

RÉSULTATS SEMESTRIELS 2026

- > CHIFFRE D'AFFAIRES EN CROISSANCE DE +25% À DONNÉES COMPARABLES
- > MARGE BRUTE EN HAUSSE DE +22%
- > EBITDA DE 6,3 M€, EN PROGRESSION DE +4,8 M€ SUR UN AN
- > MARGE D'EBITDA DE 12,5% (CONTRE 3,7% AU 1^{ER} SEMESTRE 2025)

Paris, le 10 septembre 2026 - Ateame (ISIN : FR0011992700), leader mondial des solutions de diffusion vidéo, publie ses résultats semestriels 2026 au 30 juin 2026, arrêtés par son Conseil d'administration le 9 septembre 2026. 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 18 septembre 2026.

Données consolidées IFRS (en millions d'euros)	S1 2025 (6 mois)	S1 2026 (6 mois)	Variation (S1 26 vs. S1 25)	2025 (12 mois)
Chiffre d'affaires	41,9	50,4	+20%	95,6
Marge sur coûts directs	32,2	37,8	+17%	71,9
<i>Taux de marge sur coûts directs (%)</i>	<i>77%</i>	<i>75%</i>	-2 pts	75%
Marge brute	25,4	31,0	+22%	58,2
<i>Taux de marge brute (%)</i>	<i>61%</i>	<i>61%</i>	-	61%
EBITDA¹	1,5	6,3	+310%	9,2
<i>Marge d'EBITDA (%)</i>	<i>3,7%</i>	<i>12,5%</i>	+9 pts	9,7%
Résultat opérationnel	(1,1)	3,6	+4,7 M€	3,9
Résultat financier	(2,2)	(0,1)	+2,1 M€	(3,0)
Impôts	(0,1)	(0,6)	-0,5 M€	0,0
Résultat net part du groupe	(3,3)	2,9	+6,2 M€	1,0

Activité du 1^{er} semestre 2026

Au 1^{er} semestre 2026, le chiffre d'affaires consolidé est en croissance de 25% à données comparables² et de 20% en données publiées.

- > Le chiffre d'affaires de la zone **EMEA** (Europe, Moyen-Orient & Afrique) est en progression de 12% (+15% à données comparables) à 21,8 M€. La région demeure le premier marché du Groupe, représentant 43% des revenus ;
- > La région **États-Unis / Canada** a enregistré un chiffre d'affaires de 15,7 M€, en croissance de +35%

¹ EBITDA = bénéfice avant intérêts, impôts, dépréciations et amortissements. Il désigne le résultat opérationnel courant du Groupe avant exclusion des dotations aux amortissements et des dépréciations d'actifs non courants, ainsi que des 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.

² à taux de change et périmètre constants

(+45% à données comparables) ;

- > La région **Amérique latine** a réalisé des ventes en progression de 25% (+33% à données comparables) à 5,9 M€ ;
- > En **Asie-Pacifique**, le chiffre d'affaires a crû de 12% (+16% à données comparables) pour s'établir à 6,9 M€.

Le revenu récurrent mensuel (MRR³) est passé de 2,999 M€ en janvier 2026 à 3,245 M€ en juillet 2026, soit une hausse de 8% sur le semestre. Sur un an, le MRR progresse désormais de 20%. En juillet 2026, le MRR représentait un revenu annuel récurrent (ARR) de 38,9 M€.

Performance opérationnelle du 1^{er} semestre 2026 : 12,5% de marge d'EBITDA

La marge sur coûts directs s'est établie à 75%, en baisse de 2 points par rapport au 1^{er} semestre 2025 (77%) et stable par rapport à l'exercice 2025. La marge brute est également restée stable à 61%, enregistrant une hausse de 5,6 M€ en valeur (+22% sur un an).

Au 1^{er} semestre, Ateame a poursuivi ses actions de réorganisation et de rationalisation afin de contenir la progression des charges opérationnelles en deçà de la croissance du chiffre d'affaires :

- > Les investissements en R&D ont diminué de -0,2 M€ (-1%) par rapport au 1^{er} semestre 2025, notamment grâce à une reprise de provision de 0,968 M€ relative au Crédit d'Impôt Recherche (CIR) 2021 d'Anevia ;
- > Les charges commerciales et marketing ont été maîtrisées, avec une hausse limitée à +0,3 M€ (+2 %) ;
- > Les frais généraux et administratifs ont progressé de +0,8 M€ (+25%), reflétant notamment l'accroissement des effectifs intervenu au 2nd semestre 2025 ainsi que l'accélération de la feuille de route en matière d'automatisation et d'intelligence artificielle, qui devrait se matérialiser par des économies dans l'ensemble des départements du Groupe.

Au final, Ateame a enregistré une progression de +4,8 M€ de son EBITDA, passé de 1,5 M€ au 1^{er} semestre 2025 à 6,3 M€ au 1^{er} semestre 2026. Ce niveau d'EBITDA constitue un record pour un 1^{er} semestre pour Ateame.

Le résultat opérationnel s'est amélioré dans des proportions similaires (+4,7 M€), pour s'établir à 3,6 M€, contre une perte opérationnelle de -1,1 M€ l'an dernier.

Le résultat financier net a été ramené à -127 K€, contre une perte de -2,2 M€ au 1^{er} semestre 2025. Les gains de change ont pratiquement contrebalancé les charges d'intérêts sur la dette financière.

Après une charge d'impôt de 0,6 M€, le résultat net s'est établi à 2,9 M€, contre une perte nette de -3,3 M€ au 1^{er} semestre 2025, soit une amélioration de +6,2 M€ sur le semestre.

Situation financière

Ateame a généré un cash-flow d'exploitation de 9,0 M€ au 1^{er} semestre 2026, témoignant d'une gestion rigoureuse du besoin en fonds de roulement soutenue notamment par la diminution des créances clients.

Les capitaux propres s'élevaient à 39,1 M€ au 30 juin 2026.

La trésorerie disponible s'établissait à 7,1 M€ à l'issue du semestre, contre 5,3 M€ fin 2025.

La dette financière totale (hors dettes locatives IFRS 16) a diminué de -3,2 M€ au cours du semestre, en l'absence d'émission de nouveaux emprunts bancaires, de financements de CIR ou de dettes liées à

³ Le revenu récurrent mensuel (MRR) 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).

l'affacturage. Au 30 juin 2026, la dette financière nette⁴ s'élevait à 16,1 M€, dont 14,5 M€ de dettes relatives au préfinancement du CIR, contre 21,0 M€ (dont 14,1 M€ de dettes relatives au préfinancement du CIR) au 31 décembre 2025.

Nouveaux développements technologiques

À l'occasion du salon IBC 2026 (11-14 septembre 2026), Ateme présentera l'évolution de son portefeuille de solutions afin de répondre aux principales priorités de l'industrie des médias : le développement des audiences, la monétisation des contenus et l'efficacité opérationnelle. Alors que les groupes de médias vont désormais au-delà de la simple diffusion de contenus, Ateme étend son offre sur l'ensemble de la chaîne de valeur des médias, avec des innovations portant sur la compression vidéo de nouvelle génération, le streaming, la monétisation des contenus et l'intégration de l'IA dans les opérations.

Ateme exploite le potentiel de transformation considérable de l'IA pour repenser les opérations médias et l'engagement des audiences, avec notamment des démonstrations de *workflows* basés sur l'IA agentique, de création automatisée de résumés ou encore de production de vidéos au format vertical pour les réseaux sociaux.

Ateme mettra également en avant son approche de « Cloud Souverain », permettant aux organisations médias de combiner innovation et passage à l'échelle sur cloud avec un contrôle total de leurs contenus, de leurs données et de leurs opérations.

Perspectives & objectifs financiers

Pour rappel, le chiffre d'affaires d'Ateme a progressé de +10 M€ entre le 1^{er} et le 2nd semestre 2025, reflétant une saisonnalité désormais bien établie de l'activité du Groupe.

Cette saisonnalité se reflète également clairement dans la construction de l'EBITDA : sur les 9,2 M€ d'EBITDA réalisés en 2025, un EBITDA de 1,5 M€ avait été réalisé au 1^{er} semestre et 7,7 M€ au 2nd semestre.

Au regard d'une saisonnalité similaire attendue en 2026, Ateme est en bonne voie pour poursuivre sa trajectoire de croissance rentable, avec un EBITDA cible de 15 M€ en 2026 et un objectif de 22 M€ en 2027, et un revenu mensuel récurrent (MRR) de 4 M€ à horizon 2027.

Michel Artières, Président - Directeur général d'Ateme, déclare : *"Notre exécution au cours du 1^{er} semestre a été particulièrement performante. Nos équipes avancent dans un solide momentum, remportant des contrats majeurs auprès de grandes plateformes de streaming et d'acteurs de premier plan dans le domaine du sport, tandis que notre activité historique auprès des diffuseurs et des opérateurs télécoms continue d'afficher de très bonnes performances. Dans le même temps, l'intelligence artificielle accélère notre cycle d'innovation et ouvre de nouvelles opportunités pour transformer le marché. Nous ne restons pas immobiles : nous repoussons les limites du possible et gagnons du terrain face à la concurrence. Je suis convaincu que cette dynamique se traduira par une performance solide et durable, ainsi que par une création de valeur continue pour nos actionnaires."*

Prochain événement :

22 octobre 2026 : Chiffre d'affaires du 3^{ème} trimestre 2026

La publication aura lieu après la clôture des marchés d'Euronext Paris.

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

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 plateformes 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 2025, Ateme a servi près de 1 000 clients dans le monde avec un chiffre d'affaires de 95 M€, 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.