

Wedia entre en négociation exclusive pour l'acquisition de Tripnity, éditeur du service SaaS « Iconosquare »

Wedia annonce entrer en négociation exclusive avec les actionnaires de la société Tripnity pour l'acquisition de 100% des actions de leur société.

Fondée en 2005, Tripnity s'est fait connaître grâce au succès de sa puissante plateforme d'analyse **Iconosquare**, outil de gestion et de planification de la communication digitale au service des marques et des agences qui souhaitent renforcer leur présence sur les réseaux sociaux. Première plateforme à intégrer Tik Tok, comme Instagram, Twitter et Facebook, Tripnity emploie aujourd'hui près de 50 collaborateurs en France en Allemagne (dont 25 en product, DevOps, data analysts, UX ...).

Par cette opération, le groupe Wedia opèrerait un renforcement stratégique sur le marché de la gestion et diffusion des contenus marketing (photos, vidéos), dans un contexte mondial où la maîtrise de leur présence digitale est plus que jamais un enjeu crucial pour les entreprises.

Des savoir-faire complémentaires et des équipes engagées

Complémentaires par leurs métiers centrés autour du marketing digital et de la performance des contenus digitaux de leurs clients, Wedia et Tripnity pourraient être en mesure d'offrir une solution intégrée, plus complète encore, aux clients des deux sociétés.

Pour Nicolas Boutet, fondateur de Wedia : *"Aujourd'hui, Wedia permet aux entreprises d'exploiter tout le potentiel de leurs contenus et visuels marketing et d'offrir les meilleures expériences digitales sur tous leurs canaux. Demain, l'ensemble serait ainsi en mesure d'offrir une solution sans couture pour gérer l'ensemble des contenus et visuels marketing, les diffuser dynamiquement sur l'ensemble des réseaux sociaux et canaux digitaux et, in fine, mesurer l'efficacité de ces contenus marketing : une solution globale, clé en main et inédite".*

Autant que leurs positionnements respectifs complémentaires, c'est aussi le partage de valeurs communes qui a prévalu à cette éventuelle opération. Les deux sociétés sont toutes deux dotées de raisons d'être traduites en engagements concrets et engagés : sobriété numérique, contribution sociétale, ancrage local. Ce projet de rapprochement émane donc de la volonté forte de leurs fondateurs, et des équipes engagées qu'ils ont su rassembler autour de leur projet depuis près de vingt ans, de poursuivre un développement ambitieux et harmonieux autour de leurs valeurs fondatrices.

Un acteur international au service de toutes les marques.

Tripnity réalise plus de 90% de son activité à l'international dont 30% aux USA. L'ensemble ainsi formé rassemblerait plus de 150 collaborateurs, et totaliserait 20 M€ de chiffre d'affaires (proforma 2021) et un ARR (Revenus SaaS) de plus de 12 M€, dont 50% à l'international. Plus que jamais, le groupe Wedia serait en mesure d'offrir à ses clients une offre plus performante et d'offrir à ses équipes de nouveaux défis et de nouvelles opportunités, avec un positionnement résolument tourné vers une croissance harmonieuse, en France comme à l'international.

Modalités de l'opération

Le 11 avril 2022, Wedia et les actionnaires de Tripnity sont entrés en négociation exclusive en vue du rachat de 100% des actions de Tripnity et de ses filiales.

Le Conseil d'Administration de Wedia a d'ores et déjà approuvé l'entrée en négociation exclusive ainsi que les principes de l'opération et devrait se réunir à nouveau au moment de la conclusion définitive de l'opération.

La réalisation définitive de la transaction, prévue pour intervenir fin avril 2022, reste soumise aux conditions suspensives usuelles en vigueur pour ce type d'opération. Les modalités définitives détaillées de ce projet d'opération seront communiquées ultérieurement par voie de communiqué de presse.

A propos de WEDIA (Isin : FR0010688440- ALWED) – www.wedia-group.com

Coté sur Euronext Growth, [Wedia](http://www.wedia.com) est un Groupe international, leader dans les logiciels SaaS et le conseil dédiés aux directions du marketing et de la communication. Au travers de ses deux marques, Wedia et Galilée, le Groupe accompagne ses clients, grands comptes et ETI, dans la gestion du cycle de vie de leurs contenus marketing (description produit, photos, vidéos, 3D, packaging...) depuis leur création jusqu'à leur diffusion sur tous les canaux physiques et digitaux.

Les offres du Groupe permettent ainsi de décliner un marketing cohérent et personnalisé, sans limite d'échelle, contribuant aux succès commerciaux de ses clients. Ces succès sont confirmés par les analystes du Gartner et de Forrester qui classent Wedia dans le Top 10 des acteurs mondiaux du domaine.

Le groupe Wedia compte, parmi ses clients, près de 250 marques mondiales, des dizaines d'ETI communicantes et plus de 550.000 utilisateurs dans plus de 40 pays. Il a réalisé un chiffre d'affaires 2021 de 15,7 M€, dont plus de 55 % de revenus récurrents, et appuie son développement sur un mix éprouvé de croissance organique et externe.

CONTACTS

Nicolas BOUTET – PDG – nicolas.boutet@wedia.fr

Olivier SCHMITZ – DAF – olivier.schmitz@wedia.fr