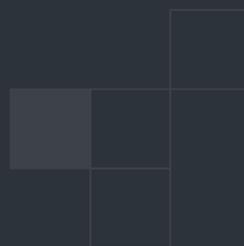
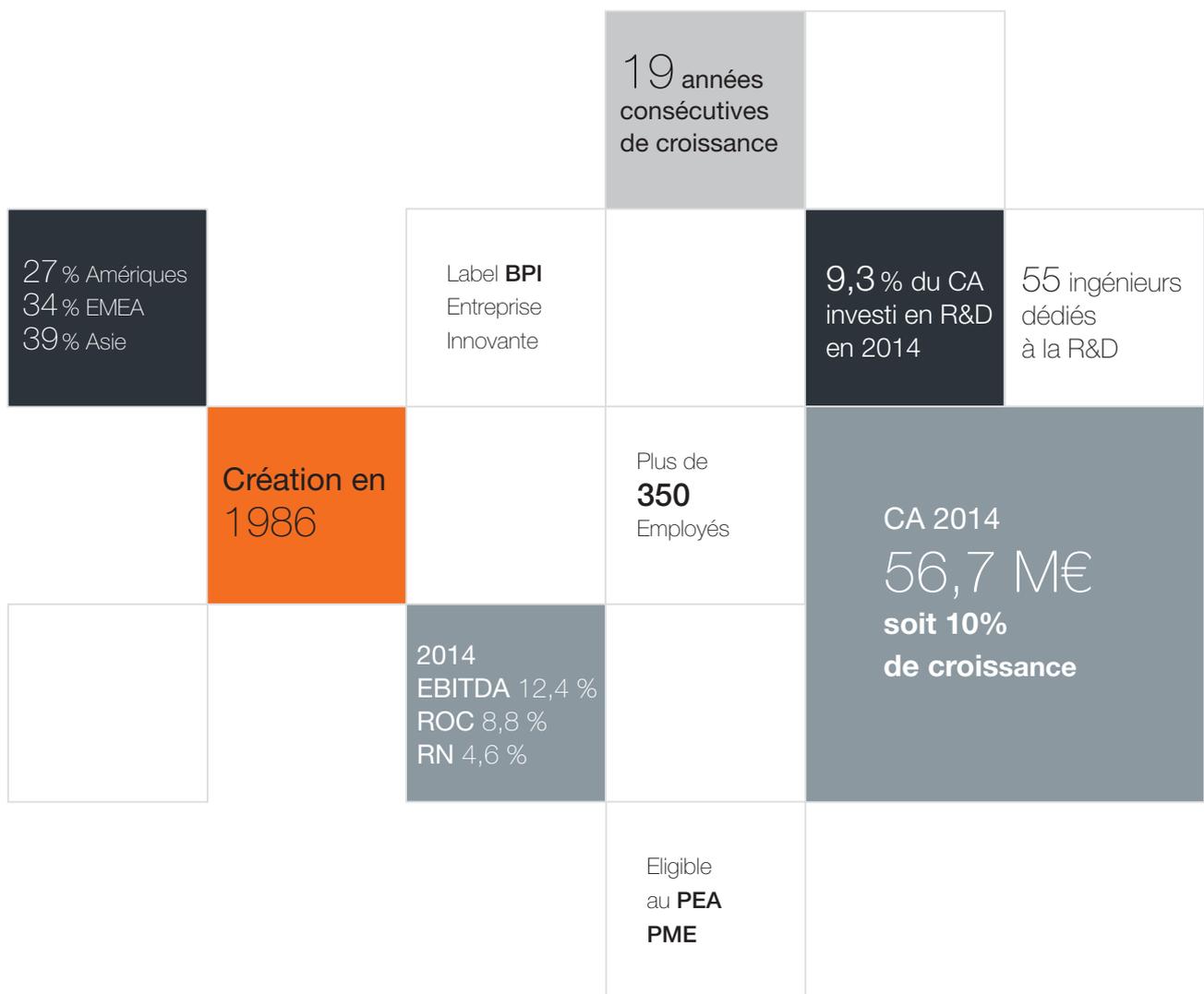


// RAPPORT ANNUEL
2014



Edito	P 3
Un peu d'histoire	P 4
Nos valeurs	P 5
Nos chiffres clés 2014	P 6
Bourse & Actionariat	P 7
Un savoir-faire technologique unique	P 9
Des relais de croissance identifiés	P 13
<ul style="list-style-type: none"> Le département systèmes de mesure d'antennes Le département de compatibilité électromagnétique Le département du contrôle environnemental et industriel 	P 14 P 16 P 18
Des atouts clés	P 21
Une équipe expérimentée et actionnaire	P 24
Résultats et perspectives	P 27
Annexes	P 32
<ul style="list-style-type: none"> Extrait du rapport financier annuel 2014 	



ÉDITO

“ MVG, 19 années de croissance et d'innovations !

Depuis son introduction en bourse sur Alternext en 2005, le groupe Microwave Vision (MVG) a multiplié par 6 son chiffre d'affaires grâce à une dynamique de croissance ininterrompue. Fort d'une expérience éprouvée en matière d'innovation interne et d'acquisitions (3 opérations réussies depuis 2007), MVG est aujourd'hui prêt à accélérer pour profiter des nouvelles opportunités de croissance de ses marchés : explosion des objets connectés, généralisation des technologies « sans fil », développement des véhicules « intelligents », drones, nouveaux systèmes de surveillance spatiaux, terrestres et aériens, contrôle de l'environnement et des personnes... 2014 a visiblement été porté par cet élan, comme l'ont attesté les résultats : un chiffre d'affaires à 56,7 M€ (+10 %), un EBITDA à 7,0 M€ (+26,2 %), un ROC à 5,0 M€ (+16 %), et un RN de 2,6 M€.

Sur notre métier historique des tests et mesures des champs électromagnétiques, nous devons creuser l'écart en profitant de l'explosion de l'internet des objets, des automobiles connectées ou des systèmes de surveillance spatiaux, terrestres et aériens. De nouveaux relais de croissance se dessinent également dans les domaines de la compatibilité électromagnétique, du contrôle environnemental et industriel, du médical ou de la sécurité des personnes. Là encore, nous devons être au rendez-vous.

Pour nous donner les moyens de nos ambitions, nous avons conduit une opération d'augmentation de capital en juin dernier. Elle a bénéficié d'un large succès avec une émission sursouscrite 1,6 fois soit une demande de 41,1 M€, qui



© Le Télégramme

s'est traduite par une augmentation de capital de 28,3 M€.

Nos actionnaires historiques nous ont renouvelé leur confiance en participant à l'opération. Nous nous réjouissons également de l'entrée dans notre capital de nouveaux actionnaires, prêts à nous accompagner et à partager nos ambitions, Epifrance, bien sûr, mais aussi tous les nouveaux investisseurs institutionnels et particuliers qui ont décidé de nous rejoindre à l'occasion de cette opération. Leur engagement est un encouragement fort à poursuivre notre croissance, tout en travaillant à l'amélioration de nos cash-flows.

Cette situation financière solide nous permet de renforcer les moyens alloués à notre R&D et de rechercher de nouvelles opportunités d'acquisitions pour enrichir le portefeuille de technologies du Groupe au service d'une ambition : bâtir une ETI leader à l'échelle mondiale sur le marché des systèmes de tests électromagnétiques.

J'entre dans ma vingtième année d'aventure entrepreneuriale avec, outre le bénéfice de l'expérience, un enthousiasme toujours aussi fort, qui s'alimente auprès de votre confiance et celle de nos clients.

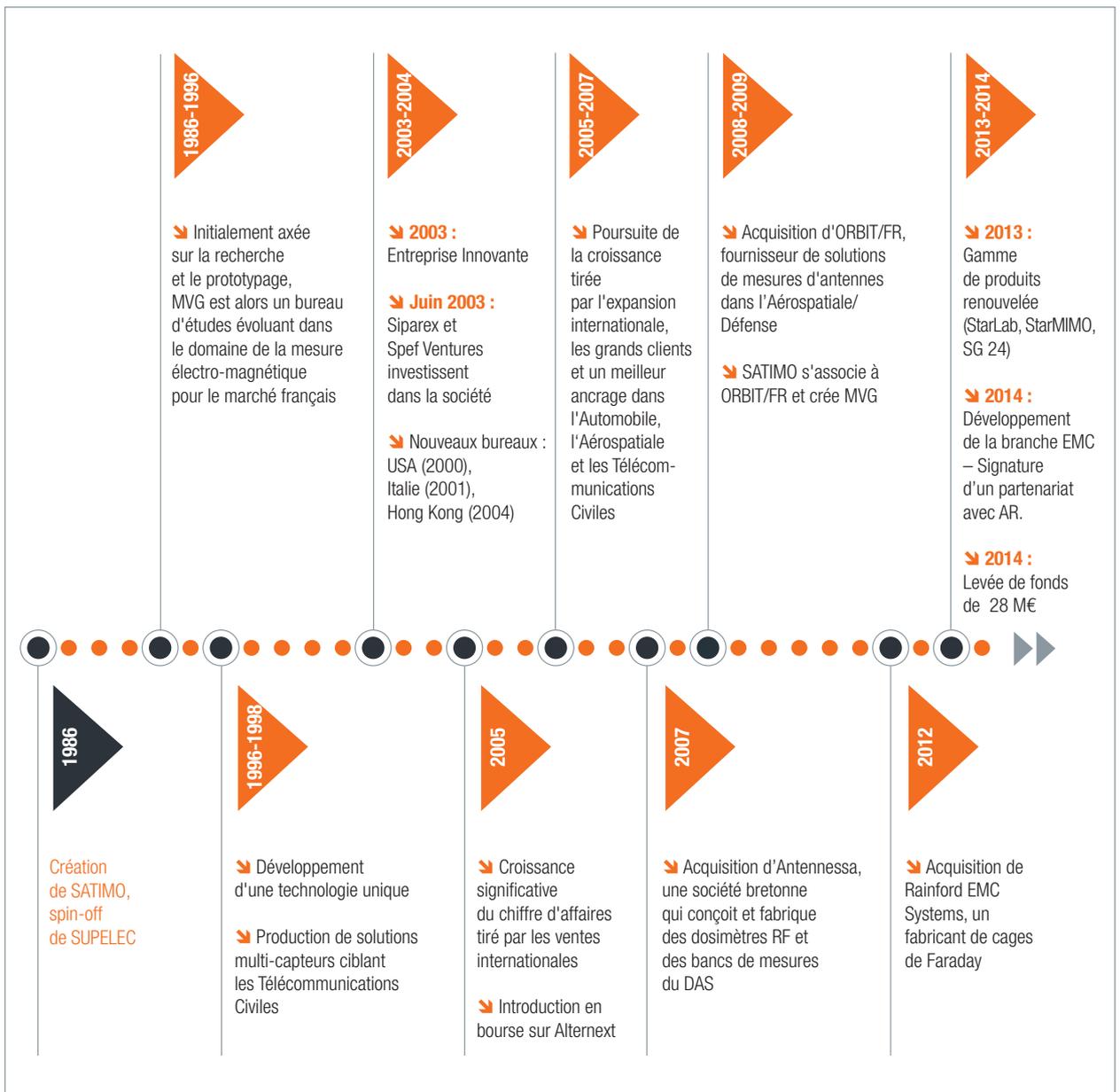
Philippe Garreau
Président de MVG



UN PEU D'HISTOIRE...

Que de chemin parcouru depuis 1986 !

Le succès de MVG s'est construit depuis la France en s'appuyant dès 1996 sur l'international et en conjuguant de la croissance organique à base d'innovations continues, et l'intégration d'entreprises lui ouvrant de nouveaux marchés. Ce chemin a également été rendu possible grâce à la confiance de ses clients, à l'implication de ses collaborateurs et au soutien d'investisseurs qui l'ont accompagné tout au long de son parcours.





NOS VALEURS

L'innovation, l'excellence technologique, l'esprit d'équipe, l'audace, l'implication et la diversité sont les valeurs que partagent les collaborateurs de MVG.



Dans les secteurs dynamiques, complexes et en pleine mutation dans lesquels MVG évolue, ce qui fait la différence, c'est notre capital humain, notre culture, la manière de travailler ensemble et de faire prospérer nos valeurs au service de nos clients.

Philippe Garreau,
PDG de MVG

L'Innovation

L'offre de MVG est constituée de produits fortement innovants et différenciants. Ce positionnement est garant des marges du Groupe. Ces marges permettent de maintenir un fort niveau d'investissement en R&D et de développer ainsi de nouvelles innovations. C'est ce cercle vertueux de création de valeur qui constitue l'ADN de MVG.

L'Excellence

L'excellence est l'un des fondements de la renommée mondiale de MVG. Elle caractérise la capacité du Groupe à transformer des innovations en produits industrialisés, robustes, évolutifs et à faire le maximum pour surpasser les attentes de ses clients.

L'Esprit d'équipe

En équipe, MVG répond aux besoins de ses clients par un esprit de service nourri de la diversité des expertises et connaissances de chacun. Cet esprit d'équipe se fonde sur l'écoute, la transparence, le respect des autres et des règles, la créativité, la solidarité dans la mise en œuvre des décisions majeures et le soutien mutuel, particulièrement dans la difficulté.

L'Audace

La confiance en nos savoir-faire et en notre capacité à innover nous donne l'audace d'entreprendre, de proposer et de toujours considérer qu'une solution plus performante peut être trouvée. MVG pousse ses managers à déléguer, notamment des tâches importantes, pour pouvoir eux-mêmes monter en compétence. Le Groupe favorise ceux qui essayent, quitte à échouer, plutôt que ceux qui ne tentent rien.

L'Implication

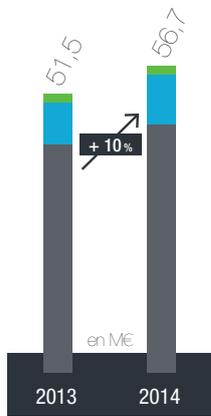
MVG a à cœur d'impliquer ses collaborateurs dans sa stratégie d'entreprise, de les mobiliser autour d'une culture commune et de les faire participer à sa performance globale. Le Groupe attend en retour une implication forte de ses collaborateurs auprès de ses clients et autour de ses projets stratégiques.

La Diversité

MVG embauche des personnes d'origines, de religions, de pays, de sexes, d'orientations sexuelles, de conditions physiques et de parcours professionnels divers. Le Groupe pense que mixer les compétences, les cultures, les formations et les talents de chacun représente une richesse et participe à l'innovation et aux succès de ses projets.



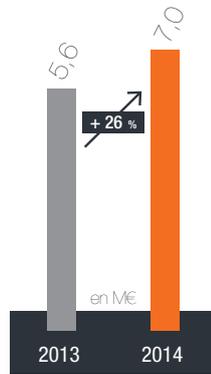
NOS CHIFFRES CLÉS 2014 (M€)



Chiffre d'Affaires

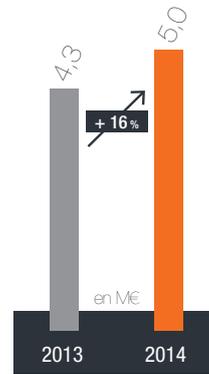
■ AMS ■ EMC ■ EIC

MVG conclut un 19^e exercice en croissance avec un chiffre d'affaires 2014 en hausse de 10 % à 56,7 M€ (contre 51,5 M€ en 2013). Tous les départements affichent de la croissance : AMS + 8 %, EMC + 21 % et EIC + 13 %.



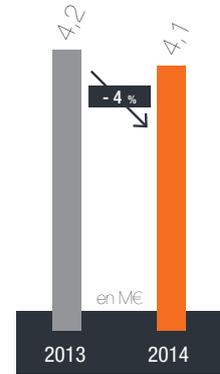
EBITDA

La croissance du chiffre d'affaires conjuguée à la maîtrise des charges opérationnelles permet au Groupe de dégager une forte augmentation de l'EBITDA à 7,0 M€ (+ 26 %), soit 12,4 % du CA.



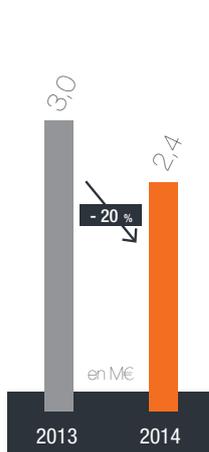
EBIT

L'EBIT, bien qu'impacté par une augmentation de 773 k€ des dotations aux amortissements et provisions, ressort en forte progression de 16 % à 5,0 M€. Cette augmentation des dotations aux amortissements et provisions est liée principalement à une variation des provisions pour garantie (340 k€), au début de l'amortissement de la production immobilisée 2012-2013 (300 k€) et à de nouveaux investissements.



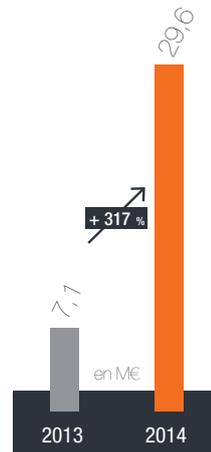
Résultat Opérationnel

A 4,1 M€, le Résultat Opérationnel représente 7,2 % du CA. Il reflète l'enregistrement de charges non récurrentes telles que le déménagement des usines de San Diego et Manchester, des frais juridiques exceptionnels et des ajustements d'effectifs.



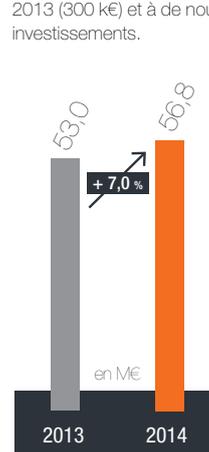
Résultat Net Part du Groupe

Avec des frais financiers nets en légère augmentation (0,5 M€ contre 0,3 M€) du fait du paiement des intérêts du prêt obligataire souscrit en décembre 2013, le Résultat Net ressort à 2,6 M€ (4,6 % du CA) et le RNPG à 2,4 M€ (4,2 % du CA), en retrait de 19,6 % par rapport à 2013.



Trésorerie

Suite à l'augmentation de capital de 28,3 M€ réalisée en juillet 2014, la trésorerie du Groupe atteint 29,6 M€. Avec un montant de dettes financières de 8 M€, la trésorerie nette s'élève à 21,6 M€.



Prises de Commandes

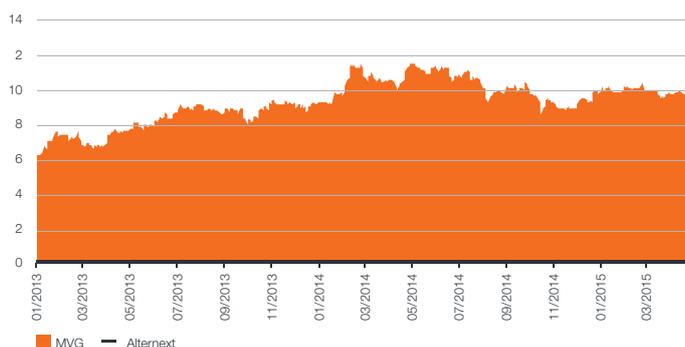
Avec des prises de commandes en hausse de 7 % à 56,8 M€ en 2014 à taux de change constant et de 14 % à 60,9 M€ au cours des devises de février 2015, le Groupe confirme son plan de route et est confiant dans la réalisation de ses objectifs de croissance rentable, avec une stratégie persistante tournée vers l'innovation produits et la valeur ajoutée.



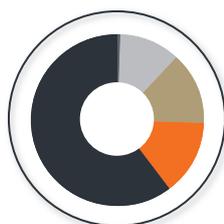
En investissant dans le capital de MVG, vous profitez du dynamisme d'une société de haute technologie dont le savoir-faire unique permet de visualiser les ondes électromagnétiques.

Ces ondes sont au cœur de notre quotidien. Smartphones, ordinateurs, tablettes, voitures, trains, avions, tous ces appareils ne fonctionneraient pas sans elles. En rendant « visible l'invisible » grâce à ses équipements de tests et mesures, MVG permet à ses clients de développer des produits toujours plus performants. Fort de cette expertise, le Groupe s'est hissé aux premiers rangs des acteurs mondiaux de son marché et a acquis une reconnaissance internationale. Avec plus de 350 collaborateurs implantés dans 9 pays, MVG exporte plus de 90 % de ses équipements.

COURS D'OUVERTURE DE MVG DEPUIS 2013

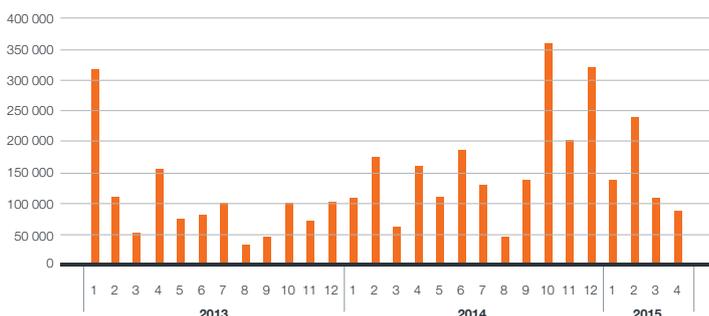


ACTIONNARIAT



- Management 11,77 %
- Public 60,36 %
- Auto-détention 0,17 %
- Seventure 13,92 %
- Bpifrance 13,78 %

VOLUME MENSUEL DES ECHANGES DES ACTIONS MVG



SUIVI ANALYSTES

Gilbert Dupont, ArrowHead,
Euroland Corporate, Aurel BGC

COTATION

- Cotation depuis le 29/06/2005 sur ALTERNEXT (ALMIC)
- Cours au 29/04/2015 : 10.20€
- Capitalisation boursière au 29/04/2015 : ~64 M€
- Volume journalier moyen 2014 : 8102 actions/jour (+65 % d'augmentation par rapport à 2013)

CAPITAL

- 6 282 166 actions
- 7 784 432 droits de vote exerçables
- + de 1 000 actionnaires (octobre 2014)
- Capital social : 1 256 433.20 €

AGENDA FINANCIER

Publication résultats
S1 2015 | 29 sept. 2015

CERTIFICATION

Certification Bpifrance
« Entreprise Innovante »

ELIGIBLE AU PEA-PME

9,3 % du CA investi en R&D

20 familles de brevets internationaux

55 ingénieurs dédiés à la R&D





Un savoir-faire technologique unique

RENDRE VISIBLE L'INVISIBLE

À l'image des scanners IRM utilisés dans les hôpitaux pour visualiser l'intérieur du corps humain, MVG a développé un savoir-faire technologique unique : des scanners qui permettent de visualiser les ondes électromagnétiques émises par les antennes, rendant ainsi visible l'invisible.

Ces scanners permettent de :

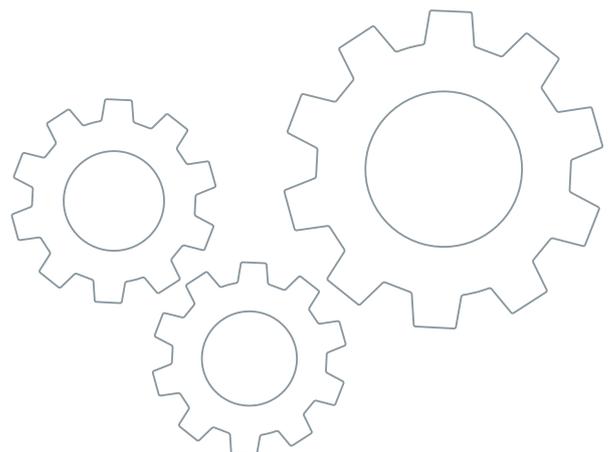
- **Mesurer la quantité d'énergie que les antennes émettent.** Une antenne convertit les grandeurs électriques existantes dans un conducteur ou une ligne de transmission (tension et courant) en grandeurs électromagnétiques dans l'espace (champ électrique et champ magnétique), que ce soit en émission ou en réception. Cette mesure consiste à quantifier le rendement de cette conversion.
- **Déterminer dans quelles directions de l'espace cette énergie est rayonnée.** Il s'agit de déterminer le diagramme de rayonnement de l'antenne. Dans l'exemple d'un smartphone, le fabricant recherche un rayonnement bien réparti dans toutes les directions de l'espace, car il n'est pas possible de présager de l'orientation donnée par l'utilisateur à son téléphone. Par contre, dans le cas d'un radar, l'industriel souhaite concentrer au maximum l'énergie dans une direction de l'espace afin de mesurer avec une grande précision où se trouvent les appareils détectés.
- **Qualifier la qualité des informations transportées par le signal émis.** Cela consiste à transmettre des données depuis plusieurs directions de l'espace puis à baisser le niveau d'énergie émis jusqu'à ce que la communication ne soit plus possible avec l'appareil.

- **Tester le fonctionnement de l'appareil dans des environnements réels.** Ce sont les tests MIMO. Ils déterminent comment un appareil réagit en environnement réel. Ses performances sont-elles détériorées ou parvient-il à tirer parti des obstacles et perturbateurs qui le séparent des sources d'émission ?

Ces scanners reposent sur une technologie multi-capteurs unique et brevetée : MV-Scan™. Contrairement aux technologies mono-capteur classiques, qui nécessitent des mouvements mécaniques longs et fastidieux, les scanners MV-Scan™ effectuent leurs mesures via de nombreux capteurs répartis dans l'espace. Ces capteurs, adressés électroniquement, permettent de diminuer drastiquement le temps de mesure en limitant les mouvements mécaniques. Cette diminution conduit à un retour sur investissements bien meilleur pour les installations équipées de MV-Scan™ que pour celles équipées de solutions mono-capteur.

La technologie MV-Scan™ s'est d'abord développée dans le secteur des Télécommunications Civiles, où elle a parfaitement répondu à une exigence de rapidité incontournable en raison de cycles de développement produits très courts. Elle se déploie également depuis quelques années dans le domaine de l'Aérospatiale et de la Défense, où les radars à balayage électronique se sont imposés et demandent des batteries de tests importantes.

Cette technologie fait l'objet de plusieurs brevets mondiaux. Elle permet à MVG de proposer à ses clients une offre différenciante.



LA MISSION DU GROUPE

Le savoir-faire unique de MVG permet de visualiser les ondes électromagnétiques. Ces ondes sont au cœur de notre quotidien : smartphones, ordinateurs, tablettes, voitures, trains, avions – tous ces appareils ne fonctionneraient pas sans elles. En rendant « visible l'invisible » grâce à ses équipements de tests et mesures, MVG permet à ses clients de développer des produits toujours plus performants. La mission du Groupe est d'apporter son savoir-faire et sa technologie unique en imagerie électromagnétique dans tous les secteurs où ils peuvent apporter une forte valeur ajoutée, satisfaisant la fonction « adéquation de la technologie » vis-à-vis « du coût acceptable par le marché ».

DES DÉCLINAISONS MULTIPLES SUR DES MARCHÉS STRUCTURELLEMENT PORTEURS

Satellites, avions, téléphones portables, ordinateurs ou tablettes tactiles, navigateurs GPS, instruments médicaux ou domotiques sans fil... Tous ces appareils de plus en plus présents, ont un point commun : ils contiennent des antennes destinées à transformer les signaux électriques en signaux radio. Or, précisément, MVG conçoit et fabrique des systèmes permettant aux industriels de tester et de mesurer le rayonnement de ces antennes. MVG commercialise une gamme de systèmes de mesures d'antennes en évolution constante vers des marchés de plus en plus diversifiés, portés par une vive croissance dans les domaines spatiaux, militaires, automobiles, ou des télécommunications civiles :

- le marché du sans fil, dynamisé par des terminaux de plus en plus sophistiqués, intégrant des protocoles de communication multiples (la 4G, le WiGig — Wi-Fi à très haut débit —, la 5G en cours de développement dans plusieurs pays ...),

- la surveillance terrestre, spatiale et aérienne via les Radars, les drones, etc...,
- l'Internet des objets,
- la voiture connectée,
- la protection des données...

Les produits de MVG, qui permettent de visualiser les ondes électromagnétiques comme des vagues à la surface de l'eau, ont convaincu les plus grands noms de l'aérospatiale (NASA, ESA), de l'aéronautique (Boeing), de l'automobile (Renault, BMW), ou encore de l'électronique (Ericsson, Nokia, Panasonic, Huawei)...

Cette expertise dans les outils de mesure des ondes électromagnétiques porte la croissance mondiale de l'entreprise depuis ses débuts. Elle conduit MVG à constamment renouveler son offre pour suivre l'évolution des protocoles, et permet la diversification vers de nouveaux marchés.



UN FORT NIVEAU D'INVESTISSEMENT EN R&D

Le groupe MVG est à la tête d'un portefeuille de technologies, de brevets et de produits diversifiés, compte tenu de sa volonté de chercher constamment à développer autour de son brevet fondateur sur la technologie multi-capteurs MV-Scan™, de nouvelles idées génératrices de valeur. Pour anticiper les besoins des clients, MVG consacre en moyenne 10 % de son chiffre d'affaires à la R&D, ce qui lui permet de se développer non seulement sur ses marchés historiques, mais aussi de pénétrer des marchés connexes tels que le contrôle environnemental et industriel ou de mener des projets de recherche en imagerie médicale ou en imagerie de sûreté. Les dépenses de R&D se sont élevées à 5,27 M€ (9,3 % du CA) au cours de l'exercice 2014. Elles sont constituées de frais de personnel (55 ingénieurs dédiés à la recherche, 70 personnes impliquées), et d'investissements notamment dans des prototypes et démonstrateurs. MVG bénéficie du **Crédit Impôt Recherche**. Il s'est élevé à 1 492 k€ au 31 décembre 2014, contre 1 435 k€ au 31 décembre 2013. MVG bénéficie également **des labels** qui reconnaissent son profil innovant en France : **Entreprise innovante** et **Réseau Bpifrance Excellence**.

Cette capacité d'innovation a été récompensée en 2014 par le **prix de l'innovation Île-de-France** dans le classement Ernst & Young / L'Express. Philippe Garreau, Président du Groupe, s'est réjoui de cette distinction : « Je remercie en tout premier lieu nos clients, c'est grâce à leur confiance que nous poursuivons notre parcours de croissance depuis toutes ces années. Nous sommes très fiers d'avoir été choisis pour incarner l'Innovation, une valeur clé que nous partageons avec eux. Car c'est bien en étant à l'écoute des besoins de nos clients qui évoluent constamment que nous développons de nouveaux

produits... C'est le véritable moteur de notre croissance ! Le Prix de l'Innovation Ernst & Young est une magnifique récompense pour toutes nos équipes, partout dans le monde là où elles se trouvent. »

DES ÉQUIPES ORGANISÉES EN MODE PROJET

La R&D du Groupe, centralisée sur trois sites, deux en France et un en Italie, est organisée en mode projet – c'est-à-dire qu'elle travaille sur des thématiques définies avec des équipes dédiées, des budgets alloués et des délais à respecter. Cette organisation et les moyens qui lui sont attribués, permettent au Groupe de maintenir son avance technologique et de préparer des produits de rupture sur ses marchés actuels ou ciblant de nouveaux marchés.

L'équipe R&D gère des projets courts et moyens termes principalement. Mais au sein de cette équipe, deux projets longs termes sont en cours de développement :

- un scanner de sûreté, pour la détection des armes et explosifs qui pourraient être dissimulés sur le corps humain,
- un scanner médical, pour la détection et le suivi des pathologies mammaires.

Chacun de ces deux projets aborde des thématiques spécifiques de R&D et sert aussi de catalyseur pour la mise au point de sous-ensembles qui seront inclus dans les systèmes de mesures d'antennes de demain. Ils drainent des investissements d'avenir et emploient des ingénieurs hautement qualifiés afin de réussir à **franchir le cap de la valorisation**.

Ces deux projets se sont concrétisés sous la forme de démonstrateurs et de prototypes technologiques en 2014. Les premiers jalons stratégiques (go/no-go) seront atteints en 2015 et feront l'objet d'une communication spécifique.

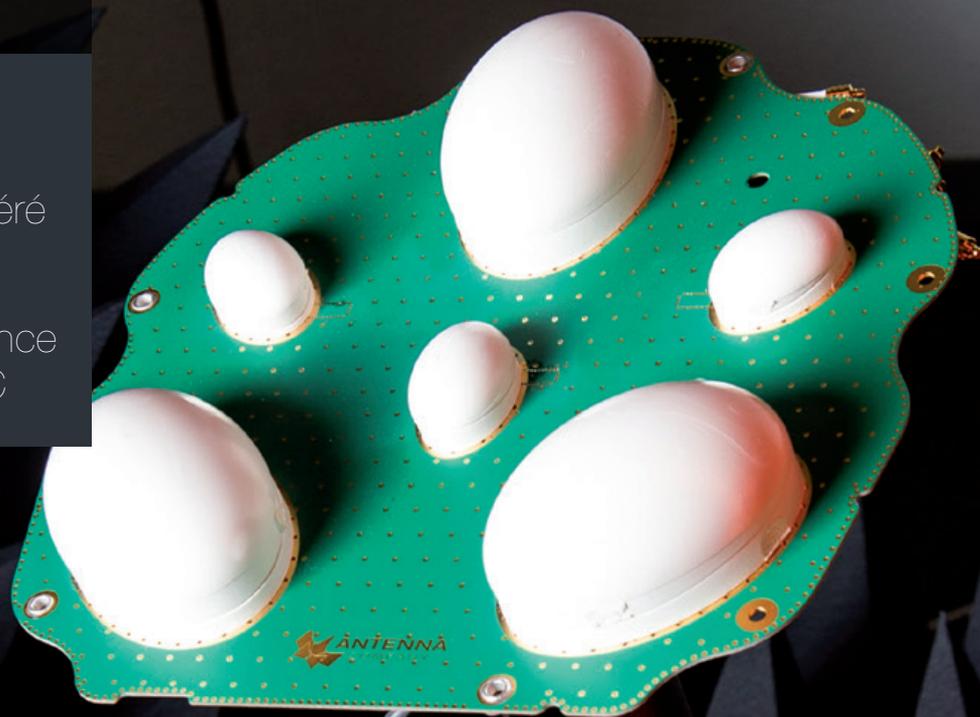
EN SAVOIR PLUS SUR... L'Internet des objets

L'Internet des objets désigne l'ensemble des infrastructures et des terminaux équipés de capteurs destinés à enregistrer et à transmettre des informations sans intervention humaine. Il est la brique principale des communications « machine to machine », qui utilisent différents protocoles : Bluetooth, Wi-Fi, WiGig, etc. Aujourd'hui, dans le monde, 10 milliards d'équipements sont connectés à Internet. Ce nombre sera multiplié au moins par cinq dans les 10 ans à venir, selon le cabinet McKinsey. L'essentiel de la croissance viendra des connections directes entre objets. L'enjeu économique est estimé par ce cabinet entre 3 000 et 5 000 milliards de dollars. Pour ne citer que la France, près de 10 % des cartes SIM relient des objets et non des humains. Parmi les usages, on peut citer le secteur de la santé, la domotique et la robotique, la gestion des infrastructures, l'optimisation des réseaux énergétiques et des chaînes logistiques. L'ensemble des signaux générés par ces capteurs et émetteurs constitue un potentiel considérable en termes de mesures et de tests des ondes électromagnétiques, un secteur où MVG a acquis une position de leader.

4 départements

81 % du CA généré
par la branche AMS

21 % de croissance
pour la branche EMC





Des relais de croissance identifiés

MVG a structuré depuis 2012 ses activités en 4 départements : AMS, EMC, EIC et NSH. Cette organisation permet de poursuivre une stratégie de création de valeur différenciée sur chacune des branches.

RÉPARTITION DU CHIFFRE D'AFFAIRES PAR BRANCHE



LE DÉPARTEMENT AMS
(*Antenna Measurement Systems*)
dédié aux tests de contrôle des antennes, activité historique du Groupe

● 45,9 M€



LE DÉPARTEMENT EMC
(*Electro-Magnetic Compatibility*)
dédié aux tests de comptabilité électromagnétique des systèmes, levier de croissance pour le Groupe

● 9,1 M€



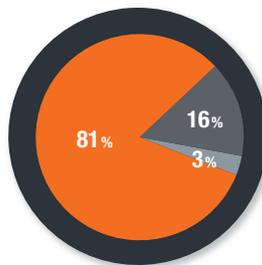
LE DÉPARTEMENT NSH
(*National Security and Healthcare*)
dédié aux instruments d'imagerie médicale et d'imagerie de sûreté pour les aéroports, secteur valorisable à terme pour le Groupe. Ce département fait partie intégrante de la R&D de MVG.

En cours de développement



LE DÉPARTEMENT EIC
(*Environmental and Industrial Control*) dédié aux tests de contrôle industriel et environnemental, levier de croissance pour le Groupe

● 1,7 M€





AMS

LE DÉPARTEMENT SYSTÈMES DE MESURE D'ANTENNES

Les points clés

■ Activité

C'est le cœur de métier du Groupe. Il rassemble les activités de MVG dans le domaine de la mesure d'antennes. MVG a acquis dans ce domaine une position d'acteur technologique de référence au plan européen et mondial. Il adresse deux secteurs : les Télécommunications Civiles et l'Aérospatiale/Défense.

■ Stratégie

Fournir des produits et des solutions clé en main personnalisés sur la base de briques technologiques standards à un portefeuille de clients diversifié, maintenir son avance technologique, offrir des services d'accompagnement (mises à niveau de logiciels, contrats de maintenance préventive, déménagements d'installations, etc)...

■ Offre

MVG offre la gamme la plus étendue du marché en systèmes clé en main de mesures d'antennes (champs proches et champs lointains, mono-capteur et multi-capteurs, test de radomes, mesures de Surface Equivalent Radar - SER).

Dans le cadre de cette offre, MVG inclut également les logiciels associés – pilotage des équipements - acquisition de données, post-traitement. Toutes les solutions sur mesures sont conçues, fabriquées, commercialisées, installées et maintenues par MVG.

■ Gamme de prix

De 150 k€ à plusieurs millions d'euros.

■ Performance financière

Le département AMS pesait pour 81 % du CA 2014, soit 45,9 M€, la croissance (8 %) étant portée principalement par le domaine des Télécommunications Civiles avec notamment :

- Le déploiement de la 4G (StarMIMO)
- Les développements de la 5G (µLab)
- La reprise du secteur Automobile

Des marchés porteurs

Dans le domaine des Télécommunications Civiles, 2 tendances porteuses :

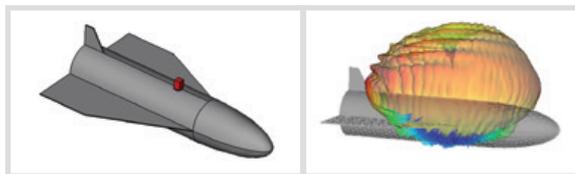
- **Explosion du marché du sans fil :** les systèmes embarquent de plus en plus systématiquement des fonctions communicantes, et nécessitent au stade de leur conception des tests et mesures d'antennes. Bientôt, tout équipement présentera des applications sans fil et le développement du marché des tablettes, des smartphones, des objets connectés et des drones est une tendance de fond. En 2012, 567 millions de smartphone ont été vendus dans le monde, et on attend plus d'un milliard de ventes en 2016 (source : International Data Group). L'augmentation de la fabrication de ces produits implique également l'augmentation de la volumétrie des tests réalisés.
- **Systèmes embarqués dans l'Automobile :** avec l'augmentation du nombre de systèmes embarqués (GPS, radio, capteurs, etc.), et donc de tests et de mesures d'antennes à réaliser, le Groupe est bien positionné pour tirer profit de la croissance à venir sur ces marchés. MVG accompagne également la révolution technologique en préparation de la voiture connectée.

Dans le domaine de l'Aérospatiale et de la Défense, 3 tendances clés :

- **Multipliation des systèmes de surveillance :** Les radars à balayage électronique se sont imposés et demandent des batteries de tests importantes : les ingénieurs ont davantage besoin de systèmes de test et de mesures rapides pour concevoir des antennes de plus en plus complexes.
- **Hausse du trafic aérien :** le transport aérien est en forte croissance en Asie et au Moyen-Orient et les exigences accrues en termes de réduction des nuisances sonores et d'émissions de CO2 poussent au renouvellement des flottes des compagnies aériennes et favorisent le marché de la fabrication d'avions commerciaux.
- **Dépenses militaires des pays émergents :** le ralentissement général de l'environnement économique a poussé récemment les pays de l'OTAN à revoir à la baisse leur budget Défense. Cependant, les investissements des pays émergents (Chine et Inde notamment) permettent de compenser ce repli.

MVG et CST font équipe pendant l'EuMW 2014

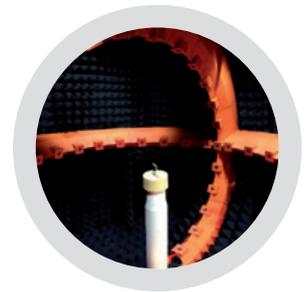
(Rome, octobre 2014)



Microwave Vision Group (MVG) et Computer Simulation Technology (CST) ont présenté le lien innovant entre simulations numériques et mesures d'antennes pendant l'European Microwave Week (EuMW), qui s'est tenu à Rome en octobre 2014.

Insight, développé par MVG, est le premier logiciel de son genre, capable de calculer la distribution des courants électromagnétiques et le champ très proche d'une antenne sous test à partir du champ mesuré. Les courants équivalents, calculés à partir de la mesure de l'antenne, peuvent être utilisés en tant que source mesurée dans le logiciel CST pour des simulations de scénarios plus complexes.

LES PRODUITS





EMC

LE DÉPARTEMENT DE COMPATIBILITÉ ELECTROMAGNÉTIQUE

Les points clés

■ Activité

La division MVG-EMC a été créée en 2012, grâce à la combinaison unique de l'expertise d'AEMI dans les matériaux absorbants et celle de Rainford dans les cages faradisées. Le pôle EMC apporte des solutions pour tester l'aptitude des appareils à fonctionner dans des environnements électromagnétiques et à ne pas générer eux-mêmes de perturbations. Cette activité s'étend également à la certification CEM des appareils électroniques, à la protection contre les champs forts (données, personnes) et à la protection contre les écoutes.

■ Stratégie

Intégration de la chaîne de valeur par des acquisitions stratégiques, positionnement en tant que fournisseur de systèmes clé en main.

■ Offre

Cette branche offre une gamme de chambres de tests CEM, chambres à brassage de modes, blindages de salles (centres de contrôle, ambassades), blindages de centres de données, blindages d'installations IRM.

- Chambres de tests EMC
- Chambres de mesures d'antennes
- Portes
- Matériaux absorbants
- Chambres faradisées
- Accessoires (mats, positionneurs, contrôleurs, ...)

La division EMC assure également la gestion de projet, la maintenance, la certification, la réinstallation et les services de mise à niveau des installations.

■ Gamme de prix

De 10 k€ à plusieurs millions d'euros

■ Performance financière

Avec 9,1 M€ de chiffre d'affaires, la division EMC représente 16% du chiffre d'affaires Groupe (contre 15% / 7,5 M€ en 2013), soit une croissance de 21%.

L'alliance de deux leaders : AR et MVG



L'Exercice 2014 a été marqué par un partenariat de distribution entre MVG et un autre leader, AR (Amplifier Research), signé début 2014 (Europe) et élargi en septembre 2014 (Monde).

Avec cet accord, AR (Amplifier Research) et MVG (Microwave Vision Group) étoffent leur catalogue respectif de solutions clés en main dédiées à la mesure d'antennes (AMS) et à la Compatibilité Electromagnétique (CEM), en combinant leurs expertises et portefeuilles de produits.

AR apporte sa marque et son expérience, ainsi qu'une vaste gamme de produits CEM et RF qui prennent désormais appui sur l'ingénierie de MVG et ses produits diversifiés (chambres blindées et anéchoïques et matériaux absorbants). Cette alliance garantit des installations clé en main de haute performance pour la CEM et d'autres marchés.

Philippe Garreau, PDG de MVG, a déclaré : « AR et MVG ont tous deux construit une relation clients forte autour de la compréhension des besoins des utilisateurs. En combinant nos lignes de produits et notre savoir-faire, nous sommes en mesure d'offrir un guichet unique de solutions CEM de grande qualité. »

Don Shepherd, président de AR, a commenté : « AR a une réputation enviable sur le secteur du test CEM. Les connaissances et l'expérience de nos ingénieurs systèmes ainsi que notre vaste gamme d'instrumentation combinées aux chambres blindées et anéchoïques de MVG, nous permettront de fournir des solutions de pointe et d'offrir un soutien inégalé à nos clients. »

LES PRODUITS





EIC

LE DÉPARTEMENT DU CONTRÔLE ENVIRONNEMENTAL ET INDUSTRIEL

Les points clés

■ Activité

La division EIC regroupe les dispositifs utilisés pour la surveillance des ondes électromagnétiques, le contrôle qualité sur lignes de production et le modem 4G Neptulink by MVG dédié à la connectivité internet en environnement côtier.

■ Stratégie

Passer d'un positionnement de «suiveur» à celui de «challenger», en s'appuyant sur un portefeuille de produits différenciants et rajeuni.

■ Offre

MVG a développé une large gamme de produits :

- Exposimètres portables (EME Guard, EME Guard XS, EME Spy)
- Exposimètres fixes (FlashRad)
- Logiciel de simulation 3D de l'exposition aux ondes électromagnétiques (EMF Visual)
- Système de Contrôle de la laine de roche et de verre sur ligne de production (Dentro)
- Modem 4G pour optimiser les liaisons terre/mer (Neptulink by MVG)

■ Gamme de prix

De 350 € à 180 k€

■ Performance financière

Les activités de la division EIC ressortent en croissance de 13 % (1,5 M€ en 2013 contre 1,7 M€ en 2014). Ceci est principalement dû à la montée en puissance de l'EME Garde XS et du FlashRad dans un contexte où les ventes du logiciel EMF Visual sont en retrait (nouvelle version attendue cette année).

Une nouvelle activité : NeptuLink by MVG, votre connexion 4G en mer !



L'Internet Haut Débit
pour tous les marins
des zones côtières

En mer, seuls quelques privilégiés, bateaux de course ou de transport professionnels, pouvaient jusqu'à présent se payer le luxe de l'Internet Haut Débit avec leur équipement satellitaire embarqué : cela ne leur coûte pas moins de 15 000 € en matériels et une communication à 1 \$ / min pour la voix et 20 \$ / Mo pour la data. Les marins-pêcheurs, plaisanciers, navires scientifiques, fermes éoliennes, garde-côtes, Société Nationale des Sauveteurs en Mer, devaient quant à eux, se contenter de la radio VHF et de ses 10 kbits/s. Juste de quoi lire des mails et quelques bulletins météo....

Une innovation française à laquelle MVG a pris une part active aux côtés d'autres leaders technologiques, a vu le jour en 2014 : le boîtier NeptuLink by MVG, pour une connexion haut débit à faible coût en mer.

Le boîtier NeptuLink by MVG permet d'assurer une communication haut débit avec la terre dans un rayon d'une dizaine de milles nautiques. Connecté à un routeur Wifi, il peut fournir aussi à tous les passagers l'accès au haut débit sans fil.

NeptuLink by MVG est composé d'un émetteur récepteur et de 2 modèles d'antennes selon la portée désirée et la taille de l'embarcation. La plus puissante vise les bateaux de grandes dimensions car elle permet de réorienter en permanence le faisceau de l'antenne afin d'accroître sa portée. L'autre est plus simple, ce qui la rend accessible financièrement aux plaisanciers.

LA DÉCLINAISON DU SAVOIR-FAIRE DE MVG

Mécanique durcie, tenue à l'humidité et au brouillard salin... NeptuLink by MVG est adapté au milieu maritime. Il prend aussi en compte **les caractéristiques spécifiques de propagation des ondes au-dessus de la mer, ainsi que le tangage et le roulis à bord**. C'est précisément sur ce point que MVG a apporté sa technicité. C'est **son cœur de métier historique qui a été mobilisé sur le projet** : « Pour maintenir une communication optimale en mer, les systèmes antennaires ont été améliorés : adaptation des diagrammes de rayonnement, stabilisation mécanique ou dépointage électronique. Les technologies de mesures d'antennes de MVG sont intervenues de bout en bout dans le projet, pour la mise au point des terminaux », explique Yann TOUTAIN, responsable du projet chez MVG.

Le projet a été doublement récompensé en octobre 2014 aux Trophées Loading the Future 2014 du Pôle de compétitivité Images & Réseaux : Prix Compétitivité mécénat Banexi Ventures et Grand Prix Images & Réseaux mécénat Bpifrance.

LES PRODUITS



90 % du CA à l'international
10 pays avec des implantations directes
39 % des ventes en Asie
34 % en Europe
27 % en Amérique





Des atouts clés

Depuis 1996, année où le Groupe a pris un tournant industriel en décidant de ne plus être un bureau d'études mais un fabricant de produits, MVG a développé deux atouts principaux :

- un business model solide, comprenant une forte part de ventes récurrentes,
- Un positionnement multi-pays / multi-secteurs.

UN BUSINESS MODEL SOLIDE

MVG propose des systèmes à forte valeur ajoutée conçus à partir de briques technologiques standardisées, garantes de marges maîtrisées. Son savoir-faire s'étend des phases d'analyse, de vente, de design, jusqu'à la production, l'intégration, l'installation et le support. Ces systèmes pèsent pour 49% dans la prise de commandes 2014.

A côté de ces systèmes, MVG développe, fabrique et commercialise également des produits sur étagères, comme par exemple la SG 24 et la StarLab. Ces produits nécessitent peu d'adaptation d'un client à l'autre et

peuvent être mis en service rapidement. Ils représentent 31% des prises de commandes 2014.

Enfin, le Groupe offre des services d'ingénierie et de maintenance. Ils représentent 20% des prises de commandes. Les contrats de services, d'ingénierie et de maintenance, associés aux produits représentent 51% des ventes et sont peu sensibles aux aléas conjoncturels.

Ce business model solide est renforcé par un portefeuille clients diversifié : le poids du client le plus important dans le CA 2014 du Groupe est de seulement 3,53% et les 5 premiers clients ne pèsent pas plus de 12,46%.

CYCLE DE VENTE DES SYSTÈMES ET RÉPARTITION DES PRISES DE COMMANDES 2014

1 Analyse

- Evolution du site et des installations
- Analyse des solutions
- Discussions

2 Design

- Planification projet
- Analyse de la configuration de la chambre
- Spécifications système
- Schémas
- Bilan de puissance/d'erreurs
- Simulations RF et Mécanique

3 Support

- Support et maintenance (sur site et à distance)
- Calibration périodique
- Mise à jour et remise à neuf

4 Production

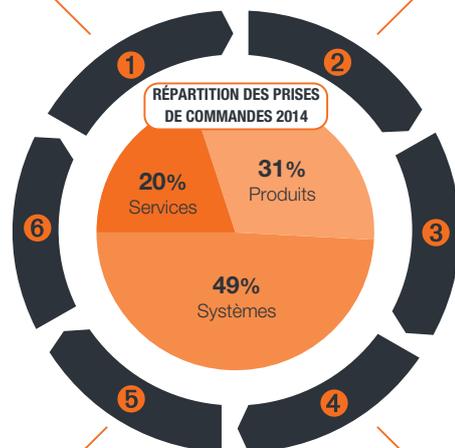
- Planification de la production
- Contrôle qualité

5 Installation

- Installation des équipements
- Test
- Calibration
- Certification

6 Intégration

- Développement des interfaces
- Intégration et tests

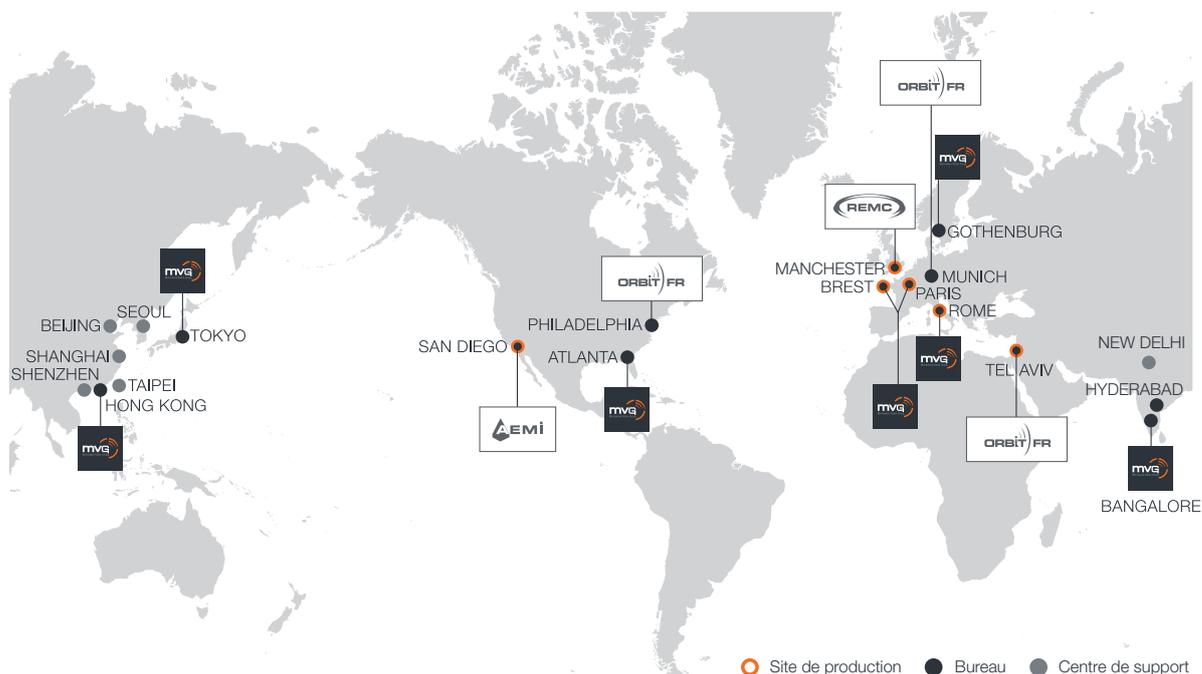


UN GROUPE INTERNATIONAL

MVG exporte plus de 90 % de sa production. Le Groupe couvre l'Europe, l'Asie et l'Amérique via 20 implantations dans 10 pays. La production est concentrée sur 4 centres majeurs (systèmes multi-capteurs, positionneurs, cages de Faraday et matériaux absorbants) – 3 autres sites fournissant des accessoires, petits produits ou réflecteurs pour bases compactes.

Ces présences locales permettent au Groupe de se situer au plus près de la culture de ses clients, d'être à leur écoute et de les comprendre, mais aussi de limiter les frais de déplacement et transport.

MVG EST PRÉSENT DANS 10 PAYS, VIA 20 SITES DONT 7 SITES DE PRODUCTION



PARIS/BREST

QG de MVG, centre de production MV-Scan™, de R&D, de gestion de projets, de ventes, de marketing, de support client et de maintenance.

ROME

Centre de R&D, de production d'antennes et de ventes.

MUNICH

Centre de ventes, de gestion de projets et de production de systèmes spécifiques.

GÖTEBORG

Centre de ventes.

MANCHESTER

Centre de production de cages de Faraday.

PHILADELPHIA

QG d'ORBIT/FR, centre d'intégration, de ventes, de gestion de projets, de support et maintenance.

ATLANTA

Centre de ventes, de gestion de projets, de support et maintenance.

SAN DIEGO

Centre de production (matériaux absorbants), de ventes, de gestion de projets.

TEL AVIV

Centre de production (positionneurs et mâts), de ventes, de gestion de projets et de support pour Israël, l'Inde et la Russie.

TOKYO

Centre de ventes, de gestion de projets et de support pour le Japon.

HONG-KONG

Centre de ventes, de gestion de projets et de support et maintenance pour l'Asie.

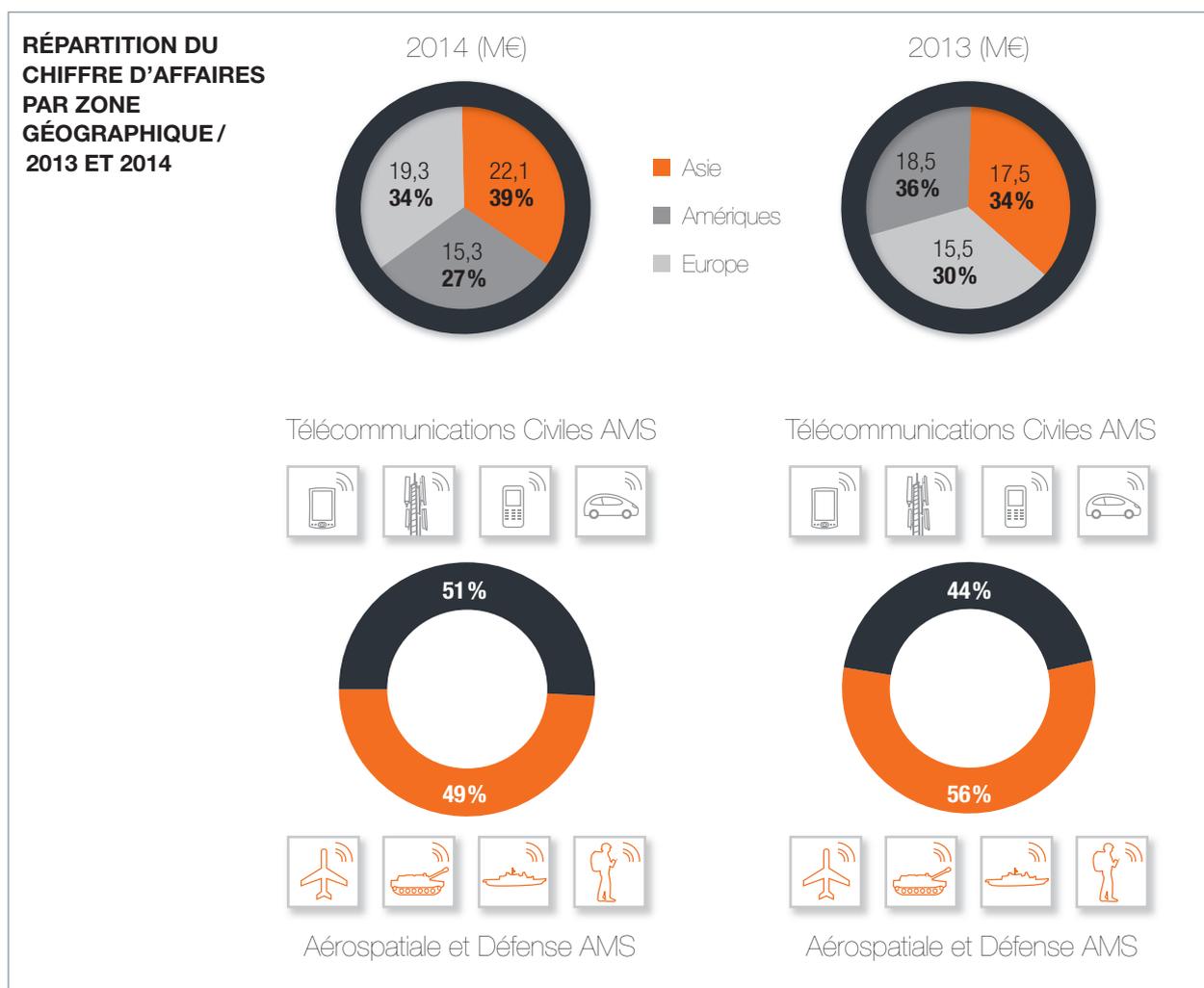
BANGALORE

Centre de gestion de projets pour l'Inde.

UN POSITIONNEMENT MULTI-PAYS / MULTI-SECTEURS

La répartition des activités du Groupe, tant sur le plan sectoriel (49 % Aérospatiale et Défense, 51 % Télécommunications Civiles), que géographique (39 % Asie, 34 % Europe et 27 % Amérique du Nord), montre un bon équilibre.

Le secteur des Télécommunications Civiles a porté la croissance du Groupe : l'Europe a pleinement bénéficié de la reprise du secteur Automobile et l'Asie de la croissance des Télécommunications Mobiles. Seule l'Amérique ressort en retrait, impactée par un secteur de la Défense et de l'Aérospatiale qui a connu une phase de restructuration conduisant à la mise en attente des investissements dans de nouvelles installations de tests.



Une clientèle diversifiée qui protège le groupe de toute dépendance vis-à-vis de ses principaux clients

Le business model de MVG s'appuie sur un portefeuille clients diversifié. D'année en année, la part du premier client et des 5 premiers clients reste contenue. Ainsi, la part du client le plus important dans le CA 2014 du Groupe est de seulement 3,5 % et les 5 premiers clients ne pèsent pas plus de 12,5 %.

Part dans le CA	2011	2012	2013	2014
1 ^{er} client	2,57 %	7,12 %	3,92 %	3,53 %
Les 5 premiers clients	9,24 %	20,49 %	13,90 %	12,46 %



UNE ÉQUIPE EXPÉRIMENTÉE ET ACTIONNAIRE

- Une équipe expérimentée regroupant plus de 28 nationalités
- Le management est actionnaire du Groupe.



Dr. Philippe Garreau, PDG

Ingénieur SUPELEC
Débute sa carrière à l'Agence Spatiale Européenne (ESA)
1992 : Rejoint SATIMO – responsable mesures d'antennes
1996 : Promu PDG de SATIMO puis du Groupe MVG en 2008



Pascal Gigon, Dir. Financier Stratégique

Master en Gestion, Finance & Comptabilité
Contrôleur fin. à la SFIM, Dir. Fin. à Photonetics
2003 : Rejoint SATIMO
Dir. Financier de MVG depuis 2008



Mike Connolly, Dir. Financier Opérationnel

Diplômé de l'université de Liverpool
Débute sa carrière à National Girobank
Dir. Fin. de Rainford après 4 ans d'exp. dans le secteur A&D
2013 : Nommé Dir. Fin. Opérationnel de MVG



Gianni Barone, Dir. Commercial

Diplômé de l'université de Torvergata et de SupAéro
1991 : Rejoint Space Engineering (Italie)
1996 : Participe au lancement de Altran en Italie
2000 : Nommé Dir. Commercial & DG de SATIMO Italie



Lars Foged, Dir. Scientifique

Diplômé du California Institute of Technology
1991 : Rejoint Space Engineering (Italy) au sein du dpt R&D antennes spatiales
2009 : Nommé Dir. Scientifique de SATIMO



Eric Beaumont, Dir. Stratégie

Ingénieur SUPELEC / M.S. in E.E. Georgia Tech
1996 : Rejoint SATIMO en charge du Traitement du Signal
2000 : Rejoint le dpt Mobile Network Design d'Alcatel
2007 : Nommé Dir. Stratégie de SATIMO

FILIALES

ORBIT/FR



Per Iversen, PDG ORBIT/FR

Diplômé de UCLA
1991 : Rejoint la division Antennes de l'ESA
1998 : Dir. Tech. de SATIMO puis Dir. du site d'Atlanta
2008 : Nommé à la tête d'ORBIT/FR



Arnaud Gandois, DG MVG Industries

Ingénieur ENSIL
1996 : Débute sa carrière à SATIMO
7 années d'expérience comme DG de SATIMO Industries



Moshe Pinkasy, Dir. ORBIT/FR, Ltd

1982 : Nommé à la tête de la concept. Méca. d'ORBIT/FR
1991 : Rejoint la division Systèmes de Mesures d'Antennes
1997 : Nommé Dir. d'ORBIT/FR Israël



John Estrada, DG MVG USA

Diplômé de l'université d'Auburn et de Georgia Tech.
2001 : Rejoint SATIMO
Actuellement Dir. MVG USA et Dir. Commercial US

MVG-EMC



Ruben Padilla, Dir. AEMI

Diplômé de l'université de Californie (Riverside)
2007 : Rejoint AEMI
2011 : Nommé Dir. d'AEMI



Luc Duchesne, Dir. R&D MVG Industries

Diplômé de l'ENSI et de SupAéro
6 ans d'expérience à DASA (Allemagne)
2000 : Nommé à la tête de la R&D de SATIMO



John Noonan, Dir. Rainford EMC

1991-2008 : Dir. de Supaseries Ltd
2006 : Dir. de Blackbeam Ltd
2009 : Dir. de Rainford EMC Systems Ltd



Hervé Lattard, Dir. Etb. de Brest

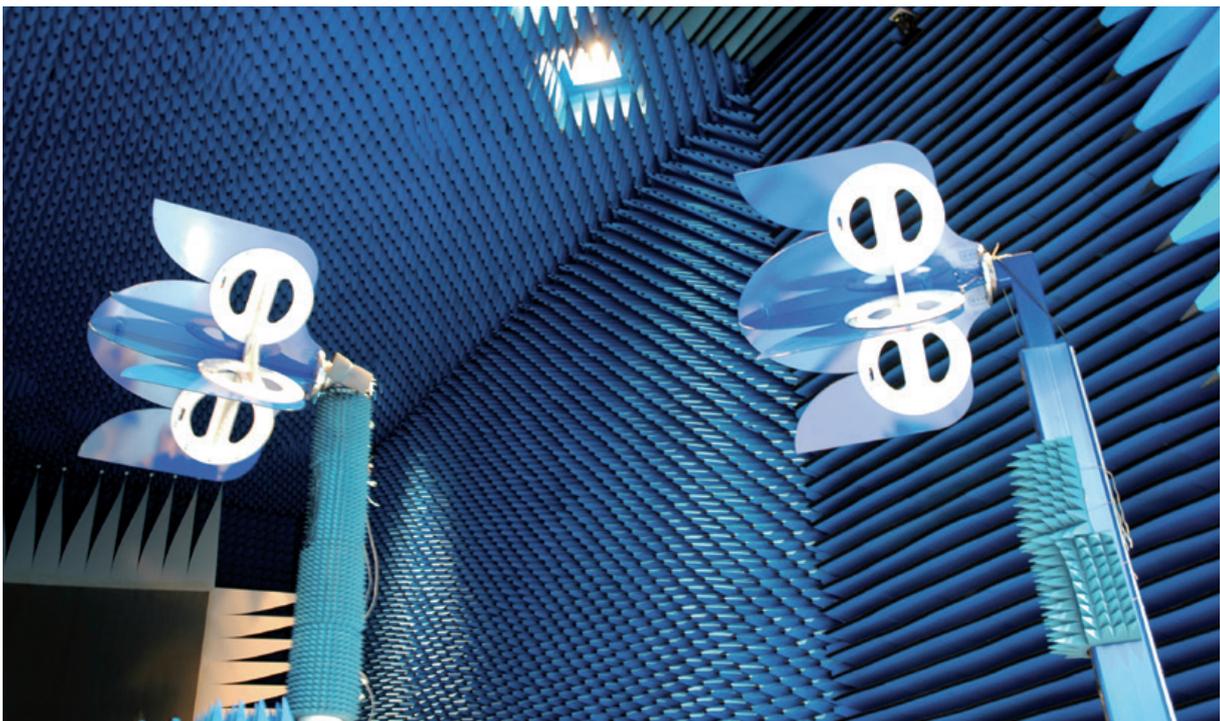
Diplômé de l'ENSTB et thèse en hyper-fréquences
Travaille comme Dir. Tech. d'Antenna
2007 : Nommé Dir. du site brestois de SATIMO

SATIMO / MVG



Sonde VHF

© CNES 2013 - D.Belot



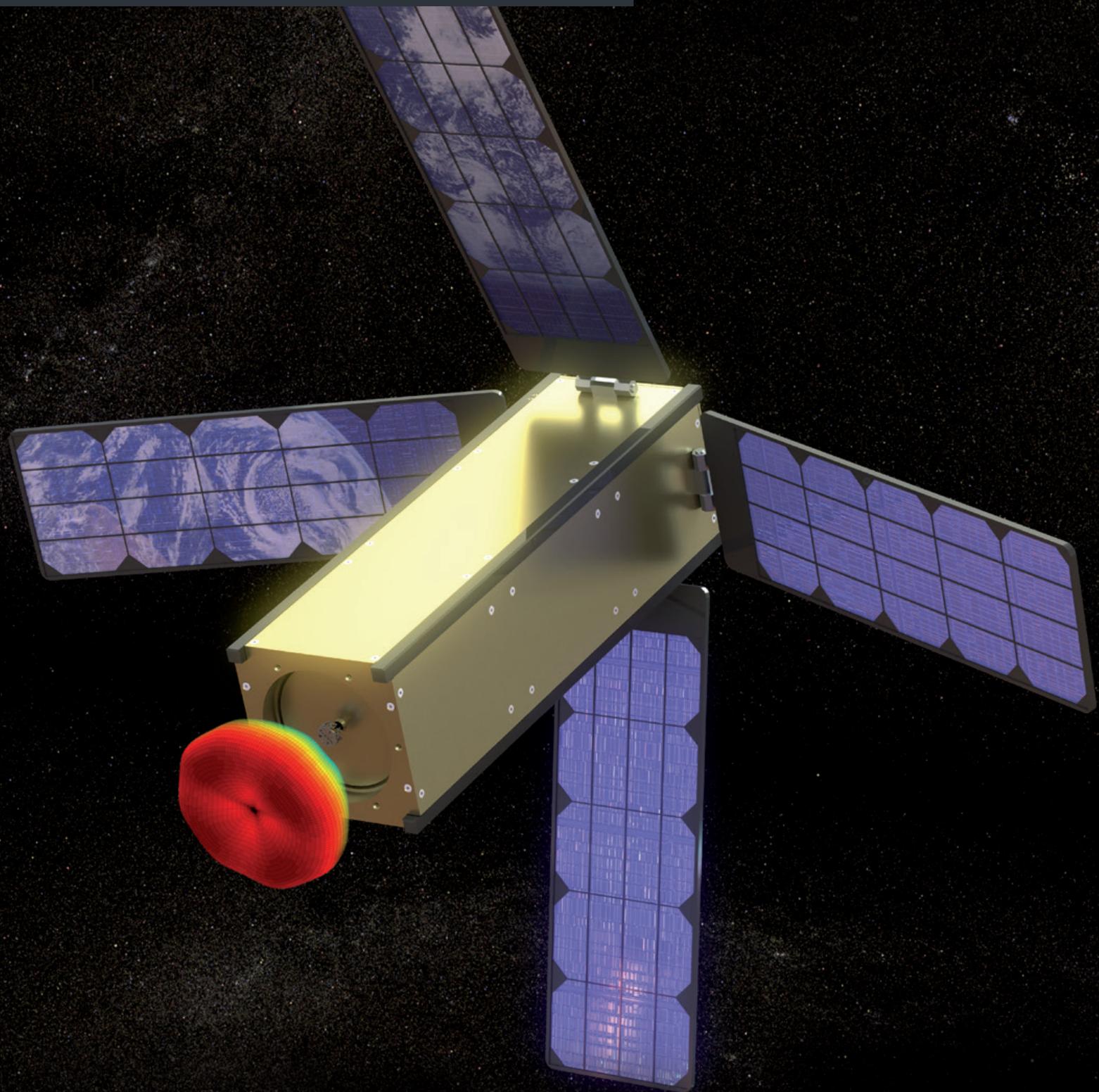
Système de mesures basses fréquences

© CNES 2013 - D.Belot

Chiffre d'affaires : 56,66 M€ (+ 10%)

EBITDA : 7,03 M€ (+ 26%)

ROC : 4,96 M€ (+ 16%)



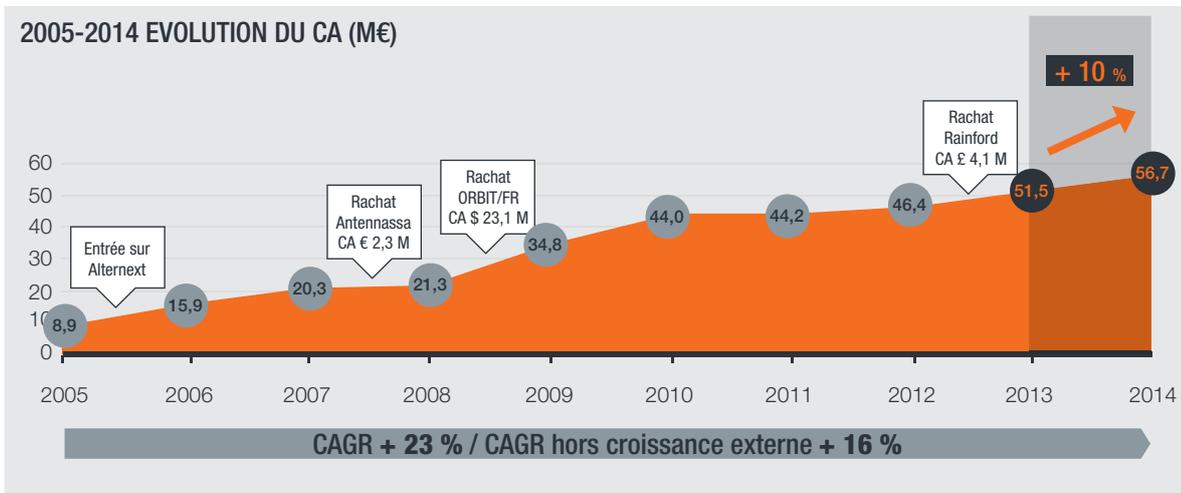


Résultats et Perspectives

MVG conclut un 19^e Exercice en croissance avec un chiffre d'affaires 2014 en hausse de 10 % à 56,66 M€ (contre 51,50 M€ en 2013). La croissance du chiffre d'affaires conjuguée à la maîtrise des charges opérationnelles permet au Groupe de dégager une forte augmentation de l'EBITDA à 7,03 M€ (+ 26,2 %), soit 12,4 % du CA. Le Résultat Opérationnel Courant ressort en forte progression de 16 % à 4,96 M€. Pour 2015, le Groupe est confiant dans la réalisation de ses objectifs de croissance rentable.

En k€	2014	% CA 2014	2013	% CA 2013	Variation 2014 / 2013
Chiffre d'Affaires	56 663	-	51 499	-	10,0 %
EBITDA	7 028	12,4 %	5 570	10,8 %	26,2 %
<i>Dotations aux amortissements et provisions</i>	-2 067	-	-1 294	-	-
Résultat Opérationnel Courant	4 961	8,8 %	4 275	8,3 %	16,0 %
<i>Charges non récurrentes</i>	-884	-	-32	-	-
Résultat Opérationnel	4 077	7,2 %	4 244	8,2 %	-3,9 %
<i>Coût de l'Endettement Financier Net</i>	-527	-0,9 %	-306	-0,6 %	-
<i>Impôts</i>	-947	-1,7 %	-813	-1,6 %	-
Résultat Net	2 604	4,6 %	3 100	6,0 %	-16,0 %
Résultat Net Part du Groupe	2 382	4,2 %	2 964	5,8 %	-19,6 %

UN HISTORIQUE DE CROISSANCE CONTINUE ET SOUTENUE



Depuis son entrée en Bourse en 2005, le Groupe affiche un chiffre d'affaires en croissance continue. Ainsi, la croissance annuelle moyenne du CA atteint 23 % sur la période 2005-2014. Hors acquisition d'Antennassa (2007), d'Orbit/FR (2008) et de Rainford (2012), cette croissance ressort à 16 % sur cette même période.

/// BONNE PERFORMANCE DE LA BUSINESS UNIT AMS

La Business Unit AMS (Antenna Measurement Systems) génère en 2014 un chiffre d'affaires de 45,96 M€, soit 81 % du chiffre d'affaires (contre 82 % / 42,46 M€ en 2013), en croissance de 8 %. Elle a bénéficié d'un renouvellement de l'offre (StarLab, SG 24) et de la croissance du secteur des Télécommunications Civiles. Dans ce secteur, les clients du Groupe s'équipent de systèmes de tests 4G (StarMIMO) et, pour les plus avancés, de systèmes de tests 5G (µLab, Mini-Compact Range). Le retour sur le devant de la scène des systèmes de tests Automobiles a également contribué à la croissance du secteur des Télécommunications Civiles. En effet, après une longue période d'attentisme imposée par les restructurations du secteur, les projets se multiplient chez les constructeurs automobiles, notamment en Europe. MVG, déjà référencé, accompagne la révolution technologique en préparation de la voiture connectée.

/// MONTÉE EN PUISSANCE DE LA BUSINESS UNIT EMC

La Business Unit EMC (Electromagnetic Compatibility) a mis en place une stratégie porteuse de développement.

L'offre de tests EMC, constituée des absorbants d'AEMI et des chambres de Rainford EMC depuis le rachat de la société anglaise en 2012, a profité de la couverture internationale du Groupe qui lui a ouvert les marchés asiatiques et américains. Un partenariat de distribution majeur entre MVG et un autre leader, AR (Amplifier Research), a été signé début 2014. Il permet d'offrir des solutions EMC clés en main basées sur une combinaison d'expertise et de proposer un catalogue de solutions communes. Ce partenariat propulse l'offre MVG sur de nouveaux marchés, et lui fait profiter de l'excellente image d'une entreprise reconnue.

Avec 9,09 M€ de chiffre d'affaires, la division EMC représente 16 % du chiffre d'affaires Groupe (contre 15 % / 7,54 M€ en 2013), en croissance de 21 %.

/// NOUVEAUX PRODUITS POUR LA BUSINESS UNIT EIC

La Business Unit EIC (Environmental & Industrial Control) affiche un chiffre d'affaires de 1,70 M€ en 2014, (1,5 M€ en 2013), en croissance de 13 %. La montée en puissance des nouveaux produits, (EME Guard XS, EME Spy 200, FlashRad, sondes de mesures OEM) et les nouveaux partenaires distributeurs identifiés qui relaient les efforts commerciaux de MVG, ont permis de compenser la baisse des ventes d'un logiciel dont une nouvelle version est attendue en 2015.

/// FORTE CROISSANCE DE L'EBITDA ET DU ROC

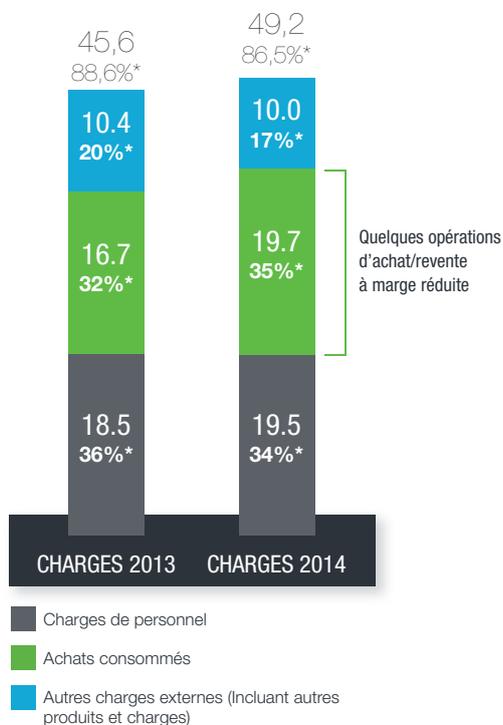


La croissance du chiffre d'affaires conjuguée à la maîtrise des charges opérationnelles permet au Groupe de dégager une forte augmentation de l'EBITDA à 7,03 M€ (+ 26,2%), soit 12,4 % du CA. Le ratio des achats consommés sur le chiffre d'affaires annuel, qui passe de 32 % en 2013 à 35 % en 2014, enregistre quelques opérations exceptionnelles d'achat/revente à marge réduite. Hormis ces opérations, ce ratio reste inchangé.

Les charges de personnel, qui baissent de 2 points (36 % en 2013 contre 34 % en 2014), confirment les efforts de productivité engagés par le Groupe.

Enfin, les autres charges externes diminuent de 4 % en valeur absolue pour atteindre un ratio de 17 %.

2013-2014 EVOLUTION DES CHARGES OPÉRATIONNELLES EN M€



(*) En % du CA

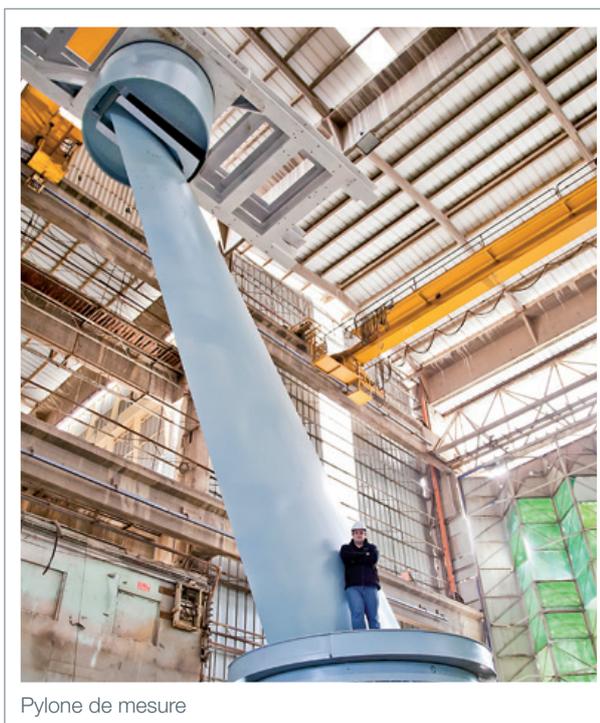
L'EBIT, bien qu'impacté par une augmentation de 773 k€ des dotations aux amortissements et provisions, ressort en forte progression de 16 % à 4,96 M€. Cette augmentation des dotations aux amortissements et provisions est liée principalement à une variation des provisions pour garantie (340 k€), au début de l'amortissement de la production immobilisée 2012-2013 (300 k€) et à de nouveaux investissements.

A 4,1 M€, le Résultat Opérationnel représente 7,2 % du CA. Il reflète l'enregistrement de charges non récurrentes telles que le déménagement des usines de San Diego et Manchester, des frais juridiques exceptionnels et des ajustements d'effectifs.

Avec des frais financiers nets en légère augmentation (0,5 M€ contre 0,3 M€) du fait du paiement des intérêts du prêt obligataire souscrit en décembre 2013, le Résultat Net ressort à 2,6 M€ (4,6 %) et le RNPG à 2,4 M€ (4,2 %).

UNE STRUCTURE FINANCIÈRE RENFORCÉE

Suite à l'augmentation de capital de 28,3 M€ réalisée en juillet 2014, la trésorerie du Groupe atteint 29,6 M€ à fin 2014. Avec un montant de dettes financières de 8 M€, la trésorerie nette s'élève à 21,6 M€.



Pylone de mesure

POURSUITE DE LA CROISSANCE RENTABLE EN 2015

L'exercice en cours devrait voir la poursuite de la croissance des départements AMS, EMC et EIC.

Sur le plan opérationnel, le Groupe va amplifier ses efforts d'optimisation des coûts de production et de gestion du cash.

Avec des prises de commandes en hausse de 7 % à 56,8 M€ en 2014 à taux de change constant et de 14 % à 60,9 M€ au cours des devises de février 2015, le Groupe confirme son plan de route et est confiant dans la réalisation de ses objectifs de croissance rentable, avec une stratégie persistante tournée vers l'innovation produits et la valeur ajoutée.

Le Groupe reste attentif aux opportunités de croissance externe qui lui permettraient de conforter sa position sur ses différents marchés.

Succès de la levée de fonds

MVG a procédé au mois de juillet 2014 à une augmentation de capital. L'émission de nouveaux titres ayant été souscrite à hauteur de 1,6 fois le nombre d'actions proposées, le Groupe a fait jouer la clause de sur-allocation, portant le montant levé à 28,2 M€.

Bpifrance a concrétisé son entrée dans le capital de la société en souscrivant à l'opération à hauteur de 9 M€. Les fonds gérés par Seventure Partners, actionnaires de la société depuis 2003, continuent d'accompagner la société, conformément à leur engagement de souscription, à hauteur de 2,3 M€. Les 2 726 222 actions nouvelles émises par MVG, immédiatement assimilables aux actions existantes, ont été admises sur Alternext le 21 juillet 2014.

Avec cette opération, la trésorerie brute du Groupe atteignait 29,6 M€ en fin d'année. Avec un montant de dettes financières de 8 M€, dont une ligne de crédit de 4 M€ négociée en 2014 qui vient compléter l'émission obligataire lancée fin 2013, la trésorerie nette ressortait à 20,6 M€.

Cette opération a bénéficié d'un contexte favorable à l'égard des petits porteurs, avec l'annonce de l'éligibilité de MVG au nouveau PEA-PME créé par décret (Journal Officiel du 4 mars 2014).

La stratégie de développement de MVG passe en partie par la croissance organique et en partie par des opérations de croissance externe en fonction des opportunités qui peuvent se présenter. A tout point de vue, la levée de fonds réussie a donné au groupe les moyens de ses ambitions, à savoir :

- 1 **Lui permettre de saisir des opportunités de croissance externe.** Les cibles potentielles seraient des sociétés générant entre 10 et 50 M€ de revenus, profitables ou en passe de l'être rapidement du fait de leur intégration au sein de MVG, et présentes au sein de la chaîne de valeur de MVG ou dans des activités directement connexes et synergiques. Les cibles potentielles seraient présentes essentiellement à l'international, notamment en Europe ou en Amérique.
- 2 **Renforcer le financement des besoins en fonds de roulement liés à la croissance organique de MVG,** dans un contexte de hausse du carnet de commandes sur d'importants projets à l'international, tout en assurant une qualité de service avant et après-vente optimale pour les clients (environ 10% du produit net de l'offre).
- 3 **Accélérer l'effort R&D de MVG,** portant sur ses métiers cœurs comme sur de nouveaux développements, dans le cadre d'une stratégie R&D mieux globalisée et mutualisée, afin de maintenir le haut niveau de valeur ajoutée qui caractérise et différencie ses produits et prestations de service (environ 10 % du produit net de l'offre).

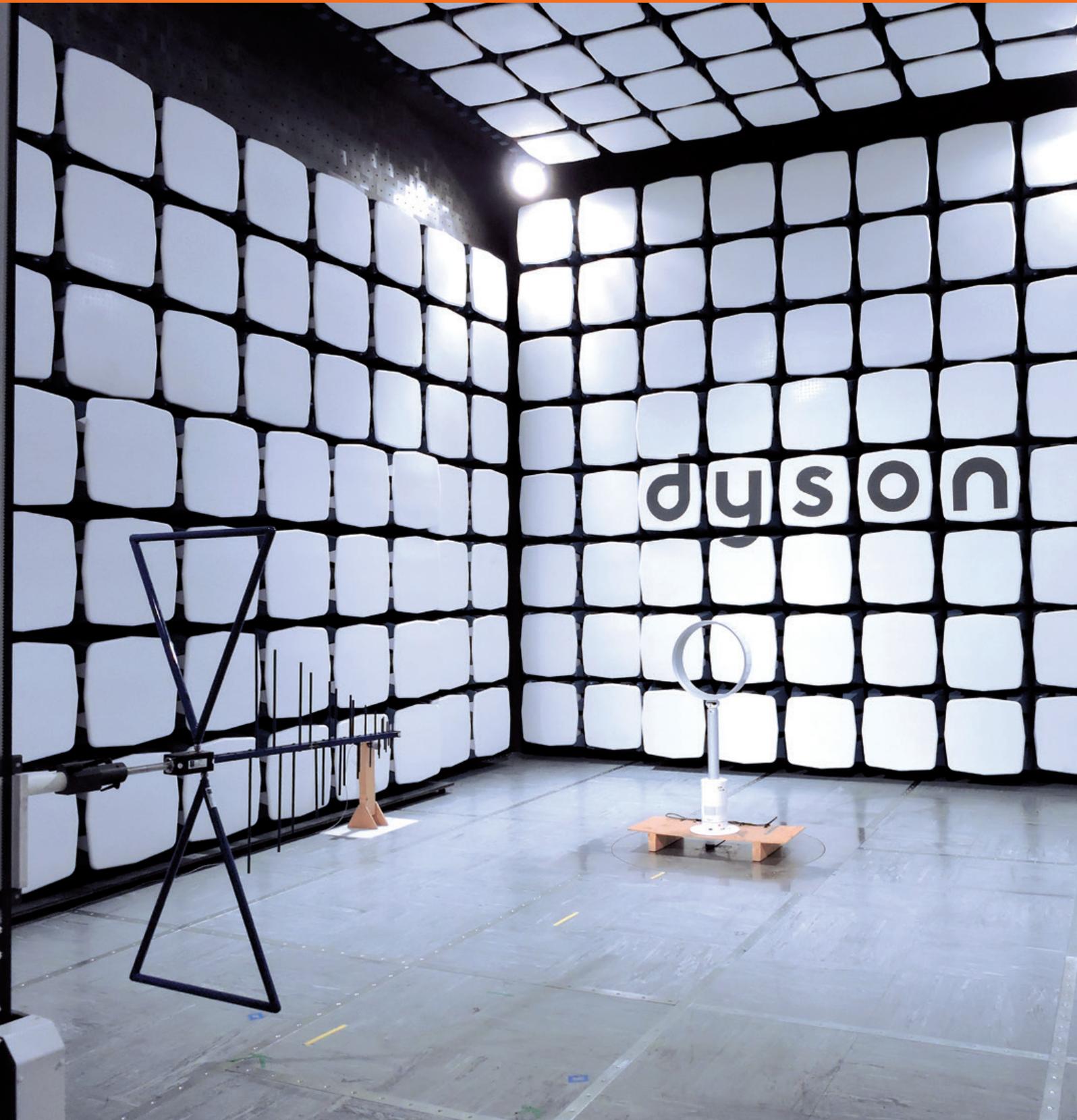




Système de mesures SG 128

Annexes

Extrait du rapport financier annuel 2014



Extrait des comptes consolidés

COMPTE DE RÉSULTAT CONSOLIDÉ AU 31 DÉCEMBRE 2014

(en k€)	31/12/2014	31/12/2013	31/12/2012
Chiffre d'affaires	56 663	51 499	46 358
Autres produits de l'activité	15	5	49
PRODUITS DES ACTIVITÉS ORDINAIRES	56 678	51 504	46 407
Achats consommés	-19 734	-16 664	-14 469
Impôts, taxes et versements assimilés	-387	-341	-469
Charges de personnel	-19 506	-18 482	-16 535
Dotations aux amortissements et provisions	-2 067	-1 294	-1 311
Autres produits et charges opérationnels courants	-10 023	-10 446	-9 790
RÉSULTAT OPÉRATIONNEL COURANT	4 961	4 276	3 834
Autres produits et charges opérationnelles	-884	-32	-62
Charge liée au stock options	-	-	-
RÉSULTAT OPÉRATIONNEL	4 077	4 244	3 772
Coût de l'endettement financier net	-527	-306	-386
Autres produit et charges financiers	-	-25	-76
RÉSULTAT FINANCIER	-527	-331	-462
RÉSULTAT COURANT AVANT IMPÔT	3 550	3 913	3 310
Impôts	-947	-813	-562
RÉSULTAT NET DES SOCIÉTÉS INTÉGRÉES	2 604	3 100	2 748
Quote-part dans les résultats des entreprises associées	-	-	-
RÉSULTAT NET DES ACTIVITÉS POURSUIVIES	2 604	-	-
Résultat net des activités arrêtées ou en cours de cession	261	-	-
RÉSULTAT NET	2 604	3 100	2 748
Attribuable aux :			
Porteurs des capitaux propres ordinaires de la société mère	2 382	2 964	2 503
Intérêts minoritaires	222	136	245
Résultat net part du groupe par action - avant dilution (en Euros)	0,3790	0,8335	0.7038
Résultat net des activités arrêtées ou en cours de cession par action - après dilution (en Euros)	-	-	-
Résultat net part du groupe par action - après dilution (en Euros)	0,3607	0,8316	0.7023

/// RÉSULTAT GLOBAL CONSOLIDÉ AU 31 DÉCEMBRE 2014

	Exercice clos au 31/12/2014	Exercice clos au 31/12/2013	Exercice clos au 31/12/2012
RÉSULTAT DE L'EXERCICE	2 604	3 100	2 748
Éléments qui ne seront pas reclassés ultérieurement en résultat net :	-	-	-
Éléments qui pourront ultérieurement être reclassés en résultat net :	-	-	-
Autres éléments du résultat global de l'exercice, après impôt sur le résultat	-	-	-
RÉSULTAT GLOBAL TOTAL DE L'EXERCICE	2 604	3 100	2 748
Résultat de l'exercice attribuable aux :			
Propriétaires de la Société	2 382	2 964	2 503
Participations ne donnant pas le contrôle	222	136	245
	2 604	3 100	2 748
Résultat global total de l'exercice attribuable aux :			
Propriétaires de la Société	2 382	2 964	2 503
Participations ne donnant pas le contrôle	222	136	245
	2 604	3 100	2 748

BILAN CONSOLIDÉ DU GROUPE AU 31 DÉCEMBRE 2014

ACTIF (en k€)	Note	31/12/2014	31/12/2013	31/12/2012
Ecarts d'acquisition		13 527	13 530	13 521
Immobilisations incorporelles		686	711	38
Immobilisations corporelles		8 121	6 566	5 333
Autres actifs financiers		687	497	341
Actifs d'impôts différés		2 553	2 971	3 482
ACTIF NON COURANT		25 574	24 275	22 716
Stocks et en-cours		7 752	7 041	5 729
Clients et autres débiteurs		30 573	26 060	21 977
Autres créances et actifs courants		7 866	4 656	4 234
Valeurs mobilières de placement		14 961	-	1 854
Trésorerie et équivalents de trésorerie		14 593	7 100	3 779
ACTIF COURANT		75 745	44 857	37 572
Actifs détenus en vue d'être cédés		-	-	-
TOTAL DE L'ACTIF		101 319	69 132	60 288

CAPITAUX PROPRES ET PASSIF (en k€)	Note	31/12/2014	31/12/2013	31/12/2012
Capital		1 256	711	711
Primes d'émission, fusion		-	-	-
Réserves		62 183	32 577	31 026
Résultat consolidé		2 382	2 964	2 503
Intérêts minoritaires		4 194	3 512	3 056
CAPITAUX PROPRES		70 015	39 764	37 296
Provisions non courantes		707	656	586
Dettes financières non courantes		8 096	9 947	6 478
Passifs d'impôts différés		90	78	76
Autres passifs non courants		-	-	-
PASSIF NON COURANT		8 893	10 681	7 140
Dettes financières courantes		1 376	6	-
Fournisseurs et comptes rattachés		14 506	13 159	9 448
Autres dettes		6 529	5 522	6 403
Passifs financiers courants		-	-	-
PASSIF COURANT		22 411	18 687	15 850
Passifs liés aux actifs détenus en vue d'être cédés		-	-	-
TOTAL DES CAPITAUX PROPRES ET DU PASSIF		101 319	69 132	60 288

TABLEAU CONSOLIDÉ DES FLUX DE TRÉSORERIE AU 31 DÉCEMBRE 2014

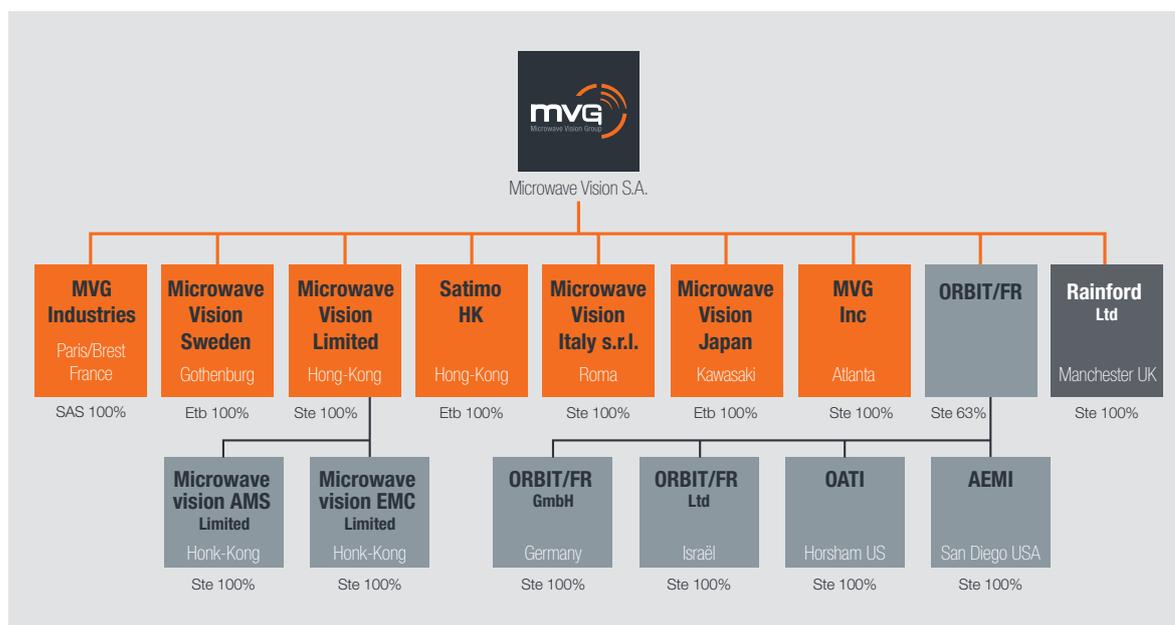
RUBRIQUES	Consolidé 2014 (en k€)	Consolidé 2013 (en k€)	Consolidé 2012 (en k€)
Résultat net consolidé	2 604	3 100	2 748
+/- Dotations nettes aux amortissements et provisions	2 253	1 191	1 312
+/- Charges et produits calculés liés aux stock-options et assimilés	-	79	-
-/+ Autres produits et charges calculés	-	-	-
-/+ Plus et moins-values de cession	2	-	-
- Dividendes (titres non consolidés)	-	-	-
Capacité d'autofinancement après coût de l'endettement financier net et impôt	4 858	4 370	4 060
+ Coût de l'endettement financier net	522	0	463
+/- Charge d'impôt (y compris impôts différés)	947	1 119	562
Capacité d'autofinancement avant coût de l'endettement financier net et impôt (A)	6 327	5 489	5 085
+/- Variation du B.F.R. ⁽¹⁾	-6 661	-3 894	-2 667
= FLUX NET DE TRÉSORERIE GÉNÉRÉ PAR L'ACTIVITÉ (D)	-334	1 595	2 418
- Décaissements liés aux acquisitions d'immobilisations corporelles et incorporelles	-3 034	-3 253	-3 107
+ Encaissements liés aux cessions d'immobilisations corporelles et incorporelles	-	-	1
- Décaissements liés aux acquisitions d'immobilisations financières	-	-	-
+/- Incidence des variations de périmètre	-	-	-
+/- Variation des prêts et avances consentis	-49	-77	-
+ Subventions d'investissement reçues	-	-	-
+/- Autres flux liés aux opérations d'investissement	-	-76	-1 235
= FLUX NET DE TRÉSORERIE LIÉ AUX OPÉRATIONS D'INVESTISSEMENT (E)	-3 083	-3 406	-4 341
+ Sommes versées aux actionnaires lors d'augmentation du capital : - Versées aux actionnaires de la société mère	-	-	-
+ Encaissements liés aux nouveaux emprunts	239	4 203	5 423
- Remboursements d'emprunts (y compris contrats de location financement)	-803	-531	-1 450
- Intérêts financiers nets versés (y compris contrats de location financement)	-539	-298	-
+/- Autres flux liés aux opérations de financement	-634	-	-
+ Augmentation de capital en numéraire	27 399	-	-
= FLUX NET DE TRÉSORERIE LIÉ AUX OPÉRATIONS DE FINANCEMENT (F)	25 662	3 374	3 974
+/- Incidence des variations des cours des devises (G)	210	-100	30
= VARIATION DE LA TRÉSORERIE NETTE H = (D + E + F + G)	22 455	1 463	2 021
TRÉSORERIE D'OUVERTURE (I)	7 100	5 637	3 616
TRÉSORERIE DE CLÔTURE (J)	29 555	7 100	5 637

(1) Inclus créances fiscales CIR et CICE pour 1 506 k€ en 2014 et 1 492 k€ en 2013

**TABLEAU DE VARIATION DES CAPITAUX PROPRES
DU GROUPE AU 31 DÉCEMBRE 2014**

(en k€)	Capital	Réserves	Action propres	Résultat consolidé	Total part groupe	Total part minoritaire	TOTAL
Capitaux propres au 31 décembre 2013	711	32 697	-120	2 964	36 252	3 512	39 764
Affectation du résultat	-	2 964	-	-2 964	0	-	0
Opération sur capital	545	26 854	-	-	27 399	-	27 399
Instruments financiers	-	-	-	-	0	-	0
Paiements fondés sur des actions	-	-	-	-	0	-	0
Opérations sur titres d'autocontrôle	-	-	-	-	0	-	0
Dividendes	-	-	-	-	0	-	0
Résultat net de la période	-	-	-	2 382	2 382	222	2 604
Ecart de conversion	-	664	-	-	664	495	1 159
Mouvements sur Actions propres	-	-	-634	-	-634	-	-634
Variation de périmètre	-	-	-	-	0	-	0
Autres variations	-	-242	-	-	-242	-35	-277
CAPITAUX PROPRES AU 31 DÉCEMBRE 2014	1 256	62 937	-754	2 382	65 821	4 194	70 015

ORGANIGRAMME DU GROUPE



MVG INDUSTRIES

Est la société industrielle du pôle SATIMO. C'est elle qui fabrique l'ensemble des systèmes pour MICROWAVE. Cette entité est le centre de R&D le plus important du groupe. En outre elle assure également le support client et la maintenance à chaque fois qu'un établissement étranger en exprime le besoin. MVG Industries est implantée sur deux sites, l'un en région parisienne, aux Ulis, et l'autre en Bretagne, à Brest.

MVG, Inc

La société, basée à Atlanta, a un rôle commercial et assure la maintenance des systèmes installés sur l'Amérique du nord. Cette implantation a une forte activité de prestations de services.

MICROWAVE VISION Ltd

Pendant l'exercice 2013, le groupe MVG a restructuré sa présence en Asie avec l'ouverture d'une holding à Hong Kong, MICROWAVE VISION Ltd détenu à 100 % et qui elle-même détient 2 sociétés opérationnelles MICROWAVE VISION AMS, Ltd et MICROWAVE VISION EMC, Ltd. Ces deux entités ont pour objectif de commercialiser, maintenir les systèmes installés sur la région APAC.

MICROWAVE VISION ITALY SRL

MICROWAVE VISION Italy SRL a une activité de production de petites antennes ainsi qu'un centre de R&D qui travaille de manière étroite avec SATIMO Industries SAS.

ÉTABLISSEMENTS AUTONOMES

- **MICROWAVE VISION SWEDEN**, basé à Göteborg, est le siège de la direction commerciale européenne.
- **MICROWAVE VISION JAPAN**, basé à Tokyo, assure la commercialisation des produits « SATIMO » ainsi que leurs maintenances sur le territoire japonais.

LE GROUPE ORBIT/FR EST CONSTITUÉ DE 5 ENTITÉS :

- **Une holding ORBIT/FR Inc** située aux Etats-Unis à HORSHAM et qui n'a aucun rôle opérationnel.
- **ORBIT/FR GmbH** basé à MUNICH en Allemagne assure la commercialisation des produits ORBIT/FR sur l'Europe, ainsi que la fabrication de certains systèmes spécifiques.
- **ORBIT/FR Ltd** basé à HADERA en Israël assure la fabrication pour l'ensemble du groupe des positionneurs et des mâts et leur distribution pour sa région.
- **OATI** situé à HORSHAM aux Etats-Unis en charge de la diffusion des produits ORBIT/FR sur la zone Amérique. Cette entité fait également de l'intégration de matériels fabriqués en Israël.
- **AEMI US** basé à SANTEE aux Etats-Unis est l'entité du groupe qui conçoit et réalise les matériaux anéchoïques pour toutes les sociétés du groupe, y compris celles d'origine SATIMO.

LA SOCIÉTÉ RAINFORD Ltd

La société RAINFORD, Ltd est basée en Angleterre à Manchester a été rachetée en juillet 2012. Elle est aujourd'hui détenue à 100 % par la société MVG. Elle fabrique des chambres anéchoïde à destination des clients du groupe, et vers le marché de la compatibilité électro magnétique, qui est un des leviers de croissance du Groupe.

Une présence mondiale

Microwave Vision exporte plus de 90 % de sa production hors de France. Le Groupe couvre l'Europe, l'Asie et l'Amérique via 20 implantations dans 10 pays.

MVG Industries

17 avenue de Norvège
91140 Villebon-sur-Yvette
FRANCE

Tel: +33 (0)1 69 29 02 47

MVG - Corporate HQ

47, boulevard Saint Michel
75005 Paris
FRANCE

Tel: +33 (0)1 75 77 58 50

MVG Industries Bretagne

225, rue Pierre Rivoalon Z.I.
du Vernis, 29200 Brest
FRANCE

Tel: +33 (0)2 98 05 13 34

Orbit/FR Germany

Johann-Sebastian-Bach-
Str. 11, 85591 Vaterstetten
GERMANY

Tel: +498106996060

Orbit/FR Israel

1 Gesher HaEts Street, PO
Box 12096, Emek Hefer
Industrial Park
38777 Emek Hefer
ISRAEL

Tel: +972 747130130

MVG Italy

Via Castelli Romani, 59
00040 Pomezia, RM
ITALY

Tel: +390689995311

Research and Production center in France



MVG Sweden

P.O. Box 35
44160 Alingsås
SWEDEN

Tel: + 4631402430

Rainford EMC Systems Limited

Unit 400, Haydock Lane
WA11 9TH St. Helens, MSY
UNITED KINGDOM

Tel: +44(0)1942296190

MVG Hong-Kong

Suite 702, 7th floor Cyberport
1 100 Cyberport Road
Pok Fu Lam
Hong Kong S.A.R.,
CHINA

Tel: +85229896128

MVG India

N° 414 Cunningham Road
Level 4 Prestige Centre Point,
560052 Bangalore
INDIA

Tel: +917022981216

Production site in Israel



MVG Japan

2 Chome-10-32
Shimokodanaka
Nakahara-ku Kawasaki-shi
211-0041 Kanagawa-ken
JAPAN

Tel: +81449489301

Orbit/FR's Corporate HQ

506 Prudential Road
19044 Horsham, PA
UNITED STATES

Tel: +1(215)6745100

MVG, Inc

2105 Barrett Park Dr.,
Suite 104, 30144 Kennesaw,
GA

UNITED STATES

Tel: +1(678)7979172

AEMI

9311 Stevens Rd.
92071-2809 Santee, CA
UNITED STATES

Tel: +1(619)4499492



Nous contacter :



finance@mvg-world.com

<http://investor.mvg-world.com/fr>