



## COMMUNIQUÉ DE PRESSE

# Chiffre d'affaires 2024 : 22,3 M€

**Chiffre d'affaires annuel en léger recul de -4%, dans un contexte de marché adverse dans la Tech et l'industrie vidéo**

**Croissance de +2% sur la zone Amériques : poursuite du déploiement de l'offre de supervision des services vidéo auprès de l'univers des GAFAM**

**Bonne résistance de l'activité à l'environnement de marché grâce aux atouts de l'offre hybride combinant Witbox, licences logicielles et Cloud Witbe**

**Paris, le 27 janvier 2025 - 18h00 - Witbe (Euronext Growth - FR003143872 - 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 2024 (clos le 31 décembre 2024).

Données en M€ non auditées Normes françaises	2024	2023	Variation	Variation à taux de change constants
<b>Chiffre d'affaires consolidé</b>	<b>22,3</b>	<b>23,2</b>	<b>-5%</b>	<b>-5%</b>
<b>Chiffre d'affaires retraité<sup>1</sup></b>	<b>22,1</b>	<b>23,0</b>	<b>-4%</b>	<b>-4%</b>
dont Amériques	11,6	11,4	+2%	+2%
dont EMEA	9,4	10,8	-13%	-14%
dont Asie <sup>1</sup>	1,0	0,8	+35%	+35%

À l'issue de l'exercice 2024, Witbe a réalisé un chiffre d'affaires consolidé de 22,3 M€, en léger repli de -5% par rapport à l'exercice 2023 (variation identique à taux de change constants).

Retraité des ventes aux sous-traitants asiatiques de composants électroniques nécessaires à la fabrication des Witbox<sup>1</sup>, le chiffre d'affaires annuel s'est établi à 22,1 M€, en recul de -4% (variation identique à taux de change constants).

Dans le sillage de la 1<sup>ère</sup> moitié de l'exercice, Witbe a évolué dans un contexte économique difficile au 2<sup>nd</sup> semestre 2024, pénalisé par les politiques de rationalisation des coûts et les vagues de licenciement chez les *broadcasters* et les acteurs de la Tech, les mouvements de consolidation dans l'industrie du streaming (par exemple l'arrêt du projet de plateforme de streaming sportif Venu Sports), et le contexte électoral et politique aux États-Unis. Dans ce contexte adverse, Witbe a toutefois poursuivi sa stratégie de déploiement de son offre de supervision et tests automatisés des services vidéo, notamment auprès de l'univers des GAFAM.

<sup>1</sup> Le chiffre d'affaires retraité exclut les facturations à marge nulle aux sous-traitants asiatiques des composants électroniques spécifiques Witbe nécessaires à la fabrication des Witbox. Ces facturations à marge nulle se sont élevées à 177 K€ en 2024, contre 199 K€ en 2023.



## ARR au 31 décembre 2024 : 8,7 M€

Le modèle de vente de Witbe a évolué en 2024, afin de s'adapter au contexte économique et aux demandes de certains clients qui souhaitaient s'engager sur du long terme avec des investissements en mode CAPEX. Le modèle hybride (achat des Witbox et des licences logicielles associées et abonnement au système central - Virtual NOC - et hébergement en mode Cloud) a permis à l'ARR (*Annual Recurring Revenue* - revenu annuel récurrent), qui intègre la valeur annuelle récurrente des contrats Cloud et des contrats de prestations de maintenance logicielle signés, de s'établir à 8,7 M€ au 31 décembre 2024. Il est à noter que l'ensemble des clients Witbe est désormais migré sur cette offre hybride.

Le chiffre d'affaires réalisé en mode Cloud (abonnements en mode SaaS) a reculé de -36% sur 2024, tendance similaire à celle du 1<sup>er</sup> semestre (-33%). En intégrant les prestations de maintenance logicielle (+1%), le chiffre d'affaires récurrent de Witbe s'est établi à 6,7 M€ en 2024 (-19%), représentant 30% du chiffre d'affaires annuel (contre 35% en 2023 et 29% en 2022).

## Croissance en Amériques et en Asie, recul en EMEA

Malgré un contexte économique adverse, Witbe a enregistré une croissance annuelle de +2% sur la zone **Amériques** (variation identique à taux de change constants).

C'est outre-Atlantique que l'évolution du modèle de ventes a été le plus marqué en 2024 : les ventes de Cloud se sont inscrites en recul annuel de -36%, alors que les ventes de Witbox, de licences logicielles et de conception de scripts associées ont progressé de +8%. Ainsi, si les ventes en Cloud ont diminué, le transfert d'activité s'est opéré vers les services dits de maintenance qui ont progressé de +37% sur la zone en 2024. Ces services incluent la maintenance matérielle des Witbox mais aussi toutes leurs évolutions logicielles.

La zone Amériques a représenté 53% des facturations de Witbe en 2024 (vs. 50% sur l'ensemble de l'année 2023), et continue ainsi d'accroître son importance pour le groupe.

En **EMEA** (Europe, Moyen-Orient et Afrique), le chiffre d'affaires s'est élevé à 9,4 M€, en repli de -13% (-14% à taux de change constants). Les ventes de Cloud se sont également inscrites en repli sur la zone (-39%), tandis que les ventes de Witbox, licences logicielles et scripts de monitoring ont progressé de +1%.

La zone EMEA a représenté 43% du chiffre d'affaires 2024 de Witbe (vs. 46% en 2023).

Enfin, l'**Asie** a enregistré un chiffre d'affaires (retraité des facturations de composants à marge nulle) de 1,0 M€ en 2024, contre 0,8 M€ en 2023, soit une croissance de +35% (variation identique à taux de change constants) portée par les ventes de Witbox, de licences logicielles, d'abonnements Cloud et de prestations de maintenance.

## Perspectives

À l'image de l'évolution de son modèle de vente, Witbe a continué de faire preuve d'agilité et de réactivité en 2024, en poursuivant notamment les actions d'optimisation de ses opérations menées depuis 2023.

La structure de coûts de Witbe a été sensiblement allégée l'an dernier, notamment au niveau des frais de personnel (réduction de l'ordre de 20% des effectifs globaux). Ces économies, déjà visibles au 1<sup>er</sup> semestre 2024, l'ont été encore plus au 2<sup>nd</sup> semestre, et atteindront leur plein effet au 1<sup>er</sup> semestre 2025.

Comme cela s'est déjà produit par le passé, dans de tels contextes économiques et politiques, des ajustements de dernière minute réalisés par certains clients et prospects fin 2024 ont eu un impact important sur le chiffre d'affaires annuel de Witbe, qui s'est établi en fin d'année en deçà des objectifs. Bien que non structurel pour le développement de l'entreprise, ce manque à gagner impacte directement le résultat d'exploitation de l'exercice écoulé. En conséquence, l'entreprise informe que l'objectif annuel 2024 de résultat d'exploitation significativement positif ne sera pas atteint. Les actions d'optimisation et efforts réalisés par l'entreprise sur les charges depuis 2023 permettront cependant d'en minimiser l'impact.



## Nouvelles avancées technologiques en 2025 pour le Virtual NOC et dans l'intelligence artificielle

Sur le plan technologique, les innovations apportées ces douze derniers mois (Virtual NOC, Video Mobile Automation et Smart TV Automation, Smartgate, innovations basées sur l'IA, etc.) ont permis d'améliorer grandement la rapidité de déploiement et le maintien en conditions opérationnelles des technologies Witbe, tout en proposant aux clients de nouvelles fonctionnalités et algorithmes.

Au-delà de ce travail de fond, l'entreprise continue de se diversifier dans le domaine de la vidéo. En plus d'un renforcement de son offre d'analyse des publicités (Ad Monitoring), Witbe a développé en 2024, un nouvel algorithme de mesure de la qualité des vidéos au format vertical (« *short-form video* »). Ce nouveau format, de plus en plus populaire, vient avec de nouveaux défis, que l'entreprise propose d'aider à mieux maîtriser, en mesurant automatiquement la qualité des vidéos, mais également les chargements (*bufferings*) qui peuvent être plus nombreux que sur des formats traditionnels.

En 2025, l'entreprise va continuer de renforcer son offre Virtual NOC (*Network Operations Center*) qui a connu un véritable succès en 2024, tout en investissant encore plus dans l'intelligence artificielle. Le groupe utilise des techniques d'IA et de machine learning depuis 2007, notamment avec le Video MOS (*Mean Opinion Score*, qui mesure la qualité visuelle d'une vidéo, sans référence et en temps réel, jusqu'en 4K), et continue de développer de nouveaux algorithmes dans l'objectif de faciliter le déploiement des mesures Witbe, ainsi que leur analyse.

## Agenda financier 2025

Date	Publication
<b>Mardi 29 avril 2025 (22 avril 2025 initialement)</b>	Résultats annuels 2024
<b>Jeudi 24 juillet 2025</b>	Chiffre d'affaires du 1 <sup>er</sup> semestre 2025
<b>Mardi 23 septembre 2025</b>	Résultats semestriels 2025
<b>Mardi 27 janvier 2026</b>	Chiffre d'affaires annuel 2025
<b>Mardi 28 avril 2026</b>	Résultats annuels 2025

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.



## À propos de Witbe

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

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

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](http://Witbe.net).

### Contacts Witbe

**Marie-Véronique Lacaze** – Présidente-Directrice générale

**Mathieu Planche** – Directeur général adjoint

[investors@witbe.net](mailto:investors@witbe.net)

### Contact investisseurs

**Mathieu Omnes**

Tél. : 01 53 67 36 92

[witbe@actus.fr](mailto:witbe@actus.fr)

### Contact presse

**Amaury Dugast**

Tél. : 01 53 67 36 74

[adugast@actus.fr](mailto:adugast@actus.fr)