

CHIFFRE D’AFFAIRES DU 1^{ER} SEMESTRE 2016 : 5,7 M€

- Poursuite de la dynamique engagée fin 2015
- Signature d’un contrat Telecom historique en Amérique du Sud
- Renforcement de l’organisation commerciale pour accompagner la croissance
- Confirmation des objectifs de croissance et de rentabilité pour 2016

Gentilly, le 20 juillet 2016 – Anevia, éditeur de logiciels pour la distribution de vidéos en direct et à la demande, annonce son chiffre d’affaires pour le 1^{er} semestre 2016.

FRENCH GAAP, M€, AU 30/06	S1 2016 ⁽¹⁾	S2 2015	S1 2015
Ventes de systèmes	2,8	2,2	1,1
Ventes de licences	1,7	1,6	0,4
Prestations de services	0,3	0,6	0,2
Maintenance	0,9	0,8	0,6
TOTAL	5,7	5,2	2,3

(1) données non auditées

Comme anticipé, la dynamique réinitée au second 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.

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

Poursuite de la dynamique commerciale sur l’ensemble des activités

FRENCH GAAP, M€, AU 30/06	S1 2016	S2 2015	S1 2015
Telecom	3,2	2,7	1,0
Entreprise	2,5	2,5	1,3
TOTAL	5,7	5,2	2,3

Les segments Entreprise et Télécom ont contribué à la croissance au 1^{er} semestre 2016, enregistrant des niveaux d’activité en ligne avec les objectifs qu’Anevia s’était fixé sur la période.



Entreprise : reprise d'un cycle de ventes normatif

Sur l'activité **Entreprise** (44% du chiffre d'affaires), le chiffre d'affaires s'établit à 2,5 M€, confirmant, après deux semestres dynamiques, la reprise d'un cycle de ventes normatif.

Durant les six premiers mois de l'année, Anevia a notamment bénéficié :

- du passage obligatoire, à compter du 5 avril, à la TNT HD en France, qui s'est traduit pour Anevia par l'accompagnement de plus d'une centaine d'établissements de santé et plusieurs dizaines d'hôtels qui ont changé leurs équipements de distribution TV ;
- du lancement en juin de la nouvelle version de sa Tête de Réseau Flamingo, qui a déjà été livrée auprès de quelques premiers partenaires clients et dont le déploiement devrait s'intensifier dans les prochains mois ;
- de la poursuite du partenariat avec l'un des premiers fournisseurs de solutions multimédia et informatiques pour les hôtels et les établissements de santé en Europe. Ce partenariat s'est traduit au 1^{er} semestre par de nouvelles commandes significatives, représentant plus de 150 nouveaux déploiements de Têtes de Réseau (ancienne et nouvelle génération depuis juin) sur la période.

Telecom : signature en direct d'un nouveau client majeur en Amérique du Sud

Sur l'activité **Telecom** (56% du chiffre d'affaires), le chiffre d'affaires a enregistré une progression séquentielle de 19% par rapport au second semestre 2015.

Cette nouvelle progression du segment Telecom a bénéficié de l'effet conjugué de deux facteurs favorables. D'une part, plusieurs clients historiques de référence ont renouvelé leur confiance dans les solutions Anevia en signant de nouvelles commandes significatives et notamment :

- Canal+, l'un des premiers groupes audiovisuels en France, a renforcé sa plateforme en y ajoutant de nouveaux serveurs de la nouvelle gamme en mode « appliance » d'Anevia (produit préconfiguré matériel et logiciel). Anevia a également livré à Canal+ sur la période plusieurs serveurs délocalisés pour ses activités de Canal+ Overseas aux Antilles, à la Réunion et en Afrique ;
- NetPlus, l'un des principaux fournisseurs en Suisse Romande de contenus multimédia, a été l'un des premiers clients à migrer sa plateforme vers la nouvelle technologie de stockage EDS d'Anevia, passant ainsi d'une offre IPTV disponible depuis un seul écran à une offre Cloud DVR multi-écrans. NetPlus a également été convaincu par la nouvelle gamme d'offre en mode « appliance » et commandé plusieurs serveurs NEA-DVR à Anevia au 1^{er} semestre.

D'autre part, la signature en direct d'un nouveau client Telecom majeur, l'un des plus grands câblo-opérateurs en Amérique du Sud, pour un contrat pluriannuel, dont une première tranche de plus d'un million d'euros a déjà été livrée et facturée au 1^{er} semestre 2016, représentant le contrat le plus important conclu par Anevia depuis sa création.

Parallèlement à la signature par Anevia de ces contrats en direct, la dynamique commerciale du segment Telecom s'appuie également sur les partenariats stratégiques mis en place avec des intégrateurs mondiaux. Celui notamment avec Arris aura permis de conclure en 2015 un contrat majeur avec The Weather Channel aux États-Unis dont le déploiement se poursuit actuellement. En outre, la confirmation, en janvier dernier, du rachat de Pace (UK) par Arris (USA), pour un montant de 2,1 milliards de dollars, s'est traduite momentanément par un ralentissement des processus de décision, pénalisant sur la période le déroulement du partenariat. Néanmoins, celui-ci devrait rapidement repartir sur un rythme soutenu alors qu'Anevia conserve aujourd'hui toute la confiance d'Arris.

Renforcement de l'organisation commerciale

Après avoir rationalisé la structure en 2015, Anevia a renforcé au 1^{er} semestre son organisation commerciale avec le recrutement de Gregory Samson en tant que VP Worldwide Sales Telecom, afin d'accompagner sa croissance.



Grégory travaillait auparavant pour Arkena (anciennement TDF Media Service/ Groupe TDF), où il a occupé successivement les fonctions de « VP Sales & Business Development » pour l'une des filiales, Cognacq-Jay Image, puis de « Senior VP Sales » pour le Groupe. Il intègre le Comité de Direction d'Anevia, responsable du pilotage du Groupe et de la mise en œuvre des orientations stratégiques définies par le Conseil d'Administration.

L'équipe commerciale Telecom qu'il dirige se renforce également de deux commerciaux expérimentés, Céline Taboada et Erwan Rouet, qui travaillaient auparavant respectivement chez Arkena et Witbe, leader de la Qualité d'Expérience Utilisateur (QoE) des services numériques.

Trésorerie au 30 juin 2016

Au 30 juin 2016, Anevia disposait d'une trésorerie de 3,0 M€, contre 2,7 M€ au 31 décembre 2015.

Perspectives : confirmation des objectifs de croissance et de rentabilité

Après une année 2015 marquée par la relance d'une dynamique commerciale solide sur l'ensemble du périmètre d'activité et la production de premiers effets positifs issus des mesures stratégiques mises en place par le Groupe sur la période, l'année 2016 devrait permettre de confirmer cette inflexion et de bénéficier du plein effet de ces mesures sur la base d'une année pleine.

Ainsi, Anevia réaffirme 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

