



# Communiqué de presse

Montpellier, le 7 février 2024

## Chiffre d'affaires 2023 : 9,6 M€

Evolution du modèle de vente vers un modèle TaaS (Technology as a Service) pour plus de récurrence et de rentabilité

Amélioration de l'activité confirmée au second semestre

## Excellente visibilité pour 2024 :

Un carnet de commandes solide

Vers un exercice de croissance soutenue et d'amélioration des résultats

VOGO (ISIN : FR0011532225 - ALVGO) publie aujourd'hui son chiffre d'affaires pour l'exercice 2023 marqué par un changement volontaire de son modèle de vente vers un modèle TaaS (Technology as a Service) caractérisé par des contrats de location pluriannuels intégrant matériels, logiciels et prestations. Cette évolution, plus adaptée aux attentes du marché du sport, pèse transitoirement sur le chiffre d'affaires, en lien direct avec l'étalement des facturations sur une période de 3 à 5 ans.

Dès 2024, VOGO devrait renouer avec une progression solide de son chiffre d'affaires tout en bénéficiant des effets positifs de son nouveau modèle : fidélisation accrue, forte récurrence des revenus et effet de levier sur la rentabilité.

Cette confiance est confortée par l'accélération constatée au cours de l'année des prises de commandes. Sur 2023, elles ont progressé de 28% à plus de 13,5 M€ permettant à VOGO d'engager cette nouvelle année avec une solide visibilité.

En M€	2023	2022	Var. %
<b>CA Total</b>	<b>9,6</b>	<b>12,0</b>	<b>-20%</b>
CA Sport	7,8	9,6	-18%
CA Industrie	1,8	2,4	-26%

En M€	2023	2022	Var. %
<b>Prises de commandes (12 mois)</b>	<b>13,5</b>	<b>10,6</b>	<b>+28%</b>



# Communiqué de presse

Montpellier, le 7 février 2024

## Un nouveau modèle économique dans le sport, Accélérateur commercial et levier d'appréciation des marges

Après un premier semestre en repli de 24% par rapport au premier semestre 2022, le chiffre d'affaires du second semestre s'établit 5,1 M€ en croissance d'environ 14% par rapport à la première partie de l'année. Sur l'année, le chiffre d'affaires atteint 9,6 M€, en baisse de 20% en comparaison à 2022.

L'amélioration de l'activité constatée au second semestre matérialise la montée en puissance progressive du modèle TaaS (Technology as a Service), ouvrant la voie à un nouveau cycle de développement pour VOGO qui s'inscrira positivement dans le chiffre d'affaires et les résultats à compter de 2024. Pour rappel, en 2023, les prises de commandes ont progressé de 28% à plus de 13,5 M€.

### **La certification FIFA obtenue durant l'été 2023 jusqu'en 2027 marque un changement important (Game Changer) et contribue à imposer fortement ce modèle économique.**

Ce nouveau modèle va continuer à progresser régulièrement avec à la clé plusieurs avantages décisifs :

- Un développement des revenus récurrents (vs des ventes pures) avec la mise en place de contrats portant sur des périodes d'engagement de 3 à 5 ans (voire 7 ans) ;
- Une hausse de la contribution des commandes réalisées en direct avec les donneurs d'ordre de premier ordre ;
- Une fidélisation renforcée du portefeuille clients avec un potentiel renforcé d'extension des ventes de solutions technologiques audio et vidéo sur la base installée ;
- Un moyen de mettre en œuvre les évolutions produits et les innovations pour maintenir notre avance technologique ;
- Un effet de levier sur la rentabilité grâce à l'appréciation de la marge brute adossée aux contrats signés sur ce nouveau modèle :

*« A titre d'exemple, sur un contrat de vente d'équipements auprès d'une Fédération sportive d'un montant de 1M€, la marge brute de VOGO s'élevait à 54% sur son modèle historique de vente. Le même contrat en modèle TaaS s'étale désormais sur une durée moyenne de 4 ans avec un montant annuel de 400 k€ de revenus et une forte probabilité de renouvellement à l'issue de cette période. Intégrant un amortissement des équipements sur 4 ans, VOGO bénéficie d'un effet de levier mécanique sur sa marge brute qui ressort désormais à plus de 70% du chiffre d'affaires pour ces 4 premières années ».*



# Communiqué de presse

Montpellier, le 7 février 2024

## Le sport, au cœur de l'activité de l'exercice, Une année de transition dans l'industrie

**L'activité Sport** a concentré plus de 80 % du chiffre d'affaires de l'exercice 2023. En lien direct avec le passage en mode TaaS, le chiffre d'affaires ressort en repli de 18% sur l'année avec un chiffre d'affaires de 7,8 M€. Le second semestre affiche une croissance d'environ 10% par rapport à la première partie de l'année.

Après un premier semestre en repli de 40%, la baisse du chiffre d'affaires de **l'activité industrie** (19% du CA total) ressort à 26% sur l'ensemble de l'exercice confirmant l'amélioration attendue de l'activité sur la seconde partie de l'année. En séquentiel, le chiffre d'affaires du second semestre affiche ainsi une progression de 34% par rapport à la première partie de l'année.

En 2023, l'activité industrie qui demeure avec un modèle économique de vente pure a été pénalisée par l'attentisme des donneurs d'ordre dans un contexte économique en demi-teinte. Au-delà de cet effet conjoncturel les perspectives restent toutefois favorables, portées par la prise de conscience du monde industriel de l'importance des solutions audio pour assurer la sécurité, le confort et productivité des collaborateurs, sujets aujourd'hui clés dans les stratégies RSE des acteurs industriels. La relance de la dynamique commerciale de l'activité devrait par ailleurs bénéficier de la réorganisation et du renforcement opérés sur les équipes commerciales avec déjà des résultats concrets enregistrés sur la fin de l'année 2023.

### Evolution du chiffre d'affaires par zones géographiques

En M€	2023	2022	Var. %
<b>CA Total</b>	<b>9,6</b>	<b>12,0</b>	<b>-20%</b>
Dont CA France	2,4	3,1	-23%
Dont CA Export	7,2	8,9	-19%

En termes de zones géographiques, l'international a concentré 75% de l'activité totale confirmant le rayonnement mondial acquis par le Groupe. L'évolution du chiffre d'affaires par zones géographiques traduit logiquement le changement de modèle.

Sur la zone EMEA (79% de l'activité totale), l'activité est en baisse de 21% pour atteindre 7,6M€. Aux Etats-Unis (13% de l'activité totale), le repli s'établit à 36% pour un chiffre d'affaires de 1,3 M€.

Le décollage du modèle TaaS associé aux avancées commerciales récentes permet d'anticiper dès 2024 un net rebond du chiffre d'affaires sur ces différents marchés, toujours structurellement porteurs.



# Communiqué de presse

Montpellier, le 7 février 2024

## 2024 : prêt pour un exercice de croissance soutenue et d'amélioration des résultats

VOGO aborde l'exercice 2024 avec une bonne visibilité confortée par la qualité du carnet de commandes déjà embarqué sur le début d'exercice. La montée en puissance du nouveau modèle TaaS couplée à l'accélération commerciale soutenue par les certifications FIFA (VAR, VAR Light et VOL) obtenues l'été dernier permettent d'ores et déjà d'anticiper une croissance soutenue pour l'ensemble de l'exercice. Aujourd'hui aux premiers rangs des « Sportech » mondiales, VOGO est également idéalement positionnée pour profiter d'une année de sport intense qui s'est ouverte dès janvier avec le déploiement des solutions audio et vidéo de VOGO lors de l'Euro masculin de Handball.

La croissance attendue du chiffre d'affaires devrait s'accompagner d'une nette progression des résultats.

### A propos de VOGO

**VOGO**, dans l'univers du Sport, est un acteur international de premier plan pour ses solutions audio et vidéo, à destination des spectateurs et des professionnels. Pour les professionnels, VOGO offre des outils d'analyse et d'aide à la décision (assistance à l'arbitrage, diagnostic médical, coaching). Pour les spectateurs, VOGO a développé une solution de rupture, indépendante du nombre de personnes connectées, permettant de transformer l'expérience dans les stades au travers de contenus multi-caméras à la demande. VOGO est aujourd'hui également présent dans le secteur de l'industrie. L'ensemble des technologies du Groupe est protégé par un portefeuille de brevets. VOGO est implanté en France (Montpellier, Grenoble et Paris) et dispose de 2 filiales en Amérique du Nord et au Royaume-Uni.

VOGO dispose d'une présence indirecte dans les autres pays par l'intermédiaire de son réseau composé d'une trentaine de distributeurs. VOGO est coté depuis novembre 2018 sur le marché Euronext Growth Paris (Code ISIN : FR0011532225 – ALVGO).

Pour plus d'information : [www.vogo-group.com](http://www.vogo-group.com)



### Contact VOGO

VOGO

Barbara Desmarest

Tel : +33(4) 67 50 03 98

Email : [b.desmarest@vogo-group.com](mailto:b.desmarest@vogo-group.com)

ACTIFIN - Relations presse

Jennifer Jullia

Tel : +33(1) 56 88 11 19

Email : [jennifer.jullia@seitosei-actifin.com](mailto:jennifer.jullia@seitosei-actifin.com)

ACTIFIN - Communication financière

Foucauld Charavay

Tel : +33(1) 56 88 11 10

Email : [foucauld.charavay@seitosei-actifin.com](mailto:foucauld.charavay@seitosei-actifin.com)