

EVS publie ses résultats du premier semestre 2025

Des prises de commandes importantes et des gains stratégiques confirment la guidance pour l'ensemble de l'année, malgré des retards dans le chiffre d'affaires du 1^{er} semestre

> Liège, Belgique | Le 19 août 2025

Faits marquants de la performance financière du premier semestre¹

- Prises de commandes de 104,0 millions d'euros, dont 14,2 millions d'euros pour le Big Event Rental (BER) en 2026, soit une croissance de 19,6% par rapport à la même période de l'année dernière.
- Le chiffre d'affaires des six premiers mois de l'année s'élève à 91,8 millions d'euros, en baisse de -6,4% par rapport au 1S24. Hors BER, le chiffre d'affaires diminue de -1,5%. La baisse des revenus est la conséquence d'impacts temporaires à la suite de récents changements : un changement de business model liés aux nouveaux droits de douane américains, ainsi qu'un impact temporaire de certains milestones pour certains projets importants. Les changements de business model ont résulté dans un transfert de charge de travail et des responsabilités. Le chiffre d'affaires envisagé de 100 millions d'euros a été atteint le 8 juillet. Ce chiffre nous aurait mis dans une situation de croissance de 7% (excluant le BER) au premier semestre, prouvant le caractère temporaire de ce délai de revenu.
- La performance de la marge brute reste solide à 72,6% malgré l'impact des tarifs américains : une preuve de notre stratégie de tarification dynamique et d'un mix produit plus favorable grâce à l'augmentation des volumes de vente de softwares et de services.
- L'EBIT et le bénéfice net sont affectés par la faiblesse temporaire du chiffre d'affaires: l'EBIT s'élève à 14,8 millions d'euros. L'EBIT est fortement impacté par le délai de reconnaissance de revenu, car le niveau de l'EBIT estimé à 100.0 million d'euros de revenu est de 21.8 million d'euros. Le bénéfice net s'élève à 13,3 millions d'euros, ce qui conduit à un bénéfice dilué par action de 0,94 euro (une baisse de 0,60 euro par rapport aux résultats du 1S24).

Perspectives

- Le chiffre d'affaires sécurisé pour 2025 s'élève à 169,1 millions d'euros à fin juin: cela représente une croissance de 7,2% par rapport au 1S24, neutralisé pour le BER.
- Les indicateurs historiques confirment notre guidance de chiffre d'affaires actuelles de 195.0 à 210.0 millions d'euros: nous disposons d'un solide pipeline pour les prochains mois, et notre capacité de production et de livraison nous permet de maintenir ces prévisions. La fourchette reste large, avec un spread de 15.0 millions d'euros, car une certaine incertitude subsiste liée au dollar et aux livraisons de projets.
 - Le taux EUR/USD considéré globalement pour les ventes sécurisées est de 1,09 (moyenne annuelle). Si la faiblesse du dollar se poursuit (à 1,17), l'impact sur les ventes sécurisées est modélisé à 2,3 millions d'euros. L'impact pourrait encore s'accroître avec les ventes sécurisées supplémentaires pour l'année 2025.
 - Certaines étapes (milestones) de projets présentent un risque, qui dépend souvent de la volonté du client de progresser sur ces milestones. Nous surveillons activement ce risque et mettons en œuvre des mesures de mitigation si nécessaire.

¹ Veuillez-vous référer à notre rapport financier semestriel pour les données financières détaillées et le rapport du commissaire

- Le carnet de commandes à long terme - au-delà de 2025 - affiche une forte croissance et s'établit à 97,4 millions d'euros, soit une augmentation de 31,4 millions d'euros par rapport au début de l'année 2025. Une preuve de la solide dynamique sous-jacente de notre activité qui garantit la croissance future.
- Les dépenses d'exploitation progressent de 10 % par rapport au premier semestre 2024, suite à des investissements en ressources supplémentaires. Au total, 86 ETP ont rejoint EVS au cours des 12 derniers mois, dont 48 ETP liés à EVS Porto.
- La guidance d'EBIT pour l'ensemble de l'année est maintenue à 35.0-43.0 millions d'euros.

Chiffres clés

En millions d'euros, à l'exception du résultat par action exprimé en euros	1H25	1H24	Variance
Chiffre d'affaires	91,8	98,1	-6,3
Bénéfice brut	66,6	70,6	-4,0
Marge brute %	72,6%	71,9%	+0,7 pts
Résultat d'exploitation – EBIT	14,8	23,9	-9,1
Marge d'exploitation – EBIT %	16,1%	24,3%	-8,2 pts
Bénéfice net (part du Groupe)	13,3	21,8	-8,5
Résultat par action (dilué) (part du Groupe)	0,94	1,54	-0,60

Commentaires

Serge Van Herck, CEO, commente :

" Malgré un premier semestre rempli de challenges, je reste confiant dans la force et la résilience d'EVS. Bien que nos revenus pour le premier semestre aient été inférieurs aux attentes, cela est principalement dû à une augmentation des projets qui impliquent des cycles de comptabilisation des revenus plus longs, ainsi qu'à des retards temporaires dans les expéditions liés à des ajustements dans nos opérations logistiques en vue de nous adapter aux nouvelles structures douanières aux Etats-Unis. Néanmoins, nous avons franchi avec succès le cap des 100.0 millions d'euros de chiffre d'affaires le 8 juillet. Cette réalisation reflète la dynamique de fond de notre activité et la confiance que nos clients accordent à nos solutions.

Nos fortes prises de commandes au cours du premier semestre, combinées à une augmentation des commandes en attente pour 2026 et au-delà, renforcent nos ambitions de croissance à long terme. L'un des points forts a été la conclusion de contrats majeurs pour les éditions d'hiver et d'été des événements sportifs de 2026 grâce à notre activité de Big Event Rental, représentant plus de quatorze millions d'euros de chiffre d'affaires confirmé. Ces victoires confirment notre leadership dans la production live et notre capacité à soutenir les événements les plus prestigieux au monde.

Nous avons également franchi une étape stratégique importante avec l'acquisition de Telemetrics, une société basée aux États-Unis spécialisée dans les systèmes de caméras robotisées pour les émissions d'actualité en direct et la production de contenu en direct. Cette acquisition élargit non seulement notre portefeuille de produits, mais nous fournit également une capacité de production précieuse aux États-Unis, soutenant ainsi notre ambition d'accélérer notre croissance en Amérique du Nord.

Bien que le chiffre d'affaires et l'EBIT du premier semestre soient inférieurs à nos attentes initiales, nous restons prudemment optimistes pour l'ensemble de l'année et réaffirmons notre guidance précédemment

annoncée. Nos équipes continuent d'exécuter avec discipline et agilité, et nous sommes convaincus que les bases posées au premier semestre soutiendront une solide performance au second semestre.

Comme toujours, je tiens à remercier nos clients, nos partenaires de distribution, les opérateurs EVS et toute l'équipe d'EVS pour leur engagement continu et leur contribution à notre parcours."

Commentant les résultats et les perspectives, Veerle De Wit, CFO, a déclaré :

" Les résultats du chiffre d'affaires du 1S25 sont faibles, mais ne reflètent pas la dynamique sous-jacente de notre activité. Nos prises de commandes continuent de croître à deux chiffres, notre pipeline reste solide et notre capacité de production et de livraison tourne à plein régime, ce qui laisse également entrevoir une solide croissance à deux chiffres.

Notre chiffre d'affaires démontre une faiblesse à court terme suite à de nouveaux paradigmes commerciaux : d'une part, nous avons introduit un nouveau modèle de livraison pour les Etats-Unis au début du mois de juin afin de répondre aux nouveaux tarifs douaniers aux Etats-Unis. EVS assume officiellement le rôle d'importateur en aux Etats-Unis, ce qui facilite le changement pour nos clients finaux en échange d'une augmentation marginale des prix. Ce changement de modèle d'affaires modifie les rôles et les responsabilités en interne et a entraîné des délais de livraison plus longs (les revenus sont désormais comptabilisés lorsque les marchandises quittent notre bureau américain). Un autre nouveau paradigme est l'importance croissante des projets gérés au sein de notre entreprise. Cela démontre clairement notre rôle de plus en plus important pour aider nos clients à mettre en œuvre des solutions de plus en plus grandes et plus complexes. La comptabilisation du chiffre d'affaires est donc soumise à des jalons prévisionnels (milestones) qui dépendent souvent de la volonté de nos clients de progresser. La preuve que cette faiblesse n'est que temporaire est le fait que nous avons atteint le 8 juillet la barre des 100.0 millions d'euros de chiffre d'affaires que nous avions prévus, une croissance qui était projetée sur la base des bons chiffres de production.

Suivant la dynamique du 1S25, et sur la base d'un pipeline et d'une capacité de production solide, nous réitérons notre guidance de chiffre d'affaires à 195.0-210.0 millions d'euros. Le poids du chiffre d'affaires au 2S25 peut sembler important, mais il est soutenu par la faiblesse temporaire du chiffre d'affaires au 1S25. La fourchette de guidance de chiffre d'affaires reste cependant large, car certaines dynamiques peuvent encore influencer la réalisation. D'une part, nous notons la faiblesse du dollar, qui pourrait potentiellement affecter notre chiffre d'affaires en 2025 de 2,5 à 3,0 millions d'euros. D'autre part, nous assumons le risque inhérent à notre portefeuille de projets, pour lequel EVS dépend souvent du client pour atteindre certaines étapes. Ces projets font l'objet d'un suivi étroit par nos chefs de projet et des actions de mitigation seront définies si nécessaire.

Compte tenu de la large fourchette de chiffre d'affaires, nous sommes conscients de l'importance de l'évolution de nos coûts. Nous avons donc mis en place plusieurs mesures de réduction de coûts afin de préserver notre EBIT. Nous limiterons les embauches supplémentaires tout au long du reste de l'année et définirons des mesures pour réduire nos dépenses de voyage et les dépenses des ressources externes. Il s'agit de mesures proactives, afin de garantir la rentabilité de l'ensemble de l'année.

L'évolution de notre marge brute continue d'être solide, toutes les solutions gagnant du terrain en termes de rentabilité. Dans l'ensemble de notre portefeuille, nous constatons l'impact positif d'un plus grand nombre de solutions logicielles. Dans le même temps, nous démontrons notre capacité à équilibrer les hausses de prix, en tenant compte des défis macroéconomiques (y compris les tarifs douaniers et la faiblesse du dollar).

Nos coûts affichent une tendance à la croissance, mais sont généralement bien maîtrisés: nous surveillons en permanence l'équilibre d'une entreprise dont les besoins et la rentabilité sont en croissance. Notre base de coûts croissante est principalement investie dans des membres d'équipe supplémentaires pour nous assurer

de saisir les opportunités que nous voyons sur le marché. Nous accélérons ou décélérons la croissance de notre base de coûts en fonction de la dynamique de marché sous-jacente.

Enfin, notre bilan reste solide, bien que certains indicateurs soient affectés par le ralentissement de la comptabilisation des revenus au 1S25. Comme il s'agit d'un effet temporaire, nous confirmons qu'il n'y a pas d'impact structurel sur la solidité de notre bilan.

Du point de vue de l'EBIT, nous réitérons notre guidance publiée au 1T25 de 35,0 à 43,0 millions d'euros.

Les prévisions de chiffre d'affaires et d'EBIT excluent toute contribution de notre nouvelle acquisition, qui contribuera à nos résultats à partir du 4T25."

Marchés, clients et technologie

Malgré les incertitudes économiques aux États-Unis, notre chiffre d'affaires et nos prises de commandes continuent d'augmenter dans cette région, confirmant le succès de l'orientation stratégique visant à '*redoubler d'efforts en Amérique du Nord*'. Les prises de commandes dans la région EMEA affichent également une solide croissance à deux chiffres. Dans la région APAC, les prises de commandes restent stables, partiellement affectées par la force de l'euro.

Le chiffre d'affaires et les prises de commandes générées par les partenaires de distribution d'EVS continuent d'augmenter, en particulier dans la région NALA, où certains distributeurs clés ont doublé les prises de commandes d'une année sur l'autre au cours des deux dernières années.

Le chiffre d'affaires et les prises de commandes de Live Audience Business (LAB) ont progressé en 1H25 conformément à notre stratégie PLAYForward.

Les prises de commandes des Live Service Providers (LSP) au 1er semestre sont stables. La [mise à niveau de la flotte de serveurs replay de FinePoint](#) vers XT-VIA et LSM-VIA démontre la pertinence et la compétitivité continues de la technologie EVS pour LiveCeption. De plus, l'intérêt des LSP pour EVS au-delà de la solution LiveCeption augmente. [GameCreek a choisi Neuron View](#) comme multiviewer pour équiper trois de ses cars régies, prouvant ainsi l'avance technologique qu'EVS a acquise dans MediaInfrastructure.

Dans le pilier de marché Big Event Rental (BER), l'équipement EVS sera utilisé pour un grand événement hivernal et un [grand tournoi international au cours de l'été 2026](#). Les diffuseurs hôtes tireront parti de toute la puissance de VIA-MAP lors de cet événement en Amérique du Nord, ce qui permettra des workflows plus efficaces entre la production et la distribution de contenu aux diffuseurs du monde entier.

En termes de solutions, les prises de commandes de MediaInfrastructure ont considérablement augmenté au cours de ce premier semestre. Cerebrum continue d'être déployé dans plus en plus de locaux clients, et Neuron View continue de gagner des références clés, comme on le voit dans le projet GameCreek.

[MediaCeption est désormais enrichi de deux nouveaux composants – MoveUP et MoveIO – développés à Porto](#). Ces nouveaux produits ouvrent de nouveaux marchés pour EVS et ont déjà été livrés aux premiers clients peu de temps après le NAB, où ils ont gagné en popularité. Entre-temps, les revenus globaux de MediaCeption ont légèrement augmenté.

La solution LiveCeption a été considérablement améliorée. Un nouveau serveur de replay, XT-Venue, est désormais disponible pour prendre en charge les workflows spécifiques des stades américains. [XtraMotion 3.0 offre désormais des effets supplémentaires au-delà d'un replay plus fluide](#). Avec les effets 'Cinematic' et 'Deblur', les opérateurs de replay peuvent exploiter un niveau de créativité supplémentaire lors d'événements

en direct. La fonction 'Zoom' [permet aux opérateurs de bénéficier d'une plus grande précision de replay](#), leur permettant de créer un effet de zoom en mouvement sur une partie de l'image pour mettre en évidence des actions ou des mouvements spécifiques.

PowerVision, qui fait partie de LiveCeption, bénéficie désormais d'une [série d'innovations, dont Xeebra Insights](#), une version plus légère et plus portable du système conçue pour le coaching et le personnel médical. [Xeebra est désormais au cœur des opérations centralisées de VAR en Belgique](#), ce qui prouve la flexibilité du produit pour faire face à différents modèles de déploiement.

À l'IBC 2025, nous présenterons une foule d'innovations passionnantes visant à transformer la narration en direct et à optimiser les flux de production. Parmi les points forts, LiveCeption présentera ses nouvelles capacités de production à distance, permettant un contrôle transparent entre des équipes géographiquement dispersées, tandis que le système de replay amélioré de LSM-VIA offrira des fonctionnalités de zoom intuitives et la création de contenu prêt pour les médias sociaux. De plus, VIA MAP démontrera sa puissance en tant que solution de gestion de contenu intégrée, rationalisant le flux multimédia de l'acquisition à la distribution avec des outils alimentés par l'IA qui accélèrent la prise de décision. Nous dévoilerons également notre nouvelle solution Flexible Control Room (FCR), conçue pour simplifier l'orchestration complexe, ainsi que le multiviewer Neuron View et le système de routage audio Neuron Bridge, qui amélioreront les workflows SDI/IP. Pour couronner le tout, PowerVision occupera le devant de la scène avec des démonstrations en direct de Xeebra et de la technologie Video Offside Line assistée par l'IA, toutes deux conçues pour améliorer la précision de l'arbitrage et de l'analyse, garantissant une prise de décision plus claire et plus rapide dans les moments à fort enjeu.

Enfin, [EVS et l'Université de Liège ont lancé une chaire académique dédiée à l'IA dans le sport](#). Cette initiative s'inscrit dans le cadre d'une relation solide qui s'est développée au fil des ans. Les investissements d'EVS dans l'IA se matérialisent maintenant pleinement avec le succès de XtraMotion, des nouveaux effets genAI et de Xeebra Virtual Offside Line. De nombreux autres outils créatifs et systèmes d'amélioration de l'image ne demandent qu'à émerger dans les mois et les années à venir.

Sujets corporate

À compter d'aujourd'hui, EVS annonce la signature d'une nouvelle acquisition, Telemetrics INC. Cette transaction est une victoire stratégique pour EVS, car elle étend l'empreinte d'EVS et débloque de nouvelles sources de revenus dans la robotique de production média. La clôture de l'accord est prévue pour le 1er octobre 2025. La transaction comprend un prix d'achat initial de 6,5 millions de dollars US et une possibilité de complément de prix basé sur les résultats financiers d'ici fin 2025 allant jusqu'à 6,2 millions de dollars US. En 2024, Telemetrics a généré un chiffre d'affaires de 12 millions de dollars US avec une marge EBITDA positive d'environ 11 %. La contribution attendue au quatrième trimestre est de l'ordre de 2,5 à 3 millions de dollars US de chiffre d'affaires, avec une contribution similaire à l'EBITDA d'environ 11,0 %.

EVS continue d'investir dans un nouveau projet d'immobilisation incorporelle suivant la norme IAS-38 pour assurer notre croissance future.

Le paysage fournisseurs reste un point d'attention pour l'entreprise: les évolutions de l'économie (souvent impactée par les acquisitions et les consolidations), les tensions géopolitiques actuelles et l'impact des tarifs douaniers nous obligent à rester proactifs et agiles dans ce domaine.

Sur l'axe de la durabilité, EVS continue d'être un leader. Cela a été confirmé par Ecovadis, un fournisseur renommé d'évaluations de la durabilité des entreprises, qui a récemment renouvelé la médaille d'argent – Top 15 % pour EVS.

Chiffre d'affaires du premier semestre

Le chiffre d'affaires a atteint 91,8 millions d'euros au 1S25, soit une baisse de 6,3 millions d'euros ou -6,4 % par rapport au 1S24. En excluant l'impact de conversion, cela représente une baisse à taux de change constant de -6,0 %. En excluant l'impact saisonnier du Big Event Rental, la baisse du 1S25 est de -1,5 %.

Chiffre d'affaires – en millions d'euros	1S25	1S24	Variance
Total déclaré	91,8	98,1	-6,4%
Total à taux de change constant	92,2	98,1	-6,0%
Total à taux de change constant et hors Big Event Rental	92,2	93,6	-1,5%

Les fluctuations des devises ont principalement un impact sur les revenus d'EVS en raison de la conversion EUR/USD, ce qui peut avoir un impact significatif sur nos résultats, même si les fluctuations de l'EUR/USD ont également un impact sur le coût de nos opérations aux États-Unis et partiellement sur notre coût des marchandises vendues.

Sur le premier semestre, hors Big Event Rentals, LSP a représenté 46% du chiffre d'affaires (48% au 1S24) et LAB 54% (52% au 1S24). La tendance démontrée par cette performance reflète les modèles de croissance à long terme définis dans notre plan stratégique PLAYForward.

Géographiquement, les revenus se répartissent comme suit au 1S25 (hors Big Event Rentals):

- **Europe, Moyen-Orient et Afrique (EMEA)** : 41,2 millions d'euros (49,2 millions d'euros au 1S24), en baisse de -16,4%.
- **Amériques (NALA)** : 36,6 millions d'euros (34,1 millions d'euros au 1S24), en hausse de 7,2%, en ligne avec notre stratégie.
- **Asie & Pacifique (APAC)** : 14,1 millions d'euros (10,3 millions d'euros au 1S24), en hausse de 37,3%.

Résultats du premier semestre

La marge brute consolidée s'établit à 72,6% au 1S25, contre 71,9% au 1S24. Cette augmentation est une combinaison d'augmentation de prix et d'un mix de produits favorable en raison d'un volume plus important de logiciels et de services avec une marge brute plus élevée. Malgré l'impact de la consolidation des tarifs dans la marge brute, nous continuons de démontrer que nous pouvons équilibrer les hausses de prix et la dynamique commerciale sous-jacente.

Les charges d'exploitation ont augmenté de 11% sur un an en raison des investissements en ressources (+86 ETP en moyenne, dont 48 provenant d'EVS Porto) réalisés au cours des 12 derniers mois. Cette croissance a également entraîné une augmentation des coûts d'exploitation associés tels que les abonnements et les frais de déplacement. En outre, il y a eu une augmentation du recours à des services externes pour les questions liées à la conformité, y compris audit, tax et réglementation fiscale. Nous avons également engagé des coûts liés à la due diligence de notre stratégie d'acquisition. Tous ces investissements s'inscrivent dans le cadre de nos ambitions stratégiques à long terme et les soutiennent.

EVS continue d'investir dans un projet d'actifs incorporels initié au cours des années précédentes pour soutenir notre croissance future. Cet investissement représente 0,9 million d'euros au 1S25, contre 0,5 million d'euros

au 1S24. L'investissement total prévu sur une période de 3 ans est estimé à 6,3 millions d'euros, avec un retour sur investissement prévu à partir de 2027.

La marge EBIT du 1S25 a baissé à 16,1% contre 24,3% au 1S24, principalement en raison de la baisse du chiffre d'affaires au premier semestre. Si l'on tient compte du chiffre d'affaires prévu de 100,0 millions d'euros, sur la base des chiffres de production, la marge EBIT aurait été d'environ 21,5%.

Le résultat financier de la période s'élève à -0,2 million d'euros, affecté négativement par les pertes de change résultant du renforcement exceptionnel de l'euro par rapport à l'USD au cours de la période (augmentation de 12,8%) couplé à l'impact de l'actualisation sur les créances clients à long terme, partiellement compensé par un ajustement positif de la juste valeur des instruments de couverture de change et des revenus d'intérêts sur les dépôts de trésorerie.

L'impôt sur le résultat s'élève à 1,3 million d'euros, contre 3,1 millions d'euros au 1S24. Cette diminution s'explique principalement par le produit d'impôts différés de la période résultant des latences existantes dans la société portugaise MOG Technologies récemment acquise, des actifs d'impôts différés liés aux immobilisations incorporelles de R&D et à l'élimination des marges intersociétés sur les stocks, combinés à une baisse des charges d'impôts courants en ligne avec la baisse du bénéfice avant impôts.

Le bénéfice net du groupe s'est élevé à 13,3 millions d'euros au 1S25, contre 21,8 millions d'euros au 1S24. Le bénéfice dilué par action s'est élevé à 0,94 euro au 1S25, contre 1,54 euro au 1S24.

Perspectives pour le second semestre

Sur base du chiffre d'affaires garanti au 30 juin 2025 à 169,1 millions d'euros (-1,8% contre 172,2 millions d'euros l'année dernière à la même date), et sur base du pipeline à court terme et de la capacité de production au cours de l'année, nous maintenons notre guidance de chiffre d'affaires pour l'année (195.0-210.0 millions d'euros).

Le chiffre d'affaires à comptabiliser au 2S25 reste important, mais est soutenu par les productions et les livraisons réalisées au 1S25 qui n'ont pas encore été comptabilisées dans le chiffre d'affaires à fin juin. De plus, les prises de commandes du mois de juillet ont été solides, ce qui alimente notre conviction que nous pouvons encore obtenir de bons résultats.

Il existe une certaine incertitude quant au nombre global de ventes garanties liée à l'affaiblissement du dollar et à un portefeuille croissant de projets en gestion, mais les deux risques sont surveillés de près et ne devraient pas avoir d'incidence importante sur la guidance.

Compte tenu de la fourchette de chiffre d'affaires relativement large, nous avons pris toutes les mesures de coûts nécessaires pour maîtriser nos dépenses au 2H25: les nouveaux recrutements seront limités et toutes les dépenses non critiques sont stoppées. À ce titre, nous réitérons également notre guidance d'EBIT de l'ordre de 35,0 à 43,0 millions d'euros.

Les perspectives à long terme pour EVS sont très prometteuses, avec un carnet de commandes à long terme déjà de 97,4 millions d'euros.

Glossaire

Terme	Définition
Revenu sécurisé	Chiffre d'affaires déjà comptabilisé ainsi que les commandes en cours qui seront comptabilisées en chiffre d'affaires au cours de l'exercice.
Carnet de commande au <date>	Revenu à reconnaître après le <date> sur la base des commandes clients actuelles.
Pilier de marché LAB	LAB – Live Audience Business Revenu provenant de clients qui utilisent les produits et solutions EVS pour créer du contenu pour leur propre usage. Ce pilier du marché couvre les types de clients suivants : diffuseurs, stades, lieux de culte, centres média d'entreprise, organisations sportives, gouvernements et institutions, universités et collèges.
Pilier de marché LSP	LSP – Live Service Providers Revenu provenant de clients utilisant les produits et solutions EVS pour servir les « clients LAB ». Ce pilier du marché couvre les types de clients suivants : sociétés de location et d'installation, sociétés de production, opérateurs indépendants, partenaires technologiques et intégrateurs de systèmes achetant pour leur propre usage.
Pilier de marché BER	BER – Big Events Rental Revenu provenant de locations pour grands événements non annuels. Ce pilier du marché couvre les clients diffuseurs hôtes de grands événements.
BOM - Bill of material cost	Comprend tous les composants et pièces nécessaires pour générer les revenus. Il n'inclut pas la main d'oeuvre.
Délai moyen de recouvrement (DSO - Days sales outstanding)	Le délai moyen de recouvrement (DSO - Days sales outstanding) est le nombre moyen de jours qu'il faut à une entreprise pour recevoir le paiement d'une vente
Fonds de roulement	Le fonds de roulement, également connu sous le nom de fonds de roulement net (NWC), est la différence entre les actifs courants d'une entreprise, tels que la trésorerie, les comptes débiteurs / factures impayées des clients et les stocks de matières premières et de produits finis, et ses passifs courants, tels que comptes à payer et dettes.

En cas de divergence entre la version anglaise et la version française, la version anglaise prévaut.

Conférence téléphonique

EVS tiendra une conférence téléphonique en anglais demain, le 20 août 2025 à 10h00 CET, pour les analystes financiers et les investisseurs institutionnels. D'autres parties intéressées peuvent se joindre à l'appel en mode écoute seulement. La présentation utilisée lors de la conférence téléphonique sera disponible peu de temps avant la conférence sur le site Web d'EVS.

Les participants doivent s'inscrire à la conférence en utilisant le lien fourni ci-dessous. Lors de l'inscription, chaque participant recevra des numéros d'appel de participant, un code d'accès direct à l'événement et un identifiant de titulaire unique.

Inscription en ligne : [Lien](#)

Calendrier d'entreprise

21 novembre 2025 : 3T25 Trading update (après clôture des marchés)

À propos d'EVS

Nous créons du retour sur émotion

EVS est reconnu mondialement comme un leader dans la fourniture de technologie vidéo en direct pour les productions broadcast et de nouveaux médias. Couvrant l'ensemble du processus de production, les solutions EVS sont utilisées par les équipes de production du monde entier pour fournir les images sportives en direct les plus captivantes, les émissions de divertissement à succès et des contenus d'actualité à des milliards de téléspectateurs chaque jour - et en temps réel. Alors que nous continuons à étendre notre présence, notre engagement en faveur d'une croissance durable pour notre entreprise et pour le secteur est clairement démontré par notre stratégie ESG. Cet engagement se reflète non seulement dans nos résultats, mais aussi dans les notes élevées que nous accordent différentes agences.

Basée à Liège, en Belgique, la société est présente dans le monde entier avec des bureaux en Australie, en Asie, au Moyen-Orient, en Europe, en Amérique du Nord et en Amérique latine, employant plus de 700 collaborateurs et assurant des ventes, des formations et un support technique dans plus de 100 pays.

EVS est une société cotée sur Euronext Bruxelles : EVS, ISIN : BE0003820371. EVS fait partie, entre autres, des indices Euronext Tech Leaders et Euronext BEL Mid..

Contactés médias

Pour plus d'informations sur ce communiqué de presse, ou pour organiser une interview avec EVS, veuillez contacter :

Veerle De Wit – CFO

Tél. : +32 4 361 7004 – Courriel: v.dewit@evs.com

Yannick Sampedro Gutierrez – VP Marketing

Tél. : +32 4 361 7092 – Courriel: y.sampedro@evs.com

Déclarations prospectives

Le présent communiqué de presse contient des énoncés prospectifs concernant les activités, la situation financière et les résultats d'exploitation d'EVS et de ses sociétés affiliées. Ces déclarations sont basées sur les attentes ou les convictions actuelles de la direction d'EVS et sont soumises à un certain nombre de risques et d'incertitudes qui pourraient faire en sorte que les résultats ou les performances réels de la Société diffèrent sensiblement de ceux envisagés dans ces déclarations prospectives. Ces risques et incertitudes sont liés à l'évolution de la technologie et aux exigences du marché, à la concentration de la société sur un seul secteur, à la baisse de la demande pour les produits de la société et ceux de ses sociétés affiliées, à l'incapacité de développer et d'introduire en temps opportun de nouvelles technologies, de nouveaux produits et de nouvelles applications, ainsi qu'à la perte de parts de marché et à la pression sur les prix résultant de la concurrence qui pourraient faire en sorte que les résultats ou les performances réels de la société diffèrent sensiblement de ceux envisagés dans le cadre de ces activités. déclarations prospectives. EVS ne s'engage pas à publier publiquement des révisions de ces déclarations prospectives pour refléter des événements ou des circonstances postérieurs à la date des présentes ou pour refléter la survenance d'événements imprévus.

