



**Press release**

Porto & Annecy, January 19, 2026

## XENIAM ACQUIRES EONA

### A NEW STEP TO BETTER SERVE THE MARKET

A specialized industrial group, Xeniam completed the acquisition of Eona in January 2026. Eona is a leading French player in IPTV, particularly in the high-end hospitality market, with over 20 years of experience. Already owning Nonius, an international leader in IPTV, digital signage and connectivity products, Xeniam aims to achieve several objectives with the integration of Eona:

- **Strengthen its operations in France**, a key destination for tourism, and more broadly in the French-speaking countries covered by Eona.
- **Expand features and benefits** of Eona and Nonius Products to offer the most comprehensive and advanced customer experience in the hospitality market.
- **Develop the indirect sales model** leveraging Eona's experience since its inception, with exclusive marketing through System Integrators.

In this new step of its history, Eona will maintain its identity, leadership, and teams, as well as its range of products and services. Without impacting Eona's privileged relationship with its network of System Integrators, this strategic transformation aims to provide all of these partners with numerous advantages for the future:

- Access to IPTV and digital signage products in a **Cloud environment** to optimize deployment and evolution.
- Access to Xeniam's **SaaS portfolio** allows partners to build long-term value beyond hardware sales.
- An extensive selection of products **to operate more effectively in each market and market segment**, thereby increasing sales potential.
- **A complementary modular and scalable mobile client offer:** from the basic web app to the operational travel mobile application available from booking, during the stay, and post-stay.

#### Antoine Girard & Grégory Louf Co-founders, **Eona**, <https://eona.com>

*"With this major evolution in joining Xeniam, we are opening innovative perspectives for Eona, our integrator partners, and its clients in terms of product development capability. In addition to an international dimension, Xeniam provides us with a comprehensive offering to extend the realm of possibilities. Therefore, we confidently approach the future across all our markets."*

#### Antonio Silva & Leonel Domingues Co-founders, **Xeniam and Nonius**, <https://xeniam.com>

*"Xeniam acts as a 'Technology Foundry': we build specialized platforms for in-room entertainment, connectivity and mobile experiences. However, we rely on strong local partners to deploy them and be close to the final clients. By acquiring Eona, we are not just investing in a company; we are investing in a channel. We are arming Eona's partners with the product portfolio that our product companies develop, allowing them to expand their offer while keeping the relationship local."*



## Communiqué de presse

Porto & Annecy, le 19 janvier 2026

# XENIAM ACQUIERT EONA

## UNE NOUVELLE ÉTAPE POUR MIEUX SERVIR LE MARCHÉ

Groupe industriel spécialisé, Xeniam a finalisé l'acquisition d'Eona en janvier 2026. Eona est un acteur français de premier plan dans l'IPTV, particulièrement sur le marché de l'hôtellerie haut de gamme, avec plus de 20 ans d'expérience. Détenant déjà Nonius, leader international des produits d'IPTV, d'affichage dynamique et de connectivité, Xeniam vise plusieurs objectifs avec l'intégration d'Eona :

- **Renforcer ses opérations en France**, destination clé du tourisme, et plus largement dans les pays francophones couverts par Eona.
- **Étendre les fonctionnalités et les avantages** des produits Eona et Nonius pour offrir l'expérience client la plus complète et la plus avancée du marché de l'hôtellerie.
- **Développer le modèle de vente indirecte** en tirant parti de l'expérience d'Eona depuis sa création, avec une commercialisation exclusive via des intégrateurs.

Dans cette nouvelle étape de son histoire, Eona conservera son identité, sa direction et ses équipes, ainsi que sa gamme de produits et services. Sans impacter la relation privilégiée qu'Eona entretient avec son réseau d'intégrateurs, cette transformation stratégique vise à apporter à tous ces partenaires de nombreux avantages pour l'avenir :

- L'accès à des produits IPTV et d'affichage dynamique dans un **environnement Cloud** pour optimiser le déploiement et l'évolution.
- L'ouverture sur l'**offre SaaS** de Xeniam, permettant aux partenaires de créer de la valeur à long terme au-delà de la vente de matériel.
- Une vaste sélection de produits pour **opérer plus efficacement sur chaque marché et segment de marché**, augmentant ainsi le potentiel de vente.
- **Une offre mobile complémentaire, modulaire et évolutive** : de la simple web app à l'application mobile complète, opérationnelle dès la réservation, pendant le séjour et après le séjour.

### Antoine Girard & Grégory Louf

Co-fondateurs, **Eona**, <https://eona.com>

"Avec cette évolution majeure en rejoignant Xeniam, nous ouvrons des perspectives innovantes pour Eona, nos partenaires intégrateurs et leurs clients en termes de capacité de développement produit. Outre une dimension internationale, Xeniam nous apporte une offre complète de solutions pour élargir le champ des possibles. C'est donc avec confiance que nous abordons l'avenir sur l'ensemble de nos marchés."

### Antonio Silva & Leonel Domingues

Co-fondateurs, **Xeniam et Nonius**, <https://xeniam.com>

**"Xeniam agit comme un centre d'innovation technologique :** Nous créons des plateformes digitales spécialisées pour optimiser le divertissement en chambre, améliorer la connectivité et apporter une expérience mobile pour repenser le séjour des hôtes. Notre réussite s'appuie sur les compétences de partenaires locaux pour déployer efficacement nos produits et rester grâce à leur proximité de terrain à l'écoute des clients finaux. En acquérant Eona, nous n'investissons pas seulement dans une entreprise ; nous misons sur la force d'un réseau d'intégrateurs tissé de longue date. Nous renforçons les partenaires d'Eona avec le portefeuille de produits développé par nos sociétés, leur permettant d'élargir leur offre sur leurs marchés et leurs territoires."