



Chiffre d'affaires annuel de 23,2 M€ en 2023

Année pivot pour Witbe, marquant la fin de la migration sur la gamme Witbox pour l'ensemble des clients et la signature de 35 nouvelles références

Croissance de +60% des ventes d'abonnements en mode Cloud en 2023 - 4,3 M€ d'ARR à fin 2023

Chiffre d'affaires annuel en léger recul de -7%¹, malgré un contexte économique particulièrement difficile dans le secteur de la Tech et des télécoms

EBITDA 2023 attendu supérieur à 3 M€, en progression par rapport à 2022

Perspectives 2024

Poursuite de la stratégie de déploiement des technologies Witbe en mode Cloud sur le marché du monitoring des services vidéo

Lancement de la nouvelle offre Witbe Ads Monitoring, pour mesurer la performance réelle de l'insertion dynamique des publicités

Paris, le 23 janvier 2024 – 18h00 – Witbe (Euronext Growth – FR0013143872 – ALWIT), le leader de la Supervision de la Qualité d'Expérience utilisateur (QoE) des services vidéo publie son chiffre d'affaires annuel au titre de l'exercice 2023 (clos le 31 décembre 2023).

Données consolidées en M€ Normes françaises	2023	2022	Variation	Variation à taux de change constants
Chiffre d'affaires consolidé	23,2	26,1	-11%	-9%
Chiffre d'affaires retraité¹	23,0	24,8	-7%	-5%
<i>dont EMEA</i>	10,8	11,2	-4%	-4%
<i>dont Amériques</i>	11,4	13,1	-13%	-8%
<i>dont Asie¹</i>	0,8	0,5	+50%	+50%

À l'issue de l'exercice 2023, Witbe a réalisé un chiffre d'affaires consolidé de 23,2 M€, en repli de -11% par rapport à l'exercice 2022 (-9% à taux de change constants).

Retraité des ventes aux sous-traitants asiatiques de composants électroniques nécessaires à la fabrication des Witbox¹, le chiffre d'affaires 2023 s'est établi à 23,0 M€, en recul de -7% (-5% à taux de change constants).

¹ Le chiffre d'affaires retraité exclut les facturations aux sous-traitants asiatiques des composants électroniques spécifiques Witbe nécessaires à la fabrication des Witbox. Ces facturations à marge nulle se sont élevées à 199 K€ en 2023, contre 1 236 K€ en 2022.

Une année pivot pour Witbe, avec la finalisation de la migration de la totalité des clients sur la gamme Witbox et une forte conquête commerciale (+35 nouveaux clients)

La migration de la totalité du parc clients sur la gamme Witbox (Witbox^{One}, Witbox⁺ et Witbox^{Net}) achevée en 2023 permet désormais au groupe de proposer à ses clients un accès facilité aux dernières évolutions produits par simple évolution logicielle des Witbox. Cela représente également pour Witbe des économies de coûts liées à la maintenance, l'installation de modules fonctionnels ou de script facilités, ainsi que des économies d'échelle sur les approvisionnements.

L'année 2023 a aussi constitué une année record en termes de conquête commerciale, avec la signature de 35 nouvelles références clients au cours de l'exercice, qui vont constituer un important réservoir de croissance pour 2024 et les années à venir.

L'exercice a été marquée par un durcissement économique global, se traduisant notamment par un gel des investissements des acteurs de la Tech, massivement engagés dans des plans de réduction de leurs coûts et de leurs effectifs après plusieurs semestres d'investissements intenses post pandémie. Dans ce contexte, Witbe a toutefois réalisé la deuxième meilleure année en termes de chiffre d'affaires depuis sa création, avec une année 2023 proche du niveau d'activité atteint en 2022 en dépit de reports de projets de déploiement à 2024.

Progression de +60% des ventes Cloud en 2023, ARR de 4,3 M€ à fin 2023

En 2023, le chiffre d'affaires réalisé en mode Cloud (abonnement en mode SaaS) a crû de +60%, après une progression notable de +81% en 2022. La zone Amériques a notamment vu ses ventes en mode Cloud doubler par rapport à 2022 (+108%).

Afin d'accompagner le développement soutenu des abonnements Cloud, Witbe a étendu et renforcé son infrastructure Witbe Cloud pour ses systèmes centraux et sa couverture de PoP (*Point of Presence* – points de présences) au niveau mondial.

Au 31 décembre 2023, l'ARR, représentant la valeur annuelle récurrente des contrats Cloud signés, s'établissait à 4,3 M€ (vs. 4,1 M€ au 31 décembre 2022).

En intégrant les services de maintenance, en diminution du fait du recul des ventes en mode Licence, le chiffre d'affaires récurrent de Witbe a augmenté de +8% sur l'année et s'établit à 8,2 M€, totalisant 35% du chiffre d'affaires 2023 (contre 29% en 2022).

Il convient de rappeler que la migration du modèle de vente de la société en mode Cloud a un impact à court terme sur la croissance du chiffre d'affaires.

Renforcement de Witbe sur les différentes zones géographiques

Sur l'ensemble de l'exercice, le chiffre d'affaires de la zone **Amériques** s'est établi à 11,4 M€, en repli de -13% (-8% à taux de change constants), consécutivement à une hausse exceptionnelle de +73% en 2022. Les ventes de Cloud ont bondi de +108% au cours de l'année 2023, tandis que les ventes de Robots et de licences logicielles sont en repli de -30% sur la même période, traduisant l'évolution rapide du modèle de vente outre-Atlantique.

À l'heure où les investissements marquent une inflexion positive chez de nombreux acteurs de la Tech, la zone Amériques constitue la 1^{ère} implantation commerciale de Witbe, représentant 49% des ventes totales en 2023 (vs. 50% en 2022).

En **EMEA (Europe, Moyen-Orient et Afrique)**, le chiffre d'affaires s'est élevé à 10,8 M€, quasi stable sur l'année (-4%). Il convient également de souligner la progression de +17% des ventes de solutions Cloud en EMEA sur l'exercice 2023.

La zone EMEA a pesé 46% du chiffre d'affaires de Witbe en 2023 (vs. 43% en 2022).

Enfin, l'**Asie** a enregistré un chiffre d'affaires de 0,8 M€ (montant retraité des facturations de composants), contre 0,5 M€ en 2022. Cette évolution notable est le fruit des investissements commerciaux menés depuis de nombreux mois, consécutivement à l'ouverture du nouveau siège asiatique de Witbe à Singapour début 2023 et de l'extension des capacités du réseau Cloud Witbe dans cette région, qui représente l'un des plus grands marchés mondiaux du streaming vidéo.

Progression de l'EBITDA attendue en 2023 par rapport à 2022

Au regard du niveau d'activité 2023 et de la marge brute associée, Witbe vise désormais un EBITDA et une marge d'EBITDA en progression sur l'ensemble de l'exercice (rappel : 3,0 M€ en 2022 soit 12,2% de marge d'EBITDA).

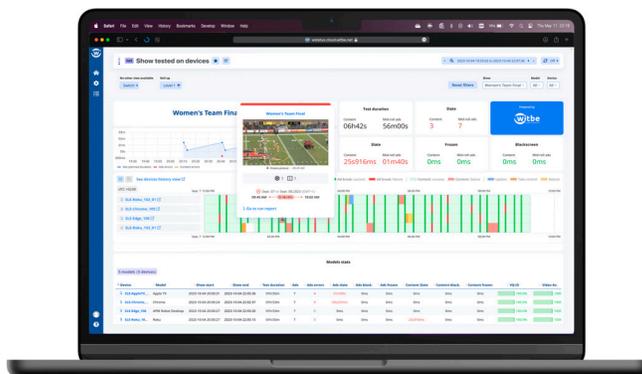
Il convient de noter que cet EBITDA intégrera des charges à caractère ponctuel liées à l'arrêt total des activités de monitoring IT finalisé en 2023.

Perspectives 2024

Witbe entend poursuivre en 2024 sa stratégie de déploiement massif de robots sur le marché mondial du monitoring de la qualité des services vidéo et la montée en puissance de son modèle Cloud, et des infrastructures associées, sur l'ensemble des zones géographiques.

Cette infrastructure, et le savoir-faire associé, a récemment permis au groupe d'être le partenaire privilégié de l'un des plus grands acteurs mondiaux du *streaming*, notamment lors de l'atteinte du record du nombre de *viewers* (visionneurs) simultanés pour un événement de *streaming* aux États-Unis, ou du déploiement de leur application en dehors des États-Unis.

En matière d'innovation produit, Witbe a lancé en 2023 sa nouvelle offre « **Witbe Ad Monitoring & Matching technology** », permettant d'aider les fournisseurs de services vidéo à identifier et à résoudre les problèmes causés par l'insertion dynamique de publicités (écrans figés, écrans noirs, crashes d'application, etc.).



Grâce à cette nouvelle technologie, déjà déployée et opérationnelle auprès de quelques clients en mode bêta, les fournisseurs de services vidéo peuvent mesurer avec précision les performances des publicités sur des appareils réels (Smart TV, Tablette, Smartphone, set-top-box, etc.) et peuvent accéder à des enregistrements vidéo réalisés pour vérifier les impressions publicitaires avec des annonceurs tiers et les partager.

À l'heure où de plus en plus de plateformes de *streaming* commercialisent un modèle avec publicité au sein de leur offre d'abonnements, cette nouvelle technologie Witbe ouvre des perspectives significatives de chiffre d'affaires pour les années à venir.

Plus d'information sur la technologie : [Witbe Ad Monitoring & Matching technology](#).

Witbe aborde 2024 avec de bonnes perspectives. La société se fixe de poursuivre l'évolution de son modèle de vente, avec une progression toujours dynamique des ventes d'abonnement dans le Cloud, et de renouer avec une croissance soutenue de son activité, notamment outre-Atlantique au fur et à mesure du redémarrage économique sur la zone.

Ce retour à une croissance dynamique devrait contribuer à l'amélioration de la rentabilité en 2024.

Agenda financier

Date	Publication
Lundi 22 avril 2024	Résultats annuels 2023
Jeudi 25 juillet 2024	Chiffre d'affaires du 1 ^{er} semestre 2023
Jeudi 26 septembre 2024	Résultats semestriels 2024
Lundi 27 janvier 2025	Chiffre d'affaires annuel 2024
Mardi 22 avril 2025	Résultats annuels 2024

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

Leader sur le marché du monitoring et du test automatisé pour les services vidéos, Witbe offre une approche unique pour superviser la qualité d'expérience délivrée aux utilisateurs de tout type de service vidéo (live, replay, etc.), sur n'importe quel device (PC, smartphone, STB, SmartTV, etc.) et à travers tout réseau (fibre, 5G, OTT, etc.).

Implanté au niveau international, le groupe compte désormais plus de 300 clients, dans 50 pays différents. Opérateurs telecom, diffuseurs et fournisseurs de contenu, tous font confiance aux robots Witbe pour assurer la qualité d'expérience de leurs services vidéo.

En 2022, grâce à sa nouvelle gamme de robots Witbox et à une nouvelle version du logiciel Remote Eye Controller, Witbe a rendu ses technologies accessibles au plus grand nombre, à travers n'importe quel navigateur web.

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 Francisco, Denver, Montréal, Londres, Lisbonne et Singapour.

Plus d'information sur [witbe.net](https://www.witbe.net)

	Marie-Véronique Lacaze <i>Présidente</i>
Contacts Witbe	Mathieu Planche <i>Directeur Général</i> investors@witbe.net
Contact investisseurs	Mathieu Omnes Tél. : 01 53 67 36 92 witbe@actus.fr
Contact presse	Amaury Dugast Tél. : 01 53 67 36 74 adugast@actus.fr