

# Le Zapping des Smalls

- L'interview du dirigeant de la semaine - **Mathieu Planche CEO** de l'éditeur de logiciels **Witbe**
- **La Française de l'Energie** fait un point sur son **activité** au T1
- L'**acquisition** du studio Neopica par **Nacon** est notre **actualité** de la semaine
- **Precia Molen, leader du pesage industriel** est notre **pépète de la semaine**, son **initiation de couverture** est à lire sur notre site internet

## L'interview du dirigeant



Mathieu Planche - CEO de l'éditeur de logiciels Witbe

### Quel est votre métier et comment vous positionnez-vous par rapport à vos concurrents ?

Les opérateurs doivent gérer une multitude de services (vidéo, voix, internet) sur une multitude de réseaux (fibre, 3G, 4G, et maintenant 5G) ; les fournisseurs de contenus vidéos doivent diffuser leurs contenus sur une multitude de plateformes (web, iOS, Android, Smart TV) ; et les départements IT des grandes entreprises doivent faire le grand écart entre les frameworks des années 1990 et la révolution du cloud de 2020. Dans ce monde numérique, toujours plus complexe à gérer, ces différents acteurs se retrouvent complètement aveugles, lorsqu'il s'agit de mesurer la qualité des services réellement délivrée à leurs utilisateurs finaux. La promesse de Witbe, c'est de leur donner les moyens de mesurer la Qualité d'Expérience (QoE) de leurs services numériques, et ainsi de délivrer des services toujours de meilleure qualité. Notre approche unique, basée sur des systèmes automatisés, que nous appelons « robots », et qui reproduisent tous types de parcours client quel que soit le device ou le réseau utilisé, nous offre une position elle aussi unique par rapport à la concurrence. Elle nous permet de travailler avec plus de 300 clients, opérateurs, fournisseurs de contenus et autres grandes entreprises, dans plus de 50 pays dans le monde.

### Quels sont les atouts que vous mettez en avant auprès d'un investisseur ?

D'abord, notre produit. Être capable de tester et superviser n'importe quel service numérique, sur n'importe quel device, à travers n'importe quel réseau est notre principal avantage concurrentiel. Plusieurs concurrents travaillent de manière verticale, et testent des services web, ou des services sur mobile, ou des services vidéo. Et pourtant, tous les grands acteurs du numérique se doivent d'être présents sur l'ensemble de ces plateformes et ont donc besoin d'un produit complet, qui leur permet de visualiser l'ensemble des résultats de leurs tests dans une interface unique. Et ensuite, notre équipe. Nous avons réussi le pari fou de travailler sur plusieurs générations. La première, qui a participé au développement de l'Internet en France dans les années 1990, puis a évangélisé tout un marché de la QoE qui n'existait pas en 2000 ; puis la deuxième, qui a capitalisé sur l'expérience de la première et sur l'existant, tout en insufflant une nouvelle dynamique dans l'entreprise. Grâce à cette réinvention de notre entreprise de 20 ans, qui a su se faire sans faire table rase du passé, nous possédons désormais une équipe experte dans son milieu et un produit parfaitement adapté au marché. Witbe, c'est enfin aussi une entreprise tech pas comme les autres. On préfère le taureau du bon père de famille », plus dans le développement raisonné, que dans l'hyper croissance à tout prix.

### Où voyez-vous votre groupe dans 5 ans ?

La route sur laquelle on est aujourd'hui est passionnante. L'année 2020 sera une année riche en termes de développement. Malgré la crise sanitaire exceptionnelle que nous traversons tous, nous avons réussi à atteindre un de nos objectifs qui était de travailler avec les grands fournisseurs de contenus en Europe et aux États-Unis. Nous avons également ouvert de nouveaux marchés, comme le cloud gaming et les tests de compliance pour les alertes EAS aux États-Unis. D'un point de vue technologie, nous sommes portés par la 5G, au cœur de l'actualité avec les dernières annonces d'Apple et Verizon. Et puis nous avons encore quelques annonces produits d'ici la fin de l'année qui devraient être appréciées de la part de nos clients. Alors dans 5 ans, je ne sais pas, mais si on reste dans cette dynamique, c'est prometteur !

### Êtes-vous heureux d'être en bourse ? Pourquoi ?

La bourse et Witbe, ça a été une histoire mouvementée, mais nous n'avons jamais regretté notre introduction. D'abord, cela a été une expérience extrêmement fédératrice pour nos collaborateurs, qui se sont tous rassemblés derrière ce projet d'entreprise. Et au-delà, cela a été le moyen pour nous de développer l'entreprise à la hauteur de nos ambitions. L'équipe a doublé de taille en quelques mois, donnant un vrai coup de boost non seulement à l'équipe produit, mais aussi à l'équipe opérationnelle. Le résultat : des produits exceptionnels, et une équipe internationale, déployée au plus près de nos clients.

### Quel est votre parcours personnel ?

Witbe a été co-fondée en 2000 par mes parents, Marie-Véronique Lacaze et Jean-Michel Planche. Donc parfois, j'ai l'impression d'avoir rejoint l'équipe dès le départ, mais un peu à mon insu. En pratique, j'ai rejoint l'équipe en 2011 pour participer au développement de la zone Amériques, au milieu de mes études d'ingénieur en France (Centrale-Supélec). Après un deuxième master, aux États-Unis cette fois (GeorgiaTech), j'ai basculé côté Produit, où j'ai évolué jusqu'à maintenant, de designer UX à CEO, en passant par le rôle de Chief Product Officer. Plusieurs années géniales, pendant lesquelles j'ai eu la chance d'être entouré par une équipe exceptionnelle, qui nous a permis de réinventer cette entreprise que j'adore tant.

### Quel conseil donneriez-vous à un/le jeune entrepreneur/se ?

D'un point de vue personnel, je pense qu'il faut un bon mélange de curiosité, d'audace, et de ténacité. Surtout de ténacité d'ailleurs. Witbe étant un groupe familial, j'ose citer notre devise : « Never give up ! ». D'un point de vue professionnel, il faut un produit, et des clients. Les jeunes (je me compte encore dedans) ont tendance à privilégier le premier par rapport au deuxième, et c'est une erreur que je suis très attentif à ne pas commettre. Une entreprise n'est rien sans ses clients, [c'est Mark Cuban qui le dit](#).

### Un livre, un film, une série ?

J'ai découvert très récemment « Long Way Up » sur Apple TV+ : Obi-Wan Kenobi en moto électrique qui remonte l'Amérique du Sud, de Ushuaia à Los Angeles. Ça coche toutes les cases : ça parle au geek que je suis, passionné de voyages et de moto, le tout en conscience avec la planète. Un beau documentaire sur ce continent, l'écologie, et les problématiques autour des véhicules électriques. C'est très sympa.

### Le mot de la fin ?

Au revoir ! :)

## L'actualité de la semaine - la Française de l'Energie

Cette semaine, la Française de l'Energie qui opère dans le secteur de l'énergie à travers des actifs gaziers dans le nord, l'est de la France et en Belgique, a publié un CA T1 en retrait à 1,5 M€ (-20%). La part due à la production d'électricité verte représente 1,3 M€ (-15%). A noter que cette dernière a retrouvé sa pleine capacité depuis la mi-septembre. Le groupe a également publié ses résultats annuels 2019/20 avec un CA stable à 7,9 M€ mais avec un EBITDA en baisse à 1,1 M€ (-52,2%), soit une marge EBITDA à 13,5% (-15,3 pts). Le RN est ressorti en positif à 0,11 M€.

En outre, le groupe conserve sa capacité d'investissement avec une trésorerie de 3,8 M€ et a déjà sécurisé des revenus dès 2021 tout en profitant à priori d'une hausse progressive des prix. En termes de guidance, l'entreprise maintient donc son objectif de CA de 35 M€ avec une marge EBITDA à 45% d'ici fin 2022.

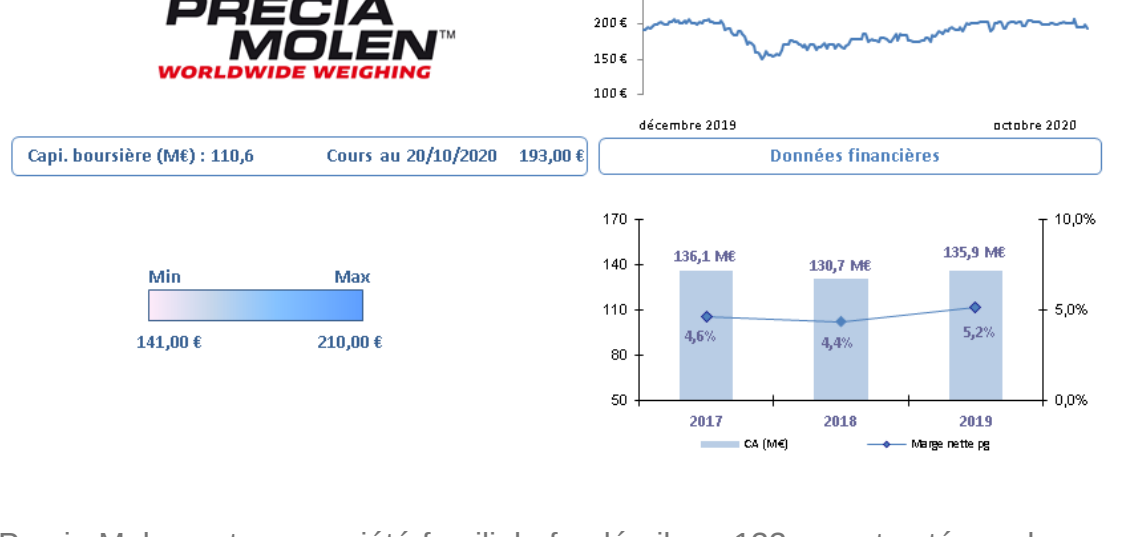
## La publication d'EuroLand - Nacon

Nacon a annoncé l'acquisition de 100% des titres de Neopica, studio belge de développement spécialisé dans les jeux de course et de simulation. Le montant de la transaction n'a pas été communiqué. Le versement a été réalisé intégralement en numéraire.

L'acquisition s'inscrit dans la stratégie de Nacon de devenir un des leaders de l'édition et de la production de jeux AA et contribue à renforcer encore notre confiance dans la capacité du groupe à atteindre sa guidance de chiffre d'affaires 2022/23 entre 180 M€ et 200 M€ et une MOC supérieure à 20%.

[Retrouvez notre flash ici](#)

## La pépète de la semaine



Precia Molen est une société familiale fondée il y a 133 ans et cotée en bourse depuis 1985. Elle fait partie des premières sociétés cotées en bourse sur le marché du pesage à travers une gamme complète de balances utilisées dans l'industrie lourde, dans l'industrie légère et dans la distribution.

Precia commercialise en parallèle des services (installation, maintenance ou vérification de instruments de pesage) et des logiciels (permettant par exemple, de tracer et gérer les entrées et sorties de camions et leurs pesées).

En 2019, la société a généré un chiffre d'affaires de 136 M€ dans 100 pays avec 1 300 salariés dans le monde. Elle génère sa croissance aussi bien par croissance organique que par croissance externe. La dernière en date étant celle du lituanien Milvitka en décembre 2019 qui lui a permis de compléter sa gamme de produits et d'ajouter 5 M€ de chiffre d'affaires.

Depuis 2013, la société affiche une croissance ininterrompue de son chiffre d'affaires avec une marge de 8% environ. A ce titre, et compte tenu de capex qui restent maîtrisés, la société génère un free cash-flow positif et est régulièrement en situation de trésorerie nette. Cela permet à la société de reverser chaque année un dividende.

Lors de la crise du Covid, Precia a bien résisté en affichant un chiffre d'affaires en baisse de 7% environ sur le S1 mais surtout une rentabilité préservée au-dessus de 7%. Le management anticipe un CA qui devrait ressortir entre 125 et 135 M€ sur 2020 et le retour au niveau 2019 devrait être atteint dès 2021 selon nous.

Le nouveau mix produits qui se dessine en faveur des services et des logiciels devrait venir jouer favorablement sur la marge brute du groupe et nous attendons une hausse d'un point de la marge d'EBE d'ici 2022 à 14% avec un CA supérieur à 140 M€.

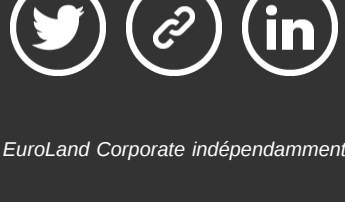
En terme de valorisation, le niveau de valorisation nous semble être un point d'entrée, la société se payant en dessous de 9x son ROC 2021.

[Retrouvez l'initiation de couverture de la valeur ici](#)

**Inscrivez un ami à la newsletter**

Newsletter réalisée par Cécile Aboulian, Louis-Marie de Sadé, avec la participation de Terence Gerber et de François Przytyła

EuroLand Corporate accompagne les entreprises de croissance et leurs actionnaires financiers lors d'opérations financières telles que : levée de fonds (capital et dette), introduction en bourse, acquisition ou cession, recombinaison de capital (OBO, LBO...).



\*La présente newsletter a été préparée par EuroLand Corporate indépendamment des sociétés mentionnées et est diffusée à titre purement informatif.

Cette newsletter ne constitue ni ne fait partie d'aucune offre de cession ou de souscription de titres ni d'aucune invitation à une offre d'achat ou de souscription de titres. Ni la présente newsletter, ni une quelconque partie de cette newsletter, ne constitue le fondement d'un quelconque contrat ou engagement, et ne doit être utilisée à l'appui d'un tel contrat ou engagement ou constituer une incitation pour conclure un tel contrat ou engagement.

Toutes opinions, prévisions, projections et/ou estimations éventuellement formulées dans ce document sont entièrement celles d'EuroLand Corporate et sont données dans le cadre de ses activités usuelles de recherche et ne doivent pas être considérées comme ayant été autorisées ou approuvées par toute autre personne.

Toutes opinions, prévisions, projections et/ou estimations éventuellement formulées dans les résultats reflètent le jugement d'EuroLand Corporate à la date à laquelle elle est publiée, et il ne peut être garanti que les résultats ou événements futurs soient en ligne avec ces opinions, prévisions, projections et/ou estimations. Ces opinions, prévisions, projections et/ou estimations peuvent faire l'objet de modifications par la suite sans préavis ni notification, leur exactitude n'est pas garantie et elles peuvent être incomplètes ou synthétisées. Ce document peut donc ne pas contenir toutes les informations relatives à la Société.

EuroLand Corporate attire l'attention du lecteur sur le fait que dans le respect de la réglementation en vigueur, il peut arriver que ses dirigeants ou salariés possèdent à titre personnel des valeurs mobilières ou des instruments financiers susceptibles de donner accès aux valeurs mobilières émises par la Société, sans que ce fait soit de nature à remettre en cause l'indépendance d'EuroLand Corporate dans le cadre de l'établissement de cette newsletter.

Tout investisseur doit se faire son propre jugement quant à la pertinence d'un investissement dans une quelconque valeur mobilière émise par la Société, en tenant compte des mérites et des risques qui y sont associés, de sa propre stratégie d'investissement et de sa situation légale, fiscale et financière.

EuroLand Corporate n'a pas vérifié de manière indépendante les informations fournies dans cette newsletter. A ce titre, aucune déclaration ou garantie, implicite ou explicite, n'est donnée quant à la sincérité, l'exactitude, l'exhaustivité ou la véridité des informations, opinions, prévisions, projections et/ou estimations contenues dans la présente newsletter. EuroLand Corporate, ni aucun de ses membres, dirigeants, employés ou conseillers, ni toute autre personne n'accepte d'être tenu d'une quelconque responsabilité (en raison d'une négligence ou autrement) pour tout préjudice de quelque nature que ce soit qui résulterait de l'utilisation de la présente newsletter, de son contenu, de son exactitude, de toute omission dans la présente newsletter, ou encore tel d'une quelconque manière à la présente newsletter.

La présente newsletter ne peut être reproduite, communiquée ou diffusée, directement ou indirectement, dans son intégralité ou en partie, de quelque façon que ce soit sans l'accord d'EuroLand Corporate.

Ce document ne peut être diffusé auprès de personnes soumises à certaines restrictions. Ainsi, en particulier, au Royaume-Uni, ce document s'adresse uniquement aux personnes qui (i) sont des professionnels en matière d'investissements au sens de l'article 19(5) du Financial Services and Markets Act 2000 (Financial Promotion) Order 2005 (tel qu'actuellement en vigueur, ci-après le « Financial Promotion Order »), (ii) sont visées à l'article 49(2) (a) à (f) (« high net worth companies, unincorporated associations etc. ») du Financial Promotion Order, (iii) sont en dehors du Royaume-Uni, ou (iv) sont des personnes à qui une invitation ou une incitation à s'engager dans des activités d'investissement (au sens de la section 21 du Financial Services and Markets Act 2000) dans le cadre de l'émission ou de la cession de tous valeurs mobilières peut être également communiquée, directement ou indirectement (toutes ces personnes étant dénommées ensemble, les « Personnes Habilitées »). Ce document s'adresse uniquement aux Personnes Habilitées et ne peut être utilisé par aucune personne autre qu'une Personne Habilitée. Toute personne autre qu'une Personne Habilitée doit s'abstenir d'utiliser ou de se fonder sur le présent document et les informations qu'il contient.

Ni ce document ni aucune copie de celui-ci ne peut être transmis ou distribué aux États-Unis d'Amérique, ou être distribué, directement ou indirectement, aux États-Unis d'Amérique. Tout manquement à cette restriction peut constituer une violation de la réglementation boursière des États-Unis d'Amérique.

Ni le présent document ni aucune copie de celui-ci ne peut être transmis ou distribué au Canada, en Australie, ou au Japon. La distribution du présent document dans d'autres juridictions peut constituer une violation des dispositions légales et réglementaires en vigueur. Les personnes entrant en possession de ce document doivent s'informer et se conformer à ces lois et règlements. En acceptant de recevoir cette note de recherche, vous acceptez d'être lié par les restrictions visées ci-dessus."

Want to change how you receive these emails?  
You can [update your preferences](#) or [unsubscribe from this list](#).

