



**Laurent Lafarge**

Président d'Anevia

“ *Keepixo, rapprochement stratégique pour Anevia* ”

Propos recueillis par Christophe Voisin, publié le 08/02/2019 à 16h00



## **Boursier.com : Pouvez-vous rappeler le positionnement d'Anevia ?**

L.L. : Depuis plusieurs années, le marché de la télévision et de la vidéo vit une profonde mutation marquée par les offres de nouvelles générations d'acteurs " pure player OTT ".

La mobilité, la multiplication des terminaux, le multiécran, le " binge watching " et la personnalisation du contenu sont autant de nouveaux usages pratiqués par les consommateurs auxquels doivent répondre les acteurs traditionnels de l'industrie (opérateurs, diffuseurs, média). Anevia est un éditeur de logiciels qui s'inscrit au coeur de cette révolution en apportant aux acteurs traditionnels des solutions technologiques innovantes qui permettent de regarder la télévision partout, à tout moment et sur n'importe quel terminal, y compris en 4K et Ultra HD. Ils peuvent ainsi grâce à Anevia offrir des services innovants de télévision et de vidéo en direct, en différé multiécran (Catch Up TV, Replay, Cloud DVR, Start Over, ...). Anevia dispose d'un portefeuille unique, complet de solutions de bout en bout de la compression vidéo, de têtes de réseau IPTV multiécran, de Cloud DVR et de CDN. Anevia adresse le marché des opérateurs de télécommunications et de télévision payante de renommée mondiale, de diffuseurs de contenus, et les fournisseurs de services vidéo dans les secteurs d l'hôtellerie, de la santé et des entreprises publiques et privées.

## **Boursier.com : Pourquoi avez-vous acquis Keepixo ?**

L.L. : Keepixo est une société experte dans les technologies logiciel de compression vidéo. Ce rapprochement, aujourd'hui finalisé, est stratégique pour Anevia et l'intégration des équipes et des produits s'est réalisée s'est réalisée avec succès nous permettant avec leur offre Genova d'élargir notre proposition de valeur aux technologies d'encodage, de proposer une offre plus globale à nos clients et prospects et ainsi de mieux répondre à leurs besoins en renforçant notre positionnement au coeur de la chaîne de valeur de la distribution en OTT de la télévision et de la vidéo. Cette offre d'encodage a bénéficié de l'expertise technologique des deux entreprises et de la mutualisation de nos ressources pour développer la cinquième génération de Genova Live, qui associe les dernières avancées technologiques telles que la 4K, la faible latence, l'Ultra HD (UHD) et la

virtualisation.

Anevia occupe dès lors une position unique et une capacité d'offre de bout en bout qui nous permet d'adresser le marché avec plus d'efficacité et de crédibilité. Plusieurs clients existants d'Anevia ont d'ores et déjà intégré cette technologie d'encodage au coeur de leur chaîne de distribution en OTT et IPTV de la télévision et de la vidéo.

### **Boursier.com : Comment s'est déroulé l'exercice 2018 ?**

L.L. : Nous avons enregistré une croissance globale de 12%, intégrant la contribution de Keepixo sur la période.

L'activité Telecom, en progression de 11% avec Keepixo, a été marquée par la signature de 20 nouveaux clients et des avancées commerciales importantes. Nous avons notamment concrétisé le partenariat avec Minerva Networks et ComNet dans le cadre du lancement de leur nouvelle offre OTT en septembre 2018 aux US, l'un de nos marchés stratégiques, en déployant notre solution NEA-CDN auprès de deux premiers opérateurs américains. A cette occasion, la plateforme mutualisée (NEA LIVE et Cloud DVR) issue de ce partenariat a été enrichie de capacités d'encodage Genova. Nous avons poursuivi le déploiement de nouveaux projets, dans le cadre des nombreux contrats pluriannuels pour le compte de clients existants qui souhaitent être accompagnés dans la durée dans leur mutation vers l'OTT. A ce titre, nous pouvons citer notamment Telecom en Amérique Latine, issu du rapprochement entre Telecom Argentina, notre client historique Cablevision, mais également Net + en Suisse, Post au Luxembourg, Canal+ en France.... S'agissant de notre activité Entreprise, nous avons renoué avec la croissance en 2018 (+18%), fort de nos référencements auprès de 3 des 5 premiers intégrateurs mondiaux et de notre partenariat avec Canal+ qui s'est traduit notamment par le déploiement de notre tête de réseau auprès de plus d'une dizaine d'établissements de santé.

### **Boursier.com : Votre situation financière semble fragile. Comptez-vous la renforcer ?**

L.L. : Nous venons de renforcer nos fonds propres en fin d'année avec la réalisation d'une augmentation de capital d'un montant de 1,2 ME. Concomitamment, nous avons émis des BSA permettant de lever le même montant.

### **Boursier.com : Etes-vous favorable à un éventuel adossement ?**

L.L. : Toute notre énergie est aujourd'hui focalisée sur le développement et le succès d'Anevia. Des recrutements de qualité ont été réalisés, notre offre et nos solutions sont pertinentes et en parfaite adéquation avec les besoins des acteurs du marché, nous avons des partenaires de grande qualité, évoluons sur un marché porteur, et

nous avons des partenaires de grande qualité, évoluons sur un marché porteur, et bénéficions de ressources pour assurer notre déploiement à l'international. Nous disposons ainsi de tous les atouts pour poursuivre notre développement et mener à bien notre projet afin d'atteindre nos ambitions et créer de la valeur pour nos actionnaires.