

Chiffre d'affaires de 5,4 M€ au 1^{er} semestre 2019

- Le 1^{er} semestre enregistre les premiers effets de l'évolution du modèle de vente, avec une augmentation du chiffre d'affaires récurrent.
- Cette évolution stratégique et un cycle de décision client plus long qu'habituellement ont pesé sur la croissance du semestre, mais les signatures décalées en juillet (plus de 3 M€) confortent le groupe pour la suite de l'année.

Paris, le 25 juillet 2019 - Witbe (Euronext Growth - FR0013143872 - ALWIT), le leader de la Qualité d'Expérience utilisateur (QoE) des services numériques, publie son chiffre d'affaires consolidé au titre du 1^{er} semestre de l'exercice 2019.

Données consolidées en M€ Normes françaises	S1 2019	S1 2018	Variation
Chiffre d'affaires	5,4	8,9	-39%
dont EMEA	3,2	5,0	-36%
dont Amériques	2,0	3,7	-46%
dont Asie	0,1	0,1	n.a. %

Au 1^{er} semestre de son exercice 2019, Witbe a réalisé un chiffre d'affaires de 5,4 M€, contre 8,9 M€ un an plus tôt.

Au-delà du fort effet de base par rapport à l'an dernier (+77% de croissance au 1^{er} semestre 2018), cette évolution est le résultat de deux facteurs majeurs, l'un structurel et le second conjoncturel :

- **Sur le plan structurel**, on assiste aux premiers effets de l'évolution majeure du modèle de vente de Witbe, avec une part accrue du chiffre d'affaires réalisé en mode Cloud, lancé au cours du 1^{er} semestre, et de facto un recul du poids des ventes de licences.

Le poids du chiffre d'affaires récurrent, incluant la maintenance et les abonnements à la plateforme Cloud, a ainsi été porté à 33% du chiffre d'affaires total, contre 19% sur l'ensemble du dernier exercice.

La nouvelle plateforme Cloud permet aux clients Witbe, à partir de véritables devices de test déployés au niveau mondial, de mesurer la qualité d'expérience de tous leurs services numériques à travers des accès réels d'opérateurs dans plus de 150 points à travers le monde.

- **Sur le plan conjoncturel**, la première moitié de l'exercice a été marquée par un délai de prise de commandes plus important des clients, illustré par un taux de transformation (win ratio) moins élevé en dépit d'une bonne dynamique commerciale, en particulier en Amérique du Nord où les projets dans le pipe commercial n'ont jamais été aussi nombreux. Toutefois, cette situation atypique est en cours de rattrapage depuis le début du 2nd semestre, avec d'ores et déjà plus de 3 M€ de prises de commandes réalisées et produites sur le seul mois de juillet.

Confiance dans les perspectives

L'accroissement des signatures de contrats en mode Cloud viendra alimenter de manière régulière et récurrente la croissance de Witbe sur les semestres à venir.

Parallèlement, et conformément à ce que la société a annoncé, la priorité est donnée à la meilleure valorisation possible des assets de Witbe en poursuivant trois axes stratégiques :

- **Rentabilité et indépendance financière**

En termes de coûts, Witbe maintient sa ligne de conduite : politique rigoureuse des dépenses en 2019, après une année 2018 qui s'était traduite par une stabilité de la structure de coûts et des effectifs.

En dépit du plus faible niveau d'activité du 1^{er} semestre, l'objectif sur l'ensemble de l'exercice 2019 demeure d'améliorer la rentabilité de la société et de dégager les cash-flow nécessaires à son expansion.

- **Leadership**

Les services numériques sont devenus absolument critiques. Leur qualité n'est plus une option. Depuis sa création, Witbe s'est toujours attaché à développer une offre présentant un fort avantage compétitif, s'adressant aussi bien à une PME qu'à un grand groupe, ou à des opérateurs et des acteurs de l'Internet au plan mondial. Ceci induit une démarche commerciale plus longue et complexe, et des moyens plus importants que de vendre un simple service de supervision de Web à distance. Pour Witbe, la prise de parts de marché sur ces clients stratégiques est fondamentale et permet de créer un véritable leader international.

- **Excellence opérationnelle**

Il s'agit de la conjonction des deux points stratégiques précédents. Sur un marché devenu plus mature, il n'est plus possible de signer des références mondiales sans avoir une offre à l'état de l'art du marché. Par ailleurs, de meilleurs produits réduisent les efforts de support, de maintenance et de formation, permettant de diminuer les coûts opérationnels et d'exploitation.

Prochaines publications

Date	Publication
12 septembre 2019	Résultats semestriels 2019
27 janvier 2020	Chiffre d'affaires annuel 2019

Les publications interviendront après la clôture du marché Euronext Growth à Paris. Ces dates sont données à titre indicatif, elles sont susceptibles d'être modifiées si nécessaire.

A propos de Witbe

Witbe développe et commercialise des technologies de test et de monitoring de la qualité d'expérience (QoE) des services et des applications, proposés par les opérateurs et par les fournisseurs de contenus et de services numériques.

Les robots Witbe, dont les composantes logicielles intègrent des algorithmes propriétaires, sont une technologie non intrusive. Ils se connectent à de véritables appareils témoins (téléphones, tablettes, web et set-top-box) pour créer un référentiel stable de mesure et reproduisent, 24h/24 et 7j/7, le parcours des utilisateurs finaux de n'importe quel service numérique (regarder une vidéo à la demande, se connecter à son compte bancaire, réaliser un achat en ligne), afin d'en surveiller la qualité d'expérience. De manière proactive, ils détectent en temps réel toute dégradation ou dysfonctionnement de service, alertent le fournisseur, analysent les causes et permettent ainsi de réduire les périodes d'indisponibilité et d'améliorer la qualité réellement délivrée à l'utilisateur final.

Les robots Witbe et les technologies associées sont aujourd'hui adoptés et utilisés par plus de 300 clients dans 50 pays à travers le monde, dont les plus grands opérateurs télécoms mondiaux Tier 1 (Orange, Deutsche Telekom, Telefonica, Bell Canada, etc.), les plus grands câblo-opérateurs (Comcast, Rogers, Cox, etc.), ou de grandes entreprises (banques, groupes d'assurance, etc.).

Witbe est coté sur le marché Euronext Growth à Paris. ISIN : FR0013143872 - Mnémo : ALWIT

Plus d'information sur www.witbe.net

Contact Witbe

Marie-Véronique Lacaze - Présidente
Mathieu Planche - Directeur général
investors@witbe.net

Contact investisseurs

Mathieu Omnes
Tél. : 01 53 67 36 92
momnes@actus.fr

Contact presse

Nicolas Bouchez
Tél. : 01 53 67 36 74
nbouchez@actus.fr



www.witbe.net
investors@witbe.net

01 47 67 77 77

Opéra E, les Collines de l'arche,
56 Rue de la Demi Lune, 92800 Puteaux

