

RESULTATS SEMESTRIELS 2017

- Croissance soutenue de l'activité Telecom
- Activité Entreprise pénalisée par des effets conjoncturels
- Rentabilité pénalisée par le renforcement de l'organisation, conformément au plan de marche
- Mise en place de leviers pour relancer la dynamique de l'activité Entreprise

Anevia, éditeur de logiciels pour la distribution de la télévision et de la vidéo en direct, en différé et à la demande (VOD), annonce ses résultats du 1^{er} semestre 2017 arrêtés par le Conseil d'Administration, et après examen limité des commissaires aux comptes.

| French GAAP En M€, au 30/06 ⁽¹⁾ | S1 2017 6 mois | S1 2016 6 mois |
|---|-------------------|-------------------|
| Chiffre d'affaires | 5,3 | 5,7 |
| Marge brute | 4,3 | 4,4 |
| <i>En % du chiffre d'affaires</i> | <i>81%</i> | <i>77%</i> |
| Charges d'exploitation | (5,2) | (4,8) |
| Résultat d'exploitation | (1,0) | (0,5) |
| CIR et subventions | 0,4 | 0,2 |
| Résultat d'exploitation, majoré du CIR | (0,6) | (0,3) |
| Résultat net de la période | (0,8) | (0,3) |

(1) Les frais de R&D sont totalement comptabilisés en charges et sont partiellement financés par le Crédit d'Impôt Recherche (CIR)

ACTIVITÉ DU 1^{ER} SEMESTRE 2017

Telecom : croissance de +18% sur un marché porteur

Dans un marché mondial de la TV et de la vidéo qui opère une mutation profonde vers le tout OTT, l'émergence d'une nouvelle génération d'abonnés de plus en plus consommatrice de contenus en mode délinéarisé et multiécran incite les acteurs traditionnels à repenser leurs offres pour maintenir leurs parts de marché. Pour y parvenir, cette transformation doit nécessairement s'inscrire dans le cadre d'un plan de déploiement stratégique en plusieurs étapes et sur plusieurs années. Dans ce cadre, Anevia s'inscrit comme un partenaire stratégique de ces acteurs en les accompagnant dans la durée sur des projets pluriannuels.

Cette évolution du marché d'un modèle de distribution classique (IPTV réseau managé) vers un modèle tout OTT bénéficie à Anevia, le spécialiste de la distribution de vidéo OTT, qui génère des revenus sur plusieurs années, une fois le déploiement d'une solution engagé avec un client, opérateur telecom ou diffuseur média.

Au cours des six premiers mois, Anevia a ainsi continué de saisir les opportunités qu'offre ce marché favorable, affichant une nouvelle croissance à deux chiffres de l'activité Telecom, qui s'inscrit en progression de +18% sur la période. Cette performance est notamment portée par les extensions des projets pluriannuels déjà engagés.

Entreprise : activité pénalisée par des effets conjoncturels

Au 1^{er} semestre 2017, l'activité Entreprise, en recul sur la période, a été pénalisée par l'effet conjugué de :

- la déstabilisation de la zone Moyen-Orient, d'une part, où Anevia réalise près d'un tiers de ses ventes et,
- d'autre part, un effet de base défavorable plus important qu'anticipé, lié au passage obligatoire à la TNT HD en France, au cours du 1^{er} semestre 2016, qui s'était traduit sur la période par une activité commerciale exceptionnellement soutenue.

Au total le chiffre d'affaires s'établit à 5,3 M€ en repli par rapport au 1^{er} semestre 2016 (5,7 M€). Ce niveau d'activité en deçà des attentes pèse mécaniquement sur la rentabilité du semestre.

RESULTATS SEMESTRIELS 2017

Rentabilité pénalisée par le renforcement de l'organisation conformément au plan de marche

L'évolution du mix produit en faveur de l'activité Telecom, plus contributive en termes de marge, s'est traduite par une augmentation du taux de marge brute qui ressort sur la période à 81% du chiffre d'affaires contre 77% au S1 2016.

L'augmentation des charges d'exploitation de +8% reflète le renforcement de l'organisation sur la période, conformément au plan de marche, afin d'accompagner la croissance future du Groupe, avec le recrutement de 11 personnes supplémentaires au cours du semestre. Au 30 juin 2017, les effectifs de la société, incluant les prestataires, atteignaient 86 collaborateurs contre 75 au 31 décembre 2016 et 72 au 30 juin 2016. La société a également augmenté sa sous-traitance dans les domaines du support et des tests de qualité de la R&D.

Ainsi le résultat d'exploitation affiche une perte de -1,0 M€ contre -0,5 M€ au 30 juin 2016.

Le crédit d'impôt recherche (CIR) s'élève à 0,4 M€, en hausse par rapport au 1^{er} semestre 2016 suite à l'embauche de nouveaux ingénieurs R&D sur la période.

Le résultat net s'inscrit en perte de -0,8 M€.

Situation de trésorerie au 30 juin 2017

Au 30 juin 2017, Anevia disposait d'une trésorerie de 2,3 M€ contre 2,1 M€ au 31 décembre 2016 et 3,1 M€ au 30 juin 2016.

La trésorerie intègre les fonds levés dans le cadre de l'augmentation de capital avec maintien du DPS qui a été réalisée en février dernier pour un montant net de frais de près de 1,9 M€, ainsi que le CIR 2015 qui a été encaissé en début d'année pour un montant de 0,55 M€.

Les dettes financières au 30 juin 2017 s'élèvent à 2,8 M€ contre 3,0 M€ au 31 décembre 2016 et 3,1 M€ au 30 juin 2016.

DEVELOPPEMENTS RECENTS

Depuis la fin du 1^{er} semestre, plusieurs plans de développements ont été initiés sur **l'activité Entreprise** :

- **Renforcement de l'organisation commerciale.** Ivonne Prugnaud a rejoint Anevia en tant que VP Sales Worldwide Enterprise afin de relancer la dynamique de l'activité Entreprise. Elle cumule plus de 15 ans d'expérience dans l'industrie du software, notamment comme VP Sales Europe & Key Accounts puis President International Sales & Key Accounts durant 8 ans chez Hoist Group (anciennement Locatel). Avant de rejoindre Anevia, elle exerçait les fonctions de VP Cloud Sales EMEA chez Seachange, acteur majeur dans les plateformes de services vidéo multiécran.
- **Obtention de l'agrément ViaSat pour accéder aux pays nordiques et baltes.** Depuis le début septembre, la tête de réseau Flamingo est agréé par ViaSat, opérateur suédois de télévision payante par satellite, lui permettant d'intégrer les chaînes du bouquet ViaSat diffusées dans les pays nordiques (Danemark, Norvège, Suède, Finlande) et pays baltes (Lettonie, Lituanie, Estonie) ;
- **Mise en place d'une démarche commerciale active auprès des diffuseurs de contenus et des opérateurs.** Afin d'offrir à l'activité Entreprise un nouveau canal de commercialisation au-delà de ses partenaires historiques, Anevia a décidé de proposer aux opérateurs Telecom et diffuseurs média, avec lesquels la société entretient des relations de confiance depuis plusieurs années, de s'appuyer sur leur réseau de distribution pour commercialiser la tête de réseau Flamingo. Dans ce cadre, Anevia a déjà signé un partenariat avec Canal+ par lequel Canal+ déploie la Flamingo à une clientèle de professionnels de l'hôtellerie, de la santé et des collectivités, afin de leur offrir un service de programmes à la demande, commercialisées par CANAL PRO, permettant d'y inclure les chaînes Canal+

Sur **l'activité Telecom**, Anevia entend consolider la dynamique engagée en accompagnant ses clients existants dans le déploiement de leurs projets pluriannuels porteurs de perspectives très encourageantes compte tenu de l'adoption rapide des services OTT par leurs abonnés.

Parallèlement, la société poursuit sa démarche de **conquête auprès de nouveaux opérateurs** sur ses marchés prioritaires (Etats-Unis, Europe, Amérique du sud). Dans cette perspective, Anevia a recruté deux nouveaux Regional Sales Director Telco, Laurent Le Flohic et Alfredo Navarro pour renforcer l'organisation des ventes. Ils seront rattachés à Grégory Samson, VP Sales Worldwide Telco & Media.

Afin d'accompagner **l'intensification des développements R&D**, Philippe Martin et Julien Lecomte, cumulant chacun entre 15 et 20 ans d'expérience en développement logiciel, ont rejoint la société, en tant que R&D Team Manager pour piloter les équipes R&D et conserver un avantage concurrentiel dans les solutions innovantes que la société propose à ses clients pour les accompagner dans la mutation de leur marché.

Par ailleurs, Anevia a annoncé durant sa participation à l'IBC, le plus grand salon européen dédié à l'industrie audiovisuelle, organisé en septembre à Amsterdam, deux partenariats majeurs :

- Un partenariat avec la société **Mirada**, acteur majeur dans les services et produits pour les opérateurs TV digitale et les diffuseurs de contenus. La combinaison des expertises des deux sociétés permet de proposer aux opérateurs et diffuseurs une solution intégrée tout en un pour apporter une réponse efficace à leurs besoins dans le cadre de leur transition vers le tout OTT ;
- Un partenariat avec la société **Expway**, leader mondial de LTE Broadcast, afin d'offrir une solution aux câblo-opérateurs leur permettant d'optimiser l'utilisation de la bande passante pour fournir une expérience de haute qualité aux utilisateurs.

Anevia a également mené d'autres recrutements stratégiques sur les derniers mois avec la **prise de fonction de Stacie Desplanques en tant que VP Product Marketing**. Elle cumule plus de 15 ans d'expérience dans la vente B2B dans les secteurs du broadcast numérique et de la TV payante, notamment chez Irdeto et Philips. Avant de rejoindre Anevia, elle exerçait les fonctions de VP Product Marketing chez Piksel, concepteur et développeur de services vidéo OTT pour les diffuseurs médias. Chez Anevia, elle aura notamment pour mission de construire un positionnement de valeur unique et différencié pour l'ensemble de ses produits et marchés.

PERSPECTIVES 2017

Au second semestre, Anevia s'appuiera sur ces nouveaux leviers pour poursuivre son développement. Notamment, la société se donnera comme priorités :

- Poursuite de la croissance de l'activité Telecom ;
- Montée en puissance des nouvelles forces commerciales ;
- Intensification de la prospection commerciale en Amérique du sud en capitalisant sur le succès du projet pour CableVision Argentina ;
- Poursuite des investissements R&D.

Prochaine publication : le 31 janvier 2018, chiffre d'affaires de l'exercice 2017

A propos d'ANEVIA

Editeur de logiciels pour la distribution de la télévision et de la vidéo en direct, en différé et à la demande (VOD), Anevia fut fondé en 2003 par les créateurs du célèbre VLC Média Player. Véritable pionnière du Cloud DVR et des solutions multiécrans, Anevia met au point des technologies innovantes qui permettent de regarder la télévision partout, tout le temps et sur n'importe quel périphérique. Les solutions logicielles Anevia sont utilisées partout dans le monde par les diffuseurs, les opérateurs télécom Tier 1 et Tier 2, ainsi que par de nombreuses entreprises publiques et privées. La société a son siège social en France et dispose de bureaux aux États-Unis et à Dubaï. Anevia est cotée sur le marché d'Euronext Growth à Paris. Pour toute information complémentaire : www.anevia.com

Contacts

ANEVIA

Sabine DE LEISSEGUES
Directeur Marketing et Communication
Tel : +33 1 81 94 50 95
Email : investisseurs@anevia.com

ACTIFIN

Alexandre COMMEROT
Isabelle DRAY (relations presse)
Tel : +33 1 56 88 11 11
Email : acommerot/idray@actifin.fr



Libellé : Anevia
Code ISIN : FR0011910652
Mnémonique : ALANV
Nombre d'actions composant le capital social : 3 551 218

