

## RESULTATS ANNUELS 2016

- Retour à l'équilibre
- Situation financière renforcée par l'augmentation de capital
- Des opportunités à saisir sur un marché en fort décollage
- Une feuille de route claire pour poursuivre la dynamique commerciale et technologique

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 de l'exercice 2016 arrêtés par le Conseil d'Administration et dont les procédures d'audit ont été effectuées par les Commissaires aux Comptes.

French GAAP En M€, au 31/12 <sup>(1)</sup>	2016 12 mois	2015 12 mois
<b>Chiffre d'affaires</b>	11,7	7,5
Marge brute	9,1	5,8
<i>En % du chiffre d'affaires</i>	78%	77%
Charges d'exploitation	(9,6)	(11,0)
<i>En % du chiffre d'affaires</i>	82%	147%
<b>Résultat d'exploitation</b>	(0,5)	<b>(5,2)</b>
CIR	0,6	0,3
Résultat d'exploitation, majoré du CIR	0,1	(4,9)
<b>Résultat net de la période</b>	0,1	<b>(5,3)</b>

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

### RAPPEL ACTIVITÉ 2016 Une croissance restaurée

En 2016, Anevia a enregistré une croissance solide sur l'ensemble de ses activités. Le second semestre en particulier s'est inscrit à un niveau supérieur à celui du premier semestre permettant d'afficher sur l'année un chiffre d'affaires en hausse de 55%. Ainsi, depuis 2014, Anevia enregistre une croissance moyenne annuelle (TCAM) de +18%.

Anevia affiche une très bonne dynamique de l'activité Telecom, avec la signature de sept nouveaux opérateurs de premier plan à l'international. L'année a notamment été marquée par le contrat avec Cablevision Argentina, l'un des câblo-opérateurs majeurs en Amérique du Sud, filiale du groupe Clarin, le plus grand groupe de média argentin, pour un montant record depuis la création d'Anevia. Dans le cadre de ce contrat, Anevia a été choisi pour lancer la nouvelle

plateforme de Cablevision Argentina en s'appuyant exclusivement sur les solutions OTT, une révolution dans le paysage médiatique argentin.

Anevia a également réalisé de nombreux projets pour le compte de clients Telecom existants au cours de l'année, en particulier Canal+ et France Télévision en France, Net+ en Suisse Romande, Post Technologies au Luxembourg. L'année 2016 aura également été l'occasion de poursuivre son partenariat stratégique avec Arris, l'un des premiers intégrateurs mondiaux, avec la livraison d'une nouvelle commande à The Weather Channel aux Etats-Unis.

Enfin l'activité Entreprise a été marquée par le lancement en juin de la nouvelle Tête de Réseau Flamingo qui a été livrée à l'ensemble des intégrateurs partenaires d'Anevia. Conçue sur la base de serveurs standards, Flamingo offre des fonctionnalités étendues pour répondre aux nouveaux besoins et usages du marché. Cette offre renouvelée a permis au Groupe de consolider et d'étendre ses partenariats existants.

## **RESULTATS ANNUELS 2016**

### **Retour à l'équilibre**

Dans ce contexte de forte croissance, Anevia est parvenu à maintenir en 2016 un taux de marge brute élevé de 78% équivalent à 2015, malgré une évolution du mix produit en faveur des ventes de système moins contributives en termes de marge.

Sur la période, le plan de rationalisation des coûts initié par Anevia en 2015 a permis de réduire significativement les charges opérationnelles qui diminuent de près de 15% à 9,6 M€ contre 11,0 M€ en 2015.

Au total, le résultat d'exploitation, majoré du CIR qui s'élève à 0,6 M€, dépasse l'équilibre pour atteindre 72 K€ sur l'exercice 2016, contre une perte opérationnelle, majorée du CIR, de -4,8 M€ en 2015.

Le résultat net s'élève à 111 K€ en 2016 contre une perte nette de -5,3 M€ en 2015.

### **Situation financière renforcée avec l'augmentation de capital**

En février 2017, Anevia a réalisé avec succès une augmentation de capital avec maintien du DPS lui permettant de lever près de 2,0 M€ auprès des marchés financiers. Au-delà des moyens supplémentaires que cette opération lui donne pour accélérer la mise en œuvre de son plan de développement, elle lui aura permis également de reconstituer ses fonds propres conformément à la réglementation en vigueur.

Au 31 décembre 2016, Anevia disposait, hors fonds levés dans le cadre de l'augmentation de capital, d'une trésorerie de 2,1 M€, avant encaissement du CIR 2015 qui n'avait pas encore été versé à cette date. Pour rappel, cette trésorerie était de 2,7 M€ au 31 décembre 2015 et de 3,1 M€ au 30 juin 2016.

## **DES OPPORTUNITÉS À SAISIR SUR UN MARCHÉ EN FORT DÉCOLLAGE**

Afin d'accélérer son développement, Anevia s'appuiera sur un marché extrêmement porteur, en profonde transformation, alors que la télévision n'est plus consommée aujourd'hui comme elle l'était hier, marquée par les offres de nouvelles générations d'acteurs pure player OTT comme Netflix, Amazon, ou iTunes. Mobilité, multiplication des terminaux, multi-écrans, *binge*

*watching*<sup>1</sup>, personnalisation du contenu sont autant de nouveaux usages pratiqués par les consommateurs d'aujourd'hui auxquels doivent répondre les acteurs traditionnels de l'industrie – opérateurs, diffuseurs, média – s'ils veulent continuer d'exister demain.

Certains ont déjà initié des démarches en ce sens, mais nombreux sont ceux qui doivent encore faire évoluer leur modèle pour accompagner cette mutation de leur marché.

Anevia s'inscrit au cœur de cette révolution en apportant des solutions technologiques innovantes aux acteurs traditionnels pour répondre à ces nouveaux modes de consommation.

## PERSPECTIVES

### Une feuille de route claire pour poursuivre la dynamique commerciale et technologique

Après une année 2016 qui aura permis de restaurer les fondamentaux et les conditions de la croissance future, et fort de moyens renforcés par l'augmentation de capital, Anevia souhaite capitaliser dès 2017 sur l'environnement de marché favorable en articulant sa stratégie autour de deux axes prioritaires : le développement commercial et l'intensification de ses investissements R&D.

Sur le volet commercial, Anevia s'appuiera sur sa forte intégration dans l'écosystème de la distribution vidéo, qui lui permet de s'associer aux meilleurs acteurs de la chaîne (best of breed), pour proposer aux opérateurs une offre complète, répondant à leurs problématiques, et totalement interopérable. Cette stratégie a déjà porté ses fruits à plusieurs reprises avec par exemple le consortium Anevia – Minerva – Verimatrix qui a permis de remporter plus de 30 références, dont notamment les contrats Cablevision Argentina ou Net+.

Anevia focalisera ses efforts sur 3 zones prioritaires : les Etats-Unis et l'Europe, les deux premiers marchés mondiaux de la télévision concentrant à eux seuls plus de 60% des revenus générés par la télévision et dans lesquels les principaux partenaires et clients d'Anevia sont localisés. Anevia dirigera également ses efforts commerciaux vers l'Amérique Latine, une région dans laquelle les revenus liés aux contenus video OTT et le nombre d'abonnés au service de video à la demande par abonnement devraient être multipliés par 3 d'ici à 2021 d'après un rapport du cabinet d'analyse Digital TV Research « Global OTT TV and Video Forecasts ».

Sur l'activité Entreprise, fort d'une offre renouvelée, Anevia s'attachera à renforcer ses relations avec ses partenaires intégrateurs existants et à en recruter de nouveaux. L'objectif est d'adresser de nouvelles zones géographiques non encore couvertes mais également de nouveaux marchés à fort potentiel pour commercialiser ses solutions.

Sur le volet technologique, Anevia compte intensifier ses développements R&D notamment :

- En modernisant son logiciel et son mode de distribution ;
- En développant une fonction remplacement publicitaire afin de permettre aux opérateurs de proposer une publicité ciblée à leurs abonnés ;
- En optimisant le temps de latence pour une meilleure expérience utilisateur lors de transmission en live.

Conjugué à ces développements, Anevia renforcera son offre de services afin de répondre mieux aux besoins d'accompagnement de ses clients dans la durée et améliorera/ intégrera des processus métiers à ses logiciels pour permettre une plus grande industrialisation.

---

<sup>1</sup> *Binge Watching* : regarder la télévision pendant de plus longues périodes de temps que d'habitude, le plus souvent en visionnant à la suite les épisodes d'une même série.

Anevia entend ainsi soutenir la croissance de ses activités et accompagner la forte demande des acteurs traditionnels dans leur mutation inéluctable vers plus d'OTT en leur proposant des solutions qui leur permettent de répondre aux constantes évolutions des modes de consommation.

### 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 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 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. Pour toute information complémentaire : [www.anevia.com](http://www.anevia.com)

### Contacts

#### ANEVIA

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

#### ACTIFIN

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



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

