

## ACTIVITÉ DU 4<sup>ÈME</sup> TRIMESTRE ET DE L'EXERCICE 2025

- > 4<sup>ÈME</sup> TRIMESTRE EN CROISSANCE DE +8% (+11% À DONNÉES COMPARABLES)
- > CHIFFRE D'AFFAIRES ANNUEL DE 95,6 M€, EN HAUSSE DE +2% (+4% À DONNÉES COMPARABLES)
- > REVENU RÉCURRENT MENSUEL (MRR) EN CROISSANCE DE +2% SUR UN AN
- > OBJECTIFS FINANCIERS 2027 EN BONNE VOIE

Chiffre d'affaires (IFRS) En milliers d'euros	Exercice 2024	Exercice 2025	Variation	Variation à données comparables <sup>1</sup>
9 mois	63 171	62 815	-1%	+1%
4 <sup>ème</sup> trimestre	30 327	32 762	+8%	+11%
<b>TOTAL</b>	<b>93 498</b>	<b>95 577</b>	<b>+2%</b>	<b>+4%</b>

*Données en cours d'audit*

Chiffre d'affaires (IFRS) En milliers d'euros	Exercice 2024	Exercice 2025	Variation	Variation à données comparables <sup>1</sup>
EMEA	40 995	43 035	+5%	+6%
États-Unis / Canada	23 978	28 336	+18%	+21%
Asie-Pacifique	17 584	13 943	-21%	-18%
Amérique latine	10 941	10 263	-6%	-1%
<b>TOTAL</b>	<b>93 498</b>	<b>95 577</b>	<b>+2%</b>	<b>+4%</b>

*Données en cours d'audit*

Revenu récurrent mensuel (MRR) En milliers d'euros	Janvier 2025	Janvier 2026	Variation
Revenu récurrent mensuel <sup>2</sup>	2 954	2 999	<b>+2%</b>

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

**Paris, le 22 janvier 2026** - Ateame (ISIN : FR0011992700) a réalisé un chiffre d'affaires consolidé de 32,8 M€ au 4<sup>ème</sup> trimestre 2025, en croissance de +8% (+11% à données comparables).

Sur l'ensemble de l'exercice 2025 (clos le 31 décembre 2025), le chiffre d'affaires consolidé s'est établi à 95,6 M€, en hausse de +2% (+4% à données comparables).

<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).

- > Sur la zone **EMEA** (Europe, Moyen-Orient & Afrique), première région du Groupe en 2025 avec 45% de l'activité, le chiffre d'affaires annuel s'est élevé à 43,0 M€, en progression de +5% (+6% à données comparables) ;
- > La région **Etats-Unis / Canada** a délivré la croissance la plus dynamique en 2025, avec un chiffre d'affaires en hausse annuelle +18% (+21% à données comparables) à 28,4 M€. La réorganisation commerciale mise en œuvre au début de 2025 s'est révélée efficace et le rebond de l'activité, au vu de l'élargissement de la base clients, semble durable ;
- > En **Asie-Pacifique**, les ventes ont reculé de -21% sur l'année (-18% en données comparables), évolution qui témoigne d'un fort effet de base (+36% de croissance l'exercice précédent, dont +41% à données comparables) du fait d'importantes ventes de hardware en 2024 ;
- > La région **Amérique latine** est demeurée quasi stable, avec un chiffre d'affaires de 10,3 M€, en repli de -6% (-1% à données comparables).

Le revenu récurrent mensuel (MRR<sup>3</sup>) est passé de 2,954 M€ en janvier 2025 à 2,999 M€ en janvier 2026, avec une forte progression au 4<sup>ème</sup> trimestre (+264 K€ soit une hausse séquentielle de +10%), grâce notamment à la signature de deux licences entreprises de grande envergure qui ont permis de compenser l'impact négatif des variations de change de l'ordre de -0,2 M€ sur le MRR au 1<sup>er</sup> semestre.

Ateme débute ainsi l'année 2026 avec un revenu annuel récurrent (ARR) de 36,0 M€, représentant 38% du chiffre d'affaires de l'exercice 2025.

## Poursuite du déploiement de la stratégie dans un contexte de transformation structurelle de l'industrie de la vidéo

Ateme continue d'exécuter rigoureusement sa stratégie, en tirant parti des évolutions structurelles qui redéfinissent l'industrie mondiale de la vidéo. Le Groupe renforce notamment sa position dans la transformation cloud-native des opérateurs télécoms et des grands groupes médias internationaux, comme en témoigne sa collaboration stratégique avec **Telefónica** et **Google Cloud** (lire le communiqué de presse : [Ateme accompagne Telefónica dans la transformation cloud-native de ses services VOD avec Google Cloud](#)).

Grâce à une plateforme totalement *end-to-end* (bout en bout), Ateme accroît la valeur apportée à ses clients en couvrant l'ensemble de la chaîne vidéo. Cet avantage compétitif est illustré par le déploiement à grande échelle de ses solutions chez **Viettel**, l'un des principaux fournisseurs de services de streaming en Asie du Sud-Est (lire le communiqué de presse : [Viettel déploie la solution de diffusion vidéo de bout en bout d'Ateme pour alimenter l'une des plus grandes plateformes de streaming d'Asie du Sud-Est](#)).

Parallèlement, Ateme accélère son développement sur le segment du sport, l'un des marchés les plus résilients et les plus dynamiques du secteur. Les récents accords conclus avec des organisations sportives et détenteurs de droits, combinés à la forte traction observée lors de grands salons mondiaux tels que Sportel (à Monaco en octobre) et SportPro (à Madrid en novembre), confirment la pertinence de la stratégie du Groupe et ouvrent de nouvelles perspectives de revenus récurrents à forte marge.

## Résultats 2025 en phase avec les objectifs 2027

Les résultats de l'exercice 2025 vont démontrer une avancée significative en direction des objectifs financiers 2027, pour rappel 22 M€ d'EBITDA et 4 M€ de revenus récurrents mensuels (MRR) à cet horizon.

<sup>3</sup> 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).

La trésorerie disponible est passée de 9,5 M€ fin 2024 à 5,3 M€ en fin d'année 2025, mais la société a significativement réduit son endettement financier en 2025.

L'année 2026 débute dans des conditions très favorables :

- > le MRR demeure relativement stable (en euros) malgré la dépréciation du dollar américain en 2025 et couvrira ainsi une part croissante de notre base de coûts, partiellement libellée en dollars ;
- > en complément du MRR, plusieurs commandes additionnelles significatives ont été enregistrées en 2025 et seront livrées en 2026, permettant d'aborder l'exercice avec un carnet de commandes supérieur de plusieurs millions d'euros à celui de l'an dernier ;
- > le Groupe devrait profiter de nouvelles opportunités commerciales résultant de l'annonce récente de la fusion de deux concurrents majeurs, dont les portefeuilles de produits respectifs présentent de fortes redondances.

**Michel Artières, Président - Directeur général d'Ateme, déclare :** " Ateme a réalisé une année quasi parfaite : toutes les régions ont contribué à la performance, l'équipe américaine est de nouveau sur une trajectoire de croissance, nous avons atteint nos objectifs, avec en prime la constitution d'un carnet de commandes solide pour 2026 et de très beaux nouveaux clients dans le streaming et le sport, sur lesquels nous allons pouvoir bâtir notre croissance (certains contrats feront l'objet d'annonces avant le salon NAB en avril). "

## Agenda financier 2026

Ateme annonce publie son calendrier de communication financière pour l'année 2026. Toutes les publications auront lieu après la clôture des marchés d'Euronext à Paris.

- |                                  |  |
|----------------------------------|--|
| > <b>Jeudi 19 mars 2026</b>      | Résultats annuels 2025 (audités)                                   |
| > <b>Jeudi 16 avril 2026</b>     | Chiffre d'affaires du 1 <sup>er</sup> trimestre 2026 (non audité)  |
| > <b>Vendredi 22 mai 2026</b>    | Assemblée générale   |
| > <b>Jeudi 16 juillet 2026</b>   | Chiffre d'affaires du 2 <sup>ème</sup> trimestre 2026 (non audité) |
| > <b>Jeudi 10 septembre 2026</b> | Résultats semestriels 2026 (audités)                               |
| > <b>Jeudi 22 octobre 2026</b>   | Chiffre d'affaires du 3 <sup>ème</sup> trimestre 2026 (non audité) |

Ces dates sont données à titre indicatif, elles sont susceptibles d'être modifiées si nécessaire.



## 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 2025, Ateme a servi près de 1 000 clients dans le monde avec un chiffre d'affaires de 96 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.