

AUDIOVISUEL



Préservation  
Numérisation  
Localisation



TVaaS  
VOD &  
SVOD



FAST  
Channels



CLOUD  
GAMING

**Mathias  
Hautefort**  
CEO



## Résultats semestriels 2025

Mardi 16 septembre 2025

# Sommaire

## 1 PROFIL

Netgem au cœur des nouveaux défis de l'Entertainment Technology

## 2 RESULTATS SEMESTRIELS

Des résultats qui intègrent la reprise des équipes de Gamestream et les investissements liés aux nouvelles offres

## 3 PERSPECTIVES 2025

Montée en puissance progressive des relais de croissance pour accompagner la transformation du marché



01

PROFIL

Netgem au cœur des nouveaux défis de  
l'Entertainment Technology

# Netgem au cœur du marché de l'Entertainment technology



**Netgem est un spécialiste  
de la distribution et de la monétisation de contenus  
dédiés aux acteurs de l'industrie du divertissement video et à  
destination des opérateurs télécoms**

Notre Vision :



**"everyone's  
entertained"**



# Netgem

## Nos missions



Aider nos clients **EDITEURS DE CONTENUS** à :  
préserver, valoriser et monétiser leur patrimoine  
cinématographique et audiovisuel.



Aider nos clients **OPÉRATEURS TÉLÉCOM** à :  
développer leur base d'abonnés et leur revenu  
moyen par utilisateur.

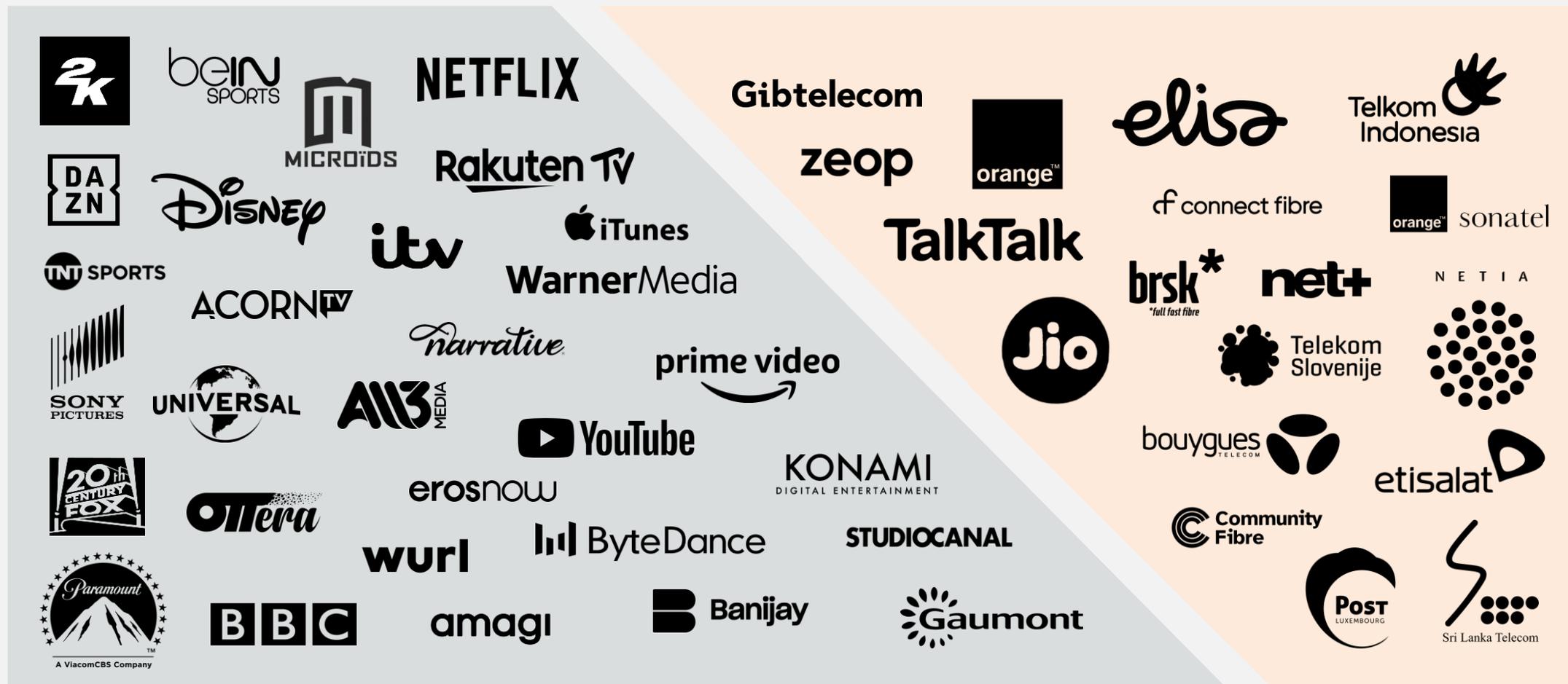


# Une clientèle diversifiée et internationale

100+ partenaires de contenus

35+ clients opérateurs télécom

EDITEURS ET AYANTS DROIT



OPÉRATEURS TELECOM

# Un modèle d'affaire à forte visibilité

**PLEIO**  
play all  
streams

- ✓ Accès fixe mensuel
- ✓ Variable par abonné
- + Revenus complémentaires ad hoc  
(ventes d'équipements, activation services...)

- ✓ Revenus récurrents basés sur le nombre d'œuvres  
et de transactions
- + Revenus complémentaires ad hoc  
(sous titrage, versioning, distribution, packaging...)

**ECLAIR**  
media  
solutions

► Forte **récurrance** des revenus : plus de **70% du CA** total en 2024

# 2019-2024 : une transformation réussie, une trajectoire de performance engagée



## 2019

**25,3 M€**

Chiffre d'affaires 2019

**34%**

% de CA récurrent

**-0,9 M€**

ROC

Pivot stratégique

- ORGANISATION INTERNE
- PÉRIMÈTRE DU GROUPE
- MODÈLE ÉCONOMIQUE

## 2024

**33,8 M€**

Chiffre d'affaires 2024

**70%**

% de CA récurrent

**2,1 M€**

ROC

## 2025

Prêt pour un  
nouveau cycle de  
développement  
basé sur des relais  
de croissance  
rentables et  
récurrents

02

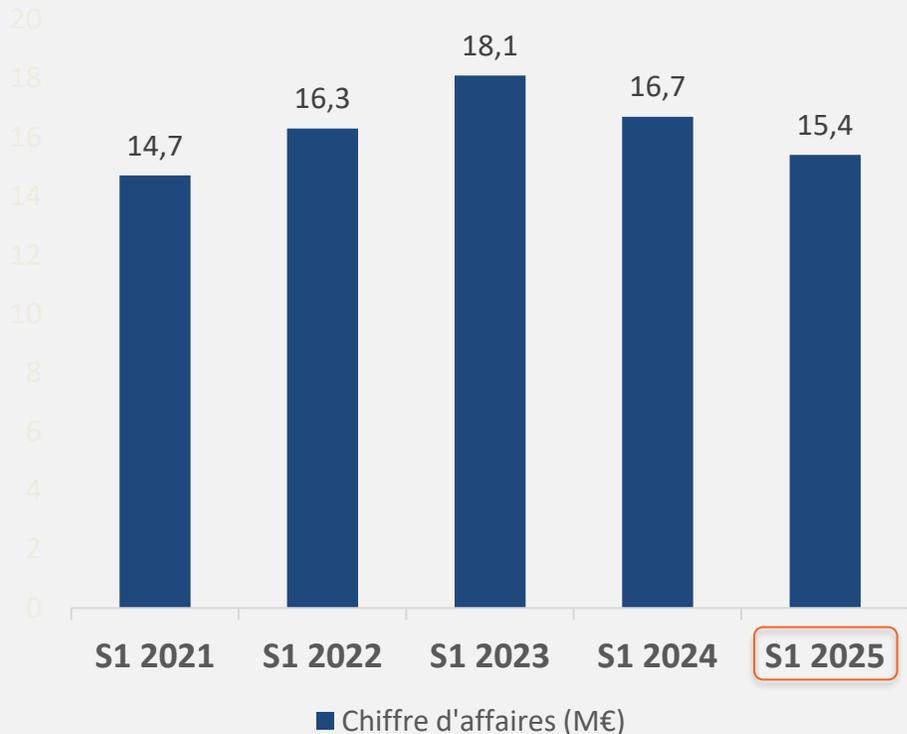
**RESULTATS SEMESTRIELS**

Des résultats qui intègrent la reprise des équipes de Gamestream et les investissements liés aux nouvelles offres

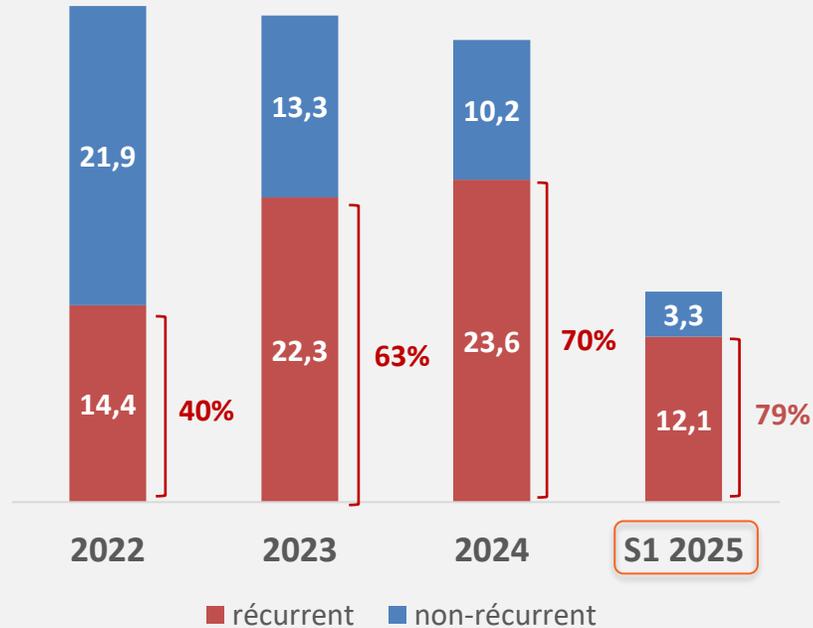
Chiffre d'affaires semestriel : 15,4 M€ (-8%)

La baisse des revenus non récurrents n'est que partiellement compensée par la hausse des revenus récurrents

Evolution du CA semestriel (M€)



Evolution du CA récurrent et non-récurrent

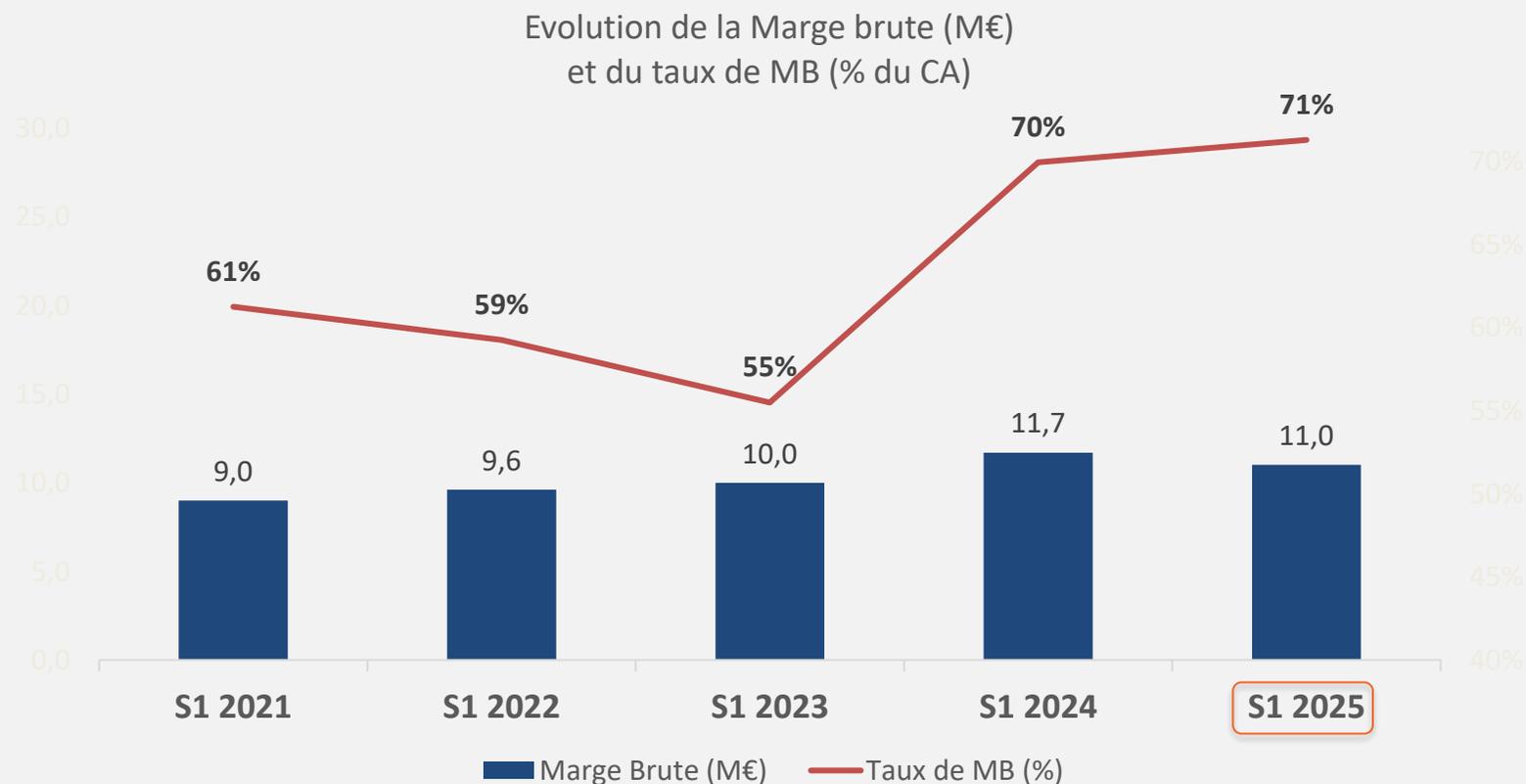


**Opérateurs télécoms : tassement des parcs d'abonnés lié au contexte concurrentiel**

- Concurrence des **fournisseurs de contenus media OTT** tels que YouTube, Amazon (Prime Video) ou Netflix (offres commercialisées en direct et via des boutiques en ligne).
- Concurrence des **fabricants de smart TV** (téléviseurs connectés) permettant d'accéder directement à des services en ligne de VOD, SVOD, Fast Channels, etc., et pré-équipés de certaines applications dans le cadre de partenariats avec des fournisseurs de contenus.

Les relais de croissance lancés par Netgem ne se reflètent pas encore dans l'activité du semestre

# L'évolution du mix activité impacte positivement le taux de marge brute



## Evolution du mix activité

- L'évolution en faveur des activités récurrentes à plus fortes marges se reflète dans l'évolution du taux de marge brute, qui ressort à 71% du chiffre d'affaires.

▼  
**L'arrêt des ventes de matériel (box TV) et la montée en puissance des relais de croissance sont favorables au maintien de taux de marge brute élevés**

# Compte de résultat simplifié

Données IFRS (en millions d'euros)	2025 S1	2024 S1	VARIATION
Chiffre d'affaires	<b>15,4</b>	16,7	-8%
dont revenus récurrents	<b>12,1</b>	11,7	+3%
Marge brute	<b>11,0</b>	11,7	-6%
<i>En % du chiffre d'affaires</i>	<b>71%</b>	70%	
Charges opérationnelles	<b>8,4</b>	7,7	+9%
EBITDA	<b>2,5</b>	4,0	-38%
Résultat opérationnel courant	<b>0,4</b>	0,7	-43%
Résultat opérationnel	<b>0,5</b>	0,8	
Résultat financier	-	-	
Impôts	<b>(0,1)</b>	-	
Résultat net	<b>0,4</b>	0,8	

## Commentaires

### Chiffre d'affaires : -8% à 15,4 M€

- Revenus récurrents +3% (79% du CA) > Contribution encore limitée des nouveaux relais de croissance
- Revenus non récurrents -34% (21% du CA) > baisse des ventes d'équipements et attentisme des opérateurs
- Diversification géographique renforcée avec 50% de l'activité à l'International

### Chgs opérationnelles : +10% à 8,4 M€

- Investissements liés aux nouvelles offres et à l'intégration des équipes Gamestream a/c d'octobre 2024
- Maîtrise des charges liées aux activités historiques

# Tableau des flux de trésorerie

## Données IFRS

(en milliers d'euros – Hors impact IFRS 16)

	30/06/2025	30/06/2024
<b>Flux liés à l'activité (A)</b>	<b>951</b>	4.529
dont Capacité d'autofinancement avant impôt	<b>2.398</b>	4.037
dont Impôt versé	<b>(3)</b>	(111)
dont Variation du BFR	<b>(1.444)</b>	602
<b>Flux liés aux investissements (B)</b>	<b>(1.026)</b>	(4.107)
<b>Flux liés au financement (C)</b>	<b>(1.825)</b>	(1.793)
Variation nette de la trésorerie (A+B+C)	<b>(1.900)</b>	(1.371)
Trésorerie d'ouverture	<b>7.011</b>	6.597
Trésorerie de clôture	<b>5.111</b>	5.226

## Commentaires

### Flux d'activité : 1,0 M€

- Cycle d'exploitation rentable incluant une CAF de 2,4 M€

### Flux d'investissements : -1,0 M€

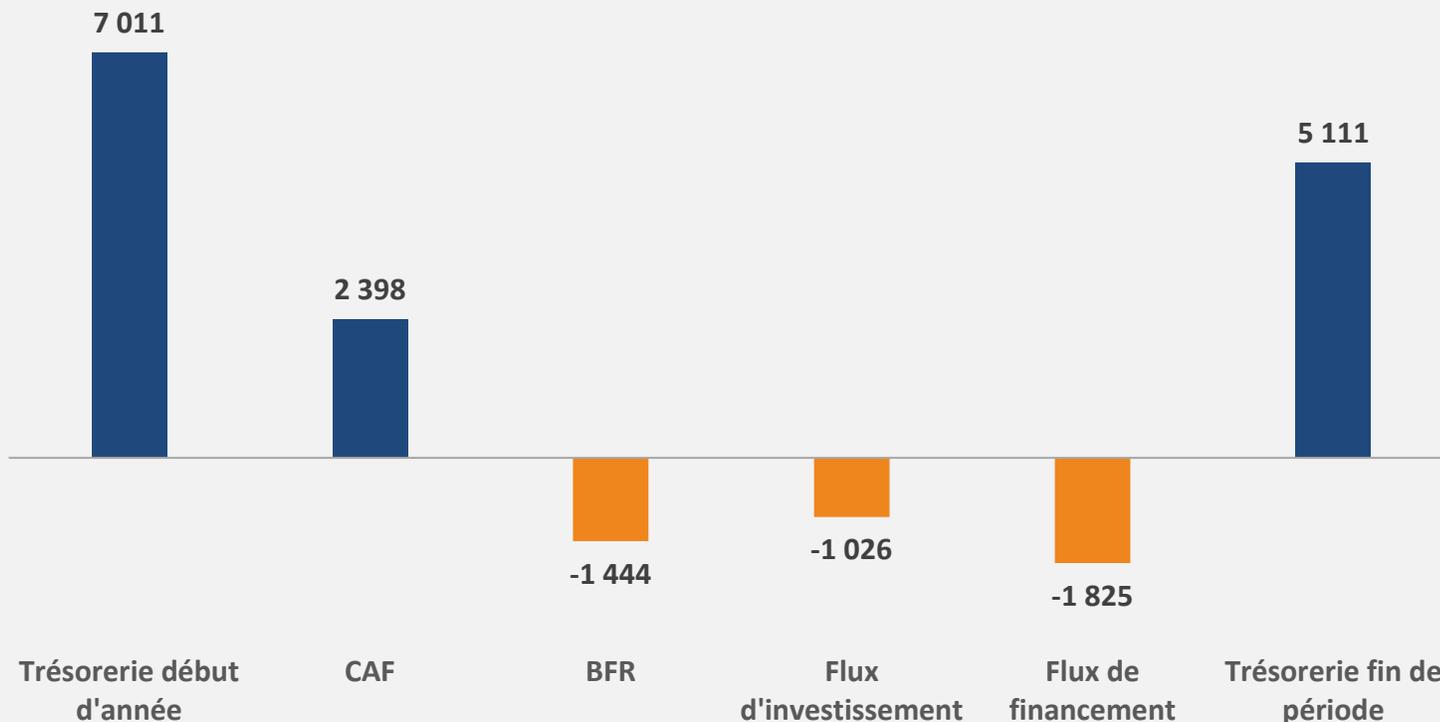
- Dont les investissements réalisés en mars 2025 dans la société Bary et en juin 2025 dans l'activité Eclair à la suite de l'accord conclu avec Pathé

### Flux de financement : -1,8 M€

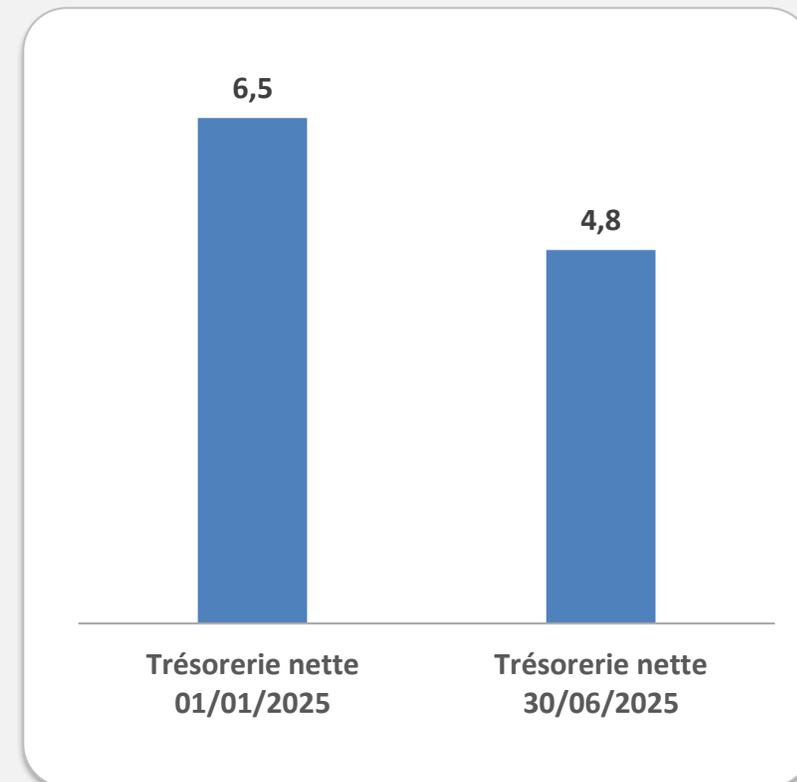
- Versement du dividende annuel en juin 2025

# Evolution des flux de trésorerie

Evolution des flux de trésorerie au 1<sup>er</sup> semestre 2025 (en K€)



Positions de trésorerie nette (en M€)



La trésorerie nette positive permet de financer l'innovation et la politique de croissance organique

03

PERSPECTIVES 2025

Montée en puissance progressive des relais de croissance dans la continuité du 1<sup>er</sup> semestre

# Poursuite du plan de transformation engagé par le Groupe



## Le chemin déjà parcouru

### Recentrage sur le cœur de métier : 2019-2024

- ✓ Cession des activités faiblement contributives
- ✓ Focalisation sur les activités à fort potentiel et génératrices de revenus récurrents
- ✓ Extension du champ d'intervention et des positions internationales
- ✓ Amélioration de la rentabilité et de la génération de cash



## Les bases d'une stratégie offensive

### Déploiement de nouvelles offres : 2024-2025

#### Enrichissement de l'offre de contenus à destination des opérateurs :

- ✓ Le Cloud Gaming
- ✓ Les Fast Channels

#### Enrichissement de l'offre de services à destination des éditeurs :

- ✓ Lancement d'un service de sous-titrage assisté par IA



## De nouvelles perspectives

### Cap sur la croissance : à partir de 2026

- ✓ Une stratégie volontaire pour engager une dynamique de croissance pérenne...
- ✓ ... sans sacrifier la rentabilité et la génération de cash



# L'Entertainment Technology : un marché riche de nouvelles opportunités



## ÉVOLUTION DES CONTENUS

- Multiplication des plateformes
- Nouveaux types de contenus (Cloud Gaming... )



## ÉVOLUTION DES USAGES

- Multiplication des modèles économiques (VoD, SVoD, AVoD, FAST channels...)



## TASSEMENT DES ABONNÉS

- Moindre attractivité des offres « Triple Play »



## NOUVELLES OPPORTUNITÉS

- Intégration de nouveaux usages et nouveaux contenus



**NETGEM**group accompagne les opérateurs télécoms pour reconquérir leurs parcs d'abonnés et améliorer la rentabilité de leurs offres TV

**“ Give customers the content they want... or someone else might! ”**

# Nouvelles offres de contenus

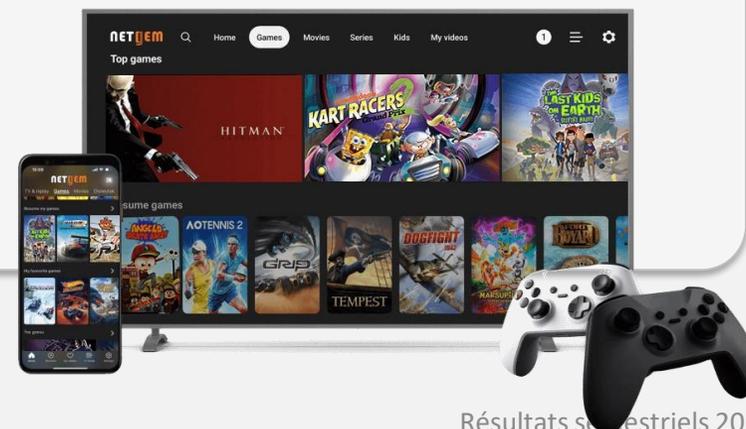
## Déploiement du « Cloud Gaming »

### Ce que nous avons fait

- ✓ **Acquisition des activités Cloud Gaming de Gamestream** (octobre 2024)
- ✓ **Passage du statut de distributeur-intégrateur à celui d'éditeur :** déploiement d'une solution propriétaire éprouvée auprès d'opérateurs télécom Tiers 1, en Europe, en Asie, en Afrique et au Moyen-Orient
- ✓ Un **catalogue de plus de 200 jeux**
- ✓ Un **modèle d'affaires** générateur de **nouveaux revenus récurrents** (inclusion / à l'usage)
- ✓ **Des 1<sup>ers</sup> succès** qui valident la stratégie :
  - **JIO** (Inde), **Telkom Indonesia** 
  - **EISALAT** (UAE) 
  - **SONATEL** (Sénégal) lancement de **Wido Games**, 1<sup>re</sup> plateforme de Cloud Gaming en Afrique de l'Ouest 

### Ce que nous allons faire

- ✓ **Signature de nouveaux partenariats avec des ayants-droit/studios de 1<sup>er</sup> plan (2K)**
- ✓ **Valorisation des parcs d'abonnés** de nos clients historiques Tiers 2 et Tiers 3
- ✓ **Elargissement de notre clientèle** aux opérateurs Tiers 1 grâce à cette brique technologique
- ✓ **Conquête de nouveaux marchés dans les pays émergents** ne disposant pas d'un parc installé de consoles ou de PC gaming (coût élevé par rapport au pouvoir d'achat)

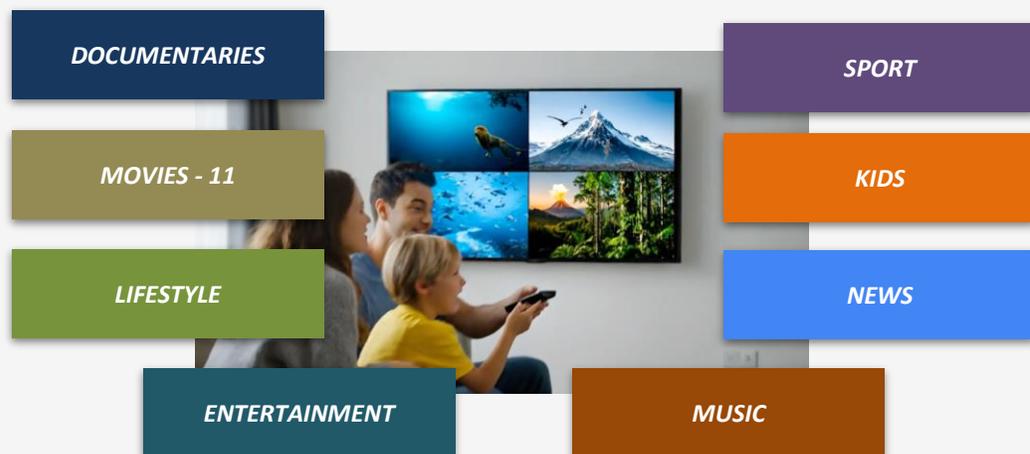


# Nouvelles offres de contenus

## Montée en puissance des « FAST Channels »

### Ce que nous avons fait

- ✓ Lancement de **Netgem FAST Lane** en 2024
- ✓ Un **nouveau modèle de monétisation financé par de la publicité personnalisée** (Free Ad-supported Streaming Television)
- ✓ Netgem renforce son rôle **d'agrégateur / éditeur de services pour les opérateurs télécoms**
- ✓ Une **offre leader de 250 chaînes FAST**, avec une **expérience réussie au Royaume-Uni**



### Ce que nous allons faire

- ✓ **Proposition de nouvelles chaînes** visant à améliorer la compétitivité des bouquets opérateurs
- ✓ **Déploiement auprès de nos clients opérateurs actuels et de nouveaux en Europe**

**FAST Channels** CSI AWARDS WINNER

Broaden your content line-up & save costs

Generated for you

**Extra IP channels included**

POP Mr Bean FUELY FIFA

TENNIS CHANNEL NATURE Time TRACE UK Bat

200+ channels. No need for an aerial.

# Conquête du marché britannique en partenariat avec Freely : Un service de divertissement tout-en-un pour les FAI

## Netgem partenaire de FREELY

- ✓ Freely : une plateforme de streaming gratuite soutenue par la BBC, ITV, Channel 4 et Channel 5
  - ✓ Avril 2024 : lancement sur les smart TV
  - ✓ T4 2025 : lancement des appareils « Plug-in and stream » en partenariat avec Netgem
  - ✓ Netgem : un service de divertissement tout-en-un pour les FAI britanniques
- ▼
- ✓ Accès à Freely à partir de tout téléviseur grâce à un simple plug-in abordable



Accès à toutes les applications de streaming, des chaînes FAST supplémentaires et le Cloud Gaming pour la première fois sur le marché britannique

Déjà plus de 500 000 foyers connectés chaque mois

# Nouvelles offres de services

## Lancement d'un service de sous-titrage assisté par IA pour les éditeurs

### Ce que nous avons fait

- ✓ Déploiement de l'offre existante : stockage et digitalisation
- ✓ Mars 2025 :
  - Partenariat avec la société Barry spécialisée en Intelligence artificielle
  - Lancement de « TheSubtil.ai », un service de sous-titrage de contenus vidéo assisté par IA dédié aux éditeurs

Eclair by Netgem  
s'associe à  
**TheSubtil.ai** et  
devient son  
distributeur exclusif  
en France



### TheSubtil.ai

- ✓ Une offre de localisation permettant aux sociétés média de monétiser leur catalogue auprès d'une audience internationale
- ✓ Combine l'efficacité de l'IA générative avec l'expertise humaine : sous-titrage classique et sous-titrage pour sourds et malentendants (SME)
- ✓ Des premières avancées commerciales avec de grands éditeurs français clients de Netgem

### Ce que nous allons faire

- ✓ Déploiement de **The Subtil.ai** en France
- ✓ Développement d'autres applications utilisant l'IA, sources de revenus et d'une productivité renforcée

# Netgem récompensé à la 56<sup>e</sup> édition du salon IBC - Amsterdam

Du 12 au 15 septembre 2025



**NETGEM**group  
**Best FAST  
Innovation  
or deployment**



**NETGEM**group  
**Best TV or cloud  
gaming project  
or service**

**International Broadcasting Convention 2025: *Experience the Future of Media!***

Le plus grand salon de l'industrie mondiale des médias,  
du divertissement et de la technologie



## 2025

ACTIVITE

Montée en puissance progressive des nouvelles offres dans la continuité du 1<sup>er</sup> semestre

RESULTATS

Forte progression du résultat opérationnel et de free cash-flow

## 2026

ACTIVITE

Cap sur la croissance : renforcement des positions actuelles et conquête de nouveaux territoires

RESULTATS

Maintien du niveau élevé de résultat opérationnel et de free cash-flow

# Netgem en Bourse

## L'action Netgem

### Euronext Growth :



Listing sponsor : Gilbert Dupont

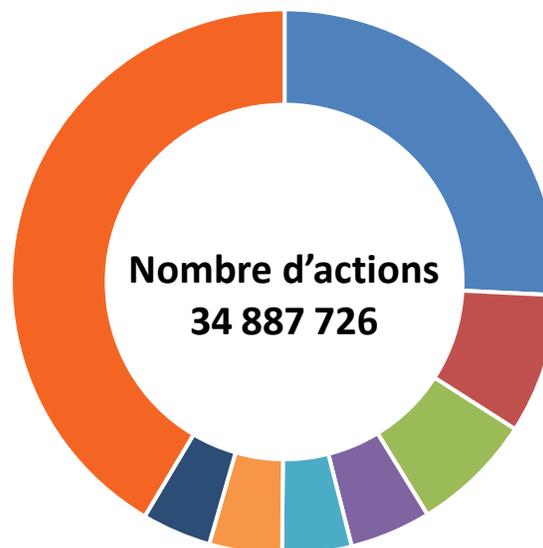
### Couverture Analystes :

- Gilbert Dupont
- Odco BHF
- Euroland

Volume moyen sur 6 mois : ~20k/jour

ISIN : FR0004154060

## Répartition du capital au 30/06/2025



25,8% Famille Haddad

8,3% Fonds Mousse

7,2% CDC

4,8% Manco

4,1% Famille Guillaumin

4,3% Salariés et dirigeants

4,1% Auto-détention

41,5% Flottant  
(particuliers et institutionnels)

# Partage de la valeur avec nos actionnaires et nos salariés

## Politique de DIVIDENDE

Distribution d'un dividende tout en conservant une capacité d'investissement

- **0,05€** par action au titre de 2024

Rendement du dividende

- **5%**

## Promotion de l'actionnariat SALARIÉ

PEE (plan d'Epargne Entreprise)

- **100%** des salariés français
- Contribution de **100%** de Netgem

Prime de partage de la valeur

- **80%** des salariés (selon éligibilité)

# Pourquoi investir dans Netgem ?



Une proposition de **valeur** « end to end »  
intégrant technologie et contenu

Une **organisation** en place et dimensionnée  
pour la croissance future

Une forte **récurrence** des revenus  
associée à une structure de charges encadrée

Une trajectoire d'amélioration des **performances**  
financières déjà engagée

De nouveaux moteurs de **croissance**  
pour accélérer la stratégie de conquête en France et à l'International

Une politique de distribution de **dividendes** volontaire



**QUESTIONS - REPONSES**