

RESULTATS DU 1^{ER} SEMESTRE 2016

- Poursuite de la croissance de l'activité
- Maîtrise des charges opérationnelles
- Nette amélioration de la rentabilité

Gentilly, le 27 septembre 2016 – Anevia, éditeur de logiciels pour la distribution de vidéos en direct et à la demande, annonce ses résultats du 1^{er} semestre 2016 arrêtés par le Conseil d'Administration.

French GAAP En M€, au 30/06 ⁽¹⁾	S1 2016	S1 2015	Rappel S2 2015
Chiffre d'affaires	5,7	2,4	5,1
Marge brute	4,4	1,6	4,1
<i>En % du chiffre d'affaires</i>	77%	71%	80%
Résultat d'exploitation	(0,5)	(4,1)	(1,1)
CIR	0,2	0,2	0,1
Résultat net de la période	(0,3)	(4,4)	(0,9)

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

RAPPEL ACTIVITÉ S1 2016

Poursuite de la croissance de l'activité

Comme anticipé, la dynamique réinitiée au 2nd semestre 2015 s'est poursuivie au cours des six premiers mois de 2016. Le chiffre d'affaires sur la période s'établit à 5,7 M€, en progression séquentielle de 10% par rapport au S2 2015, et multiplié par 2,4 par rapport au S1 2015.

Sur le segment Telecom, le semestre a notamment été marqué par la signature par Anevia d'un nouveau client majeur en Amérique du Sud, représentant le contrat le plus important conclu depuis sa création. La période aura également été caractérisée par de nouvelles commandes significatives auprès de plusieurs clients historiques de référence, traduisant la confiance qu'ils accordent aux solutions d'Anevia. Par ailleurs, sur le segment Entreprise, Anevia a consolidé l'activité qu'il avait générée au semestre précédent, lui permettant de reprendre un cycle de ventes normatif.

Anevia retrouve ainsi pour le deuxième semestre consécutif un socle d'activité solide sur ses deux segments d'activité, bénéficiant des mesures stratégiques qui ont été mises en place en 2015.



RESULTATS SEMESTRIELS 2016

Maîtrise des charges et amélioration de la rentabilité

Au 1^{er} semestre, la marge brute s'établit à 4,4 M€ en progression par rapport au 2nd semestre 2015.

Néanmoins, l'évolution du mix produit marqué par une contribution accrue des ventes de systèmes, moins margées, associé à une légère augmentation de la contribution des ventes de licences logiciel se traduit par une marge brute qui ressort à 77% du chiffre d'affaires, en repli par rapport au 2nd semestre 2015 (80%), mais en nette progression par rapport au 1^{er} semestre 2015 (71%).

Anevia a bénéficié au 1^{er} semestre du plein effet des mesures engagées en 2015 dans le cadre du plan de rationalisation des coûts, notamment liées à la réduction de l'effectif et au regroupement des collaborateurs sur un seul site.

Pour autant, afin de se donner les moyens de poursuivre sa croissance et après avoir rationalisé la structure en 2015, Anevia a renforcé son organisation commerciale en recrutant en juin un VP Worldwide Sales Telecom, Gregory Samson et deux commerciaux expérimentés. L'effectif, incluant les prestataires, se composait ainsi au 30 juin 2016 de 72 personnes.

Au total, les charges de personnels et prestataires restent stables par rapport au 2nd semestre 2015 et s'inscrivent en nette diminution par rapport au 1^{er} semestre 2015.

La croissance de l'activité conjuguée à cet encadrement strict des charges ont permis à Anevia de réduire par 2 sa perte d'exploitation qui s'établit sur la période à -0,5 M€, contre -1,1 M€ au 2nd semestre 2015 et -4,1 M€ au 1^{er} semestre 2015.

Il est à noter que le Groupe comptabilise la totalité de ses frais de recherche et de développement en charges.

La perte nette est divisée par 3 à -0,3 M€ par rapport au 2nd semestre 2015 (-0,9 M€). Pour rappel, la perte nette était de -4,4 M€ au 1^{er} semestre 2015.

Au 30 juin 2016, Anevia disposait ainsi d'une trésorerie en augmentation à 3,2 M€ et affichait un endettement financier en diminution à 3,1 M€.

PERSPECTIVES 2016

Accompagner la mutation des opérateurs, diffuseur et média traditionnels vers l'OTT¹

Face à un marché qui évolue d'un modèle de distribution TV/ vidéo classique (IPTV réseau managé) vers un modèle tout OTT, et poussé par la concurrence d'acteurs *pure player* OTT comme Netflix, les opérateurs, diffuseurs, et média traditionnels doivent se réinventer afin de maintenir leur part de marché et continuer de faire croître leurs bases d'abonnés.

Au cœur de ces transformations profondes, Anevia s'inscrit comme un partenaire stratégique majeur de ces acteurs afin de les aider à répondre aux nouvelles habitudes de consommation de contenus TV et vidéo de leurs abonnés et leur proposer une offre de services innovante, délinéarisée et multi-écran (CatchUp TV, Replay, Cloud DVR, Start Over, ...).

La transformation de l'offre des opérateurs, diffuseurs et média traditionnels vers plus d'OTT doit nécessairement s'inscrire dans le cadre d'un plan de déploiement stratégique en plusieurs étapes et sur plusieurs années. Anevia entend ainsi accompagner ses clients Telecom dans la durée sur des projets pluriannuels et se caractérisant par des tailles d'affaires plus importantes.

¹ OTT (Over The Top) : se dit d'un diffuseur qui s'appuie sur le réseau internet pour fournir ses services à ses abonnés.



Poursuite du plan de marche

Fort des avancées enregistrées au 1^{er} semestre, Anevia poursuit son plan de marche qui doit le conduire à enregistrer en 2016 une croissance de l'activité et atteindre un résultat d'exploitation, majoré du Crédit d'Impôt Recherche, à l'équilibre.

À propos d'Anevia

Leader des solutions logiciel OTT et IP pour la distribution de vidéos en direct et à la demande (VoD), Anevia fut fondée en 2003 par les créateurs du célèbre VLC Media Player. Véritable pionnière du Cloud DVR et des solutions multi-écrans, 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 logiciel 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.

Pour toute information complémentaire, consultez le site Internet de la société : 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 : 3 053 994

