

Résultats semestriels 2019

- Activité freinée par les décalages de commandes sur le 2nd semestre
- Effets marqués de la politique de maîtrise des charges

Confiance dans les perspectives 2019

- Confirmation des axes stratégiques

Paris, le 19 septembre 2019 - Witbe (Euronext Growth - FR0013143872 - ALWIT), le leader de la supervision de la Qualité d'Expérience (QoE) des services numériques, publie ses résultats semestriels 2019, arrêtés par le Conseil d'administration lors de sa réunion du 19 septembre 2019.

Données consolidées en M€ Normes françaises	S1 2018	S1 2019
Chiffre d'affaires	8,893	5,387
Marge brute	7,197	4,580
Taux de marge brute (en %)	80,9%	85,0%
Charges de personnel	6,415	5,800
Autres charges externes	3,206	2,496
EBITDA¹	(0,956)	(1,751)
Dotations nettes aux amortissements et provisions	0,950	1,205
Résultat d'exploitation	(1,906)	(2,956)
Résultat net	(1,930)	(2,949)

¹ EBITDA : Résultat d'exploitation avant dotations nettes aux amortissements et provisions

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. Outre le fort effet de base par rapport à l'an dernier (+77% de croissance au 1^{er} semestre 2018), la relative contre-performance du semestre est due à deux facteurs principaux :

- Sur le plan conjoncturel, le délai de prise de commandes des clients a été plus important malgré une bonne dynamique commerciale, en particulier en Amérique du Nord. La signature de plusieurs projets, initialement prévue pour le 1^{er} semestre, a été reportée à juillet 2019. Ainsi, plus de 3 M€ de prise de commande ont été réalisés et produits ce mois, soit un triplement de l'activité par rapport à la même période 2018.

- Parallèlement, l'évolution du modèle de vente, qui se traduit déjà par une augmentation du poids du chiffre d'affaires réalisé en mode Cloud sur la plateforme Witbe par rapport à celui réalisé via la vente de licences, a induit un rythme de croissance immédiat moins important. La part du chiffre d'affaires récurrent, incluant la maintenance et les abonnements à la plateforme Cloud Witbe, a été portée à 33% du chiffre d'affaires semestriel, contre 19% sur l'ensemble du dernier exercice. L'accroissement des signatures de contrats en mode Cloud viendra alimenter de manière récurrente et vertueuse la croissance de Witbe au cours des semestres à venir.

Le taux de marge brute est demeuré à un niveau élevé au 1^{er} semestre 2019, s'établissant à 85,0%, contre 80,9% un an plus tôt. L'évolution du mix de ventes, avec l'accroissement des contrats en mode Cloud, soutient notamment la hausse du taux de marge brute du fait d'une meilleure mutualisation des coûts et de l'hébergement de systèmes centraux de supervision par Witbe pour le compte de ses clients.

S'agissant de la structure de coûts, la politique rigoureuse de gestion des charges d'exploitation, initiée en 2018 et poursuivie en 2019, a porté ses fruits. Ainsi, les charges de personnel ont été réduites de 10% au 1^{er} semestre 2019 (vs. 1^{er} semestre 2018) et les autres achats et charges externes ont pour leur part reculé de 22%. Au total, les charges d'exploitation de Witbe ont ainsi été réduites de 1,3 M€ d'un semestre à l'autre.

L'EBITDA ressort à (1,8) M€ à l'issue du 1^{er} semestre, contre (1,0) M€ un an plus tôt, en recul limité du fait de la baisse des charges. Pour rappel, la saisonnalité habituelle de l'activité constatée entre le 1^{er} et le 2nd semestre, accentuée en 2019 du fait des deux phénomènes évoqués ci-avant, explique la perte d'EBITDA traditionnellement enregistrée au 1^{er} semestre.

Sous l'effet des investissements réalisés sur les derniers exercices, le poids des dotations nettes aux amortissements s'est légèrement accru au 1^{er} semestre 2019. Le résultat d'exploitation semestriel s'établit ainsi à (3,0) M€ contre (1,9) M€ au 1^{er} semestre 2018.

Situation bilancielle au 30 juin 2019

<i>Données consolidées en M€ Normes françaises</i>	12/2018	06/2019	<i>Données consolidées en M€ Normes françaises</i>	12/2018	06/2019
Actif immobilisé	6,415	6,660	Capitaux propres	5,202	2,214
dont R&D activée nette	5,532	5,840	Dettes fournisseurs	1,607	1,888
Stocks et encours	0,404	0,511	Emprunts et dettes financières	4,958	3,817
Créances clients	7,826	3,813	Autres passifs	9,390	9,787
Autres actifs circulants	4,238	5,308	dont produits constatés d'avance	5,251	5,269
Trésorerie disponible	2,274	1,414			
Total Actif	21,157	17,706	Total Passif	21,157	17,706

Au 1^{er} semestre 2019, le cash-flow d'exploitation s'est établi à 1,7 M€, contre 0,5 M€ un an plus tôt, principalement sous l'effet d'une gestion optimisée des créances clients.

Les flux liés aux opérations d'investissement sont demeurés relativement stables à 1,4 M€, contre 1,3 M€ un an plus tôt.

Les opérations de financement ont consommé 0,8 M€ de trésorerie, quasi-exclusivement pour le remboursement d'emprunts financiers.

Au total, la variation de trésorerie a été limitée à 0,5 M€ sur le semestre, contre 0,9 M€ l'an dernier.

Au 30 juin 2019, les capitaux propres s'élevaient ainsi à 2,2 M€ et la trésorerie disponible s'établissait à 1,4 M€.

Les emprunts et dettes financières ont été réduits à 3,8 M€ à mi-année, contre 5,0 M€ fin 2018. Il convient de noter que sur les 5,3 M€ de produits constatés d'avance, 3,6 M€ sont relatifs au Crédit d'Impôt Recherche au 30 juin 2019.

Perspectives 2019

Les résultats du 1^{er} semestre, bien qu'impactés par le décalage de ventes sur le 2nd semestre, témoignent de la dynamique vertueuse dans laquelle s'est engagée Witbe.

La politique d'optimisation de la structure de coûts a déjà démontré ses effets et portera sa pleine mesure au 2nd semestre.

Au niveau technologique, l'année est particulièrement riche. Les nouveautés logicielles sont en cours de déploiement chez plusieurs clients de référence. Ces fonctions inédites, commercialisées à compter du 1^{er} octobre 2019, vont permettre de renforcer la présence de Witbe au cœur des infrastructures des plus importants opérateurs dans le monde. Il s'agit notamment :

- D'un nouveau moteur d'alertes de dernière génération, qui a la capacité d'agrèger en temps-réel plusieurs millions de points de données et d'aller au-delà des limites des traditionnels moteurs de corrélation ;
- D'un produit dédié aux Set-Top Box, qui inclut de tout nouveaux algorithmes capable de mesurer précisément et de manière automatique le temps de changement de chaînes, en s'appuyant sur les dernières techniques de machine learning et de computer vision. Le dernier QoE Snapshot de Witbe, dans lequel 22 opérateurs d'Europe et d'Amérique du Nord sont comparés, a permis de démontrer au marché, toute la valeur ajoutée de ce nouveau produit.

Ces nouveautés ont recueilli un large succès lors de leur présentation mi-septembre à l'IBC 2019 à Amsterdam. Ce salon, généralement l'un des plus importants pour le groupe, a été cette année particulièrement réussi, avec une augmentation de la fréquentation de +50% sur le stand Witbe par rapport à l'année dernière, témoignant d'un intérêt grandissant pour les technologies du Groupe.

Witbe confirme donc son plan stratégique 2019 sur 3 axes : (I) améliorer sa rentabilité et dégager les cash-flows nécessaires à son expansion, (II) prendre des parts de marché sur les clients stratégiques pour renforcer son leadership et (III) garantir une excellence opérationnelle, à travers une offre de supervision de la qualité d'expérience à l'état de l'art, permettant de diminuer les coûts opérationnels et d'exploitation.

Prochaine publication

Date	Publication
27 janvier 2020	Chiffre d'affaires annuel 2019

A propos de Witbe

Leader sur le marché de la Qualité d'Expérience (QoE), Witbe offre une approche unique pour superviser la qualité d'expérience délivrée aux utilisateurs finaux de tout service interactif (téléphonie, vidéo, Web), sur tout type d'appareil (PC, smartphone, STB) et via n'importe quel réseau (fixe, mobile, OTT).

Depuis sa création en 2000, Witbe n'a cessé de croître et compte désormais plus de 300 clients dans 50 pays différents. Diffuseurs, opérateurs, fournisseurs de contenu et développeurs d'applications, tous font confiance aux robots Witbe pour assurer la qualité d'expérience de leurs services.

Witbe est coté sur le marché Euronext Growth à Paris (ISIN : FR0013143872 – Mnémo : ALWIT) et possède des bureaux dans le monde entier, notamment à Paris, New York, San José, Denver, Montréal, Londres et Singapour.

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 | 