

## ACTIVITÉ DU 3<sup>ÈME</sup> TRIMESTRE ET DES 9 PREMIERS MOIS DE L'EXERCICE 2025

- > CHIFFRE D'AFFAIRES EN REPLI DE -7% AU 3<sup>ÈME</sup> TRIMESTRE (-2% À DONNÉES COMPARABLES)
- > REcul DE -1% DE L'ACTIVITE SUR NEUF MOIS (+2% À DONNÉES COMPARABLES)
- > REVENU RECURRENT MENSUEL (MRR) EN REPLI DE -2%
- > EN BONNE VOIE POUR AMÉLIORER LA RENTABILITÉ EN 2025 ET ATTEINDRE L'OBJECTIF DE 22 M€ D'EBITDA EN 2027

Chiffre d'affaires (IFRS) En milliers d'euros	2024	2025	Variation	Variation à données comparables <sup>1</sup>
1 <sup>er</sup> trimestre	17 729	18 413	+4%	+3%
2 <sup>ème</sup> trimestre	23 034	23 535	+2%	+5%
3 <sup>ème</sup> trimestre	22 408	20 866	-7%	-2%
<b>9 MOIS</b>	<b>63 171</b>	<b>62 815</b>	<b>-1%</b>	<b>+2%</b>

Données du 3<sup>ème</sup> trimestre et à 9 mois non auditées

Chiffre d'affaires (IFRS) En milliers d'euros	9 mois 2024	9 mois 2025	Variation	Variation à données comparables <sup>1</sup>
EMEA	27 794	28 442	+2%	+3%
États-Unis / Canada	16 005	17 796	+11%	+16%
Amérique latine	6 750	7 112	+5%	+12%
Asie-Pacifique	12 622	9 465	-25%	-22%
<b>TOTAL</b>	<b>63 171</b>	<b>62 815</b>	<b>-1%</b>	<b>+2%</b>

Données à 9 mois non auditées

Revenu récurrent mensuel (MRR) En milliers d'euros	Octobre 2024	Octobre 2025	Variation
Revenu récurrent mensuel <sup>2</sup>	2 805	2 735	-2%

Indicateur alternatif de performance non soumis à l'examen des commissaires aux comptes d'Ateme

<sup>1</sup> A taux de change et périmètre constants

<sup>2</sup> 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).

**Paris, le 30 octobre 2025** - Ateme (ISIN : FR0011992700) a réalisé un chiffre d'affaires consolidé de 20,9 M€ au 3<sup>ème</sup> trimestre 2025, en recul de -7% (-2% à données comparables).

À l'issue des neuf premiers mois de l'exercice 2025, le chiffre d'affaires consolidé s'est établi à 62,8 M€, en repli de -1% (croissance de +2% à données comparables). Comme déjà indiqué lors de la publication des résultats semestriels 2025, cette stabilité des ventes masque une amélioration substantielle du mix activités, portée par une augmentation significative des ventes de logiciels et une réduction des ventes de hardware (serveurs tiers), qui se traduit par une nette amélioration de la marge sur coûts directs.

- Le chiffre d'affaires de la zone EMEA (Europe, Moyen-Orient & Afrique) a augmenté de +2% sur neuf mois (+3% à données comparables) pour s'établir à 28,4 M€. Cette région, qui totalise 45% des revenus d'Ateme à fin septembre, confirme sa position de principal marché du Groupe ;
- La région Etats-Unis / Canada confirme son retour à la croissance. Sur neuf mois, le chiffre d'affaires s'est élevé à 17,8 M€, en hausse de +11% (+16% à données comparables). Ateme anticipe la poursuite du redressement commercial de cette région ;
- Le chiffre d'affaires en Asie-Pacifique a reculé de -25% sur neuf mois (-22% en données comparables) à 9,5 M€. C'est dans cette région que le changement de mix produits est le plus marqué, avec nettement moins de ventes de hardware qu'au cours de l'exercice précédent, de sorte que la performance des ventes de logiciels demeure correcte en dépit de la baisse du chiffre d'affaires ;
- Les ventes de la région Amérique latine ont progressé de +5% sur neuf mois (+12% à données comparables) à 7,1 M€.

Le revenu récurrent mensuel (MRR<sup>3</sup>) est demeuré quasi stable au 3<sup>ème</sup> trimestre 2025 (+23 K€), pour s'établir à 2,735 M€ en octobre 2025 contre 2,712 M€ en juillet 2025.

Sur un an, le MRR s'inscrit en léger repli de -2% (-70 K€), en raison d'un impact négatif des variations de change de l'ordre de -0,2 M€. Pour rappel, ce recul reflète également le non-renouvellement d'un important contrat de maintenance au 1<sup>er</sup> trimestre 2025.

Ce niveau de MRR d'octobre 2025 représente un revenu annuel récurrent (ARR) de 32,8 M€.

### Perspectives & Objectifs financiers

Ateme continue d'étendre sa présence dans l'industrie du sport. Après sa collaboration avec DAZN, un service mondial de streaming sportif, sur des expériences de réalité augmentée innovantes, Ateme a été choisi pour fournir l'infrastructure de distribution de Ligue 1+, le nouveau service de streaming de la ligue française de football. Le service a déjà dépassé le cap du million d'abonnés, soulignant son succès rapide et l'importance de la technologie d'Ateme dans la mise en place d'une distribution fiable et scalable. Cette nouvelle référence consolide la position d'Ateme dans l'univers du sport, où les fédérations et ligues cherchent de plus en plus à s'émanciper des diffuseurs traditionnels.

Malgré un 3<sup>ème</sup> trimestre modeste, la société bénéficie d'une bonne dynamique commerciale dans toutes les régions et le 4<sup>ème</sup> trimestre devrait être le trimestre le plus élevé de l'exercice, conformément à la saisonnalité habituelle.

Parallèlement, les charges opérationnelles (OPEX) demeurent sous contrôle consécutivement à la mise en œuvre, depuis mi-2024, d'actions de réorganisation et de rationalisation des coûts. L'amélioration de la rentabilité demeure la priorité n°1 d'Ateme pour cet exercice.

<sup>3</sup> 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).

AteME anticipe que l'année 2025 démontrera ainsi des progrès significatifs vers les principaux objectifs 2027, à savoir un EBITDA de 22 M€ et des revenus mensuels récurrents (MRR) de 4 M€. Cet objectif d'EBITDA pourrait être atteint avec un chiffre d'affaires inférieur à l'objectif initial, en raison d'une progression plus rapide du mix produits.

**Michel Artières, Président-Directeur général d'AteME, déclare :** " Un travail important a été accompli au cours des derniers trimestres. Nous avons rationalisé nos coûts et optimisé notre organisation partout où cela était possible, sans jamais compromettre nos capacités d'innovation. Nous avons également réorganisé notre stratégie commerciale aux États-Unis et concentré nos efforts dans le streaming et l'industrie du sport. Ces actions ont déjà conduit à des améliorations significatives, tant au niveau des résultats du 1<sup>er</sup> semestre qu'en matière d'acquisition de nouveaux clients stratégiques. Nous nous fixons désormais de réaliser un solide 4<sup>ème</sup> trimestre et de démontrer notre capacité à poursuivre l'amélioration de la rentabilité. "

## Prochain événement :

**22 janvier 2026** : Chiffre d'affaires annuel 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](http://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](mailto:ateME@actus.fr)

### RELATIONS PRESSE

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