

RESULTATS SEMESTRIELS 2018

- Une activité Télécom qui réalise son 5^{ème} semestre consécutif de croissance dans un marché très dynamique
- Une activité Entreprise pleinement restructurée et de nouveau en croissance
- Une expansion commerciale qui s'accélère en Amérique du nord, marché stratégique prioritaire
- Des innovations technologiques de *low latency* qui enregistrent leurs premiers succès commerciaux
- Des résultats pénalisés temporairement par les investissements nécessaires pour préparer la croissance future du Groupe et alimenter le plan de retour à une croissance rentable dès 2019

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 2018 arrêtés par le Conseil d'Administration, et après examen limité des commissaires aux comptes.

French GAAP En M€, au 30/06 ¹	S1 2018 ^{2 3} 6 mois	S1 2017 6 mois
Chiffre d'affaires	6,7	5,3
Marge brute	5,1	4,3
<i>En % du chiffre d'affaires</i>	76%	82%
Charges d'exploitation	(7,4)	(5,4)
Résultat d'exploitation <i>(intégrant le résultat de change)</i>	(2,2)	(1,1)
CIR et subventions	0,5	0,4
Résultat net de la période	(1,8)	(0,8)

ACTIVITÉ DU 1^{ER} SEMESTRE 2018

Sur la période, le chiffre d'affaires total s'inscrit en hausse de +27%, intégrant une contribution de 0,8 M€ de Keepixo, rachetée par Anevia au 1^{er} semestre. Hors contribution de Keepixo, Anevia affiche une croissance organique de +12% sur chacune de ses deux activités (Telecom et Entreprise).

TELECOM : 5^{ème} semestre consécutif de croissance dans un marché très dynamique

En croissance totale de +31%, l'activité Telecom bénéficie au 1^{er} semestre 2018 de l'effet conjugué de deux facteurs :

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

² Le chiffre d'affaires du S1 2018 inclut celui de Keepixo intégrée comptablement à partir du 1^{er} janvier 2018.

³ Les chiffres présentés incluent une retenue à la source de 77 K€. Les retenues à la source n'étaient pas comptabilisées dans le CA en 2017.

- une conquête commerciale solide avec la signature de nouveaux opérateurs de premier plan en Europe, mais également en Asie, Amérique du nord et Amérique du sud ;
- le déploiement de nouveaux projets dans le cadre de contrats pluriannuels pour le compte de clients existants qui souhaitent être accompagnés dans la durée dans leur mutation vers l'OTT.

Fort de cette dynamique commerciale soutenue, Anevia affiche ainsi son 5^{ème} semestre consécutif de croissance de son activité Telecom.

ENTREPRISE : une activité pleinement restructurée et de nouveau en croissance

Comme annoncé, les actions entreprises en fin d'année 2017, conjuguées à l'arrivée d'Ivonne Prugnaud en tant que VP Sales Worldwide Entreprise pour relancer la dynamique de l'activité, ont porté leurs fruits. L'activité Entreprise s'inscrit ainsi au 1^{er} semestre 2018 en croissance totale de +17%.

Les six premiers mois ont été marqués par le déploiement de la tête de réseau d'Anevia auprès de nombreuses nouvelles références de premier plan dans les secteurs de l'hôtellerie, de la santé et des transports. Au cours de la période, Anevia a également signé un nouveau partenariat majeur avec GuestTek, l'un des premiers acteurs mondiaux des solutions IPTV et accès wifi à destination de l'industrie hôtelière, permettant à Anevia d'asseoir davantage sa présence sur le marché de l'« *hospitality* » et d'accéder à de nouvelles régions comme l'Asie ou l'Australie.

Fort de ce nouveau partenariat, Anevia est aujourd'hui référencé auprès de 3 des 5 premiers intégrateurs mondiaux : Hoist, Exceptional Innovation (marques Intertouch et Quadriga), GuestTek. Ces partenaires sont revendeurs dans le monde des solutions d'Anevia auprès de leurs clients dans les secteurs principalement de l'hôtellerie, de la santé et des entreprises, publiques et privées.

RESULTATS SEMESTRIELS 2018

Les investissements stratégiques du Groupe continuent de pénaliser les résultats

Tandis que le chiffre d'affaires progressait de 27% sur le semestre, le taux de marge brute est passé de 82% à 76%. Cette baisse du taux de marge brute est principalement due au mix produit sur le secteur Telecom qui a vu une augmentation significative de ses ventes en mode « *appliance* » sur le semestre dont le taux de marge est inférieur à celui des ventes de purs logiciels.

L'augmentation des charges d'exploitation reflète la stratégie du Groupe annoncée lors de son augmentation de capital début 2017 de renforcer ses équipes, notamment commerciales et R&D, afin d'accompagner son développement.

Les charges de personnel ont augmenté de 43% au 1^{er} semestre 2018 (27% sans tenir compte des effectifs de Keepixo : 14 personnes) traduisant, l'augmentation des effectifs salariés en 2017 de 15 personnes, dont 7 personnes en vente et marketing, et 6 personnes en R&D.

Au 30 juin 2018, les effectifs de la société, en fin de période et hors sous-traitance, atteignaient 81 collaborateurs (dont 14 Keepixo) contre 52 à fin décembre 2016.

De même les autres achats et charges externes ont augmenté de 37% (29% sans Keepixo) suite au recours à de la sous-traitance pour compléter ses ressources en R&D de 6 personnes et pour renforcer ses équipes opérations et support de 6 personnes, ressources basées au Vietnam, en Roumanie, et en Inde.

Ainsi le résultat d'exploitation affiche une perte de -2,2 M€ contre -1,1 M€ au 30 juin 2017.

Le crédit d'impôt recherche (CIR) s'élève à 0,5 M€, en hausse par rapport au 1^{er} semestre 2017 suite à l'embauche de nouveaux ingénieurs R&D en 2017 et à l'acquisition de Keepixo dont le CIR s'élevait à 95 K€ sur la période.

Le résultat net s'inscrit en perte de -1,8 M€.

Situation de trésorerie au 30 juin 2018

Au 30 juin 2018, le Groupe affiche au bilan des capitaux propres de -0,8 M€, une dette financière de 3,1 M€, contre 2,8 M€ au 30 juin 2017 et une trésorerie de 1,5 M€, contre 2,3 M€ au 30 juin 2017.

Pour rappel, Anevia a modifié, à l'occasion de son Assemblée Générale du 28 juin, la période et les modalités d'exercice des bons de souscription d'actions (BSA) de la Société émis le 17 juillet 2017 au profit de tous ses actionnaires, à savoir :

- La période d'exercice des BSA a été prolongée du 24 juillet 2018 au 31 décembre 2018 à minuit inclus. Les BSA non exercés à cette date perdront toute valeur et deviendront caducs
- Six (6) BSA donneront le droit de souscrire à une (1) action nouvelle de la Société d'une valeur nominale unitaire de 0,05 euro à un prix égal à 3 euros (contre 4,7 euros initialement).

L'exercice de tout ou partie des BSA d'ici la fin de l'année, permettra à la société de renforcer ses fonds propres et de participer au financement de sa croissance future.

DEVELOPPEMENTS RECENTS

Renforcement de l'organisation commerciale en Amérique du Nord

Avec l'Europe et l'Amérique du Sud, l'Amérique du nord constitue l'un des marchés prioritaires d'Anevia sur lequel sont présents de nombreux clients et prospects de l'activité Telecom (plus d'une quinzaine d'opérateurs Telecom clients aujourd'hui, notamment ATNI et The Weather Channel).

Afin de consolider ce marché et d'être en mesure d'en saisir toutes les opportunités, Anevia a renforcé son organisation commerciale en Amérique du nord avec la nomination de deux VP Sales expérimentés

Partenariat avec Minerva Networks dans le lancement d'une offre OTT aux Etats-Unis

Minerva Networks, l'un des premiers fournisseurs mondiaux de solutions à destination du marché de la télévision payante, a lancé en partenariat avec Anevia une nouvelle offre OTT aux Etats-Unis.

Ce service clé en main, déployé en marque blanche, à destination des opérateurs télécoms clients de Minerva Networks sera embarqué sur une infrastructure mutualisée, traduisant un modèle d'OPEX pour les opérateurs et intégrant toutes les fonctionnalités OTT (Catch-up TV, Restart TV, Pause of Live TV et Network DVR - y compris Cloud DVR US) qui pourront être proposées aux clients de ces opérateurs.

Premiers succès des technologies de *low latency*

Introduite par la chaîne de diffusion OTT, la réduction de la latence est devenue une exigence très forte des utilisateurs afin de regarder les principaux événements au plus proche du temps réel, renforcée notamment par l'utilisation des réseaux sociaux pour commenter les contenus télévisés.

A l'occasion de la coupe du monde de football en Russie, Anevia a notamment déployé pour **Red Bee Media**, fournisseur international de services broadcast et media, une solution d'encodage virtualisée permettant la retransmission des matchs en direct dans tous les restaurants Mc Donald's de Suède. La simplicité de déploiement de cette technologie a permis de réduire pour le client les délais de mise en place de plusieurs mois à quelques jours seulement.

Anevia s'est également associé à **Viaccess-Orca** (groupe Orange), l'un des fournisseurs mondiaux de premier plan de plateformes OTT et IPTV, pour fournir à ses clients une solution de streaming en direct à très faible latence. La solution, motivée par la frustration des utilisateurs à visionner des émissions en direct, telles que des événements sportifs, avec un léger retard, permettra aux téléspectateurs de tout visualiser en direct avec un délai inférieur à une seconde alors que le délai standard de diffusion était actuellement de huit secondes et entre 30 et 60 secondes avec les autres systèmes OTT traditionnels.

PERSPECTIVES

Retour à un modèle de croissance rentable dès 2019

Au second semestre, Anevia restera focalisé sur sa feuille de route en vue de retrouver dès 2019 un modèle de croissance rentable. Pour y parvenir, Anevia s'appuiera sur les investissements technologiques et commerciaux engagés ces derniers mois et qui devraient se traduire par :

- La montée en puissance commerciale de l'offre d'encodage ;
- La virtualisation de l'offre logiciel du Groupe lui permettant de faire bénéficier à ses clients d'une simplicité de déploiement, de configuration et d'exploitation sans compromis sur la performance ;
- Une amélioration du mix produits intégrant plus de vente de logiciels ;
- Une rationalisation des dépenses.

Prochaine publication : le 30 janvier 2018, chiffre d'affaires de l'exercice 2018

A propos d'ANEVIA

Anevia, éditeur de logiciels pour la distribution en OTT et IPTV de la télévision et de la vidéo en direct, en différé et à la demande (VOD), offre un portefeuille complet de solutions de compression vidéo, de têtes de réseaux IPTV multiécran, de Cloud DVR et de CDN.

Anevia développe des technologies innovantes qui permettent de regarder la télévision partout, à tout moment et sur n'importe quel terminal, y compris en 4K Ultra HD.

Anevia adresse le marché des opérateurs de télécommunications et de télévision payante de renommée mondiale, des diffuseurs de contenus, et les fournisseurs de services vidéo dans les secteurs de l'hôtellerie, de la santé et des entreprises, publiques et privées.

Fondée en 2003, Anevia est une entreprise pionnière dans le développement de solutions logiciel flexibles et évolutives. La société contribue activement à plusieurs associations des domaines de la télévision, de la santé et des entreprises dont elle est membre.

Basée en France, avec des bureaux régionaux aux États-Unis, à Dubaï et à Singapour, Anevia est cotée sur le marché d'Euronext Growth à Paris.

Pour plus d'informations, rendez-vous sur www.anevia.com.

Contacts

ANEVIA

Stacie DESPLANQUES
VP Product Marketing
Tel : +33 1 81 98 32 40
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

