INFORMATION RÉGLEMENTÉE | Bruxelles, le 30 octobre 2026 – 18:30 CET

Winamp Group publie ses résultats semestriels 2026 : les nouveaux relais de croissance se dessinent

Chiffre d'affaires de Winamp multiplié par huit et droits collectés par Bridger en hausse de 56 % au premier semestre · Réseau Bridger porté à plus de 40 accords · Utilisation des services en progression depuis l'été

Winamp Group SA (Euronext Growth Paris et Bruxelles : ALWIN), propriétaire de Winamp, Jamendo, Bridger et Hotmix, publie ses résultats consolidés non audités du premier semestre clos le 30 juin 2026 et fait le point sur l'évolution de ses activités depuis la clôture.

Après plusieurs années consacrées à la construction de ses plateformes, le Groupe voit ses nouvelles activités commencer à générer des revenus. Au premier semestre 2026, le chiffre d'affaires de Winamp a été multiplié par huit et les droits collectés par Bridger ont progressé de 56 % par rapport au premier semestre 2025. Depuis leur lancement en mars 2026, la création de sites internet, la Fanzone et le merchandising ont commencé à être adoptés par les artistes, et depuis le milieu de l'été, les catalogues qu'ils confient au Groupe progressent chaque semaine. Obtenues alors que les dépenses marketing restent volontairement limitées, ces progressions montrent que le modèle commence à produire ses effets.

FAITS MARQUANTS

- **Résultats S1 2026** : chiffre d'affaires consolidé de 1,033 M€ (S1 2025 : 0,804 M€ selon les comptes publiés, 1,131 M€ après normalisation IFRS 15), résultat opérationnel courant avant amortissements de -1,665 M€, résultat net de -3,432 M€, dont 1,44 M€ de charges sans effet sur la trésorerie.
- **Nouvelles activités en croissance par rapport au S1 2025** : chiffre d'affaires de Winamp multiplié par huit, porté par le merchandising et la distribution ; droits collectés par Bridger en hausse de 56 % ; Hotmix en légère progression.
- **Licensing** : plus de 315.000 titres gérés pour plus de 12.000 artistes ; plusieurs contrats significatifs en cours de négociation.
- **Bridger** : plus de 40 accords avec des sociétés de gestion collective, couvrant désormais les droits d'exécution publique et les droits mécaniques.
- **Utilisation des services depuis l'été** : près de 40.000 œuvres gérées par Bridger, qui en enregistre plus de 500 nouvelles chaque semaine, et plus de 250 nouveaux titres reçus chaque semaine en distribution.
- **Structure financière** : fonds propres renforcés de 2,45 M€ ; dettes financières ramenées de 13,1 M€ à 7,1 M€, notamment grâce au remboursement de 5,2 M€ réalisé sans émission d'actions nouvelles.

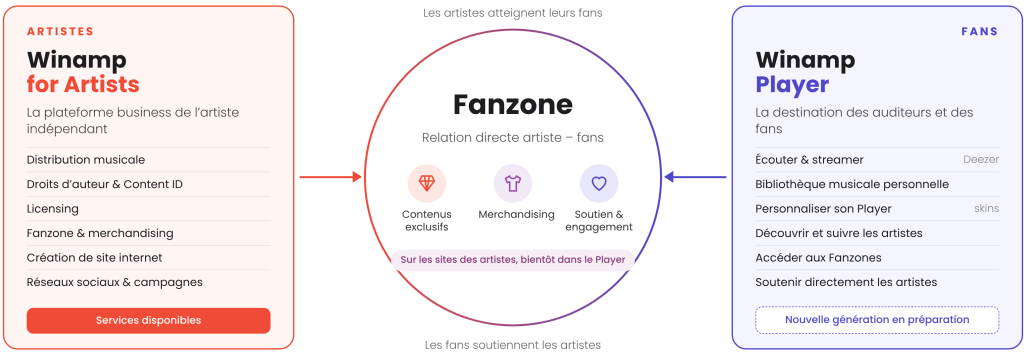
Une stratégie : relier l'activité des artistes à leur relation avec leurs fans

Un artiste indépendant doit aujourd'hui piloter sa carrière comme une entreprise. Winamp résume son rôle en une formule : « **Artists focus on the music. Winamp runs the business engine.** » Cette ambition repose sur deux plateformes reliées par la Fanzone.

Winamp for Artists, la plateforme business des artistes, réunit leurs principaux besoins de monétisation (distribution musicale, droits d'auteur et Content ID, licensing, Fanzone et merchandising) ainsi que des outils de marketing et de promotion, comme la création de site internet, la gestion des réseaux sociaux ou les campagnes publicitaires. Bridger et Jamendo y intègrent leurs services tout en poursuivant leurs activités commerciales propres.

La Fanzone est l'espace propre à chaque artiste, où il propose à ses fans contenus exclusifs, abonnements, produits dérivés ou expériences. À la fois communauté et canal de vente, elle est aujourd'hui accessible depuis le site de l'artiste et le sera prochainement depuis la nouvelle génération du **Winamp Player**. Le futur Player donnera ainsi aux fans une raison de retrouver leurs artistes, et aux artistes une raison d'animer leur Fanzone.

Le Winamp Player, destiné aux auditeurs, prépare sa nouvelle génération. Celle-ci intégrera une offre de streaming grâce au partenariat stratégique conclu avec Deezer après la clôture, tout en conservant l'ADN du Player historique : chaque utilisateur pourra personnaliser son tableau de bord, dans sa structure comme dans son design (couleurs, skins). Le Player historique continuera d'exister et intégrera lui aussi l'offre de streaming. Le Groupe pourra ainsi proposer à une partie des quelque 40 millions d'utilisateurs mensuels du Player historique de découvrir, écouter, suivre et soutenir leurs artistes.



L'écosystème Winamp, schéma simplifié. La Fanzone est accessible depuis les sites des artistes et le sera prochainement depuis la nouvelle génération du Winamp Player.

Depuis l'été, une utilisation des services en progression

Depuis le milieu de l'été 2026, l'adoption des services de Winamp for Artists s'accentue, soutenue notamment par des partenariats commerciaux récemment mis en place, qui facilitent l'arrivée de nouveaux artistes et de nouveaux catalogues. À la mi-octobre, le Groupe gérait près de **40.000 œuvres** en gestion des droits, un catalogue qui s'enrichit de plus de **500 nouvelles œuvres monétisables** chaque semaine. En distribution, plus de **250 nouveaux titres** sont reçus chaque

semaine, tandis que l'activité de licensing s'appuie sur **315.536 titres** issus de plus de 12.000 artistes.[1]

Cette tendance devrait s'accentuer dans les prochains mois, notamment grâce à la nouvelle infrastructure technologique commune à Winamp et Bridger, dont la mise en production est prévue d'ici mi-novembre 2026. Celle-ci automatise l'intégration des nouveaux artistes et de leurs œuvres, tout en renforçant les contrôles indispensables à chaque arrivée (vérification de l'artiste, des titres et des droits associés), ce qui permettra d'accélérer considérablement l'onboarding et simplifiera l'accès des artistes à la gestion de leurs droits depuis Winamp for Artists. Cette dynamique d'acquisition prépare la croissance des revenus des prochains trimestres : une fois une œuvre enregistrée ou un titre distribué, quelques mois sont nécessaires avant la perception des premiers revenus, qui se renforcent ensuite au fil du temps.

Au-delà des volumes, le profil des artistes évolue : le Groupe attire davantage de projets musicaux structurés, portés par des artistes qui souhaitent développer leur activité dans la durée. C'est le cœur du modèle : un artiste rejoint Winamp pour un premier besoin (distribution, droits, site), puis adopte progressivement les autres services. Comme indiqué en juillet, le Groupe vise une marge brute annuelle moyenne d'environ 250 € par artiste pleinement actif à partir de sa troisième année, soit environ 1.000 € de chiffre d'affaires sur la base d'un taux de marge brute cible de 25 %. C'est ce profil d'artistes que le Groupe cible en priorité, et celui qu'il voit davantage rejoindre l'écosystème depuis l'été.

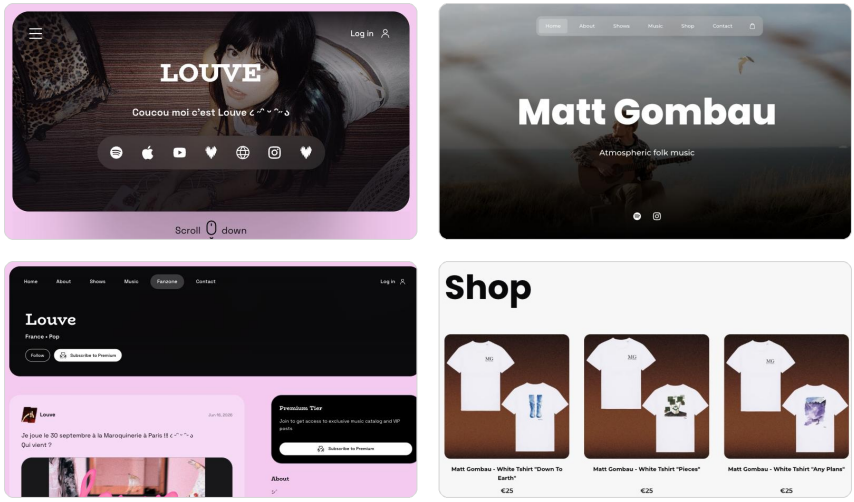
Le Groupe maintient volontairement des dépenses marketing limitées. Avant d'accélérer, il veut s'assurer d'une bonne compréhension de son marché et des attentes des artistes, optimiser l'expérience client, de l'inscription jusqu'à la monétisation, et identifier les leviers d'acquisition les plus efficaces. **Les retours des utilisateurs sont très positifs.** Le Groupe fait aussi évoluer ses offres tarifaires et poursuit des discussions avec d'autres partenaires commerciaux.

Sites, Fanzone, merchandising : l'artiste-entrepreneur en pratique

Comme une entreprise, un artiste a besoin d'une vitrine. Avec le **Website Builder** de Winamp for Artists, il crée lui-même son site internet en quelques minutes, sans compétence technique ni intervention des équipes Winamp. Le site présente son univers et sa musique, et donne accès à ses offres : Fanzone, concerts, boutique.

Les sites de **Louve**, artiste pop française, et de **Matt Gombau**, auteur-compositeur folk bruxellois, illustrent ces possibilités. Le premier réunit musique, dates de concerts et une Fanzone proposant un abonnement Premium donnant accès à des contenus exclusifs ; le second intègre une boutique de merchandising.

[1] Données opérationnelles internes, non auditées : œuvres gérées à la mi-octobre 2026 ; nouvelles œuvres monétisables en moyenne sur les trois dernières semaines ; nouveaux titres en distribution en moyenne sur les quatre dernières semaines ; titres en licensing au 28 octobre 2026. Une œuvre gérée ne génère pas nécessairement déjà des revenus et un titre reçu n'est pas nécessairement déjà distribué. Les rythmes hebdomadaires décrivent une tendance récente et ne constituent pas une prévision.



À gauche : louve.winamp.page, page d'accueil et Fanzone. À droite : matt-gombau.winamp.page, page d'accueil et boutique. Captures du 28 octobre 2026.

La solution de **merchandising** est de plus en plus adoptée par les artistes, qui l'utilisent sur leur site ou d'autres canaux. Winamp prend en charge le back-office, notamment la facturation des clients et la logistique, afin que l'artiste puisse vendre sans organiser lui-même ces processus.

Bridger : une couverture élargie, des droits collectés en forte hausse

Avec les accords signés depuis le printemps en Europe, en Amériques, en Afrique et en Asie, le réseau international de Bridger compte désormais **plus de 40 accords avec des sociétés de gestion collective**, qui couvrent un nombre croissant de territoires et de catégories de droits, notamment les droits d'exécution publique et les droits mécaniques. Bridger propose ainsi l'une des offres de gestion des droits les plus complètes du marché, et des discussions se poursuivent avec d'autres organismes.

Cette couverture, critère déterminant pour les auteurs-compositeurs, commence à se traduire en revenus : au premier semestre 2026, les droits collectés par Bridger pour le compte des ayants droit ont progressé de 56 %, et la commission perçue par Bridger, comptabilisée en chiffre d'affaires, a suivi la même progression. Bridger concentre désormais ses efforts sur l'exploitation de son réseau et la croissance des volumes collectés, essentiellement au travers de partenariats déjà signés et d'autres en cours de discussion. Elle s'appuiera pour cela sur la nouvelle infrastructure commune avec Winamp, qui accélérera l'intégration de nouvelles œuvres.

Jamendo : un pipeline commercial porteur

Jamendo est l'activité historique de licensing du Groupe : il fournit de la musique aux productions audiovisuelles, aux contenus de marques et aux lieux commerciaux, et met ce savoir-faire à la disposition des artistes dans Winamp for Artists. Son chiffre d'affaires du premier semestre progresse de 26,7 % sur la base des comptes publiés, mais reste en retrait de 14,3 % par rapport au premier semestre 2025 normalisé. Plusieurs contrats significatifs sont en cours de négociation et devraient commencer à se refléter dans son activité à partir du second semestre et au début de l'année 2027.

Jamendo développe par ailleurs une offre de valorisation de catalogues dans le contexte de l'intelligence artificielle, qui sera disponible en décembre 2026 et fait déjà l'objet de plusieurs négociations. Il poursuit avec détermination les procédures engagées aux États-Unis contre NVIDIA et Suno, qui visent à faire reconnaître ses droits et à obtenir réparation du préjudice subi ; elles pourraient, à terme, constituer une source de revenus complémentaires, mais leur issue et leur calendrier ne peuvent pas être anticipés à ce stade.

Résultats du premier semestre 2026

Chiffres consolidés non audités, établis selon les normes IFRS.

En milliers d'euros	S1 2026	S1 2025	Variation
Chiffre d'affaires	**1.033**	804	+28,5 %
Chiffre d'affaires S1 2025 normalisé (IFRS 15)		1.131	-8,7 %
Marge brute	450	730	-38,4 %
Charges opérationnelles	(2.117)	(2.468)	-14,2 %
Résultat opérationnel courant avant amortissements	**(1.665)**	(1.742)	+4,4 %
Amortissements et dépréciations	(982)	(979)	+0,3 %
Autres produits et charges	(455)	71	n.s.
Résultat financier	(328)	(463)	+29,2 %
Résultat net	**(3.432)**	(3.115)	-10,2 %

Charges opérationnelles : charges de personnel et autres charges administratives et commerciales. Charges : variation de leur montant. Résultats : + amélioration, - dégradation. n.s. : non significatif.

Le **chiffre d'affaires** consolidé atteint 1,033 M€, contre 0,804 M€ au premier semestre 2025 selon les comptes publiés, et 1,131 M€ sur une base normalisée tenant compte de l'affinement de l'application de la norme IFRS 15 mis en œuvre à compter du 1er janvier 2025. Le chiffre d'affaires provisoire de 1,040 M€ communiqué le 22 juillet 2026 a été ajusté à 1,033 M€ lors de l'arrêté des comptes semestriels.

Par activité, les nouvelles activités montent en puissance. Le chiffre d'affaires de **Winamp** est multiplié par huit, porté par le merchandising et la distribution, et celui de **Bridger** progresse de 56 % ; **Hotmix** est en légère hausse. Le licensing de **Jamendo** est en retrait par rapport au premier semestre 2025 normalisé, ce qui explique l'essentiel de l'écart sur le chiffre d'affaires consolidé.

La marge brute s'établit à 0,45 M€ au premier semestre 2026, contre 0,73 M€ au premier semestre 2025, période au cours de laquelle le coût des ventes avait bénéficié d'une reprise de provision.

Conformément à son objectif d'optimisation de ses coûts, le Groupe a réduit de 14 % ses charges opérationnelles (personnel et autres charges administratives et commerciales), de 2,47 M€ à 2,12 M€.

Le **résultat opérationnel courant avant amortissements** s'améliore légèrement, à -1,665 M€ contre -1,742 M€. Le **résultat net** s'établit à -3,432 M€, contre -3,115 M€ au premier semestre 2025. Cette évolution s'explique par une moins-value comptable de 0,46 M€ enregistrée sur les actions Azerion, liée à la baisse de leur cours de bourse entre le 31 décembre 2025 et le 30 juin 2026. Hors cet élément sans effet sur la trésorerie, le résultat net se serait établi à -2,98 M€, en amélioration. Le résultat net intègre par ailleurs 0,98 M€ d'amortissements et un résultat financier de -0,33 M€.

Structure financière

Au premier semestre, Winamp Group a renforcé ses fonds propres de 2,45 M€ : augmentation de capital en numéraire de 1,5 M€ souscrite par Maxximum, son actionnaire de référence, et conversion de créances pour 0,95 M€.

Les dettes financières sont passées de 13,1 M€ au 31 décembre 2025 à 7,1 M€ au 30 juin 2026. Cette réduction provient principalement du remboursement de 5,2 M€ de dette auprès d'un partenaire financier historique, grâce au solde de la garantie de cours liée à la cession de Radionomy/Targetspot, réglé en actions Azerion. Ce remboursement a été réalisé sans émission d'actions nouvelles ni mobilisation de la trésorerie ; le solde de cette dette est rééchelonné sur 36 mois.

Ces 7,1 M€ incluent 1,0 M€ de dettes locatives IFRS 16, écriture comptable représentant les loyers futurs des bureaux et non un financement reçu ; hors IFRS 16, la dette financière s'élève à 6,1 M€. Depuis la clôture, le Groupe a mobilisé 675 k€ dans le cadre de son financement obligataire avec Hexagon Capital Fund, avec le soutien de Maxximum, et dispose d'une capacité de tirage résiduelle d'environ 0,8 M€ au titre de cet accord. Fort du soutien constant de son actionnaire de référence, il poursuit activement plusieurs pistes de financement destinées à accompagner son développement.

Bilan consolidé (k€)	**30/06/2026**	**31/12/2025**
Trésorerie et équivalents	86	38
Dettes financières (courantes et non courantes)	7.081	13.143
Capitaux propres consolidés	**(7.184)**	(6.205)

Dettes financières courantes et non courantes, y compris dettes locatives IFRS 16 (1,0 M€).

> *« Ce semestre, nous avons presque divisé par deux notre endettement financier, renforcé nos fonds propres avec le soutien de notre actionnaire de référence et réduit nos charges opérationnelles de 14 %. Nous continuerons à gérer nos ressources avec rigueur. »*
>
> **Olivier Van Gulck**, CFO de Winamp Group

Perspectives : un positionnement aligné sur les nouveaux moteurs de valeur de la musique

L'industrie musicale cherche aujourd'hui à faire croître la valeur de la musique au-delà du streaming. Les relais de croissance identifiés par le secteur (services aux artistes indépendants, récupération des droits non collectés, licensing, y compris pour l'intelligence artificielle, et nouvelles formes de revenus issus des fans les plus engagés) correspondent précisément aux activités que Winamp Group a réunies au sein d'un même écosystème.

Au cours des prochains mois, le Groupe concentrera ses efforts sur quatre priorités :

- Monétiser la base d'artistes : faire adopter plusieurs services par chaque artiste, développer les partenariats commerciaux et adapter les offres tarifaires, avec un objectif d'environ 250 € de marge brute annuelle par artiste pleinement actif.

- **Lancer la nouvelle génération du Winamp Player** : streaming avec Deezer, Fanzone et personnalisation, pour créer un lien direct entre les artistes et leurs fans.
- **Développer le licensing** : concrétiser les contrats en négociation de Jamendo et lancer en décembre l'offre de valorisation des catalogues dans le contexte de l'intelligence artificielle.
- **Faire croître les droits collectés par Bridger** en exploitant son réseau de plus de 40 accords.

> *« Toute l'industrie musicale cherche aujourd'hui à créer de la valeur au-delà du streaming : donner aux artistes indépendants les moyens de gérer leur activité, collecter tous les droits qui leur reviennent et renouer un lien direct avec leurs fans. C'est exactement l'écosystème que nous avons construit. Au contact quotidien des artistes, nous mesurons combien ces besoins sont réels, et les premiers résultats de nos nouvelles activités confirment que nous sommes plus que jamais dans la bonne direction. C'est ce qui nous motive chaque jour. Nous allons maintenant capitaliser sur cette dynamique pour la transformer en croissance durable. »*
>
> **Alexandre Saboundjian**, CEO de Winamp Group

Le rapport financier semestriel 2026, comprenant les états financiers consolidés non audités au 30 juin 2026, est disponible sur le site **winamp-group.com**, rubrique Investisseurs.

PROCHAIN RENDEZ-VOUS

5 novembre 2026 – Admissibilité des actions Winamp Group au dispositif PEA-PME

CONTACTS

Relations investisseurs · Olivier Van Gulck, CFO · investors@llama-group.com

À PROPOS DE WINAMP GROUP

Basé à Bruxelles et coté sur Euronext Growth Paris et Bruxelles (ALWIN), Winamp Group développe un écosystème de services destiné aux artistes indépendants et à leurs fans. Le Groupe réunit Winamp, Bridger, Jamendo et Hotmix, bouquet de plus de soixante radios digitales thématiques.

À PROPOS DE WINAMP – WWW.WINAMP.COM

Marque emblématique de la musique numérique depuis 1997, Winamp relie les artistes à leurs fans. **Winamp for Artists** est la plateforme business des artistes indépendants : elle réunit distribution musicale, gestion des droits, licensing, création de sites internet, Fanzone, merchandising et outils de promotion dans un même environnement. Le **Winamp Player**, lecteur emblématique dont la version historique compte encore quelque 40 millions d'utilisateurs mensuels, prépare sa nouvelle génération, qui intégrera le streaming et la Fanzone pour permettre aux fans de découvrir, écouter et soutenir leurs artistes.

À PROPOS DE BRIDGER – WWW.BRIDGERMUSIC.IO

Entité indépendante de gestion des droits d'auteur basée au Luxembourg et Rights Management Entity cliente de la CISAC, Bridger propose aux auteurs-compositeurs une plateforme simple pour enregistrer leurs œuvres en quelques minutes et collecter leurs droits à l'international, grâce à un réseau de plus de 40 accords avec des sociétés de gestion collective.

À PROPOS DE JAMENDO – WWW.JAMENDO.COM

Jamendo propose des licences musicales aux entreprises, agences, créateurs de contenu et producteurs audiovisuels, pour la synchronisation et la diffusion en lieux commerciaux, à partir d'un vaste catalogue de musique indépendante. Il permet ainsi aux artistes de générer des revenus complémentaires, dans le respect de leurs droits.