

ANEVIA
Société anonyme
Capital social : 177.560,90 euros
Siège social : 79 rue Benoît Malon - 94250 Gentilly
448 819 680 RCS Créteil
(la « **Société** »)

RAPPORT SEMESTRIEL D'ACTIVITE DU CONSEIL D'ADMINISTRATION SUR LES COMPTES DE L'EXERCICE CLOS LE 30 JUIN 2017

I. EVENEMENTS SIGNIFICATIFS DE LA PERIODE

1.1 Activité de la Société

L'activité du premier semestre 2017 a été contrastée selon les secteurs d'activité de la Société. En effet l'activité Telecom a été très soutenue avec une croissance de 18% par rapport au premier semestre 2016, alors que l'activité Entreprise a été pénalisée par les éléments conjoncturels suivants : la déstabilisation de la zone Moyen-Orient suite à la crise entre le Qatar et les autres pays du Golfe d'une part et un effet de base défavorable plus important qu'anticipé lié au passage la TNT HD en France au cours du premiers semestre 2016.

1.2 Augmentation de capital

Lors de sa réunion en date du 6 février 2017, le conseil d'administration a décidé :

- d'utiliser la délégation de compétence qui lui a été conférée par l'assemblée générale extraordinaire du 15 juin 2016 en vertu de sa quatorzième résolution ;
- d'augmenter le capital social de la Société d'un montant nominal maximum de 24.661,20 euros par l'émission d'un nombre maximum de 493.224 actions ordinaires nouvelles (ci-après la ou les « **Action(s) Nouvelle(s)** »), ladite augmentation représentant un montant brut maximum de 1.972.896 euros (incluant une prime d'émission d'un montant total maximum de 1.948.234,80 euros) ;
- de maintenir le droit préférentiel de souscription des actionnaires dans le cadre de l'émission des Actions Nouvelles ;
- de fixer le prix unitaire d'une Action Nouvelle à quatre (4) euros, incluant sa valeur nominale unitaire de 0,05 euro et une prime d'émission de 3,95 euros ;
- que les souscriptions des Actions Nouvelles et les versements des fonds par les souscripteurs, dont les titres sont inscrits au porteur ou nominatif administré, ou leur prestataire habilité agissant en leur nom et pour leur compte, seront reçus jusqu'au 27 février 2017 inclus par les intermédiaires financiers habilités ;

- que les souscriptions des Actions Nouvelles et les versements des fonds des souscripteurs dont les actions sont inscrites en compte au nominatif pur seront reçues sans frais jusqu'au 27 février 2017 inclus auprès de Société Générale Securities Services - 32, rue du Champ de Tir - BP 81236 - 44312 Nantes Cedex ; et
- que les Actions Nouvelles porteront jouissance courante et seront négociables sur le marché Alternext d'Euronext Paris à compter du 6 mars 2017.

Lors de sa réunion du 6 mars 2017 le conseil d'administration, connaissance prise du certificat du dépositaire en date du 6 mars 2017, a constaté, à l'unanimité :

- que 493.224 Actions Nouvelles, dont l'émission a été décidée par le conseil d'administration du 6 février 2017, ont été intégralement souscrites en numéraire, et libérées, tant du nominal que de la prime d'émission y afférents ;
- la réalisation définitive d'une augmentation du capital social d'un montant nominal de 24.661,20 euros, assortie d'une prime d'émission d'un montant total de 1.948.234,80 euros ; et
- que le capital social de la Société s'élève désormais à la somme de 177.560,90 euros, divisée en 3.551.218 actions ordinaires de 0,05 euros de valeur nominale chacune, entièrement libérées.

Par ailleurs, le conseil d'administration du 6 février 2017, sur délégation de compétence de l'assemblée générale ordinaire annuelle et extraordinaire du 15 juin 2016, a décidé :

- de prélever sur la prime d'émission, dont le montant global s'élève à 1.948.234,80 euros, la somme de 5.380,90 euros, et de l'affecter à la réserve légale afin que celle-ci soit portée à 10% du nouveau capital social (soit 17.756,09 €) ; et
- d'imputer sur le solde de ladite prime d'émission, l'ensemble des honoraires, droits et frais de toute nature relatifs à l'augmentation de capital envisagée et supportés par la Société.

La prime d'émission, après prélèvement affecté à la réserve légale, et après imputation des frais liés à l'augmentation de capital, s'élève à 1.832.018,90 €.

L'augmentation des fonds propres suite à cette augmentation de capital est donc de 1.862.061 € se décomposant ainsi :

Capital social : 24.661,20 € ;
 Réserve Légale : 5.380,90 € ; et
 Prime d'émission : 1.832.018,90 €.

1.3 Emission et attribution de BSPCE 2016B

Le 27 mars 2017, le conseil d'administration, agissant conformément à la délégation consentie par l'assemblée générale du 15 juin 2016 à la douzième résolution, a émis et attribué 60.000 BSPCE 2016B au profit de salariés de la Société. Chacun des BSPCE 2016B émis donne droit à la souscription d'une action ordinaire nouvelle de la Société moyennant un prix d'exercice de 4€ soit 0,05€ de valeur nominale et 3,95€ de prime unitaire, sous réserve d'ajustement dans les conditions légales et réglementaires.

1.4 Emission et attribution de BSPCE 2017A

Le 19 mai 2017, le conseil d'administration, agissant conformément à la délégation consentie par l'assemblée générale du 18 mai 2017 à la douzième résolution, a émis et attribué 75.000 BSPCE 2017A au profit de salariés de la Société. Chacun des BSPCE 2017A émis donne droit à la souscription d'une action ordinaire nouvelle de la Société moyennant un prix d'exercice de 4,81€ soit 0,05€ de valeur nominale et 4,76€ de prime unitaire, sous réserve d'ajustement dans les conditions légales et réglementaires.

II. COMMENTAIRES SUR LES DONNEES CHIFFREES

1. Chiffre d'affaires

Au 1er semestre 2017, Anevia enregistre un chiffre d'affaires de 5,3 M€ comparé à 5,7 M€ au 1er semestre 2016.

<i>French Gaap, en M€</i>	S1 2017	S1 2016	S1 2015
Telecom	3,8	3,2	1,0
Entreprise	1,5	2,5	1,3
TOTAL	5,3	5,7	2,3

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, la Société 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 la Société, 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 de l'année 2017, la Société 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 1er 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 la Société réalise près d'un tiers de ses ventes et,
- un effet de base défavorable plus important qu'anticipé, d'autre part, lié au passage obligatoire à la TNT HD en France, au cours du 1er 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 baisse par rapport au 1er semestre 2016 (5,7 M€). Ce niveau d'activité en deçà des attentes impacte mécaniquement la rentabilité du semestre.

Le chiffre d'affaires se ventile par nature de revenus comme suit sur le premier semestre 2017 :

FRENCH GAAP, K€, AU 30/06	S1 2017		S1 2016	
Logiciels et Systèmes	3 766	71%	4 541	79%
Services	478	9%	311	5%
Maintenance	1 079	20%	878	15%
TOTAL C.A	5 323		5 730	100%

2. Résultats de la Société et de ses filiales

FRENCH GAAP, M€, AU 30/06	S1 2017	S1 2016
	<i>6 mois</i>	<i>6 mois</i>
Chiffre d'affaires	5,3	5,7
Marge brute	4,3	4,4
Charges d'exploitation (hors amts et provisions)	-5,2	-4,8
Autres charges, dotation et reprises aux provisions	-0,2	-0,1
Résultat d'exploitation	-1,0	-0,5
CIR et subventions	0,4	0,2
Résultat exceptionnel	0,0	-0,05
Résultat net de la période	-0,8	-0,3

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 titre du premier semestre 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 de la Société, avec le recrutement de 11 personnes supplémentaires au cours du semestre. 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 1er 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€.

3. Autres éléments

Le total bilan au 30 juin 2017 s'élève à 7,4 M€, et peut se synthétiser comme suit :

FRENCH GAAP EN M€	30-juin-17	31-déc.-16
Actif immobilisé	0,7	0,7
Actif circulant	6,5	6,2
<i>dont créances clients</i>	<i>1,9</i>	<i>2,0</i>
<i>dont trésorerie</i>	<i>2,3</i>	<i>2,1</i>
Autres actifs	0,0	0,0
TOTAL ACTIF	7,2	6,9
Capitaux propres	0,3	-0,8
Dettes financières	2,8	3,0
Provisions pour risques et charges	0,1	0,1
Autres dettes	4,0	4,5
TOTAL PASSIF	7,2	6,9

L'augmentation de l'actif circulant de 6,2 M€ à 6,5M€ provient de l'augmentation de la trésorerie et des stocks.

Suite à l'augmentation de capital du mois de mars 2017, les capitaux propres ont été rétablis et s'établissent à 324 511 €.

Flux de trésorerie et endettement de la Société

Les flux de trésorerie et l'évolution relative de la trésorerie de la Société peuvent se synthétiser comme suit :

	30-juin-17	30-juin-16
Marge brute d'autofinancement	-0,7	-0,1
Variation du BFR	-0,6	0,9
Flux de trésorerie lié à l'activité	-1,3	0,8
Flux de trésorerie lié à l'investissement	-0,2	-0,2
Flux de trésorerie lié au financement	1,6	-0,1
Variation de trésorerie	0,2	0,6
Trésorerie à la clôture	2,3	3,2

La variation négative du BFR provient de plusieurs éléments :

- une augmentation des stocks,
- une baisse des créances clients compensée par l'augmentation du montant des factures à établir sur l'activité services,
- une augmentation des charges constatées d'avance de 0.2M€,
- une augmentation de crédit de TVA,
- une diminution du fond de garantie chez le factor,
- une diminution des produits constatés d'avance, et
- une diminution des dettes envers le personnel concernant des rémunérations variables et des bonus sur objectifs qui n'ont pas été atteints.

Suite à cette augmentation du BFR et au résultat négatif sur la période, le flux de trésorerie lié à l'activité sur la période se traduit par une consommation nette de cash de 1 278K€. Les investissements sur la période sont restés stables pour un montant de 200K€.

Ces besoins ont été financés grâce à l'augmentation de capital qui a généré une trésorerie nette de 1.9 M€. La variation de trésorerie a donc été une augmentation de 169 K€ entraînant un montant de trésorerie nette de 2 255 K€ au 30 juin 2017.

Transactions entre les parties liées

Les transactions avec les parties liées conclues ou ayant été poursuivies au cours de la période ont été conclues à des conditions normales de marché.

III. RISQUES ET INCERTITUDES

En dehors des risques mentionnés dans le Document de Référence, le management de la Société n'a pas identifié de risques ou d'incertitudes significatives susceptibles de remettre en cause l'évolution de son activité.

IV. EVOLUTION PREVISIBLE

DEVELOPPEMENTS RECENTS

Depuis la fin du 1er semestre 2017, 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 marchés des 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 les 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, la Société 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, la Société 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, la Société 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, la Société 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, la Société 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.

La Société 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.

V. ATTESTATION DES PERSONNES RESPONSABLES

« En tant que responsable du rapport financier semestriel, j'atteste qu'à ma connaissance les comptes sont établis conformément aux normes comptables applicables et donnent une image fidèle du patrimoine, de la situation financière et du résultat de Anevia, et que le rapport semestriel d'activité présente un tableau fidèle des informations mentionnées à l'article 222-6 du règlement général de l'AMF. »

Laurent Lafarge
Président Directeur Général