

Présentation SFAF - comptes annuels

2017

8 mars 2018

Principes comptables 2017

- Application du référentiel IFRS, principes comptables cohérents avec ceux de 2016
- Audit finalisé, comptes validés par le conseil du 8 mars 2018
- Un seul secteur opérationnel
- Vitis mis en équivalence au 31/12/2016 co-contrôle

Résultats consolidés

Données IFRS en M€	2017	2016	Var.
Chiffre d'affaires	61.8	74.3	-17% - 12.5
Revenu net	24.6	27.5	-11% - 2.9
Dépenses opérationnelles	18.3	22.0	-17% - 3.7
Frais marketing et commerciaux	8.8	12.6	-30% - 3.8
Frais de recherche et développement	5.9	6.2	-5% - 0.3
Frais généraux	3.7	3.3	12% - 0.4
Ebitda	6.6	6.8	-2% - 0.2
Résultat opérationnel courant	6.3	5.5	14% - 0.8
Autres produits et charges opérationnels	0.8	3.2	-76% - 2.4
Résultat opérationnel	7.0	8.7	-19% - 1.7
Résultat financier	0.2	1.1	-79% - 0.9
Quote part des entreprises associées	- 2.0	- 0.1	ns - 1.8
Charge d'impôt	- 0.6	- 3.4	-81% - 2.7
Résultat net part du groupe	4.7	6.3	-26% - 1.7

Bilan consolidé

M€ - consolidé IFRS	31/12/2017	31/12/2016	var.
Ecart d'acquisition	5.8	5.3	0.5
Immobilisations corporelles	0.5	0.7	-0.1
Participation dans les entités associées	4.9	6.4	-1.5
Actifs financiers non courants	2.6	6.2	-3.6
Impôts différés actifs	4.5	4.9	-0.4
Total des actifs non courants	18.5	23.5	-5.0
Stocks	0.4	1.0	-0.6
Clients	16.4	18.2	-1.8
Autres actifs courants	6.3	10.6	-4.3
Actifs financiers courants	7.6	3.4	4.1
Trésorerie et équivalents de trésorerie	10.2	32.8	-22.6
Total des actifs courants	40.9	66.1	-25.1
TOTAL DES ACTIFS	59.5	89.6	-30.1

M€ - consolidé IFRS	31/12/2017	31/12/2016	var.
Capitaux propres	27.7	54.2	-26.5
Avantages au personnel	0.2	0.2	0.1
Passifs financiers non courants	2.9	6.3	-3.4
Total des passifs non courants	3.1	6.4	-3.3
Passifs financiers courants	3.0	3.3	-0.3
Provisions - part courante	1.9	2.7	-0.8
Fournisseurs et comptes rattachés	18.4	17.2	1.3
Autres passifs courants	5.3	5.8	-0.5
Total des passifs courants	28.6	28.9	-0.3
TOTAL DES CAPITAUX PROPRES ET PASSIFS	59.5	89.6	-30.1

Cash flows consolidé

Cash flow en M€	2017	2016
Résultat net	4.7	6.3
Résultat de mise en équivalence	2.0	0.1
Plus ou moins values de cession	- 0.5	3.3
Autre	0.3	1.5
Produits financiers nets	- 0.7	0.4
Produit / Charge d'impôt	0.6	3.4
CAF avant versement de l'impôt	6.4	7.6
Impôt versé	- 0.4	0.1
Diminution (augmentation) du BFR	8.0	2.8
Cash flow lié à l'activité (A)	14.0	4.9
Acquisitions nettes d'immobilisations financières	- 1.1	10.0
Autres investissements	- 0.4	1.4
Cash flow lié aux opérations d'investissement (B)	- 1.5	11.4
Cash flow opérationnel (A) + (B)	12.5	6.5
Augmentation (Réduction) de capital	- 25.0	0.3
Dividendes versés	- 5.7	5.9
Remboursement d'emprunt	- 4.1	10.0
Achat d'actions	- 0.9	1.8
Produits de placements	0.7	0.4
Cash flow lié aux opérations de financement (C)	- 35.0	3.1
Variation de trésorerie	- 22.6	3.6

Actionnariat

	Capital	Droits de vote
Famille Haddad	22.3%	29.9%
Eximium	8.4%	11.2%
Famille Guillaumin	8.0%	12.4%
Mousse partners	9.8%	7.6%
Employés et dirigeants	3.9%	4.8%
Auto-contrôle	6.3%	-
Flottant	41.4%	34.1%
Total	100.0%	100.0%

Perspectives 2018 : Le contexte des années précédentes

- Le Groupe a entamé depuis 3 ans une transition SaaS de son modèle d'affaires avec ses clients, et ce modèle est celui dans lequel les derniers recrutements opérateurs ont eu lieu
- La transition SaaS consiste à mieux aligner le modèle de Netgem et de l'opérateur qui passe de "client" à "partenaire distributeur" d'un service de divertissement digital
- Netgem passe d'un métier **d'équipementier** à celui **d'opérateur de divertissement digital** : la part de Netgem dans le "produit" (au sens du consommateur final) augmente, et donc la rémunération et la valeur qui passe du "contenant" au "contenu" et à l'usage
- Le partage de valeur entre Netgem et le distributeur est évidemment très variable selon les pays/projets, mais contribue globalement à une amélioration sensible du récurrent

Perspectives 2018-202X : OTT : Un paysage qui change

- La télévision, de toute son histoire, a été commercialisée par celui qui contrôlait l'infrastructure technique (cable, satellite, cuivre pour l'IPTV...)
- Avec l'OTT, cette "verticalisation" s'effondre et n'importe quel détenteur de droits peut commercialiser une application ou un équipement connecté permettant l'accès à une "expérience" audiovisuelle
- Les enjeux deviennent donc : contenus, expérience et distribution

Perspectives 2018 : OTT : Un paysage qui change

- Consumers looks for simplified, flexible & engaging subscription OTT experiences
- 86% of online consumers say they don't want to juggle multiple OTT services :
 - search for a simplified, centralized experience and aggregation services

Super Myway (Accenture digital consumer survey 2018)

- C'est très précisément le rôle de "plateforme" que Netgem joue depuis plusieurs années et a engagé un très important catalogue de contenus intégré dans une expérience unique de navigation à la maison (TV) et en mobilité

... barrière à l'entrée et valeur du contenu...



OTT : What'in it for us ?

- En passant nos clients dans le cloud, nous n'avons pas seulement amélioré notre modèle économique, nous avons fait de ces offres des offres OTT
- Rien n'empêche nos clients, et nous avec eux, de commercialiser ces offres indépendamment de l'offre broadband, dans tout autre réseau, toute autre commerciale, voire dans tout pays - dans la limite des droits
- Non seulement nos clients ne sont pas menacés par le "cord cutting", mais nous avons avec eux anticipé cette transition pour en faire une arme de conquête et de croissance
- Commercialement, nous évoluons vers une approche "par client" à une approche par produit/marché qui accroît très sensiblement le marché adressable

OTT : Notre modèle de croissance pour les années à venir ?

2004 - 2014

2015 - 2017

2018 - ...



Produit

Box TV

TV as a Service

Soundbox
+ TV as a Service

Marché

Opérateur IPTV
x3 play

Opérateurs IPTV
historiques et
nouveaux entrants

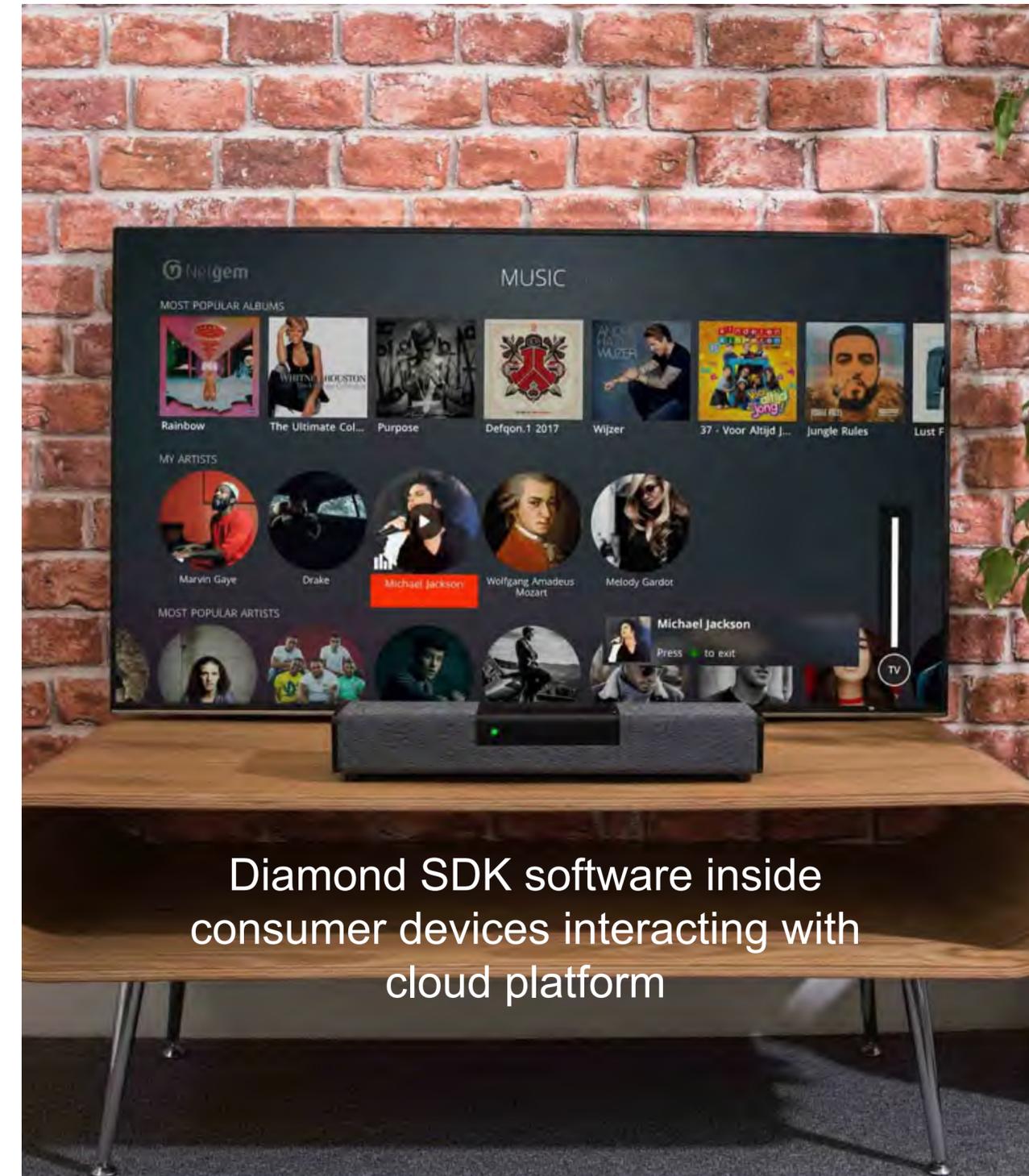
Accès direct au
consommateur + tout
distributeur disposant
d'une base d'abonnés
(y.c. Opérateurs)

OTT : Notre modèle de croissance pour les années à venir ?

- Élargir la distribution de nos services de divertissement digitaux, par nous-mêmes et en partenariat avec nos distributeurs/partenaires en profitant du développement de l'OTT qui rebat les cartes, et plus particulièrement des opportunités suivantes :
 - Offres bundles mobile + contenu
 - Offres équipements + contenus
- Utiliser la rupture technologique que représente les DVA (digital vocal assistant) qui installe une nouvelle génération d'équipements (enceintes vocales connectées) dans les foyers qui selon nous à terme substitueront le rôle actuel des "box" opérateurs de 1ère génération : Projet Soundbox.
- Ces nouvelles offres seront déployées progressivement en Europe en 2018.

L'audio connectée, cheval de Troie de l'OTT

- Avec la **Soundbox** Netgem apporte une nouvelle dimension "la TV, la vidéo et la qualité audio" dans le marché des assistants vocaux.
- Cette équipement sera à terme le coeur de la "smart home" remplaçant et élargissant le rôle de la "box" actuelle dans l'IPTV.
- Sa distribution, grâce au modèle OTT, ne se limite plus aux opérateurs broadband, et à la vente couplée avec l'accès Internet.
- 1ere commercialisation Soundbox en direct sous marque Netgem sur Amazon UK prévue S1'2018



Diamond SDK software inside consumer devices interacting with cloud platform

Onetgem