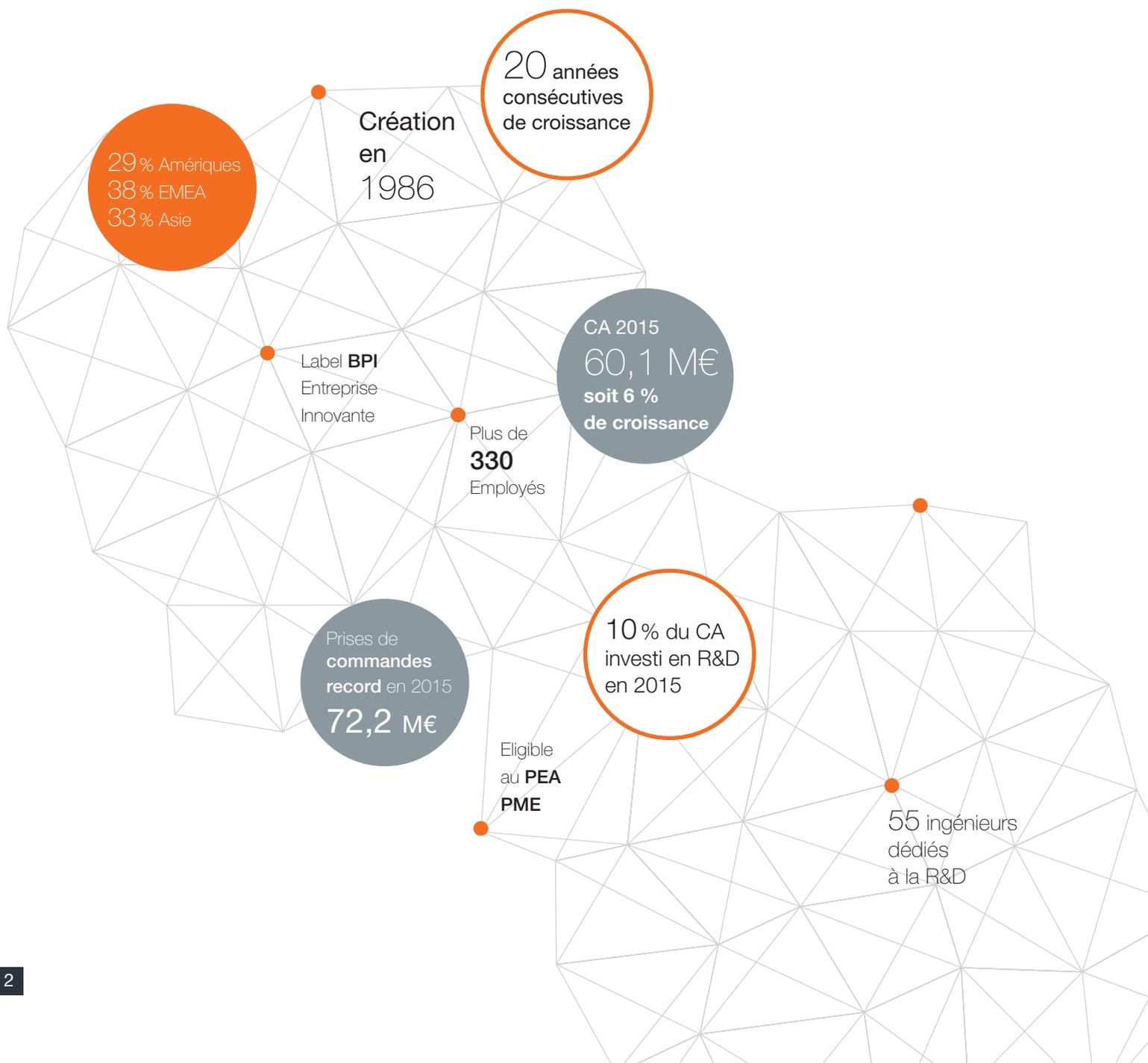


RAPPORT ANNUEL
2015

// Édito	P 3
// Un peu d'histoire	P 4
// Nos valeurs	P 5
// Nos chiffres clés 2015	P 6
// Bourse & Actionariat	P 7
// Un savoir-faire technologique unique	P 8
// Des relais de croissance identifiés	P 12
• Le département systèmes de mesure d'antennes	P 14
• Le département de compatibilité électromagnétique	P 16
• Le département du contrôle environnemental et industriel	P 18
// Des atouts clés	P 20
// Une équipe expérimentée et actionnaire	P 24
// Résultats et perspectives	P 26



“ 2015, une année contrastée



2015 a été une année contrastée pour le groupe MVG : d'un côté des résultats financiers décevants et bien en deçà de nos attentes, mais de l'autre une activité commerciale record, avec 72,2 M€ de prises de commandes. Et tout cela dans un contexte de taux de change ayant subi de fortes variations, et brouillé nos repères habituels !

Une année paradoxale donc, dont la photo instantanée de fin d'année ne reflète pas les efforts de rationalisation que le Groupe a menés cette année :

- **Efforts de rationalisation financière** d'abord, avec l'arrivée d'une nouvelle Direction Financière afin de poursuivre et d'amplifier la mise en place des outils d'analyse nécessaires pour mieux orchestrer le Groupe. Ces outils couvrent de nombreux aspects et notamment l'amélioration de la gestion de la trésorerie, des projets et globalement du système d'information. Ils ont pour but de construire des tableaux de bord solides nous permettant d'anticiper et de piloter le Groupe avec plus de réactivité.
- **Efforts de rationalisation organisationnelle** aussi afin d'améliorer l'efficacité et la rentabilité du Groupe. Une nouvelle Direction a aussi été mise en place en Israël, proche de la culture de systémier du Groupe, avec des objectifs clairs d'amélioration de notre marge via différents leviers : l'augmentation de la valeur ajoutée, la refonte du service achat, la standardisation de la production et une meilleure visibilité transverse des projets. Ces objectifs s'accompagnent d'une structuration autour de deux pôles en Israël, un pôle « Opérations » et un pôle « Applications ». **Cette réorganisation aboutit à une centralisation de notre production mécanique en Israël, à une structure presque totalement orientée vers la clientèle aux Etats-Unis et in fine à un Groupe plus productif et plus efficace tourné vers**

l'avenir. Il est composé aujourd'hui de deux grands centres de production majeurs, celui de France, orienté vers l'électronique et les technologies multi-capteurs et celui d'Israël, orienté vers la mécanique et les technologies mono-capteurs, travaillant en parfaite synergie. Ces deux centres de production s'appuient sur trois satellites de compétences, un qui réalise les chambres paradisées (Rainford - Angleterre), l'autre la tapisserie des chambres c'est-à-dire les matériaux absorbants (AEMI - USA) et enfin le dernier qui conçoit les antennes de référence nécessaires à la réalisation des recettes systèmes (MVG - Italie).

Ces chantiers, menés en 2015, et dont certains se poursuivent encore en 2016, **portent d'ores et déjà leurs fruits.** Malheureusement les premières retombées positives des efforts accomplis ont été en partie masquées par un décalage de chiffre d'affaires et des éléments exceptionnels.

Pour autant, les prises de commandes de 2015, et le carnet de commandes qui en résulte (55,2 M€, soit 92% du chiffre d'affaires de 2015), nous offrent **une excellente visibilité sur l'année 2016,** particulièrement en ce qui concerne le secteur Aérospatiale et Défense. Combiné à un secteur des Télécommunications Civiles dynamique, tiré par **la 5G, les objets connectés, la voiture autonome, les tests sur chaîne de fabrication,** le Groupe possède de nombreux atouts pour poursuivre sur des bases plus solides que jamais son expansion. **Mon ambition reste la même : faire de MVG une ETI leader à l'échelle mondiale dans le secteur des tests électromagnétiques.**

Philippe Garreau
Président de MVG

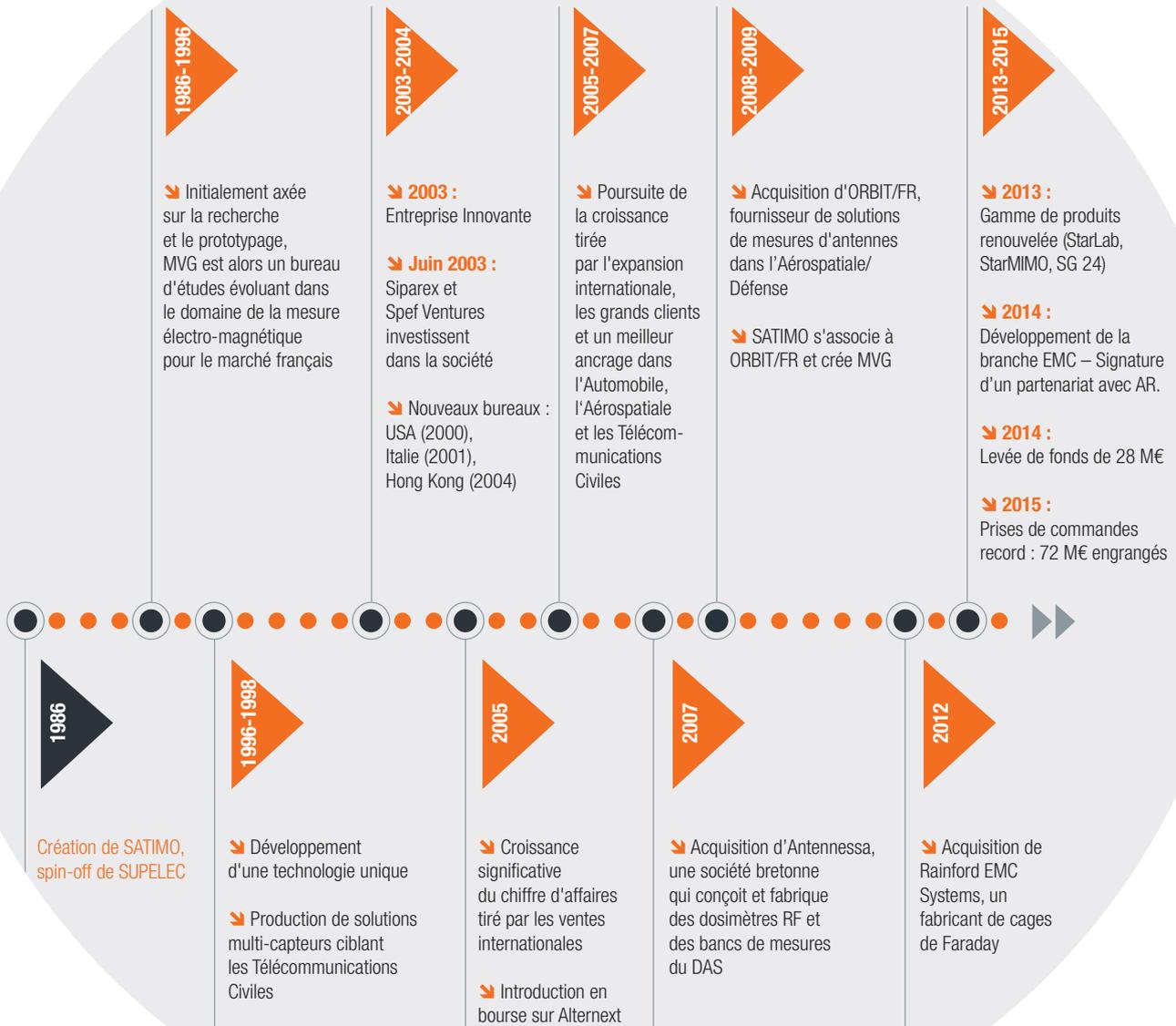


UN PEU D'HISTOIRE...



30 ans cette année !

Depuis sa création en 1986, le succès de MVG s'est construit depuis la France en s'appuyant dès 1996 sur l'international et en conjuguant 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. Cette année, où le Groupe fête ses 30 ans, et après une année 2015 de consolidation, c'est sur des bases plus solides que jamais que le Groupe compte poursuivre son expansion !





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'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'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'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'Implication

MVG prend 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.

L'Audace

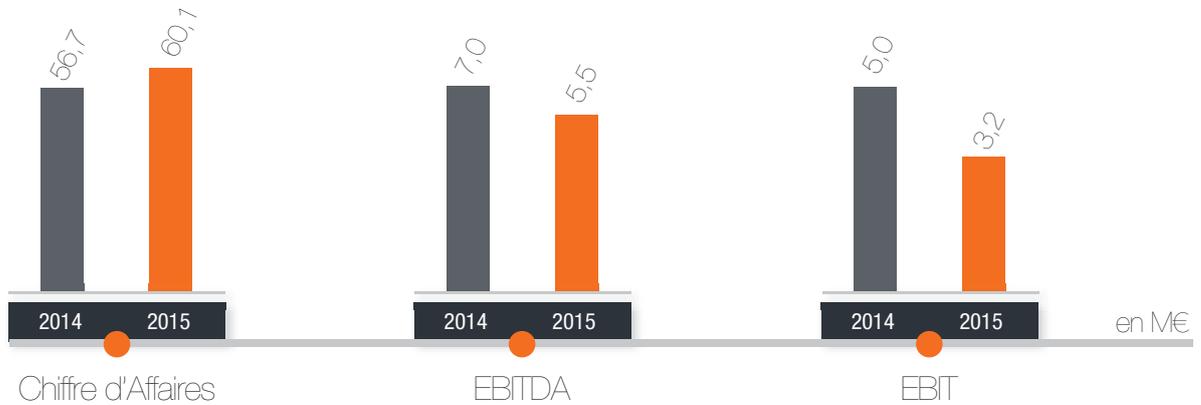
La confiance en nos savoir-faire et en notre capacité à innover nous donne l'audace d'entreprendre, de proposer et de toujours considérer qu'une solution plus performante peut être trouvée. MVG pousse ses managers à déléguer, notamment des tâches importantes, pour pouvoir eux-mêmes monter en compétence.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

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 2015 (M€)



Le Groupe MVG enregistre un chiffre d'affaires annuel de 60,1 M€ en 2015 contre 56,7 M€ en 2014. Cette croissance repose sur un impact positif de change de 5,5 M€. A taux de change constant, le chiffre d'affaires est en recul de 3,6%.

Cette évolution est due à un décalage de chiffre d'affaires de 2015 à 2016, suite à des ajustements du calendrier de production sur certains projets européens (Pit Radwar) et à la signature plus tardive que prévu de contrats aux Etats-Unis.

L'EBITDA s'établit à 5,5 M€ contre 7,0 M€ l'an dernier, représentant 9,1% du chiffre d'affaires, soit un recul de 3,3 points par rapport à 2014, dont 0,9 point en raison de l'effet change.

L'évolution des taux de change a eu en effet un impact négatif de 5,7 M€ sur les coûts opérationnels annulant l'impact positif sur le chiffre d'affaires. Le Groupe confirme ainsi sa couverture naturelle aux risques de change.

A taux de change constant, les charges de personnel se sont d'ailleurs légèrement réduites (-1,6 %) grâce aux effets de la réorganisation et de la rationalisation de la production aux Etats-Unis et en Israël. L'effectif moyen du Groupe a ainsi été ramené à 335 collaborateurs en 2015 contre 353 en 2014.

Après dotations aux amortissements et provisions, le résultat opérationnel courant s'élève à 3,2 M€ (3,4 M€ à taux de change constant) contre 5,0 M€ en 2014, représentant 5,3 % du chiffre d'affaires (6,2 % à taux de change constant).



L'Exercice 2015 a été marqué également par la comptabilisation de charges non courantes pour 2,8 M€. Elles concernent à la fois des coûts liés à la réorganisation pour 1,3 M€, des frais juridiques liés à la protection de la propriété intellectuelle aux Etats-Unis et en Chine pour 1,0 M€ (avec des actions toujours en cours en 2016), et diverses charges liées notamment à un projet de croissance externe abandonné.

Dans ce contexte, et après charges financières, impôts et intérêts minoritaires (Orbit/FR), le résultat net part du Groupe est quasi à l'équilibre à -0,1 M€ (+0,3 M€ à taux de change constant).

Les capitaux propres du Groupe s'élèvent à 70,1 M€ au 31 décembre 2015. Les flux de trésorerie de l'activité ressortent à +0,8 M€ avec une meilleure maîtrise du BFR par rapport au 30 juin 2015. Les investissements de l'Exercice se sont élevés à 3,1 M€. La trésorerie disponible reste largement excédentaire à 25,7 M€. La trésorerie nette ressort quant à elle à 17,4 M€, supérieure à celle du 30 juin 2015 qui se situait à 15,5 M€.

Sous l'effet de prises de commandes record en 2015 (72,2 M€), le Groupe a démarré l'Exercice 2016 avec un carnet de commandes élevé de 55,2 M€ (à comparer à 43,1 M€ au 1^{er} janvier 2015), dont la majeure partie doit être reconnue en 2016. Le Groupe travaille de plus actuellement sur un portefeuille très important de consultations, aussi bien dans le secteur des Télécommunication que de l'Aérospatiale/ Défense, confirmant ainsi l'intérêt des donneurs d'ordres internationaux pour ses solutions technologiques et innovantes. L'Exercice 2016 devrait ainsi être caractérisé par un retour à une croissance organique significative.

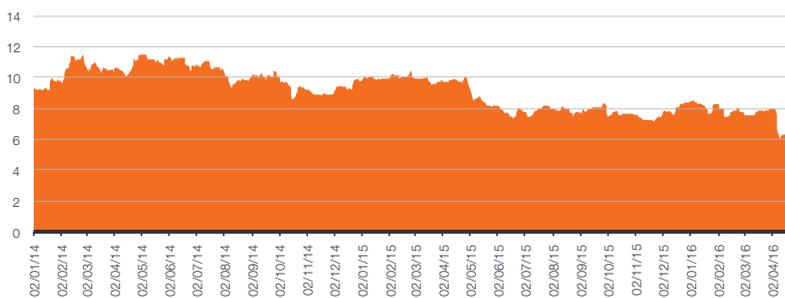


BOURSE & ACTIONNARIAT

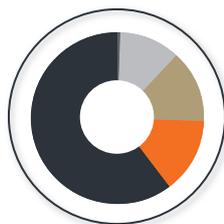
En investissant dans le capital de MVG, vous profitez du dynamisme d'une société de haute technologie dont le savoir-faire unique permet de visualiser les ondes électromagnétiques.

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 330 collaborateurs implantés dans 10 pays, MVG exporte plus de 90 % de ses équipements.

COURS D'OUVERTURE DE MVG DEPUIS 2014

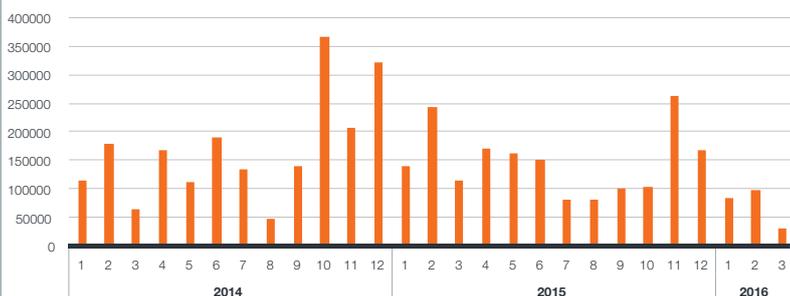


ACTIONNARIAT



- 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 25/04/2016 : 6,50 €
- Capitalisation boursière au 25/04/2016 : ~40 M€
- Volume journalier moyen 2015 : 6 936 actions/jour

CAPITAL

- 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 2016 | 28 sept. 2016

CERTIFICATION

Certification Bpifrance
« Entreprise Innovante »

ELIGIBLE AU PEA-PME



Un savoir-faire
technologique
unique





10% du CA investi en R&D
22 familles de brevets internationaux
55 ingénieurs dédiés à la R&D

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 dans un 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-capteurs 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-capteurs.

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 voire autonome,
- 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 permettre 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. Durant l'exercice 2015, le Groupe a augmenté son effort de Recherche et Développement à 10 % de son chiffre d'affaires (9,3 % en 2014). Le Groupe a produit des démonstrateurs pour tous ses nouveaux produits, ce qui permet d'ores et déjà de présenter à ses clients des nouveautés parfaitement fonctionnelles. C'est un facteur important dans le processus décisionnel des clients. De manière générale, les efforts effectués en Recherche et Développement ont pour but de préparer le Groupe à la montée en fréquence des futurs produits de communications. De plus, le Groupe continue le développement de sous-systèmes matériels et logiciels qui s'inscrivent au sein même des technologies multi-capteurs en vue de faire face aux futures exigences de ses marchés. MVG bénéficie du **Crédit Impôt Recherche**. Il s'est élevé à 1 945 k€ au 31 décembre 2015, contre 1 492 k€ au 31 décembre 2014. MVG bénéficie également **des labels** qui reconnaissent son profil innovant en France : **Entreprise innovante et Réseau Bpifrance Excellence**.

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 à court et moyen termes principalement. Mais au sein de cette équipe, deux projets à long-terme 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**.

EN SAVOIR PLUS SUR... La voiture autonome

(source wikipedia)

Une voiture autonome est une voiture capable de rouler sans intervention d'un conducteur. Le but à terme est de développer un véhicule pouvant opérer en toute situation dans le trafic réel et sur une infrastructure non spécifique sans l'intervention d'un être humain. C'est une application typique du domaine de la robotique mobile dans laquelle de nombreux acteurs sont engagés. Néanmoins de nombreuses problématiques restent à résoudre aussi bien techniquement qu'en terme de législation.

La notion de voiture autonome peut recouvrir aussi bien un véhicule totalement autonome qu'un véhicule « semi-autonome » disposant de différents systèmes d'aide à la conduite automatisée, par exemple en ville ou sur autoroute, ou encore de système de stationnement automatisé.

Le véhicule autonome, qui à l'origine est un véhicule standard, est équipé de capteurs numériques (caméras, radars, sonars, lidars, etc.) et de systèmes de communication avec les véhicules environnants dont les données sont traitées par des logiciels spécifiques :

- avec la fusion de ces données, ces logiciels reconstituent la situation routière 3D par reconnaissance de formes (limites de chaussées, de voies, de véhicules, d'obstacles, de panneaux) et emploient des algorithmes d'intelligence artificielle pour décider de l'action à réaliser sur les commandes du véhicule ;
- les actions décidées par logiciel sont réalisées par servocommandes sur le volant, l'accélérateur, le frein et diverses interfaces permettant l'engagement et le désengagement du mode conduite automatique.

L'ensemble des signaux générés par ces capteurs et systèmes de communication constituent un potentiel considérable en terme de mesures et de tests des ondes électromagnétiques, un secteur où MVG a acquis une position de leader.



Des relais
de croissance
identifiés



3 départements opérationnels
 82% du CA généré par la branche AMS
 9 M€, le contrat le plus important signé
 en 2015

MVG a structuré depuis 2012 ses activités en 3 départements opérationnels : AMS, EMC, EIC. Cette organisation permet de poursuivre une stratégie de création de valeur différenciée sur chacune des branches.

RÉPARTITION DU CHIFFRE D'AFFAIRES PAR BRANCHE

AMS



LE DÉPARTEMENT AMS

(*Antenna Measurement Systems*)

dédié aux tests de contrôle des antennes, activité historique du Groupe

49,2 M€

EMC



LE DÉPARTEMENT EMC

(*Electro-Magnetic Compatibility*)

dédié aux tests de compatibilité électromagnétique des systèmes, levier de croissance pour le Groupe

9,0 M€

EIC

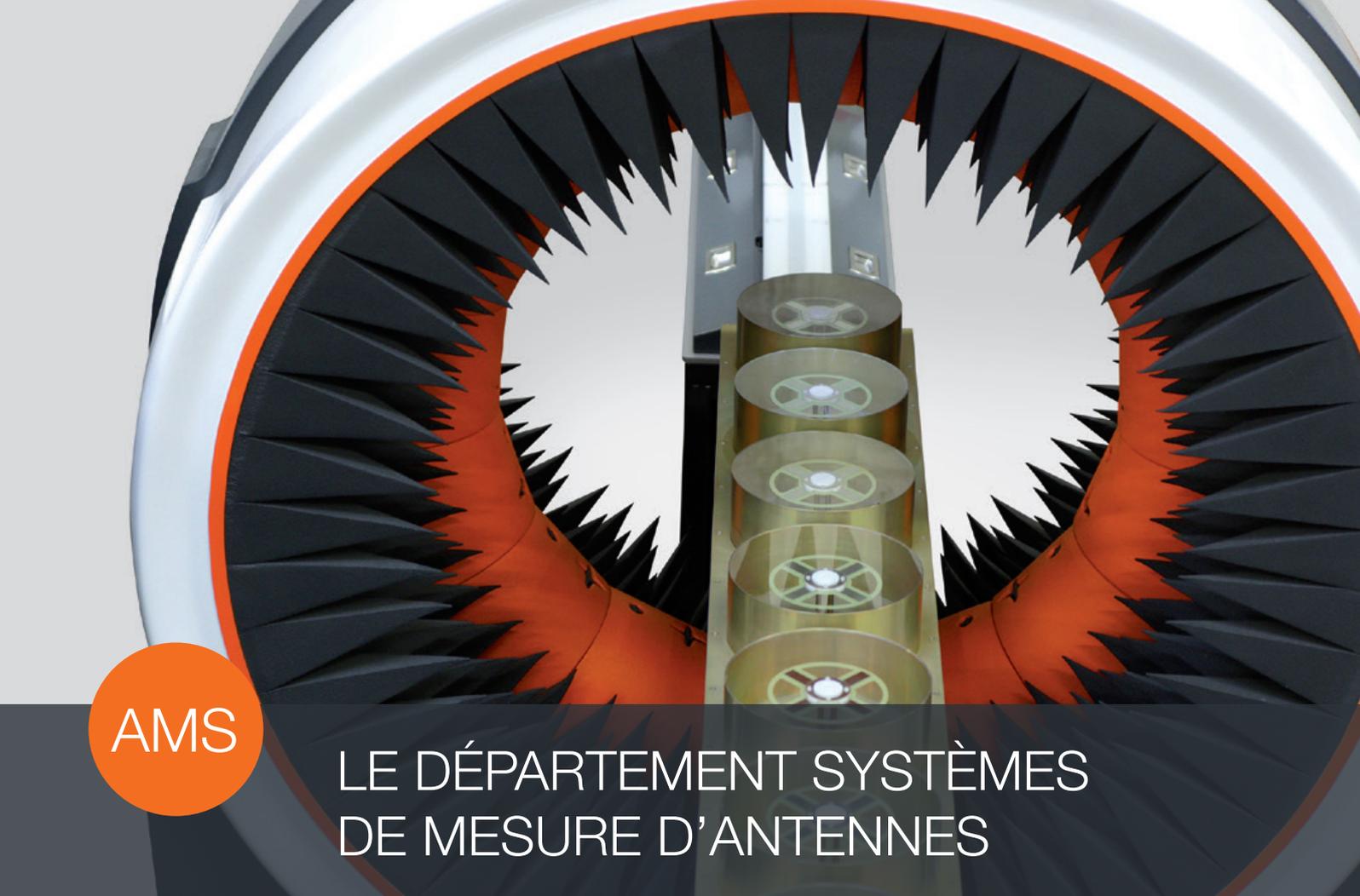


LE DÉPARTEMENT EIC

(*Environmental and Industrial Control*)

dédié aux tests de contrôle industriel et environnemental, levier de croissance pour le Groupe

1,9 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 aux plans européen et mondial. Il s'adresse à 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-capteurs 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.

■ Faits Marquants

Le département AMS pesait pour 82 % du CA 2015, soit 49,2 M€. Les faits marquants pour l'année 2015 sont :

- Le succès de la gamme SG partout dans le monde
- Un contrat majeur gagné en Europe - PitRadwar (9 M€) - mais décalage de la signature finale
- La signature tardive d'un contrat important aux Etats-Unis

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 smartphones 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 :

- **Multiplication 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 tests 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 terme 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 - Orbit/FR obtient un brevet pour le μ -Lab

Orbit/FR a récemment obtenu un brevet américain pour son système de mesure d'antennes portable sphérique en champ proche, nommé μ -Lab. μ -Lab ou MicroLab, premier du genre, a été conçu avec la nécessité croissante de transmissions de données ultra-rapides et le déploiement de la technologie 5G à l'esprit. Afin de répondre au problème de manque de place dans les laboratoires de tests, il se présente sous la forme d'un système portable, tout-en-un, capable de passer à travers une double porte standard.

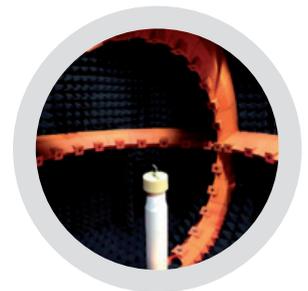
μ -Lab est particulièrement adapté pour la mesure en géométrie sphérique des ondes millimétriques émises par les puces et les antennes miniatures. C'est le système de mesure idéal pour tester des dispositifs M2M (Machine to Machine) utilisant la technologie WiGig.

Ce nouveau brevet* porte le nombre de brevets du Groupe à 22. C'est une preuve que MVG poursuit son parcours d'innovation afin de rester à la pointe des technologies de mesure d'antennes et d'accompagner le déploiement de la 5G.

(*) Brevet No. : US 9,244,105 B2. Inventeurs: J Aubin, P Iversen, E Lee, B Jackson, R Soerens, E Szpindor, V Keenan.



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 (mâts, 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

Faits Marquants

Avec 9,0 M€ de chiffre d'affaires, la division EMC représente 15 % du chiffre d'affaires. Les faits marquants pour l'année 2015 sont les suivants :

- Le succès des offres communes avec AMS (cross selling) – Production interne importante
- Le démarrage du partenariat avec Amplifier Research, numéro 1 de l'amplification EMC

Témoignage client : Allegro MicroSystems, LLC, USA



Lorsque vous avez besoin très régulièrement d'un service qui exige des ressources externes et engendre des coûts, il arrive un moment où la question d'internaliser ce processus se pose, d'autant plus que la nécessité de réduire le bruit RF augmente et exige de tester et retester les produits au cours des différentes étapes de la conception.

Allegro MicroSystems est l'un des chefs de file de l'industrie de la conception des circuits intégrés. Son centre de conception et d'essais, basé à Manchester, New Hampshire, USA a externalisé pendant longtemps les tests nécessaires pour veiller à ce que les développements correspondent aux besoins des clients. Cependant utiliser des services hors site devenait de plus en plus compliqué.

En 2014, Richard Garvey, directeur des systèmes d'ingénierie chez Allegro MicroSystems, prit la décision de revoir le processus de test. Richard explique : « Nous devons de plus en plus revoir les niveaux de tests CEM de nos circuits intégrés conformément aux exigences de nos clients. Les problèmes de CEM peuvent créer des soucis dans les équipements de votre voiture ou de votre maison et pour tester et déboguer nous devons très régulièrement louer une installation hors site pour 4 heures. Nos ressources hors-site ne pouvaient pas effectuer de tâches en parallèle durant ces tests. De plus, elles devaient souvent revenir pour valider que les problèmes détectés avaient bien été corrigés, en louant pour 4 nouvelles heures une installation alors que 40 mn suffissent lors de ces secondes phases de tests, une bien mauvaise utilisation de notre budget. »

La production de circuits intégrés est une industrie compétitive qui nécessite d'investir dans les dernières technologies. « Le processus de développement d'un circuit intégré est un cycle constant de conception, de tests, de mesures, de modifications et de nouveaux tests pour développer les produits les plus performants possibles. Nous avons besoin de cette capacité de tests en interne. MVG fait partie des fournisseurs avec lesquels nous aimons travailler. Ensemble nous avons bâti un projet qui répond à la totalité de nos besoins en terme de cahier des charges, prix et support », ajoute Richard.

Allegro MicroSystems a choisi une chambre anéchoïque SmartShield de MVG mesurant 3,5 m par 6 m, par 3 m de haut. La chambre a la capacité de réaliser des mesures CEM de 30 MHz à 1 GHz, conformément à la norme CISPR-25 et répond ainsi parfaitement aux besoins de tests actuels d'Allegro.



MVG fait partie des fournisseurs avec lesquels nous aimons travailler. Ensemble nous avons bâti un projet qui répond à la totalité de nos besoins en terme de cahier des charges, prix et support.

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 dans un 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€

Faits Marquants

Le chiffre d'affaires de la division EIC ressort à 1,9 M€, soit 3 % de l'activité du Groupe. Les faits marquants de l'année 2015 sont les suivants :

- Le succès de l'offre de dosimètres
- L'accroissement en cours du réseau de distribution international
- Le lancement d'un produit vertical (NeptuLink)

Témoignage client : B-MAC Wireless Inc.



A mesure que les politiques de santé et de sécurité liées à l'exposition aux ondes électromagnétiques deviennent plus strictes, les entreprises cherchent à contrôler ces niveaux pour protéger leurs employés. B-MAC Wireless est un des leaders de l'installation et de la maintenance des infrastructures de télécommunications, travaillant avec de grands acteurs mondiaux de ce domaine tels que Verizon Wireless, T-Mobile et AT & T. B-MAC considère que ses employés constituent son meilleur atout, et à ce titre cette entreprise souhaite les équiper avec le meilleur dispositif de surveillance des niveaux du champ électromagnétique qu'elle puisse trouver sur le marché. Elle a donc choisi l'EME Guard XS en se basant sur ses performances, son prix et sa fiabilité.

Sean Sargent, directeur de la santé et Sécurité chez B-MAC Wireless, explique : « Nous avons examiné nombre de fournisseurs sur le marché des dosimètres RF et nous en avons même acheté et testé quelques-uns. Nous voulions un dosimètre isotrope qui contrôlerait les niveaux du champ électromagnétique avec précision. Nous voulions un dispositif pour surveiller les niveaux du champ quelles que soient son orientation et la façon dont il serait porté. Lorsque les équipes travaillent en hauteur sur un pylône, rester mobile et flexible est absolument primordial. L'appareil doit donc pouvoir fonctionner quelles que soient la position des techniciens, la façon dont il est porté et ne pas être affecté par le mouvement. »

B-MAC avait besoin d'un dosimètre fiable, conforme à la norme FCC (Federal Communications Commission) et couvrant les bandes de fréquences requises. C'est une obligation légale de fournir une formation et des équipements de sécurité RF aux techniciens, explique Sean : « Nos techniciens travaillent sur des pylônes de téléphonie cellulaire, mais ils sont aussi souvent à proximité d'émetteurs FM ou micro-ondes. Il est important pour nous qu'ils soient assurés d'être avertis si le niveau du champ dépasse les normes en vigueur quelle qu'en soit la source. Nous avons besoin de fournir à nos techniciens un équipement de sécurité RF qui fournit un contrôle précis et constant pour les alerter lorsque des seuils préétablis sont dépassés. L'EME Guard XS active à la fois une alarme visuelle et sonore et prévient ainsi le technicien qu'il doit prendre des précautions, en enfilant par exemple une combinaison de protection RF.

“

L'EME Guard XS de MVG est sans l'ombre d'un doute le dosimètre RF le plus fiable du marché. Il n'a pas d'équivalent en termes de fiabilité, de précision et de prix.

LES PRODUITS





Des atouts
clés



90 % du CA à l'international
 10 pays avec des implantations directes
 2 centres de production majeurs

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 56 % dans la prise de commandes 2015, qui inclut le contrat pour le système Pit-Radwar (~ 9 M€).

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 pro-

duits nécessitent peu d'adaptation d'un client à l'autre et peuvent être mis en service rapidement. Ils représentent 29 % des prises de commandes 2015.

Enfin, le Groupe offre des services d'ingénierie et de maintenance. Ils représentent 15 % des prises de commandes. Les contrats de services, d'ingénierie et de maintenance, associés aux produits représentent 44 % des ventes et sont peu sensibles aux aléas conjoncturels.

Ce business model solide est renforcé par un portefeuille clients diversifié : le client le plus important pèse à hauteur de 7% dans le CA 2015 du Groupe et les 5 premiers clients ne pèsent pas plus de 18 %.

CYCLE DE VENTE DES SYSTÈMES ET RÉPARTITION DES PRISES DE COMMANDES 2015

1 Analyse

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

6 Support

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

5 Installation

- Installation des équipements
- Test
- Calibration
- Certification

2 Design

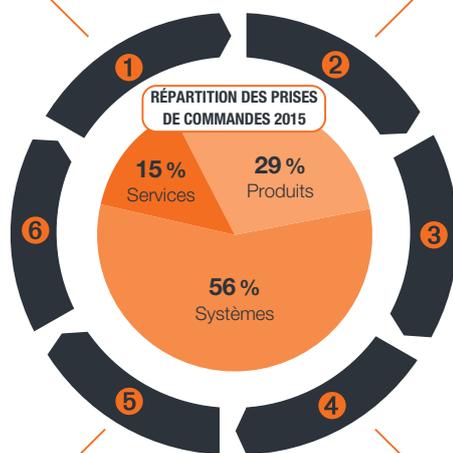
- Planification projet
- Analyse de la configuration de la chambre
- Spécifications système
- Schémas
- Bilan de puissance/d'erreurs
- Simulations RF et Mécanique

3 Production

- Planification de la production
- Contrôle qualité

4 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. Une réorganisation a abouti en 2015 à une centralisation de sa production mécanique en Israël, à une structure presque totalement orientée vers la clientèle aux Etats-Unis et in fine à un Groupe plus productif et plus efficace tourné vers l'avenir. Il est composé aujourd'hui de deux grands centres de production majeurs, celui de France, orienté vers l'électronique et les technologies multi-capteurs et celui d'Israël, orienté vers la mécanique et les technologies mono-capteurs, travaillant en parfaite synergie. Ces deux centres de production s'appuient sur trois satellites de compétences, un qui réalise les chambres faradisées (Rainford - Angleterre), l'autre la tapisserie des chambres c'est-à-dire les matériaux absorbants (AEMI - USA) et enfin le dernier qui conçoit les antennes de référence nécessaires à la réalisation des recettes systèmes (MVG - Italie). L'ensemble de ses présences locales permet 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 2 SITES DE PRODUCTION PRINCIPAUX



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 et de gestion de projets.

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

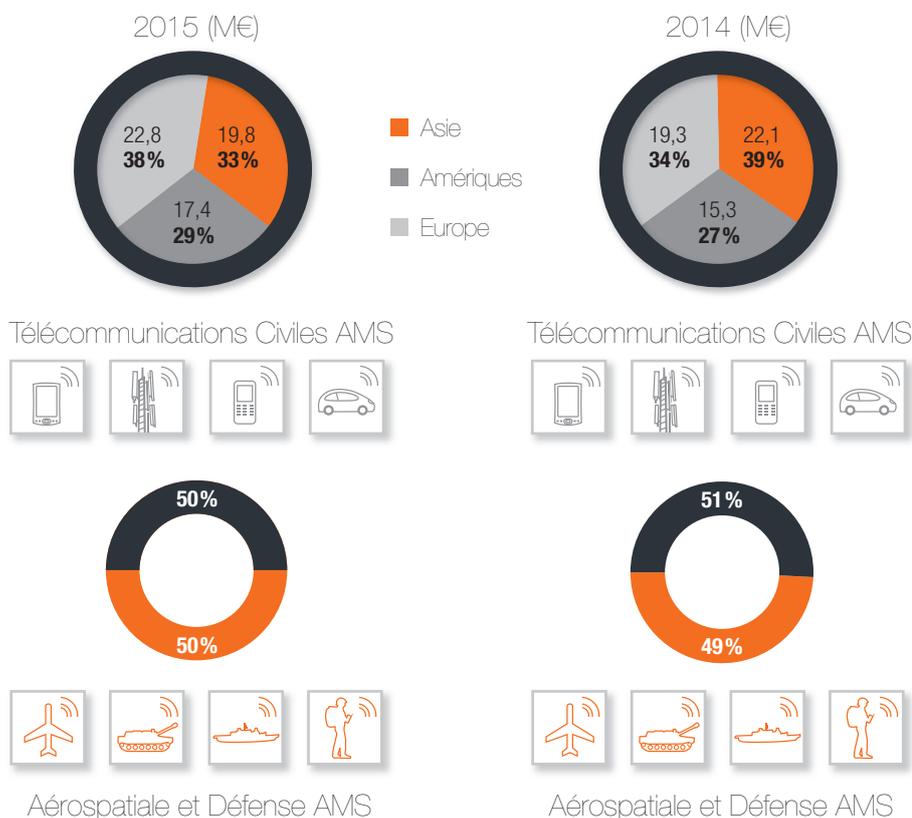
Centre de gestion de projets pour l'Inde.

UN POSITIONNEMENT MULTI-PAYS / MULTI-SECTEURS

La répartition des activités du Groupe, tant sur le plan sectoriel (50 % Aérospatiale et Défense, 50 % Télécommunications Civiles), que géographique (33 % Asie, 38 % Europe et 29 % Amériques), montre un bon équilibre même si la performance a été plus hétérogène par région.

La croissance a été particulièrement dynamique en Europe-Moyen Orient (+17 %) et en Amériques (+13 %), sous l'effet des nombreux succès commerciaux et des taux de change favorables. En Asie, le chiffre d'affaires recule ponctuellement de 10 % (33 % du chiffre d'affaires), après une augmentation exceptionnelle de +26 % en 2014, l'activité et les perspectives restant toutefois bonnes dans cette région. Les solutions technologiques de MVG sont reconnues par un nombre toujours croissant d'acteurs de l'Aérospatiale/Défense et des Télécommunications. Ce dernier domaine bénéficie notamment d'une demande soutenue et dynamique des applications civiles (4/5G, automobile connectée et autonome) qui a poussé la croissance de la branche cette année. Le secteur de l'Aérospatiale/Défense a connu une production maîtrisée dans un contexte de prises de commandes élevées en fin d'année qui lui offre une belle et solide visibilité sur 2016/2017.

RÉPARTITION DU CHIFFRE D'AFFAIRES PAR ZONE GÉOGRAPHIQUE / 2014 ET 2015



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 7 % et les 5 premiers clients ne pèsent pas plus de 18 %.

Part dans le CA en k€	2013	2014	2015
1 ^{er} client	3 790	5 665	4 480
Les 5 premiers clients	10 942	15 149	10 534



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



Olivier Gurs, Dir. Financier

Diplômé d'un MBA de l'ESCP
Débute comme auditeur chez Arthur Andersen
Devient DAF d'Hybrigenics puis SpineVision
2003 : Rejoint DI Finances
2015 : Nommé Dir. Financier de MVG



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



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



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



Roni Braun, Dir. ORBIT/FR, Ltd

Diplômé de Technion – Israeli Institute of Technology
1996 : Débute comme ingénieur mécanicien au sein d'Orbit/FR, Ltd
2009 : Nommé Engineering Directeur d'Orbit/FR, Ltd
2015 : Nommé Dir. d'Orbit/FR, Ltd



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



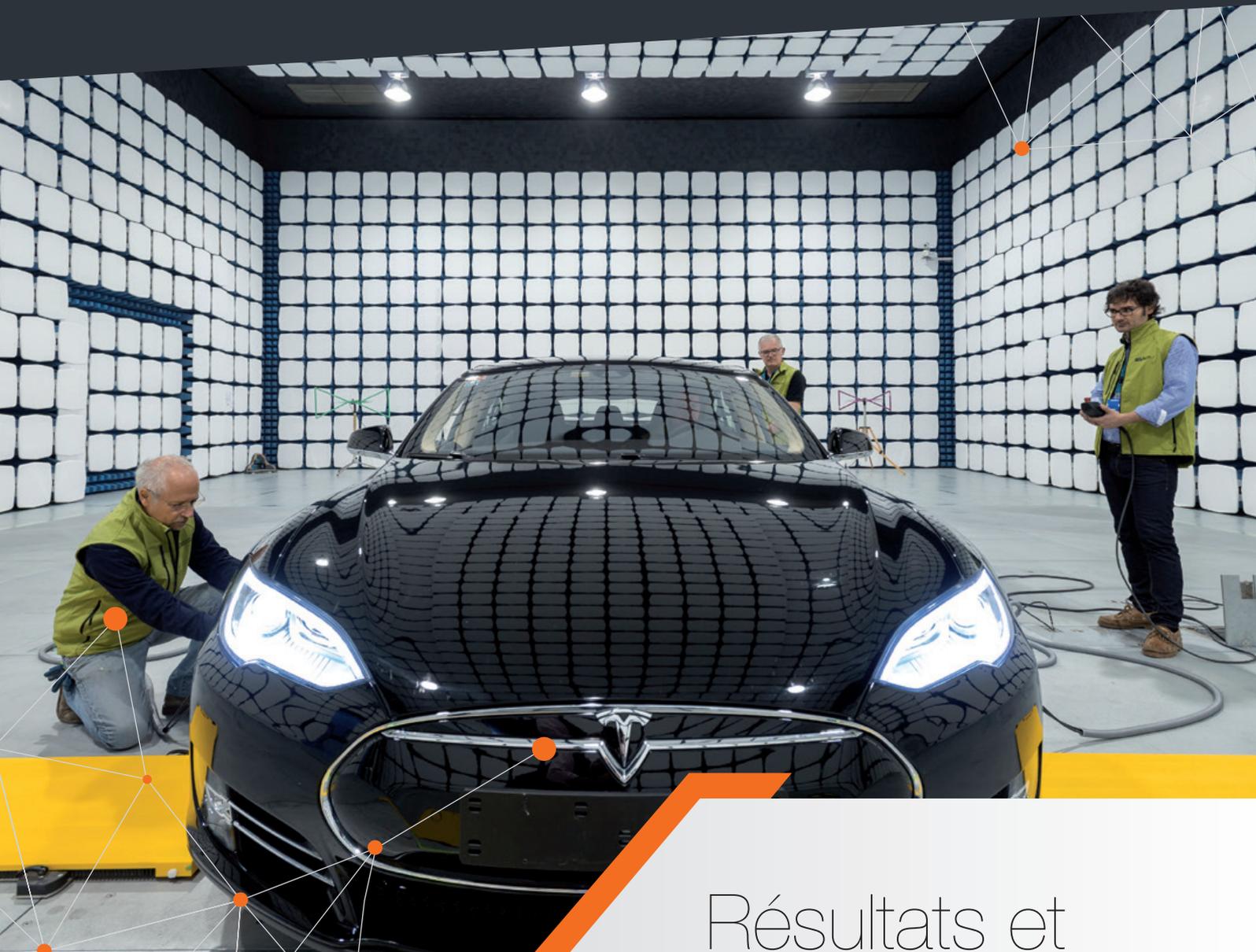
Yann Toutain, Resp. Etb. de Brest

Ingénieur Télécom Bretagne
1991 : Doctorat de L'Université de Bretagne Ouest
2001 : Rejoint Antennessa (racheté par MVG en 2007)
2015 : Nommé responsable de l'établissement brestois

MVG Industries / MVG



μ-Lab



Résultats et Perspectives

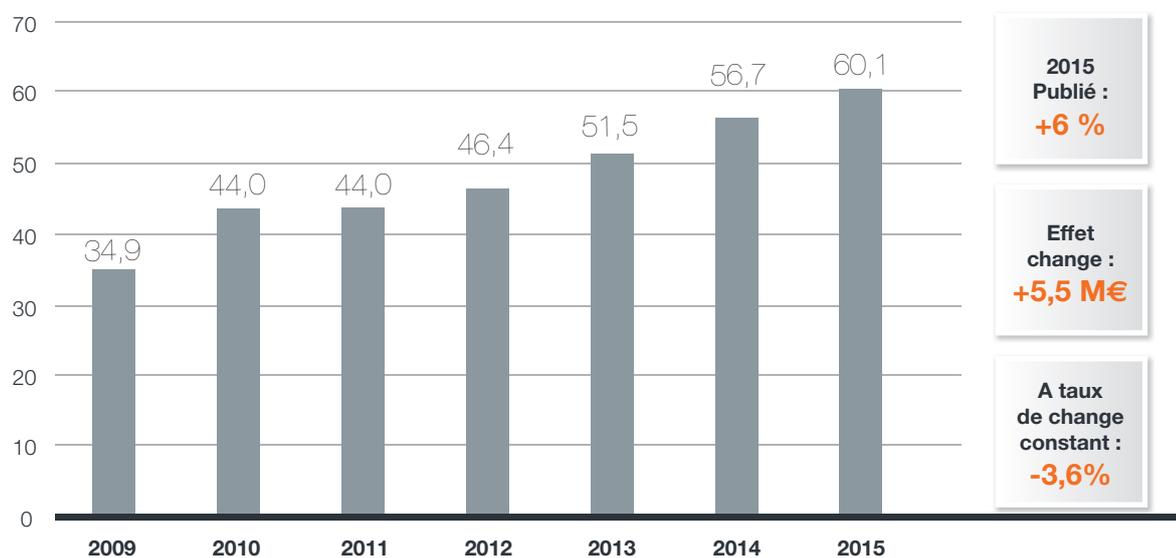


60,1 M€ → Chiffre d'affaires
 5,5 M€ → EBITDA
 -0,1 M€ → RNPG
 55,2 M€ → Carnet de commandes

L'Exercice 2015 a été contrasté avec, d'une part, une dynamique commerciale forte et un niveau record de prises de commandes et, d'autre part, des résultats financiers inférieurs à 2014, en raison principalement d'un décalage de chiffre d'affaires de 2015 à 2016 et d'un contexte de change volatil.

ACTIVITÉ

EVOLUTION DU CHIFFRE D'AFFAIRES (M€)



Le Groupe MVG enregistre un chiffre d'affaires annuel de 60,1 M€ en 2015 contre 56,7 M€ en 2014. Cette croissance repose sur un impact positif de change de +5,5 M€. A taux de change constant, le chiffre d'affaires est en recul de 3,6 %.

Cette évolution est due à un décalage de chiffre d'affaires de 2015 à 2016, suite à des ajustements du calendrier de production sur certains projets européens (Pit Radwar) et à la signature plus tardive que prévu de contrats aux Etats-Unis.

MARGE OPÉRATIONNELLE

Données consolidées - en normes IFRS - k€

	2014	2015	2015 à change constant
CHIFFRE D'AFFAIRES	56 663	60 126	54 629
Achats consommés	20 431	21 086	18 935
MARGE BRUTE	36 232	39 040	35 694
Marge	63,9 %	64,9 %	65,3 %
Autres charges externes	9 713	12 384	11 028
Frais de personnel	19 506	21 214	19 209
EBITDA	7 028	5 456	5 470
Marge	12,4 %	9,1 %	10,0 %
RÉSULTAT OPÉRATIONNEL COURANT	4 961	3 171	3 389
Marge	8,8%	5,3%	6,2%

Ce décalage de chiffre d'affaires a eu un impact direct sur les marges opérationnelles du Groupe.

L'EBITDA s'établit à 5,5 M€ contre 7,0 M€ l'an dernier, représentant 9,1 % du chiffre d'affaires, soit un recul de 3,3 points par rapport à 2014, dont 0,9 point en raison de l'effet change.

L'évolution des taux de change a eu en effet un impact négatif de -5,7 M€ sur les coûts opérationnels annulant l'impact positif sur le chiffre d'affaires. Le Groupe confirme ainsi sa couverture naturelle aux risques de change.

A taux de change constant, les charges de personnel se sont d'ailleurs légèrement réduites (-1,6 %) grâce aux effets de la réorganisation et de la rationalisation de la production aux Etats-Unis et en Israël. L'effectif moyen du Groupe a ainsi été ramené à 335 collaborateurs en 2015 contre 353 en 2014.

Après dotations aux amortissements et provisions, le résultat opérationnel courant s'élève à 3,2 M€ (3,4 M€ à taux de change constant) contre 5,0 M€ en 2014, représentant 5,3 % du chiffre d'affaires (6,2 % à taux de change constant).

RÉSULTAT NET IMPACTÉ PAR DES CHARGES NON RÉCURRENTES

	2014	2015	2015 à change constant
RÉSULTAT OPÉRATIONNEL COURANT	4 961	3 176	3 394
Marge	8,8 %	5,3 %	6,2 %
Charge opérationnelles non courantes	(884)	(2 813)	(2 600)
Résultat opérationnel	4 077	363	794
Coût endettement financier net	-527	-734	-709
RÉSULTAT NET	2 603	(836)	(381)
RÉSULTAT NET PART DU GROUPE	2 342	(72)	257

L'exercice 2015 a été marqué également par la comptabilisation de charges non courantes pour 2,8 M€. Elles concernent à la fois des coûts liés à la réorganisation pour 1,3 M€, des frais juridiques liés à la protection de la propriété intellectuelle aux Etats-Unis et en Chine pour 1,0 M€ (avec des actions toujours en cours en 2016), et diverses charges liées notamment à un projet de croissance externe abandonné.

Dans ce contexte, et après charges financières, impôts et intérêts minoritaires (Orbit/FR), le résultat net part du Groupe est quasi à l'équilibre à -0,1 M€ (+0,3 M€ à taux de change constant).

STRUCTURE FINANCIÈRE SAIN

Données consolidées - en normes IFRS - k€

	31/12/2014	31/12/2015
ACTIF		
ACTIFS NON COURANTS	25 574	28 626
ACTIFS COURANTS	75 745	73 892
- dont stocks	7 752	9 530
- dont comptes clients	30 573	31 482
DISPONIBILITÉS	29 554	25 992
	101 319	102 518
PASSIF		
CAPITAUX PROPRES	70 015	70 056
PASSIFS NON COURANTS	8 893	7 668
- dont dettes financières non courantes	8 096	6 867
PASSIFS COURANTS	22 411	24 793
- dont dettes financières courantes	1 376	1 716
- dont dettes fournisseurs	14 506	14 498
	101 319	102 518

Les capitaux propres du Groupe s'élèvent à 70,1 M€ au 31 décembre 2015.

Données consolidées - en normes IFRS - k€

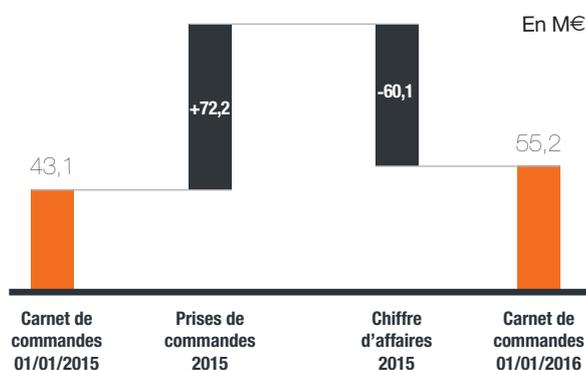
	2014	2015
Résultat Net Consolidé	2 604	(837)
CAF avant coût de l'endettement et impôts	6 328	1 494
Variation du BFR lié à l'activité	(6 660)	(735)
FLUX NETS OPÉRATIONNELS	(333)	759
Flux nets d'investissement	(3 083)	(3 057)
Flux nets de financement	25 662	(1 781)
Incidence des variations de change	210	202
VARIATION DE TRÉSORERIE	22 456	-3 877
TRÉSORERIE D'OUVERTURE	7 098	29 554
TRÉSORERIE DE CLÔTURE	29 554	25 677

Les flux de trésorerie de l'activité ressortent à 0,8 M€ avec une meilleure maîtrise du BFR par rapport au 30 juin 2015. Les investissements de l'Exercice se sont élevés à 3,1 M€. La trésorerie disponible reste largement excédentaire à 26,0 M€. La trésorerie nette ressort quant à elle à 17,4 M€, supérieure à celle du 30 juin 2015 qui se situait à 15,5 M€.

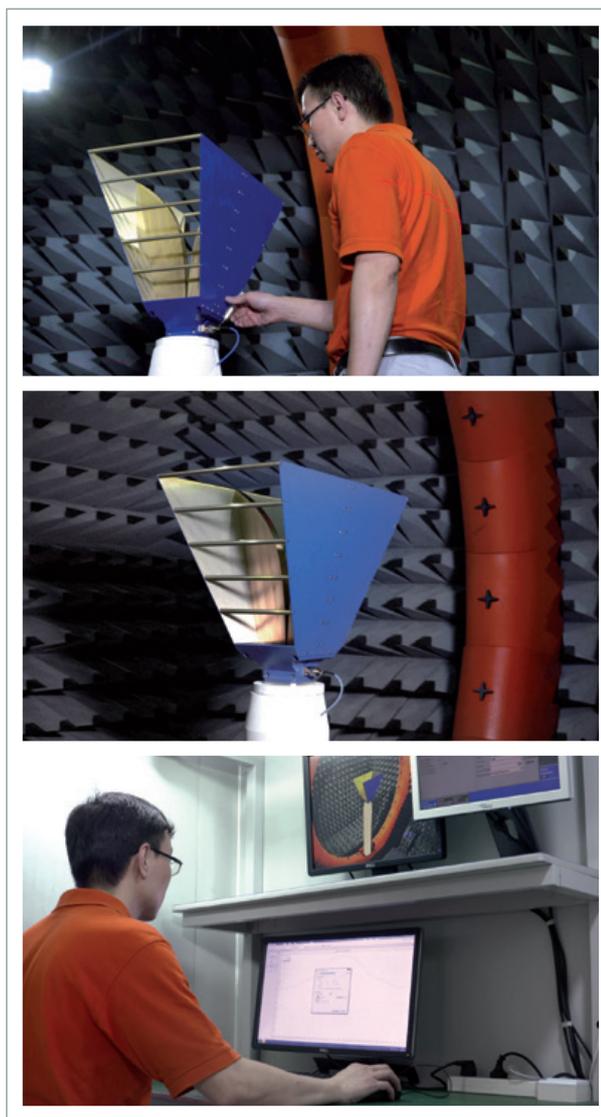
Le Groupe conserve ainsi une force de frappe financière pour saisir d'éventuelles opportunités de croissance externe tout en maintenant une forte sélectivité.

PERSPECTIVES 2016

Sous l'effet de prises de commandes record en 2015 (72,2 M€), le Groupe a démarré l'exercice 2016 avec un carnet de commandes élevé de 55,2 M€ (à comparer à 43,1 M€ au 1^{er} janvier 2015), dont la majeure partie doit être reconnue en 2016.



De plus, le Groupe travaille actuellement sur un portefeuille très important de consultations, aussi bien dans le secteur des Télécommunications que de l'Aérospatiale/ Défense, confirmant ainsi l'intérêt des donneurs d'ordres internationaux pour ses solutions technologiques et innovantes. L'Exercice 2016 devrait ainsi être caractérisé par un retour à une croissance organique significative.



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

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

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

Orbit/FR Germany

ORBIT/FR Germany
J. S. Bach-Str. 11
85591 Vaterstetten
GERMANY

Tel: +49 (0)810 699 6060

Orbit/FR Israel

1 Geshet Ha-Ets St.,
P.O. Box 12096,
Emek Hefer Industrial Park,
38777-01 Emek Hefer
ISRAEL

Tel: +972 74 713 0130

MVG Italy

Via Castelli Romani, 59
00040 Pomezia (Rome)
ITALY

Tel: +39 06 89 99 53 11

Centre de recherche en France



MVG Sweden

P.O. Box 35
44121 Alingsas
Gothenburg
SWEDEN

Tel: +46 31 402 430

Rainford EMC Systems Limited

Unit 400,
Haydock Lane,
Haydock WA11 9TH
UNITED KINGDOM

Tel: +44 (0)1 942 296 190

MVG Hong-Kong

Suite 702, 7th floor
Cyberport 1
100 Cyberport Road
Pok Fu Lam
Hong Kong SAR
CHINA

Tel: +85 229 896 128

MVG India

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

Tel: +91 70 22 98 12 16

Centre de production en Israël



MVG Japan

#101 Confort Musashi-
Nakahara,
2-10-32, Shimokodanaka,
Nakahara-ku, Kawasaki-city
211-0041 Kanagawa
JAPAN

Tel: +81 44 948 9301

Orbit/FR's Corporate HQ

506 Prudential Road
Horsham, PA
19044
UNITED STATES

Tel: +1(215) 674 5100

MVG, Inc

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

Tel: +1 678 797 9172

AEMI

1320 Air Wing Road,
Otay Mesa, CA 92154
UNITED STATES

Tel: +1 (619) 449 9492



Nous contacter : finance@mvg-world.com

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