

RÉSULTATS ANNUELS 2025

- > CHIFFRE D'AFFAIRES ANNUEL DE 95,6 M€, EN HAUSSE DE +2% (+4% À DONNÉES COMPARABLES)
- > REVENU RÉCURRENT MENSUEL (MRR) EN CROISSANCE ANNUELLE DE +2%
- > MARGE BRUTE EN HAUSSE DE +3 POINTS À 61%
- > EBITDA 2025 DE 9,2 M€, SOIT UNE MARGE D'EBITDA DE 9,7%
- > VALIDATION TECHNOLOGIQUE DE NETFLIX ET YOUTUBE
- > OBJECTIFS FINANCIERS 2027 EN BONNE VOIE

Paris, le 19 mars 2026 - 17h45 - AteME (ISIN : FR0011992700), leader mondial des solutions de diffusion vidéo, publie ses résultats annuels 2025, au titre de l'exercice clos le 31 décembre 2025, arrêtés par son Conseil d'administration le 18 mars 2026. Les procédures d'audit sur les comptes consolidés ont été effectuées. Le rapport de certification sera émis après finalisation des procédures requises pour les besoins de la publication du rapport financier annuel.

Données consolidées IFRS (en millions d'euros)	2024 (12 mois)	S1 2025 (6 mois)	S2 2025 (6 mois)	2025 (12 mois)	Variation (2025 vs. 2024)
Chiffre d'affaires	93,5	41,9	53,7	95,6	+2,2%
Marge sur coûts directs	66,8	32,2	39,7	71,9	+7,5%
<i>Taux de marge sur coûts directs (%)</i>	71%	77%	74%	75%	
Marge brute	54,2	25,4	32,8	58,2	+7,4%
<i>Taux de marge brute (%)</i>	58%	61%	61%	61%	
EBITDA¹	1,1	1,5	7,7	9,2	x8,7
<i>Taux de marge d'EBITDA (%)</i>	1,1%	3,7	14,3%	9,7%	
Résultat opérationnel	(3,9)	(1,1)	5,0	3,9	+7,8 M€
Résultat financier	(0,8)	(2,2)	(0,8)	(3,0)	
Impôts	(0,6)	(0,1)	0,1	0,0	
Résultat net part du groupe	(5,4)	(3,3)	4,3	1,0	+6,3 M€

Activité de l'exercice 2025

Sur 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 comparables²).

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

Le revenu récurrent mensuel (MRR³) est passé de 2,954 M€ en janvier 2025 à 2,999 M€ en janvier 2026, avec une forte progression au 4^{ème} trimestre (+264 K€ soit une hausse séquentielle de +10%), qui a permis de compenser l'impact négatif des variations de change de l'ordre de -0,2 M€ au 1^{er} semestre.

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

Résultats de l'exercice 2025

La marge sur coûts directs s'est établie à 71,9 M€, en hausse de +8%, soit un taux de marge de 75% du chiffre d'affaires en progression de +4 points par rapport à 2024, sous l'effet d'un meilleur mix activités.

La marge brute s'est élevée à 58,2 M€, en hausse de +7%, représentant un taux de marge brute de 61% contre 58% en 2024.

Comme indiqué précédemment, la société a clôturé l'exercice avec des charges opérationnelles en baisse (-7% à 54,3 M€ contre 58,1 M€ un an plus tôt) et un effectif global quasi stable par rapport à 2024 (547 vs 548 collaborateurs).

Ces gains d'efficacité opérationnelle témoignent du succès des actions de réorganisation et de rationalisation, notamment au niveau des charges commerciales & marketing avec des économies de 4,4 M€ sur l'exercice, soutenues par la baisse du dollar en 2025, tandis que les dépenses de R&D et les frais généraux & administratifs sont demeurés globalement stables.

L'EBITDA de l'exercice s'est élevé à 9,2 M€, contre 1,1 M€ en 2024. Ce redressement résulte de la combinaison d'une hausse de 4,0 M€ de la marge brute et d'une réduction de 3,8 M€ des charges opérationnelles. Ce niveau d'EBITDA constitue un plus haut historique pour Ateme.

Le résultat opérationnel s'établit à 3,9 M€ (en hausse de +7,8 M€ par rapport à 2024) et le résultat net à 1,0 M€ (en progression de +6,3 M€), après prise en compte de 1,4 M€ de charges d'intérêts et de 1,6 M€ de pertes de change.

Situation financière

Les capitaux propres s'élevaient à 35,6 M€ au 31 décembre 2025.

Malgré la baisse de la trésorerie disponible du Groupe, passée de 9,4 M€ à fin 2024 à 5,3 M€ à fin 2025, la dette financière nette⁴ de la société a diminué de 23,0 M€ à 21,0 M€. La dette financière totale (hors dettes locatives IFRS 16) a reculé de -3,3 M€ au cours de l'exercice, pour s'établir à 9,7 M€ (contre 13,0 M€ au 31 décembre 2024). La société n'a pas eu besoin de préfinancer la créance au titre de son crédit d'impôt recherche (CIR) 2025 sur l'exercice.

La société bénéficie ainsi d'une situation financière nettement renforcée à l'issue de l'exercice 2025, avec une capacité à financer sa créance du CIR 2025 (6,0 M€) pleinement préservée.

Netflix et YouTube sélectionnent Ateme

Le leadership technologique d'Ateme a été consacré par une avancée majeure : la sélection par Netflix, dans le cadre d'un accord pluriannuel, de la solution TITAN Live pour la diffusion de ses flux vidéo de streaming en direct, dans différents standards de compression. Cette reconnaissance technologique est d'autant plus significative que Netflix affiche de fortes ambitions dans le live, tant pour les événements sportifs (Coupe du Monde Féminine de la FIFA 2027, etc.) que pour la diffusion de chaînes de télévision linéaire (TF1, BBC).

³ 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).

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

Les solutions d'encodage TITAN d'Ateme ont également été approuvées par YouTube pour permettre aux créateurs de contenus et aux diffuseurs de produire et de distribuer de manière sécurisée des flux live de haute qualité et à faible latence. TITAN alimente notamment l'encodage en direct vers YouTube pour CazéTV, la chaîne YouTube brésilienne à l'origine de 5 des 10 événements live les plus visionnés sur la plateforme. YouTube a par ailleurs récemment annoncé un partenariat majeur avec la FIFA (Fédération internationale de football association).

Intégration de solutions d'IA pour renforcer l'innovation

Le moteur d'innovation d'Ateme, basé sur une technologie d'encodage de premier plan, est désormais amplifié par l'intelligence artificielle générative. L'ajout de capacités d'IA générative dans les produits d'Ateme permet aux clients de proposer à leurs audiences des fonctionnalités innovantes (traduction vocale et transcription automatique rendant les contenus immédiatement accessibles en plusieurs langues, génération automatique de résumés sportifs, etc.) et d'ouvrir de nouvelles opportunités de monétisation (sélection publicitaire contextualisée).

L'expertise interne d'Ateme en IA constitue également un levier clé pour automatiser davantage de tâches au sein de l'ensemble des équipes et des processus opérationnels, notamment dans les domaines du développement, des tests et du support. Les premiers projets pilotes ont dépassé les attentes et contribueront à améliorer la productivité d'Ateme dès 2026.

Perspectives

L'essor continu de l'IA, qui s'accompagne d'une accélération des investissements dans les nouveaux datacenters, a pour conséquence une hausse importante de la demande pour les composants mémoire. Cette dynamique se traduit par un allongement des délais d'approvisionnement et une augmentation des prix des serveurs à l'échelle mondiale, susceptibles d'entraîner des retards et une pression sur les marges des projets d'Ateme.

Parallèlement, l'environnement concurrentiel évolue favorablement en 2026 avec l'annonce du rapprochement entre MediaKind et Harmonic. L'intégration de leurs portefeuilles produits respectifs, en partie redondants, et de leurs équipes devraient être source de désorganisation pour ces deux acteurs majeurs.

Dans l'ensemble, ces deux effets conjoncturels devraient globalement se compenser.

À nouveau, l'amélioration de la rentabilité demeure la priorité n°1 d'Ateme cette année. L'ensemble des leviers est désormais en place - réorganisation, rationalisation des coûts et déploiement d'un programme pluriannuel autour de l'IA - afin de poursuivre cette dynamique en 2026 et 2027.

Fort de la solide performance enregistrée en 2025, Ateme réaffirme ses objectifs à moyen terme pour 2027 :

- > Un EBITDA de 22 M€
- > Un revenu mensuel récurrents (MRR) de 4 M€.

Michel Artières, Président-Directeur général d'Ateme, déclare : « L'année 2025 s'est terminée sur une note solide, dépassant nos attentes avec 9 M€ d'EBITDA et un ARR résilient malgré les vents contraires liés au dollar américain. Notre leadership technologique a été illustré par un succès majeur : Netflix a choisi notre solution TITAN pour la diffusion de ses événements vidéo en direct. À l'avenir, l'IA sera un double catalyseur pour Ateme : à la fois un moteur de croissance, en étant intégré dans nos solutions pour stimuler l'innovation et nos ventes, mais aussi un vecteur d'optimisation en interne pour automatiser les processus et améliorer ainsi l'efficacité de nos opérations et notre rentabilité. »

Prochains événements :**16 avril 2026** : Chiffre d'affaires du 1^{er} trimestre 2026 (non audité)**19 mai 2026** : Tech Day Ateme 2026**22 mai 2026** : Assemblée générale**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.

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.