

EVS publie ses résultats du premier semestre 2026

*Chiffre d'affaires et pipeline commercial en croissance continue.
Forte amélioration du résultat net. Guidance confirmée pour l'année complète.*

> Liège, Belgique | Le 18 août 2026

Faits marquants de la performance financière du premier semestre¹

- Le chiffre d'affaires des six premiers mois de l'année s'élève à 107,2 millions d'euros, en hausse de 16,8% par rapport au 1S25. En neutralisant l'impact Big Event Rental, le chiffre d'affaires augmente de 3,7%.
- Les prises de commandes ont diminué à 85,3 millions d'euros (-18,0%) en raison de l'exécution du Big Event Rental au 1^{er} semestre et de la situation géopolitique au Moyen-Orient. En excluant le Big Event Rental et l'impact Moyen-Orient, les prises de commandes du Groupe ont augmenté de +3% par rapport à la même période de l'année dernière.
- La marge brute s'élève à 68,5%, reflétant la consolidation de T-Motion, l'impact défavorable des mouvements de taux de change, une pression sur la marge liée à certains grands contrats de trade-in ou upgrade, ainsi que des coûts opérationnels plus élevés liés à la stratégie de croissance de l'entreprise.
- L'EBIT atteint 15,6 millions d'euros, en hausse de 5,5%. La marge EBIT s'élève à 14,6%, reflétant principalement la baisse de la marge brute et la hausse des dépenses discrétionnaires.
- Des positions favorables en devises ont soutenu une amélioration des résultats financiers de 1,8 million d'euros, portant le bénéfice net à 16,5 millions d'euros (+24,4% par rapport à la même période de l'année dernière), et un bénéfice par action dilué à 1,17 euro (une augmentation de 0,23 EUR par rapport à 1S25).

Perspectives

- Le chiffre d'affaires sécurisé pour 2026 s'élève à 161,5 millions d'euros fin juin, soit une baisse de -4,5% par rapport au premier semestre 2025.
- Les indicateurs historiques et un pipeline commercial en croissance de plus de 20% soutiennent notre guidance actuelle de chiffre d'affaires de 220 à 240 millions d'euros, à condition que le cycle décisionnel d'investissement de nos clients ne soit pas prolongé, car les prises de commandes de l'entreprise sont typiquement concentrées vers la fin de l'année.
- Le carnet de commandes à long terme – au-delà de 2026 – affiche une forte croissance et s'élève à 103,6 millions d'euros, soit une augmentation de 22,2 millions d'euros par rapport au début de l'année 2026. Une preuve de la solidité de nos dynamiques business sous-jacentes garantissant une croissance future à long terme.
- Les dépenses d'exploitation connaissent une croissance de 12% par rapport à 1S25 suite à l'acquisition de T-Motion et aux investissements dans des ressources supplémentaires. Au total, 103 ETP ont rejoint EVS au cours des 12 derniers mois, dont 43 ETP proviennent de T-Motion.
- La guidance d'EBIT pour l'ensemble de l'année est maintenue entre 40 et 50 millions d'euros.

¹ Veuillez vous référer à notre rapport financier semestriel pour les états financiers détaillés et le rapport du commissaire

Chiffres clés

En millions d'euros, à l'exception du résultat par action exprimé en EUR	1S26	1S25	Variance
Chiffre d'affaires	107,2	91,8	+15,4
Bénéfice brut	73,4	66,6	+6,8
Marge brute %	68,5%	72,6%	-4,1 Pts
Résultat d'exploitation – EBIT	15,6	14,8	+0,8
Marge d'exploitation – EBIT %	14,6%	16,1%	-1,5 pts
Bénéfice net (part du Groupe)	16,5	13,3	+3,2
Résultat par action (dilué) (part du Groupe)	1,17	0,94	+0,23

Commentaires

Serge Van Herck, CEO, commente :

"Le premier semestre 2026 a marqué une autre étape importante pour EVS, avec un nouveau chiffre d'affaires record pour le premier semestre de 107,2 millions d'euros. Cette réussite démontre une fois de plus la force de notre stratégie de croissance PlayForward à long terme. Bien que les prises de commandes aient été impactées par la situation géopolitique persistante au Moyen-Orient, notre élan commercial sous-jacent est resté très fort. Notre pipeline commercial sur 12 mois a connu une croissance de plus de 20% par rapport à la même période de l'année dernière, soutenu par un développement important en Amérique du Nord. Avec un carnet de commandes à long terme en pleine croissance, cela renforce notre confiance dans les opportunités à venir et soutient nos perspectives pour l'année entière.

Plus tôt cette année, EVS a contribué avec succès à certains des plus grands événements sportifs en direct au monde en Italie et en Amérique du Nord. Ces productions marquantes ont une fois de plus démontré la fiabilité de nos technologies critiques et le dévouement de nos équipes, permettant aux diffuseurs et aux organisations médias d'offrir des moments inoubliables à des milliards de fans à travers le monde.

Ils ont également mis en avant l'évolution d'EVS, passant d'un leader de la technologie du live media dans le broadcast à un leader plus large dans la technologie médias en direct. Nos solutions intégrées hardware, software et alimentées par l'IA permettent de plus en plus aux clients non seulement de produire du contenu en direct de classe mondiale, mais aussi de créer, personnaliser et distribuer efficacement ce contenu sur les réseaux sociaux et les plateformes numériques. Lors du grand événement sportif nord-américain, notre plateforme VIA MAP a joué un rôle central en agissant comme la colonne vertébrale numérique reliant les différents stades, le 'International Broadcast Center' et les détenteurs de droits. Au-delà du flux de production en direct, VIA MAP a propulsé l'activité d'édition numérique d'un grand client américain, contribuant à l'événement numérique le plus réussi de l'histoire du diffuseur, avec plus de 16 milliards d'impressions sur les réseaux sociaux générées sur ses plateformes. C'est une illustration marquante de la manière dont EVS élargit son marché accessible tout en créant de la valeur tangible pour les clients sur toute la chaîne de valeur du contenu en direct.

En regardant vers l'avenir, nous restons confiants dans notre stratégie de croissance PlayForward. Notre pipeline commercial record, notre portefeuille de solutions en expansion, notre intégration réussie de T-Motion et notre innovation continue dans notre écosystème positionnent bien EVS pour atteindre nos objectifs annuels tout en créant une valeur durable à long terme pour nos clients, membres d'équipe et actionnaires."

Commentant les résultats et les perspectives, Christophe Piron, CFO ad interim, a déclaré :

"Le chiffre d'affaires du 1S26 a démontré la résilience de notre modèle économique, illustrée par le fait que, à l'exclusion de Big Event Rentals (11,3 millions d'euros) et T-Motion (5,9 millions d'euros), 65% des revenus EVS du 1S26 peuvent être considérés comme récurrents ou ré-occurrents avec des 'clients réguliers'.

En effet, environ 20% des revenus considérés provenaient de contrats récurrents (SLA), tandis que 45% provenaient de 'clients réguliers' (c'est-à-dire des clients avec lesquels des revenus non-SLA d'au moins 50.000 EUR par an ont été enregistrés chaque année pour les trois années calendaires précédentes).

Un autre exemple de la résilience du modèle économique d'EVS est le chiffre d'affaires 'de base' du 1S26 (c'est-à-dire à devise constante, hors BER et T-Motion) qui s'élève à 92,6 millions d'euros ; contre 91,8 millions d'euros l'an dernier. Cela reflète les avantages de la diversification géographique d'EVS et la robustesse de l'activité de base, puisque la perte de revenus du Moyen-Orient a pu être plus que compensée par des gains dans d'autres régions... tout cela malgré une part considérable de l'organisation qui se concentrait, en parallèle, sur la réussite des Big Events.

En revanche, l'augmentation des coûts opérationnels est un point clé d'attention pour la direction. Par conséquent, un plan de maîtrise des coûts a été défini et est en cours de mise en œuvre. Ce plan a été conçu de manière à garantir que la croissance future du chiffre d'affaires se traduise plus efficacement par une croissance des bénéfices (notamment grâce à une utilisation active de l'IA). Nous attendons à ce que ce plan porte ses premiers résultats au 2S26 et son potentiel complet lors de l'exercice 2027.

Malgré la croissance des coûts d'exploitation, la trésorerie nette générée par les activités opérationnelles a considérablement augmenté pour atteindre 17,0 millions d'euros (contre une perte de 0,5 million d'euros l'an dernier). Cette croissance des flux de trésorerie résulte non seulement d'une forte croissance du bénéfice net, mais aussi d'un niveau plus contrôlé de fonds de roulement, reflétant la solidité de la structure du bilan d'EVS.

Les perspectives à long terme d'EVS restent très positives, avec un pipeline commercial et un portefeuille de commandes à long terme en croissance respectivement de 20% et 6%.

À court terme, suivant les indicateurs historiques, le pipeline commercial avec maturité au 2S26 devrait être suffisant pour compléter les revenus sécurisés de 161,5 millions d'euros pour EVS et atteindre la guidance de chiffre d'affaires de 220 à 240 millions d'euros pour l'exercice 2026. Sur cette base, notre fourchette de guidance d'EBIT est maintenue entre 40 et 50 millions d'EUR."

Marchés, clients et technologie

D'un point de vue géographique, malgré les défis persistants au Moyen-Orient, les revenus ont continué de croître dans la région EMEA. Le chiffre d'affaires et les commandes ont augmenté en LATAM, démontrant la pertinence de l'expansion du portefeuille EVS dans la région.

Les revenus du Live Audience Business (LAB) ont augmenté au 1S26 conformément à notre stratégie PLAYForward. Les prises de commande LAB restent stables par rapport à 1S25.

Le chiffre d'affaires et les prises de commandes générés par les partenaires de distribution d'EVS ont continué d'augmenter, notamment dans le secteur du Live Audience Business. De nouveaux partenaires de distribution initialement engagés via T-Motion élargissent désormais leur collaboration avec EVS, illustrant l'efficacité de

l'approche écosystémique du Groupe. L'intérêt de la communauté de partenaires de distribution reste fort, comme en témoigne la fréquentation record de l'événement NAB Channel Partner.

L'implication d'EVS dans les grands événements de 2026 souligne encore la pertinence stratégique de ses solutions de production en direct. En soutenant des événements sportifs internationaux complexes, y compris des compétitions hivernales en Italie et un grand tournoi en Amérique du Nord, EVS a une fois de plus prouvé sa capacité à fournir des technologies et des services critiques dans des environnements sous haute pression. Cela renforce la confiance des clients ainsi que les relations à long terme avec les grands comptes, et confirme la position différenciée d'EVS dans la production d'événements live haut de gamme. Lors de l'événement de sports d'hiver en Italie, les solutions T-Motion (solutions de robotique de production média basées sur les acquisitions de 2025) ont permis de capturer des angles de caméra premium et immersifs, démontrant encore la capacité d'EVS à améliorer la narration et à offrir du contenu à forte valeur ajoutée dans des environnements de production live exigeants.

Pendant le tournoi d'été, VIA MAP a agi comme la colonne vertébrale numérique reliant les stades, le 'International Broadcast Centre' et les détenteurs de droits, illustrant l'importance croissante des solutions logicielles EVS dans les infrastructures de production à grande échelle. VIA MAP a également été utilisé par un grand diffuseur américain, illustrant la capacité d'EVS à créer de la valeur au-delà de son marché traditionnel de la production en direct.

Alors que les entreprises media exigent de plus en plus une production de contenu efficace pour les plateformes digitales et les réseaux sociaux, VIA MAP permet à une seule équipe de créer, adapter et distribuer du contenu sur plusieurs canaux et formats d'écran. Ce cas d'usage valide l'expansion de MediaCeption dans les workflows d'édition numérique adjacents et met en lumière une opportunité significative d'étendre le marché total adressable d'EVS.

EVS capitalise de plus en plus sur l'étendue de son portefeuille grâce à des workflows intégrés couvrant ses plateformes technologiques. Durant cette période, les avancées dans l'édition numérique, la production de contenu grâce à l'IA, le contrôle d'infrastructures et la robotique ont encore renforcé la proposition de valeur de l'écosystème EVS. À mesure que les clients déploient plusieurs solutions EVS dans le même environnement, l'entreprise bénéficie de relations clients plus profondes, d'une plus grande part de portefeuille et d'opportunités supplémentaires de revenus logiciels et services.

À l'IBC en septembre, EVS présentera de nouveaux progrès dans sa stratégie écosystème, y compris des innovations logicielles continues et une interopérabilité accrue à travers son portefeuille.

Sujets corporate

EVS met en œuvre son ambition de s'étendre au-delà de ses marchés traditionnels du broadcast et de s'attaquer à des opportunités technologiques plus larges dans la vidéo en direct. L'évolution de la marque, de EVS Broadcast Equipment à EVS, reflète ce repositionnement stratégique, aligné avec un portefeuille et une portée de marché plus larges. Les initiatives récentes, notamment la participation à de grands salons professionnels d'Audio Visuel d'entreprise et la création de Live Vision Systems pour le marché de la sécurité et de la défense, illustrent l'approche disciplinée d'EVS pour ouvrir des vecteurs de croissance adjacents tout en tirant parti de son expertise principale dans le domaine de la vidéo en direct.

L'intégration de T-Motion progresse selon les plans, avec des avancées claires tant sur les leviers de synergie commerciaux qu'opérationnels. EVS mobilise désormais sa présence globale de ventes et de support pour étendre la portée de marché, améliorer la couverture client régionale et renforcer les niveaux de service. Parallèlement, des ressources supplémentaires en R&D – dont une équipe logicielle et d'IA basée à Porto –

accélèrent l'intégration dans l'écosystème EVS et soutiennent la création de valeur future grâce à une automatisation renforcée et une assistance IA.

Sur le plan de la durabilité, les efforts d'EVS ont porté leurs fruits puisque Ecovadis, un fournisseur renommé de notations de durabilité des entreprises, a récemment promu EVS de *Silver – Top 15%* à *Gold Medalist – Top 5%*.

Par ailleurs, en 2026, pour la quatrième année consécutive, EVS a été certifié « *Top Employer in Belgium* » par le Top Employers Institute. Cette certification honore les organisations qui font preuve d'excellence dans leurs pratiques envers leurs membres d'équipe, sur la base des résultats de l'enquête HR Best Practices Survey, qui évalue six domaines clés : Stratégie 'People', Environnement de travail, Acquisition de talents, Apprentissage, Diversité, Équité et Inclusion, et Bien-être.

Chiffre d'affaires du premier semestre

Le chiffre d'affaires a atteint 107,2 millions d'euros au 1S26 (dont 5,9 millions d'euros pour T-Motion), soit une augmentation de 15,4 millions d'euros ou 16,8% par rapport au premier semestre 2025. En excluant l'impact de conversion des devises, cela représente une augmentation à taux de change constant de 19,9% (6,8% hors BER).

Chiffre d'affaires – en millions d'euros	1S26	1S25	Variance
Total rapporté	107,2	91,8	16,8%
Total à taux de change constant	110,1	91,8	19,9%
Total à taux de change constant et hors Big Event Rental	98,0	91,8	6,8%

Les fluctuations monétaires concernent principalement la région NALA, où les ventes et une partie de la base de coûts sont libellées en dollars américains.

Au premier semestre de l'année, hors Big Event Rentals, la part des revenus de LAB est passée à 64% (54% au 1S25) tandis que le LSP représentait 36% (46% au 1S25), reflétant les tendances de croissance à long terme définies dans notre plan stratégique PLAYForward.

Géographiquement, les revenus sont répartis comme suit au 1S26 (hors Big Event Rentals) :

- **Europe, Moyen-Orient et Afrique (EMEA)** : 49,8 millions d'euros (41,2 millions d'euros au 1S25), en hausse de +20,9%.
- **Amériques (NALA)** : 34,7 millions d'euros (36,6 millions d'euros au 1S25), en baisse de -5,1% (augmentation de +1,2% à taux de change constant).
- **Asie-Pacifique (APAC)** : 10,7 millions d'euros (14,1 millions d'euros au 1S25), en baisse de -24,0%.

Résultats du premier semestre

Le bénéfice brut a augmenté de 10,3% pour atteindre 73,4 millions d'euros au premier semestre 2026, contre 66,6 millions d'euros un an plus tôt, soit une marge de 68,5% contre 72,6% au premier semestre 2025. La croissance du volume et la contribution de T-Motion ont été en partie compensées par une pression sur les prix pour un nombre sélectionné de grands contrats de trade-in et upgrades, ainsi que par des coûts d'exploitation plus élevés inclus dans le bénéfice brut afin de soutenir le développement du Groupe. De plus,

la moitié de cette baisse de marge s'explique également par un effet défavorable des devises lié à l'appréciation de l'euro par rapport au dollar américain.

Les charges d'exploitation ont atteint 56,9 millions d'euros au premier semestre 2026, en hausse de 12,3% sur un an, mais ont diminué en pourcentage du chiffre d'affaires à 53,1% contre 55,2% au premier semestre 2025. À l'exclusion du T-Motion nouvellement consolidé, l'augmentation des coûts a été limitée à 6%. Cette évolution reflète principalement la poursuite des investissements dans les effectifs, avec une augmentation moyenne des effectifs à temps plein de 9% sur un an, ainsi que des coûts de déplacement, de transport et d'abonnement plus élevés pour soutenir le niveau d'activité du Groupe.

EVS continue d'investir dans un projet d'actifs incorporels initié au cours des années précédentes pour soutenir la croissance future. Cet investissement représente 1,8 million d'euros au 1S26, contre 0,9 million d'euros au 1S25. L'investissement total projeté sur une période de 3 ans est estimé à 8,3 millions d'euros, avec un retour sur investissement prévu à partir de 2027.

La marge EBIT au 1S26 a diminué à 14,6% contre 16,1% au 1S25, reflétant principalement une marge brute plus faible alors que les charges d'exploitation exprimées en pourcentage des revenus ont diminué au 1S26.

Le résultat financier de la période s'élève à 1,6 million d'euros, influencé par (i) les gains de change réalisés et non réalisés résultant du renforcement du dollar par rapport à l'EUR sur la période (augmentation de 3,1% par rapport à la fin de 2025) générant un impact de conversion sur les créances en USD de l'entité belge EVS, (ii) les revenus d'intérêts sur les dépôts à court terme et les fonds de trésorerie, et (iii) les revenus d'intérêts sur les programmes de financement des clients, partiellement compensé par l'ajustement à la juste valeur des contrats de change ouverts sur la période.

Les impôts sur le revenu s'élèvent à 0,7 million d'euros, contre 1,3 million d'euros au 1S25. Cette baisse est principalement due à la réglementation fiscale et aux ajustements sur la déduction pour revenus d'innovation (DRI), partiellement compensés par des mouvements d'impôts différés sur les reports de pertes fiscales belges et par l'élimination des marges sur inventaires aux États-Unis et à Hong Kong.

Le bénéfice net du groupe s'élève à 16,5 millions d'euros au 1S26, contre 13,3 millions d'euros au 1S25. Le bénéfice dilué par action atteint 1,17 EUR (0,94 EUR au 1S25).

Perspectives pour le second semestre

Sur la base du chiffre d'affaires sécurisé au 30 juin 2026 à 161,5 millions d'euros (-4,5% contre 169,1 millions d'euros l'an dernier à la même date), et sur la base du pipeline à court terme et de la capacité de production de l'année, nous maintenons notre guidance de chiffre d'affaires pour l'année (220 – 240 millions d'euros).

Les principaux risques liés à cette guidance de revenus concernent l'affaiblissement du dollar américain et un pipeline commercial fortement concentré sur la fin de l'année, qui serait dès lors sensible à d'éventuels retards dans les décisions d'investissement de nos clients.

Afin de concrétiser nos objectifs de croissance rentable et durable, nous avons décidé d'accélérer notre plan de maîtrise des coûts, en suspendant toutes les dépenses non essentielles à l'activité. Ces mesures nous permettent de confirmer nos prévisions d'EBIT de 40 à 50 millions d'euros pour l'exercice en cours, tandis que leur impact total se reflétera dans nos résultats de l'exercice complet 2027.

Dans tous les cas, les perspectives à long terme pour EVS sont très prometteuses, avec un carnet de commandes à long terme déjà à 103,6 millions d'euros.

Glossaire

Terme	Définition
Revenu sécurisé	Chiffre d'affaires déjà comptabilisé ainsi que les commandes en cours qui seront comptabilisées en chiffre d'affaires au cours de l'exercice.
Carnet de commande au <date>	Revenu à reconnaître après le <date> sur la base des commandes clients actuelles.
Pilier de marché LAB	LAB – Live Audience Business Revenu provenant de clients qui utilisent les produits et solutions EVS pour créer du contenu pour leur propre usage. Ce pilier du marché couvre les types de clients suivants : diffuseurs, stades, lieux de culte, centres média d'entreprise, organisations sportives, gouvernements et institutions, universités et collèges.
Pilier de marché LSP	LSP – Live Service Providers Revenu provenant de clients utilisant les produits et solutions EVS pour servir les « clients LAB ». Ce pilier du marché couvre les types de clients suivants : sociétés de location et d'installation, sociétés de production, opérateurs indépendants, partenaires technologiques et intégrateurs de systèmes achetant pour leur propre usage.
Pilier de marché BER	BER – Big Events Rental Revenu provenant de locations pour grands événements non annuels. Ce pilier du marché couvre les clients diffuseurs hôtes de grands événements.
BOM - Bill of material cost	Comprend tous les composants et pièces nécessaires pour générer les revenus. Il n'inclut pas la main d'oeuvre.
Délai moyen de recouvrement (DSO - Days sales outstanding)	Le délai moyen de recouvrement (DSO - Days sales outstanding) est le nombre moyen de jours qu'il faut à une entreprise pour recevoir le paiement d'une vente
Fonds de roulement	Le fonds de roulement, également connu sous le nom de fonds de roulement net (NWC), est la différence entre les actifs courants d'une entreprise, tels que la trésorerie, les comptes débiteurs / factures impayées des clients et les stocks de matières premières et de produits finis, et ses passifs courants, tels que comptes à payer et dettes.

En cas de divergences entre la version anglaise et la version française, la version anglaise prévaut.

Conférence téléphonique

EVS tiendra une conférence téléphonique en anglais demain, le 19 août 2026, à 10h00 CET, destinée aux analystes financiers et aux investisseurs institutionnels. D'autres parties intéressées peuvent rejoindre l'appel en mode écoute uniquement. La présentation utilisée lors de la conférence téléphonique sera disponible peu avant l'appel sur le site web de EVS.

Les participants doivent s'inscrire à la conférence via le lien fourni ci-dessous. Lors de l'inscription, chaque participant recevra un numéro d'appel, un code d'accès direct à l'événement et un identifiant d'inscription unique.

Inscription en ligne : [lien](#)



Calendrier d'entreprise

17 novembre 2026 : 3T26 Trading update (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 800 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 médias

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

Christophe Piron – Chief Financial Officer Ad Interim
Tel. + 32 495 47 05 93 – Email : c.piron@evs.com

Yannick Sampedro Gutierrez – VP Marketing
Tel. : +32 4 361 7092 – Email : y.sampedro@evs.com

Déclarations prospectives

Le présent communiqué de presse contient des énoncés prospectifs concernant les activités, la situation financière et les résultats d'exploitation d'EVS et de ses sociétés affiliées. Ces déclarations sont basées sur les attentes ou les convictions actuelles de la direction d'EVS et sont soumises à un certain nombre de risques et d'incertitudes qui pourraient faire en sorte que les résultats ou les performances réels de la Société diffèrent sensiblement de ceux envisagés dans ces déclarations prospectives. Ces risques et incertitudes sont liés à l'évolution de la technologie et aux exigences du marché, à la concentration de la société sur un seul secteur, à la baisse de la demande pour les produits de la société et ceux de ses sociétés affiliées, à l'incapacité de développer et d'introduire en temps opportun de nouvelles technologies, de nouveaux produits et de nouvelles applications, ainsi qu'à la perte de parts de marché et à la pression sur les prix résultant de la concurrence qui pourraient faire en sorte que les résultats ou les performances réels de la société diffèrent sensiblement de ceux envisagés dans le cadre de ces activités. déclarations prospectives. EVS ne s'engage pas à publier publiquement des révisions de ces déclarations prospectives pour refléter des événements ou des circonstances postérieurs à la date des présentes ou pour refléter la survenance d'événements imprévus.



Publication le 18 août 2026 à 18h30 CEST après la clôture des marchés
Réglementé / Information privilégiée
EVS S.A. : Euronext Bruxelles (EVS.BR), Bloomberg (EVS BB), Reuters (EVSB.BR)

