

## WEDIA – RESULTATS 2011

**WEDIA, 1<sup>er</sup> éditeur de logiciels spécialisés dans le Marketing Asset Management, a réalisé un chiffre d'affaires annuel de 5,9 millions d'euros, en légère croissance (2%) dans une année de mutation de ses activités.**

<i>Données consolidées non auditées en k€</i>	2010	2011	Variation
<b>CHIFFRE D'AFFAIRES</b>	5 807	<b>5 928</b>	2 %
<i>Dont Edition de Logiciels</i>	2 992	3 378	13 %
<i>Dont Services</i>	2 815	2 550	(10 %)
<b>COST OF GOOD SOLD</b>	2 745	<b>3 030</b>	10 %
<i>En % du CA</i>	47 %	<b>51 %</b>	
<b>R&amp;D (Impactée du CIR)</b>	742	<b>1 047</b>	41 %
<b>SALES &amp; MARKETING</b>	1 561	<b>1 883</b>	30 %
<b>GENERAL &amp; ADMINISTRATIVE</b>	518	<b>789</b>	23 %
<b>REX Europe</b>	103	<b>173</b>	69 %
<b>REX Groupe</b>	103	<b>(145)</b>	-
<b>RESULTAT NET</b>	124	<b>(289)</b>	-

### Plus de 56% de l'activité réalisés grâce aux revenus du logiciel

Pour son exercice 2011, WEDIA a réalisé un chiffre d'affaires consolidé de 5,9 M€ à comparer à 5,8 M€ sur l'exercice 2010 (+2 %).

Grâce à la conquête de nouveaux clients comme SNCF, Vallourec, Areva ou la CAF, ainsi qu'à la poursuite du déploiement chez Bouygues Télécom, LCL ou Barclays, les revenus de l'Édition de logiciels sur l'exercice 2011 s'élèvent à 3,4 M€ et représentent 56 % du chiffre d'affaires total, en croissance de 13%.

La part de récurrent de cette activité augmente avec un chiffre d'affaires logiciel assuré pour l'exercice 2012 de 2,3 M€, et de 2,9 M€ suite à l'acquisition de GESCO en février 2012.

La baisse du chiffre d'affaires Service traduit une plus grande verticalisation des solutions et donc un effort d'intégration et de déploiement facilité.

## **Performances opérationnelles confortées**

Dans une année de développement par croissance externe, Wokup et NewLC, devenus Wedia Mobile, et BrandProject en Suède mais aussi de développement sur le marché américain, Wedia maîtrise ses charges et conforte ses résultats.

Le Résultat d'Exploitation Europe s'élève à 173 k€ en hausse de 69%, le Résultat Groupe est affecté des charges liées à l'activité américaine, et est donc négatif à 145 k€.

Le résultat net affiche une perte de 289 k€ contre un résultat positif de 124 k€ un an plus tôt.

## **Situation financière saine**

Grâce à l'augmentation de capital réalisée en juin 2011 auprès de NextStage, Wedia présente une structure financière très saine.

Au 31 décembre, la société dispose de 2,1 M€ de trésorerie pour un endettement financier de 0,6 M€.

Les capitaux propres s'élèvent à 8,7 M€.

## **Perspectives**

En février 2012, Wedia a poursuivi sa politique de croissance externe en réalisant l'acquisition de GESCO, leader français du Digital Asset Management (Médiathèque, Photothèque, Brand center...), et partenaire de clients de renom comme ADP, Air France, Air Liquide, EADS, Areva, Bouygues, Casino, Carrefour, Danone, EDF, Essilor, Geodis, Groupama, La Poste, Lafarge, Nestlé, Orange, PSA, Renault, Rexel, SNCF, Thomson, Total...

Les solutions du groupe Wedia couvrent ainsi l'ensemble des besoins des directions marketing et communication : de la centralisation du patrimoine numérique de l'entreprise à la planification et production de tous les supports de campagnes print, web, mobile (brochures, PLV, sites web, emailings, applications mobiles..). A la clé, la garantie du respect de la charte graphique, cohérence des messages quel que soit le canal, gain de productivité et réduction du « time to market ».

Nicolas BOUTET, président de Wedia, déclare : *« Malgré un contexte qui reste plus que jamais complexe, Wedia se positionne comme un acteur de référence du Marketing Asset Management. Avec plus de 60% des sociétés du CAC 40 comme client, Wedia est idéalement positionnée pour bénéficier de la montée en puissance des solutions logicielles au sein des directions marketing et communication. Nous poursuivons par ailleurs notre politique de croissance externe en Europe et sommes confiants dans le développement de nos activités aux Etats Unis. »*

***A propos de WEDIA (Isin : FR0010688440- ALWED) – [www.wedia-group.com](http://www.wedia-group.com)***

WEDIA propose des solutions et services logiciels aux acteurs du marketing et de la communication. Leader dans le domaine du Marketing Asset Management, WEDIA dispose d'une triple expertise - print, web et mobile - unique sur le marché qui fait de lui le seul acteur à donner aux directions du marketing et de la communication une agilité inégalable pour créer, personnaliser et diffuser tous les supports de leurs campagnes multicanal.

Avec WEDIA, les entreprises peuvent enfin, décliner localement un marketing conçu globalement, garantir l'intégrité de leur marque et des messages sur l'ensemble de leurs territoires, gagner en réactivité et, surtout, organiser efficacement la complémentarité et les rebonds entre les différents supports de ces campagnes multicanal.

WEDIA compte parmi ses clients de nombreux grands comptes : Accor, Adidas, ADP, Air France, Air Liquide, EADS, Areva, Barclays, BNP Paribas, Bouygues, Casino, Carrefour, Club Med, Crédit Agricole, Danone, EDF, Essilor, Geodis, Groupama, HSBC, La Poste, Lafarge, Logitech, LVMH, Nestlé, Orange, Pole Emploi, PSA, Renault, SFR, SNCF, Société Générale, Tetra Pak, Thomson, Total, Vallourec, Vinci, Yves St Laurent...

WEDIA, c'est près de 80 collaborateurs répartis entre Paris, Göteborg et San Francisco, une croissance soutenue sur les 5 dernières années, et une stratégie de développement international ambitieuse.

WEDIA est cotée sur NYSE Alternext et compte BNP Paribas, XAnge et NextStage à son capital.

## ***CONTACTS***

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

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