

RÉSULTATS SEMESTRIELS 2025

- > CHIFFRE D’AFFAIRES EN CROISSANCE DE +3% (+4% À DONNÉES COMPARABLES)
- > MARGE SUR COÛTS DIRECTS EN PROGRESSION DE +11%
- > CHARGES OPÉRATIONNELLES EN DIMINUTION DE -9%
- > EBITDA DE 1,5 M€, EN HAUSSE DE +5,8 M€ PAR RAPPORT AU 1^{ER} SEMESTRE 2024

Paris, le 25 septembre 2025 - AteME (ISIN : FR0011992700), leader mondial des solutions de diffusion vidéo, publie ses résultats semestriels 2025 au 30 juin 2025, arrêtés par son Conseil d’administration le 24 septembre 2025. L’examen limité des comptes semestriels par les commissaires aux comptes est terminé et le Rapport financier semestriel sera mis à disposition au plus tard le 30 septembre 2025.

Données consolidées IFRS (en millions d’euros)	S1 2024 (6 mois)	S1 2025 (6 mois)	Variation (S1 25 vs. S1 24)	2024 (12 mois)
Chiffre d’affaires	40,8	41,9	+1,1 M€	93,5
Marge sur coûts directs	29,1	32,2	+3,1 M€	66,8
<i>Taux de marge sur coûts directs (%)</i>	71%	77%	+6 pts	71,5%
Marge brute	22,3	25,4	+3,1 M€	54,2
<i>Taux de marge brute (%)</i>	55%	61%	+6 pts	58,0%
EBITDA¹	(4,3)	1,5	+5,8 M€	1,1
<i>Taux de marge d’EBITDA (%)</i>	-10%	4%	+14 pts	1,1%
Résultat opérationnel	(6,9)	(1,1)	+5,8 M€	(3,9)
Résultat financier	(0,2)	(2,2)	-2,0 M€	(0,8)
Impôts	(1,3)	(0,1)	+1,2 M€	(0,6)
Résultat net part du groupe	(8,3)	(3,3)	+5,0 M€	(5,4)

Activité du 1^{er} semestre 2025

Au 1^{er} semestre 2025, le chiffre d’affaires est en croissance de +3% (+4% à données comparables).

- > Le chiffre d’affaires de la zone EMEA (Europe, Moyen-Orient & Afrique) a progressé de +7% (variation identique à données comparables) pour s’établir à 19,4 M€. La région a renforcé sa position de principal marché du Groupe, totalisant 46% des revenus semestriels ;
- > La région Etats-Unis / Canada a réalisé un chiffre d’affaires semestriel de 11,6 M€, en hausse de +18% à données comparables. Dans un contexte de transition rapide de la télévision traditionnelle vers les plateformes de streaming, cette région avait enregistré une contre-performance en 2024 ayant conduit

¹ EBITDA = bénéfice avant intérêts, impôts, dépréciations et amortissements. Il désigne le résultat opérationnel courant du Groupe avant que n’y soient exclus, les dotations aux amortissements et les dépréciations d’actifs non courants, ainsi que les paiements en actions du personnel, mais après dépréciation des stocks et des créances commerciales. Il met en évidence le profit généré par l’activité indépendamment des conditions de financement, des contraintes fiscales et du renouvellement de l’outil d’exploitation. Les charges non récurrentes (éléments inhabituels, anormaux et peu fréquents) sont exclues.

Ateme à mettre en place une nouvelle organisation et repenser sa stratégie commerciale au début de l'année 2025. Alors que le redressement est resté modéré au 1^{er} semestre, Ateme anticipe une accélération au 2nd semestre 2025 ;

- > Les ventes de la région Amérique latine ont progressé de +13% (+14% à données comparables) à 4,7 M€ ;
- > Le chiffre d'affaires semestriel en Asie-Pacifique a reculé de -28% (-27% en données comparables) à 6,2 M€, reflétant une évolution du mix-produits avec une part réduite des ventes de hardware (serveurs tiers).

Le revenu récurrent mensuel (MRR²) s'est établi à 2,712 M€ en juillet 2025, en recul au 1^{er} trimestre 2025 en raison du non-renouvellement d'un important contrat de maintenance, et stable au 2^{ème} trimestre, malgré un impact négatif des variations de change de l'ordre de -0,2 M€.

Résultats semestriels 2025

La marge sur coûts directs a progressé de +6 points pour s'établir à 77%, sous l'effet d'un meilleur mix activités. La marge brute a également progressé de +6 points, à 61%, en progression de +3,1 M€ en valeur.

Au cours du 1^{er} semestre 2025, Ateme a poursuivi ses actions de réorganisation et de rationalisation qui ont permis de réduire les charges opérationnelles de -2,7 M€ sur la période, tout en préservant sa feuille de route en matière innovation et sans obérer sa capacité à afficher des résultats en progression au 2nd semestre :

- > Les investissements R&D ont diminué de -0,4 M€ (-4 %) par rapport au 1^{er} semestre 2024 ;
- > Les charges commerciales & marketing ont baissé de -2,1 M€ (-15 %) ;
- > Les frais généraux & administratifs ont reculé de -0,2 M€ (-7 %).

Au final, Ateme a amélioré de +5,8 M€ son EBITDA au 1^{er} semestre, passant d'une perte d'EBITDA de -4,3 M€ au 1^{er} semestre 2024 à un EBITDA de 1,5 M€ à l'issue du 1^{er} semestre 2025.

Le résultat opérationnel s'est amélioré du même montant, avec une perte opérationnelle réduite à -1,1 M€ contre -6,9 M€ un an plus tôt.

La perte financière de -2,2 M€, dont 1,5 M€ lié à des pertes de change, porte le résultat net à -3,3 M€ (soit une amélioration de +5,5 M€ sur le semestre).

Situation financière

Les capitaux propres s'élevaient à 30,9 M€ au 30 juin 2025.

La trésorerie disponible s'établissait à 2,3 M€, contre 9,5 M€ à fin 2024, le 30 juin étant traditionnellement un point bas en termes de trésorerie.

La dette financière³ a diminué de -1,3 M€ au cours du 1^{er} semestre, aucun nouveau prêt ni financement de crédit d'impôt n'ayant été mis en place au cours de la période. Au 30 juin 2025, la dette financière nette ajustée⁴ s'établissait à 9,4 M€, contre 3,5 M€ au 31 décembre 2024. La ligne d'affacturage (d'un montant maximum de 10 M€) restait entièrement disponible à fin juin, seulement 0,3 M€ ayant été mobilisé à cette date, contre 3,6 M€ à fin 2024.

² Indicateur alternatif de performance non soumis à l'examen des commissaires aux comptes d'ATEME : le revenu récurrent mensuel se définit comme la somme (1) du chiffre d'affaires mensuel des contrats de support déjà signés, (2) du chiffre d'affaires mensuel des contrats de licence pluriannuels déjà signés (CAPEX) et (3) du chiffre d'affaires mensuel des contrats de location de licence (OPEX).

³ hors dettes bancaires relatives au préfinancement du CIR et au contrat d'affacturage et dettes locatives IFRS 16.

⁴ Dette financière nette ajustée = dette financière (hors dettes bancaires relatives au préfinancement du CIR et au contrat d'affacturage et dettes locatives IFRS 16) - trésorerie disponible.

Nouveaux développements technologiques

Ateme se positionne comme un acteur clé de l'innovation, de l'efficacité et de la croissance au sein d'un paysage médiatique en pleine évolution.

Le Groupe a présenté ses dernières innovations en matière de diffusion vidéo lors du salon IBC 2025 à Amsterdam, mi-septembre, pour des solutions couvrant les événements sportifs en direct, le streaming OTT, la publicité et la distribution de contenus.

Les points forts de ces innovations comprennent :

- > Contribution OTT pour une diffusion de contenus en mode *full-IP* à l'échelle mondiale ;
- > Expériences sportives immersives à 180°/360° ;
- > Gen AI (intelligence artificielle) pour la traduction en direct, le sous-titrage et l'incrustation en langue des signes pour une meilleure accessibilité ;
- > SaaS Ateme+;
- > De nouveaux outils OTT tels que le cloud DVR NEA Genesis et l'encodage « Audience-Aware » améliorant la scalabilité et l'efficacité ;
- > Des solutions publicitaires avancées permettant une monétisation dynamique et personnalisée.

Ateme continue d'investir dans le cœur de son expertise : la compression vidéo. En repoussant sans cesse les limites, la société perfectionne ses encodeurs afin de fixer de nouveaux standards sur de multiples cas d'usage. La gamme TITAN a ainsi réalisé des avancées majeures en termes de densité, d'efficacité de compression – aidant les clients à améliorer la qualité vidéo ou à réduire leurs coûts de distribution – ainsi qu'en ultra-faible latence, indispensable pour les événements sportifs en direct.

Perspectives & objectifs financiers

Conformément à la saisonnalité habituelle de l'activité, les revenus du 2nd semestre devraient dépasser significativement ceux du 1^{er} semestre.

Cette croissance sera notamment portée par la dynamique commerciale actuelle aux États-Unis, fruit de la réorganisation menée en début d'année, ainsi que par les succès rapides et croissants d'Ateme auprès de nouveaux clients stratégiques, en Europe et aux États-Unis, dans le streaming et le sport, domaines sur lesquels la société a accentué ses efforts.

L'amélioration de la rentabilité constitue la priorité n°1 d'Ateme pour cette année, confortée par les solides résultats du 1^{er} semestre. Après avoir réussi à accroître sa marge sur coûts directs de +3,1 M€ tout en réduisant sa base de coûts de -2,7 M€ au 1^{er} semestre, la société anticipe un environnement de marché plus exigeant au 2nd semestre, avec un impact défavorable des devises. Toutefois, la seconde moitié de l'exercice bénéficie traditionnellement d'une saisonnalité plus favorable. Pour rappel, la société avait enregistré l'an dernier un EBITDA négatif de -4,4 M€ au 1^{er} semestre, suivi d'un EBITDA positif de 5,5 M€ au 2nd semestre.

Ateme estime être pleinement aligné avec ses objectifs à moyen terme à horizon 2027, à savoir : une croissance régulière pour porter le chiffre d'affaires à 130 M€, la marge sur coûts directs à 99 M€, l'EBITDA à 22 M€ et le revenu mensuel récurrent (MRR) à 4 M€.

Michel Artières, Président-Directeur général d'Ateme, déclare : "Le 1^{er} semestre récompense nos efforts de réorganisation et de rationalisation. La nette amélioration de la rentabilité résulte à la fois de la croissance de l'activité (+3 M€ de marge sur coûts directs) et des économies réalisées sur nos charges structurelles (-2,7 M€ de charges opérationnelles). Nous sommes en bonne voie pour délivrer en 2025 des résultats alignés avec nos objectifs à moyen terme. Notre confiance est d'autant plus forte que nous progressons rapidement dans l'élargissement de notre base clients, en conquérant de nouveaux acteurs stratégiques du streaming et du sport."

Prochain événement :

30 octobre 2025 : Chiffre d'affaires du 3^{ème} trimestre 2025
(après la clôture des marchés d'Euronext Paris)

À propos d'Ateme

Ateme est un leader mondial des solutions de compression et de diffusion vidéo aidant les fournisseurs de contenu, les fournisseurs de services et les plates-formes de streaming à augmenter leur audience et l'engagement des abonnés.

Tirant parti d'un groupe de travail R&D unique dans le secteur de la vidéo, les solutions d'Ateme rendent possible des services de télévision durables, améliorent la qualité de l'expérience des utilisateurs finaux, optimisent le coût total d'acquisition des services TV / VOD et génèrent de nouvelles sources de revenus basées sur la personnalisation et l'insertion de publicité. Au-delà de l'agilité technologique, la proposition de valeur d'Ateme est de s'associer à ses clients en leur offrant une grande flexibilité dans les modèles d'engagement et d'affaires correspondant à leurs priorités financières. Une conséquence est un passage rapide aux revenus récurrents, renforçant la résilience de l'entreprise et créant de la valeur à long terme pour les actionnaires.

Fondée en 1991, Ateme compte 550 employés répartis dans son siège social en France et 20 bureaux dans le monde dont les États-Unis, le Brésil, l'Argentine, le Royaume-Uni, l'Espagne, l'Allemagne, les Émirats Arabes Unis, Singapour, la Chine, la Corée, le Canada et l'Australie. Ateme est cotée sur le marché Euronext de Paris depuis 2014 et a fait l'acquisition en novembre 2020 d'Anevia, fournisseur de solutions logicielles OTT et IPTV. En 2024, Ateme a servi près de 1 000 clients dans le monde avec un chiffre d'affaires de 93 millions d'euros, dont plus de 90% en dehors de son marché domestique.

Plus d'informations sur : www.ateme.com.

Libellé : Ateme - Code ISIN : FR0011992700 - Mnémonique : Ateme - Compartiment : C

Ateme

Michel Artières
Président-Directeur général

RELATIONS INVESTISSEURS

Mathieu Omnes
Tél. : +33 (0)1 53 67 36 92
ateme@actus.fr

RELATIONS PRESSE

Amaury Dugast
+33 (0)1 53 67 36 74
adugast@actus.fr

AVERTISSEMENT

Le présent communiqué de presse ne constitue pas, ni ne fait partie de, ni ne saurait être interprété comme une offre de vente ou une sollicitation en vue d'une offre portant sur l'achat de titres d'Ateme. Par ailleurs, ni le présent communiqué, ni aucune partie de celui-ci, ne doivent servir de fondement ni être utilisés en lien avec un contrat ou un engagement de quelque nature que ce soit concernant les biens, les activités ou les actions d'Ateme.

Toutes les déclarations autres que des faits historiques figurant dans ce document, y compris sans s'y limiter, celles concernant la situation d'Ateme, sa stratégie commerciale, ses plans et objectifs d'activité sont des déclarations prospectives.

Les déclarations prospectives figurent aux présentes à des fins exclusives d'illustration. Elles sont fondées sur les points de vue et hypothèses actuels de la Direction. Ces déclarations prospectives supposent des risques connus et inconnus. Aux seules fins d'illustration, ces risques incluent, sans s'y limiter, l'impact d'événements extérieurs sur les clients et fournisseurs ; les effets de technologies concurrentes, de même que la concurrence d'une manière générale sur les principaux marchés ; la rentabilité de la stratégie d'expansion ; les litiges ; la capacité à établir et conserver des relations stratégiques au sein de grandes entreprises et l'effet des acquisitions et investissements futurs.

Ateme décline expressément toute obligation ou tout engagement de mettre à jour ou réviser les projections, prévisions ou estimations contenues aux présentes afin de refléter tout changement survenu au niveau des événements, conditions, hypothèses ou circonstances sur lesquels reposent ces déclarations, sauf obligation légale. Ce document vous est fourni pour votre seule information et ne peut être reproduit ni diffusé à une autre personne (que ce soit au sein de votre organisation ou à l'extérieur) ni publié, en tout ou partie, à quelque fin que ce soit.