

Paris, le 11 mars 2011

## Wedia : Croissance de 23 % en 2010 et amélioration des marges

**WEDIA, premier éditeur de solution SAAS et logiciels pour le marketing multicanal, annonce un chiffre d'affaires 2010 en forte croissance et anticipe une forte amélioration de ses marges.**

### Activité de l'année 2010

Le chiffre d'affaires proforma de l'exercice 2010 s'établit à 7,2 M€, en croissance de 23 % par rapport à 2009 (+18 % à périmètre constant). Il se répartit entre 3,7 M€ pour l'activité ***Edition de logiciels*** et 3,5 M€ pour l'activité ***Services Professionnels***.

Données proforma non auditées (en K€)	Cumul sur 12 mois		
	2010	2009	Variation
			2010/2009
<b>Edition de logiciels</b>	<b>3.734</b>	3.401	+ 10 %
<b>Services Professionnels</b>	<b>3.504</b>	2.496	+ 40 %
<b>Chiffre d'affaires total</b>	<b>7.238</b>	5.897	+ 23 %

Pour une meilleure comparabilité, le chiffre d'affaires est présenté en données proforma intégrant la contribution de la société Wokup, acquise en 2010, en année pleine sur les exercices 2009 et 2010.

Les revenus de l'***Edition de logiciels*** sur l'exercice 2010 s'élèvent à 3,7 M€ et représentent 52 % du chiffre d'affaires total, en croissance de 10 % par rapport à 2009. Les ventes de logiciels ont connu une croissance beaucoup plus forte, d'environ 20 %, mais la bascule progressive vers un mode de facturation à l'usage et annualisé (ASP ou SAAS), décale les revenus logiciels dans le temps. Ce nouveau modèle économique permet de sécuriser les revenus des exercices en cours et à venir et d'offrir une meilleure récurrence des recettes.

WEDIA réalise principalement ses ventes avec les directions marketing et communication de grands comptes, notamment dans le domaine de la banque Assurance où le Groupe est particulièrement présent : Barclays, Crédit du Nord, Fortis, Groupama, La Banque Postale, LCL, Société Générale,...

Les ventes de ***Services Professionnels*** s'élèvent à 3,5 M€ et représentent 48 % du chiffre d'affaires total. Elles sont en croissance de 40 % par rapport à l'exercice 2009. WEDIA prouve ainsi sa forte capacité de rebond et de déploiement de son offre de services à la base de clients installés.

## Perspectives

Sur l'exercice 2010, WEDIA anticipe des résultats en très forte croissance et une marge nette (résultat net / chiffre d'affaires) de l'ordre de 5 %.

En 2011, le Groupe va accélérer le développement de l'activité ***Edition de logiciels***. Grâce notamment à l'expertise issue du rachat de la société Wokup, WEDIA va renforcer sa prédominance dans le domaine du marketing multicanal, en mettant sur le marché la seule offre triple play (print + web + mobile). Le Groupe deviendra ainsi un acteur unique dans le secteur en plein essor du Marketing Resource Management (MRM).

En effet, fort du constat qu'aujourd'hui une campagne marketing-communication comprend à 92% plusieurs canaux, WEDIA propose une solution pour faire converger les organisations autour d'un même outil et produire efficacement, à partir d'une même plateforme, aussi bien des supports papier (brochures, catalogues, fiches produits, PLV), numériques (sites internet, emailings, réseaux sociaux) ou mobile (sites, applications, code 2D, SMS, etc.). A la clé, gains de productivité, diversification des canaux utilisés, réactivité, garantie de publier des messages cohérents sur tous les canaux et maîtrise de l'image de la marque.

### [\*\*A propos de WEDIA \(Isin : FR0010688440 - ALWED\) – www.wedia.fr\*\*](#)

*WEDIA est éditeur de logiciels dédiés à la publication multicanal pour les métiers de la communication et du marketing. Son offre repose sur une expérience inégalée dans le domaine des systèmes éditoriaux papier (PAO), dans les domaines de la gestion de contenu web et dans le domaine du marketing mobile.*

*WEDIA conçoit une offre complète de logiciels et de solutions SAAS pour répondre aux besoins en constante évolution de ses clients : plateforme de publication multicanal, solution éditoriale en ligne, marketing mobile, service web d'impression à la demande.*

*WEDIA compte parmi ses clients de nombreux grands comptes : Accor, Air Liquide, BRED, Bouygues Telecom, Club Med, Cofidis, Cofinoga, Crédit Agricole, Decathlon, Direct Assurances, eTrade, General Electric, Geodis, Groupama, HSBC, ING, La Française des Jeux, LCL, LVMH, Meteo France, Nouvelles Frontières, Phone House, PMU, SFR, Société Générale, Starbucks Coffe, Vinci, Yves Saint Laurent,...*

*De nombreux acteurs des medias font aussi partie des clients WEDIA : Ouest France, L'Equipe, La Croix, Le Figaro, Bayard Presse, L'Etudiant, La Nouvelle République du Centre Ouest, La Revue Fiduciaire, Yellow Média, JDD, Voici, Gala, Europe1, Newsweb,...*

*Avec 70 collaborateurs répartis entre Paris, Rennes et San Francisco, un CA de plus de 7 M€ en 2010, une croissance soutenue sur les 5 dernières années, et une stratégie de développement international ambitieuse, WEDIA se positionne comme le partenaire privilégié des entreprises qui veulent faire de la convergence des médias une réalité.*

*WEDIA est coté sur NYSE Alternext à Paris depuis juillet 2010.*

### **CONTACTS**

*Nicolas BOUTET – PDG – Tél. : 01 44 64 87 60 – [contact@wedia.fr](mailto:contact@wedia.fr)*

*Nicolas BOUCHEZ – Relations Presse – Tél. : 01 77 35 04 37 – [nbouchez@actus.fr](mailto:nbouchez@actus.fr)*

*ATOUT CAPITAL – Listing Sponsor – Tél. : 01 56 69 61 80 – [rodolphe.ossola@atoutcapital.com](mailto:rodolphe.ossola@atoutcapital.com)*

