

Netgem

Comptes semestriels 2017

28 juillet 2017

Netgem en bref

- Netgem développe et commercialise une **suite logicielle** dans le **cloud** autour du **divertissement numérique pour la maison connectée**
- Nos actifs et notre expérience en matière de **sécurité** et **d'expérience utilisateur**, combinés à nos **partenariats dans les équipements et les contenus**, font de nous un partenaire privilégié pour les opérateurs qui cherchent à **fidéliser et augmenter les revenus de leur base d'abonnés**
- Netgem a été créée en 1996 et travaille avec des marques de premier plan telles que EE, Elisa, Post et Totalplay, qui gèrent plusieurs millions de foyers dans plus de 20 pays

Produits : une suite logicielle pour la maison connectée, ouverte et bout-en-bout



PLATEFORME DE STB VIRTUELLE : DIAMOND

Scalable, Sure, Economique
La virtualisation des services de
set-top box



APPLICATIONS MULTI-ÉCRANS

Personnelle, Simple, Fluide
L'expérience TV de demain sur
tous les écrans



MIDDLEWARE

Stable, compact, ouvert
Pour connecter les équipements
en préservant les données
privées

De nombreux partenaires pour le contenu



De multiples récompenses



Best TV Experience Enhancement Award

*The most acclaimed company in the industry
with 5 nominations at TV Connect 2016

netgem's #TelcoTV Awards

FINALIST



MEETING THE
OTT CHALLENGE

FINALIST



BEST MOBILE APP MEDIA,
FILM, TV OR VIDEO

WINNER



MULTI-SCREEN
EXPERIENCE

FINALIST



SECOND SCREEN
EXPERIENCE

FINALIST



BEST CONNECTED
HOME SERVICE

WINNER



CONTRIBUTION TO USER
EXPERIENCE
COMMENDED
BEST TV SERVICE

FINALIST



BEST
MULTI-SCREEN TV

FINALIST



Le futur de notre industrie

Orange is to 'virtualise' its set-top box, removing the TV decoder from its dual-box Livebox device completely within the next five years... The box will disappear into the cloud.

Stéphane Richard, PDG Orange, April 2017

- Netgem a anticipé et met en oeuvre cette révolution depuis plus de 3 ans par ses investissements sur sa plateforme de STB virtuelle Diamond
- Elle fixe le cap stratégique et les objectifs financiers des prochaines années

Des investissements anticipés

- Netgem a livré et opère depuis plus de 3 ans la première génération de cloud avec EE aux Royaume Uni
- Toute la démarche commerciale se construit aujourd'hui sur la base d'une offre virtualisée (Ooredoo, Purtel)
- La transformation des clients existants est entamée (Post)
- L'essentiel des investissements R&D se concentre dorénavant sur l'enrichissement incrémental des services fournis par la plateforme Diamond et l'expérience client

Des conséquences sur le modèle d'affaires

- Réduction de la “dépendance économique” au hardware confirmé par l'accord ZTE
- La génération de cash devrait être favorablement impactée par la réduction du BFR
- La marge générée par le business cloud croît avec la base de clients finaux (modèle SaaS)
- Le passage de concurrent à partenaire ouvre des opportunités nouvelles de développement d'affaires pour valoriser les actifs logiciels auprès d'équipementiers

Focus : Soundbox by Netgem

- Plateforme virtuelle Diamond + enceinte connectée premium
 - Fusion des services audio et video au sein d'une même application
 - Un seul équipement pour tous les écrans et toutes les pièces de la maison
- Pour les Telco
 - Différenciation
 - Arpu additionnel
 - Réduction de Capex
- Pour les consommateurs
 - Simplicité maximale
 - Limite le nombre d'équipements, télécommandes, application
 - Expérience utilisateur unifiée

Faits marquants S1'17

- Très bonne performance des clients européens
- Pénétration croissance plateforme de STB virtuelle Diamond
- Premiers retours favorables Soundbox
- 2 nouveaux marchés annoncés : Purltel / Allemagne + Ooredoo Oman
- Accord stratégique de licence logicielle signé avec ZTE et Totalplay au Mexique
 - Impact du passage en mode SaaS sur la marge et le chiffre d'affaires
- Ralentissement temporaire sur l'Asie
- Mise en place de solutions de financement à disposition de certains clients stratégiques
 - suite et fin, remboursement régulier attendus
- Vitis : dynamique commerciale au rendez-vous
- Dividende de 15 centimes par actions versés en juin 2017
- Programme d'achat d'actions : détention de 7,9% du capital en trésorerie

M€ - consolidé	S1'17	S1'16	Var. 17/16	
Chiffre d'affaires	32.9	39.1	-16%	(6.2)
Marge brute	12.7	14.6	-13%	(1.9)
Total dépenses opérationnelles	(10.0)	(11.2)	-11%	1.2
dont R&D	(3.3)	(3.0)	11%	(0.3)
dont S&M	(4.5)	(5.7)	-22%	1.2
dont G&A	(2.2)	(2.5)	-12%	0.3
Résultat opérationnel courant	2.7	3.4	-20%	(0.7)
Exceptionnel	0.4	(0.1)	ns	0.5
Résultat opérationnel	3.1	3.3	-6%	(0.2)
Produits de placement	0.2	0.2	5%	0.0
Résultat financier	(0.3)	0.7	-140%	(1.0)
Résultats avant impôts	3.0	4.2	-28%	(1.2)
Impôt	(0.9)	(1.6)	-40%	0.6
MEE	(0.8)	0.0	ns	(0.8)
Résultat net	1.3	2.7	-50%	(1.3)

M€ - consolidé IFRS	6/30/2017	12/31/2016	var.
Ecart d'acquisition	5,3	5,3	0,0
Immobilisations corporelles	0,6	0,7	-0,1
Participations	6,0	6,4	-0,4
Actifs financiers non courants	5,8	6,2	-0,4
Impôts différés actifs	4,4	4,9	-0,6
Stocks	0,3	1,0	-0,7
Clients	16,2	18,2	-2,0
Autres actifs courants	8,6	10,6	-2,0
Actifs financiers courants	7,5	3,4	4,0
Trésorerie	33,1	32,8	0,3
TOTAL DES ACTIFS	87,8	89,6	-1,8

M€ - consolidé IFRS	6/30/17	12/31/16	var.
Capitaux propres	49,4	54,2	-4,8
Avantages au personnel	0,2	0,2	0,0
Passifs financiers non courants	4,4	6,3	-1,9
Passifs financiers courants	6,0	3,3	2,8
Provisions - part courante	2,4	2,7	-0,3
Fournisseurs et comptes rattachés	19,2	17,2	2,0
Autres passifs courants	6,2	5,8	0,4
TOTAL DES PASSIFS	87,8	89,6	-1,8

CAF après impôt	2,0	4,5
Variation de BFR	7,3	- 7,6
Cash flow généré par l'activité (A)	9,3	- 3,1
Acquisitions d'immobilisations incorporelles et corporelles	-	- 0,8
Acquisitions d'immobilisations financières nette des remboursements	- 4,5	- 0,0
Cash flow lié aux investissements (B)	- 4,5	- 0,9
Cash flow opérationnel (A)+(B)	4,8	- 4,0
Dividendes versés aux actionnaires	- 5,7	- 5,9
Remboursement d'emprunts et de dettes financières	- 1,9	- 0,5
Autres	-	0,1
Cahs flow lié au financement	- 7,5	- 6,0
Variation nette de la trésorerie	- 2,7	- 10,1

Perspectives

- 2017 : solide performance en Europe, retour à la normale Asie et 1ere livraisons sous licences au Mexique + confirmation du retour aux profit amorcé en 2015
 - Concrétisation des efforts entrepris pour adapter l'offre produits aux besoins des Telco
- Accompagner la croissance naturelle de nos clients et la dynamique de virtualisation
- Poursuivre l'effort d'élargissement de nos marchés
 - Ajouter un effort indirect grâce aux équipementiers pour le passage dans le cloud des opérateur IPTV : programme partenarial STB virtuelle Diamond
- Continuer d'enrichir la plateforme Diamond :
 - Toujours plus de services & contenu vidéo
 - Soundbox
 - Préparer la phase suivante vers la maison connectée
 - Passage dans le cloud Azure Microsoft : permet d'améliorer la mutualisation de l'effort d'innovation, élargissement à la maison connectée à effort de R&D constant

Projet d'OPRA de 25M€ septembre 2017

- Adapter la structure financière au nouveau modèle d'affaires “asset light” de la Société
 - Rationalisation effectuée : modèle licence ZTE, JV pour le développement de Vitis
 - Effort de R&D mutualisé : extension à la maison connectée à budget constant
 - Développement commercial au travers d'un écosystème partenarial
- OPRA de 25 M€ à **2.5€ par action**, soit 10 millions d'actions représentant 24,2% du capital
 - Reluer de 34% max. les actionnaires qui souhaitent accompagner le projet de développement, en limitant la prime sur le cours de bourse (+4.6% sur le cours de clôture du 27 juillet 2017)
 - Organiser une fenêtre de sortie aux autres actionnaires, sans peser sur le cours
 - Faire mieux connaître sa stratégie
- Les actionnaires fondateurs garantissent l'opération (couverture de 80% de l'OPRA)
- J2H restera actionnaire de référence post opération (>20%)
- Soumis à l'approbation de l'AGE et de l'AMF

Actionnariat au 31 décembre 2016

	% du capital	% des droits de vote
Famille Haddad	28,3%	29,7%
Eximium	12,3%	15,6%
Famille Guillaumin	10,1%	14,9%
Mousse partners	7,0%	5,2%
Dirigeants et employés	4,3%	5,3%
Auto détention	7,8%	5,8%
Public	30,2%	23,6%
Total	100,0%	100,0%

Merci !