

Point sur résultats de l'activité du 1^{er} trimestre 2025 d'EVS

Malgré l'incertitude économique croissante, EVS reste prudemment optimiste pour 2025

> Liège, Belgique | Le 16 mai 2025

Nous commençons l'année 2025 avec un premier trimestre légèrement inférieur à nos attentes, principalement en raison du report de certaines livraisons aux clients de mars à avril. Cet impact lié au calendrier ne modifie pas la dynamique commerciale sous-jacente. La demande des clients reste robuste dans toutes les régions, ce qui renforce la confiance dans nos prévisions pour l'ensemble de l'année. Nous restons cependant prudemment optimistes quant à l'atteinte de nos objectifs de chiffre d'affaires pour 2025, compte tenu des tensions macroéconomiques, des discussions tarifaires et de l'affaiblissement du dollar.

Faits Marquants

- Nos indicateurs sous-jacents soutiennent la croissance du chiffre d'affaires pour le 1^{er} semestre 2025 et nous restons confiants quant à notre performance annuelle. La réalisation du chiffre d'affaires au 1^{er} trimestre 2025 a été affectée par le fait que certains clients ont retardé leurs livraisons, ne démontrant donc pas la croissance attendue.
- Le chiffre d'affaires sécurisé* pour 2025 s'élève à 125,1 millions d'euros (en hausse de 4,7 millions d'euros par rapport au 1^{er} trimestre 2024, hors BER), ce qui maintient notre guidance de chiffre d'affaires de 195-210 millions d'euros.
- Les dépenses opérationnelles sont maîtrisées. Malgré l'incertitude économique, nous continuons d'investir dans l'exécution de notre stratégie de croissance. Notre position de trésorerie saine nous donne le confort nécessaire pour maintenir notre élan.
- Sur la base des résultats du 1^{er} trimestre 2025 et conformément à nos prévisions de chiffre d'affaires pour l'ensemble de l'année, nous communiquons une guidance d'EBIT annuel dans une fourchette de 35,0 à 43,0 millions d'euros.
- La trésorerie nette reste solide à 75,2 millions d'euros

*Le chiffre d'affaires sécurisé comprend les revenus déjà reconnus ainsi que les commandes en cours qui seront reconnues en tant que revenus en 2025

Commentaires

Serge Van Herck, CEO, commente :

En ce début d'année 2025, EVS fait état d'un premier trimestre légèrement inférieur à nos attentes, principalement en raison du report de certaines livraisons aux clients au deuxième trimestre. Cet impact lié au calendrier ne reflète pas un changement dans la dynamique sous-jacente de l'entreprise. La demande des clients reste robuste dans toutes les régions, ce qui renforce la confiance dans nos prévisions pour l'ensemble de l'année. Nous prévoyons d'atteindre notre guidance de revenus pour 2025 malgré l'absence de revenus de Big Event Retail (BER) cette année, car 2025 est une année impaire sans grands événements sportifs internationaux. Nous restons prudemment optimistes pour l'année à venir.

Nos équipes sont pleinement mobilisées pour s'assurer que les diffuseurs et les producteurs de contenu du monde entier puissent compter sur les performances et la fiabilité des systèmes EVS pour continuer à offrir des événements premium en direct aux standards les plus élevés. En parallèle, nous commençons déjà à préparer les grands événements sportifs qui auront lieu en 2026, tant en Europe qu'en Amérique du Nord, en veillant à ce que nos clients disposent des outils et du soutien dont ils ont besoin pour réussir à offrir une production de haute qualité et des émotions à des milliards de téléspectateurs à travers le monde.

Lors du NAB Show 2025 de Las Vegas, nous avons mis en avant plusieurs innovations et partenariats stratégiques qui renforcent encore notre position dans la production en direct et l'infrastructure média :

- L'amélioration de notre offre LiveCaption® avec le lancement d'XtraMotion® 3.0 et de LSM-VIA® Zoom continue de repousser les limites des ralentis et de la précision des opérateurs.*
- L'expansion de notre offre MediaCaption®, y compris Move I/O, Move UP et la dernière version de la plateforme VIA MAP, facilite l'ingest, l'édition, la distribution, l'archivage et la monétisation pour les équipes de rédaction, qu'elles soient sur site ou en déplacement. Le choix stratégique d'Al Jazeera de sélectionner VIA MAP pour cinq de ses principaux sites de production mondiaux démontre la valeur de la plateforme dans la rationalisation des workflows d'actualités complexes à grande échelle.*
- Du côté de l'infrastructure multimédia, Game Creek Video a sélectionné nos multiviewers Neuron View pour ses nouveaux cars-régies de production en direct, citant une latence ultra-faible et un monitoring IP transparent, prolongeant ainsi notre partenariat de longue date.*
- Nous avons également présenté les dernières améliorations apportées à Xeebra®, notre système de revue multi-caméras leader du secteur. Xeebra est conçu pour offrir aux officiels sportifs une expérience de revue transparente et intuitive, offrant la précision et le contrôle nécessaires pour prendre la bonne décision dans les environnements sportifs en direct les plus exigeants.*

Ces développements reflètent notre investissement continu dans l'IA, l'IP et le balanced computing - une approche hybride qui tire parti des avantages des workflows sur site et dans le cloud - pour garantir à nos clients de pouvoir opérer avec un maximum d'agilité, d'évolutivité et d'efficacité dans des environnements de production en direct au rythme élevé.

Nous reconnaissons que la situation actuelle avec droits de douane américains augmente le niveau d'incertitude sur le marché. Nous prenons activement les mesures nécessaires pour limiter l'impact des augmentations de coûts potentielles pour nos clients basés aux États-Unis, en veillant à ce qu'ils continuent de recevoir le meilleur rapport qualité-prix et le meilleur service d'EVS.

À l'interne, nous continuons d'investir dans les talents, l'excellence commerciale et l'évolutivité opérationnelle, en particulier en Amérique du Nord, afin de soutenir notre croissance à long terme.

Alors que nous nous engageons envers nos objectifs stratégiques pour 2025, je reste confiant dans notre capacité à créer de la valeur pour nos clients, les opérateurs EVS, les partenaires de distribution et les actionnaires.

Commentant les résultats et les perspectives, Veerle De Wit, CFO, a déclaré :

« Malgré l'incertitude croissante sur le marché à la suite des tensions géopolitiques et macroéconomiques, nous restons convaincus que 2025 peut être une nouvelle année décisive pour EVS. Bien que nous n'enregistrons pas de solides résultats au premier trimestre, principalement à la suite de certaines demandes de clients pour déplacer les expéditions de fin mars à début avril, nous continuons d'enregistrer une forte

dynamique et restons confiants pour nos objectifs annuels. Notre pipeline continue de croître et nous constatons que les engagements de notre service commercial se confirment.

Outre les tensions macroéconomiques et géopolitiques, nous notons un affaiblissement du dollar. Cela pourrait avoir une incidence sur nos prévisions de revenus à l'avenir, si cette situation persiste.

Du point de vue des coûts, nous progressons sur l'ensemble de nos investissements stratégiques : les recrutements en Amérique du Nord se poursuivent et à Porto, nous commençons à voir une traction sur nos postes vacants en cours. L'incertitude actuelle sur le marché ne nous ralentit pas. Nous restons déterminés à investir dans la croissance future, soutenus par notre solide bilan et notre position de trésorerie.

Compte tenu des niveaux de dépenses actuelles et de la guidance de chiffre d'affaires existante de 195 à 210 millions d'euros, nous publions une guidance d'EBIT prudente dans une fourchette de 35 à 43 millions d'euros. Cette guidance prend en compte l'ensemble des investissements visant à soutenir nos plans de croissance, tout en restant attentif à ce que ces investissements soient abordables et durables.

Nous sommes conscients qu'en tant qu'organisation, nous avons besoin d'agilité pour réagir aux conditions changeantes du marché tout en continuant à mettre en œuvre notre stratégie. Les discussions sur les droits de douane américains n'influencent pas nos plans de croissance, bien qu'elles nous obligent à réfléchir à d'autres moyens de servir les clients basés aux États-Unis. Nous avons plusieurs scénarios pour réagir à cette nouvelle réalité et nous renforcerons encore nos processus au 2^{ème} trimestre 2025 afin de limiter tout impact de ces tarifs sur nos clients.

Marché et clients

EVS continue de consolider sa position sur le marché, grâce à des piliers de croissance clés au niveau du Live Audience Business (LAB), aux États-Unis et au travers de toutes les solutions. La région NALA a connu un succès remarquable au cours des douze derniers mois, ce qui reflète les investissements stratégiques d'EVS aux États-Unis. De même, la région APAC connaît une croissance continue, alimentée par le déploiement des solutions MediaCeption et MediaInfra.

Les récentes transactions annoncées lors du NAB soulignent l'efficacité de la stratégie d'EVS. GameCreek Video, l'un des principaux Live Service Provider (LSP) aux États-Unis, a adopté Neuron View (notre multiviewer à faible latence et à faible consommation d'énergie introduit l'année dernière dans le cadre de la solution MediaInfrastructure). En ce qui concerne MediaCeption, Al Jazeera, un client important de LAB au Moyen-Orient, modernise ses workflows de news en direct avec le déploiement de la solution VIA MAP à son siège social et dans quatre autres sites.

Au cours de l'événement EVS Channel Partner au NAB, l'augmentation significative des revenus des partenaires de distribution au cours des douze derniers mois a été soulignée, mettant en évidence la qualité et la robustesse des solutions fournies aux clients communs.

EVS pilote sa stratégie de croissance en s'appuyant sur 4 facteurs clés de succès

- Poursuivre l'essor d'innovation de sa solution de replay en maximisant l'impact de chaque instant capturé sur n'importe quelle caméra, qu'il s'agisse de XtraMotion basé sur GenAI, du système EVS AI Augmented Zoom Replay, mais aussi de l'introduction d'une offre de replay adaptée pour le marché des stades et des sites événementiels avec l'introduction de XT-Venue

- Confirmer le positionnement de MediaCeption (Asset Management) et MediaInfra (consolidate) comme la solution alternative la plus sérieuse pour les clients à la recherche de partenaires d'évolution durables et fiables tirant le meilleur parti de l'IP, tout en offrant des outils efficaces pour soutenir les opérations créatives en conditions de live.
- Accélérer l'expansion d'EVS en Amérique du Nord en assurant une présence plus forte de ses équipes de support aux clients, garantissant une qualité élevée de support et un business plus efficace dans la région.
- Étendre la présence d'EVS sur les marchés adjacents en collaboration avec l'expertise de partenaires de distribution dédiés, notamment les entreprises premium, les lieux de culte et les stades.

EVS maintient des pratiques rigoureuses de gestion des stocks pour assurer la livraison en temps voulu des équipements hardware, conformément aux engagements. Compte tenu du contexte macro-économique, EVS reste vigilant dans le suivi des tendances inflationnistes dans les différentes régions du monde, en intégrant progressivement les ajustements dans les tarifications et les modèles business. De plus, les discussions en cours autour des droits de douane américains nécessitent de l'agilité et de l'adaptabilité dans les opérations de l'entreprise.

Technologies

EVS s'engage à développer et à renforcer son écosystème avec davantage de workflows et de cas d'usage pris en charge de manière native. La société développe continuellement des outils d'amélioration des images, telles que XtraMotion et d'autres effets, qui sont utilisés dans le cadre de ralenti lors d'événements sportifs premium en direct.

Avec l'introduction de LSM-VIA Zoom, les opérateurs EVS peuvent désormais mieux et plus rapidement mettre en évidence l'action que le public doit voir. La technologie de l'IA raccourcit considérablement la latence pour produire des images zoomées, ce qui rend les rediffusions presque immédiates et permet aux présentateurs de commenter directement les actions pertinentes.

EVS a également introduit XT-Venue, un nouveau serveur dédié à la prise en charge de workflows spécifiques utilisés dans les stades américains, augmentant ainsi la valeur de la solution qu'il apporte à ce marché particulier.

Tirant parti de la collaboration entre les nouveaux collègues d'EVS Porto et les membres de l'équipe d'EVS Liège, l'entreprise a lancé MoveUP et MoveIO au NAB en tant qu'extensions du portefeuille MediaCeption. Ces solutions ciblent divers workflows dans l'industrie des médias, potentiellement au-delà de la diffusion, et ont suscité un intérêt considérable au salon NAB.

Cerebrum continue d'être amélioré avec de nouveaux modules plus riches en fonctionnalités et de nouveaux pilotes de périphériques, déployés au cœur de plus en plus d'infrastructures multimédias dans toutes les régions du monde.

Compte tenu du paysage géopolitique, l'importance de la cybersécurité ne cesse de croître. Conformément aux engagements ESG d'EVS, l'entreprise améliore continuellement ses produits pour ses clients.

Sujets Corporate

Du point de vue tooling, nous bénéficions désormais d'une solide fondation. Cela nous permet de poursuivre et de tirer parti des améliorations opérationnelles en nous concentrant sur l'activation à la demande de licences, en automatisant la gestion de nos SLA et en améliorant nos méthodologies de projet.

La sécurité reste également un élément important de notre stratégie: non seulement du point de vue du produit, mais aussi du point de vue des opérations internes. En 2025, nous nous concentrons sur la mise en œuvre des exigences de base NIS2, ce qui garantit une amélioration continue de notre sécurité.

En 2025, nous poursuivons nos progrès dans notre parcours ESG. Au 1^{er} trimestre 2025, l'accent a été mis sur l'audit et la finalisation de notre empreinte carbone ainsi que sur la préparation de notre rapport de durabilité 2024. Nous poursuivons nos efforts en 2025 pour peaufiner nos plans d'action et nous assurer que nous restons engagés envers les actions qui comptent.

En ce qui concerne l'aspect social de notre programme ESG, nous avons également renouvelé notre statut de Top Employer (pour la troisième année consécutive).

L'environnement macro-économique étant assez volatile, il est important que nous continuions à nous concentrer sur la rentabilité de nos solutions. Nous surveillons systématiquement les modèles et la stratégie de tarification, afin de faire face aux réalités et aux tendances du marché. Cela a abouti à l'annonce de nouveaux prix catalogue en mai 2025.

Les discussions sur les tarifs douaniers aux États-Unis nous ont également incités à réfléchir à de multiples options pour réduire potentiellement l'impact de ces tarifs sur nos clients. Plusieurs scénarios sont sur la table pour être mis en œuvre au 2^{ème} trimestre 2025, afin de nous assurer que nous soutenons au mieux nos clients basés aux États-Unis.

En ce qui concerne les membres de l'équipe, nous prévoyons une augmentation nette du nombre de membres de l'équipe au cours de l'année alors que nous accélérons notre croissance en Amérique du Nord et que nous tirons parti de notre acquisition de MOG Technologies au Portugal.

Le programme de rachat d'actions, qui a débuté en novembre 2024, s'est achevé avec succès le 15 avril. Depuis le début du programme, nous avons acheté 303.364 actions à un prix moyen de 32,9637 euros, représentant au total 9 999 996,33 euros. Cela correspond à 100 % du programme annoncé de 10 millions d'euros achevé. À l'issue du programme de rachat, le nombre total d'actions propres s'élève à 966.337 actions au 15 avril 2025 (dont 776.508 actions déjà détenues avant le début du programme ainsi que 113.535 actions utilisées dans le cadre des plans de stock options des membres de l'équipe au cours de la période).

Perspectives

Le chiffre d'affaires sécurisé pour 2025 au 31 mars atteint 125,1 millions d'euros. Sur la base de cette mesure, nous reconfirmons notre guidance de chiffre d'affaires pour l'ensemble de l'année, qui s'élève à 195-210 millions d'euros. Il est à noter que ces prévisions de chiffre d'affaires ne tiennent pas compte d'un affaiblissement à long terme du dollar.

Le carnet de commandes à long terme (au-delà de 2025) progresse de 9,0 millions d'euros par rapport au 1^{er} trimestre 2024.

La marge brute pour l'ensemble de l'année 2025 devrait diminuer légèrement en raison d'un changement dans le mix de solutions. Par design, nous prévoyons que la marge brute par solution évoluera positivement, tout impact de la hausse des coûts des composants se reflétant dans les augmentations de prix modélisées. L'augmentation de prix la plus récente a été introduite en mai 2025.

Les dépenses opérationnelles continuent d'être étroitement surveillées et contrôlées. Nous avons décidé d'accélérer certains investissements, notamment en Amérique du Nord, car nous voyons l'opportunité d'accélérer notre croissance sur ce marché.

Avec la guidance de chiffre d'affaires annoncée précédemment, nous introduisons également une guidance d'EBIT pour l'année comprise dans une fourchette de 35,0 à 43,0 millions d'euros. Nous restons focalisés sur une augmentation des coûts durable, soutenant notre croissance future tout en mettant l'accent sur le retour sur investissement.

Dividende

Nous réitérons la distribution prévue d'un dividende de 1,20 euro par action pour l'ensemble de l'année 2025, qui reste soumise aux conditions de marché et à l'approbation de l'Assemblée générale ordinaire des actionnaires.

Calendrier d'entreprise

20 mai 2025 : Assemblée Générale

19 août 2025 : Résultats du 2^{ème} trimestre 2025 et du 1^{er} semestre 2025 (après clôture des marchés)

21 novembre 2025 : Résultats du 3^{ème} trimestre 2025 (après clôture des marchés)

À propos d'EVS

Nous créons du retour sur émotion

EVS est reconnu mondialement comme un leader dans la fourniture de technologie vidéo en direct pour les productions broadcast et de nouveaux médias. Couvrant l'ensemble du processus de production, les solutions EVS sont utilisées par les équipes de production du monde entier pour fournir les images sportives en direct les plus captivantes, les émissions de divertissement à succès et des contenus d'actualité à des milliards de téléspectateurs chaque jour - et en temps réel. Alors que nous continuons à étendre notre présence, notre engagement en faveur d'une croissance durable pour notre entreprise et pour le secteur est clairement démontré par notre stratégie ESG. Cet engagement se reflète non seulement dans nos résultats, mais aussi dans les notes élevées que nous accordent différentes agences.

Basée à Liège, en Belgique, la société est présente dans le monde entier avec des bureaux en Australie, en Asie, au Moyen-Orient, en Europe, en Amérique du Nord et en Amérique latine, employant plus de 750 collaborateurs et assurant des ventes, des formations et un support technique dans plus de 100 pays.

EVS est une société cotée sur Euronext Bruxelles : EVS, ISIN : BE0003820371. EVS fait partie, entre autres, des indices Euronext Tech Leaders et Euronext BEL Mid.



Contacts media

Pour plus d'informations sur ce communiqué de presse ou pour organiser une interview avec EVS, veuillez contacter :

Veerle De Wit – Chief Financial Officer

Tel. : +32 4 361 7004 – Courriel : v.dewit@evs.com

Sébastien Verlaine – Senior Brand & Corporate Communications Manager

Tel : +32 4 361 5809 – Email : s.verlaine@evs.com

Déclarations prospectives

Ce communiqué de presse contient des déclarations prospectives concernant les activités, la situation financière et les résultats d'exploitation d'EVS et de ses filiales. Ces déclarations sont basées sur les attentes ou convictions actuelles de la direction d'EVS et sont soumises à un certain nombre de risques et d'incertitudes qui pourraient entraîner des résultats ou performances réels de la Société sensiblement différents de ceux envisagés dans ces déclarations prospectives. Ces risques et incertitudes concernent les changements dans la technologie et les exigences du marché, la concentration de la société sur une seule industrie, la baisse de la demande pour les produits de la société et ceux de ses filiales, l'incapacité à développer et à introduire en temps opportun de nouvelles technologies, produits et applications, et la perte de parts de marché et la pression sur les prix résultant de la concurrence qui pourraient entraîner des résultats ou performances réels de la société sensiblement différents de ceux envisagés dans ces déclarations prospectives. EVS ne s'engage pas à publier des révisions de ces déclarations prospectives pour refléter des événements ou circonstances après la date des présentes ou pour refléter la survenance d'événements imprévus.

