

Résultats du premier semestre 2023

Croissance de 31% du CA SaaS - EBE de 13%

| | S1 2023 | S2 2022 | S1 2022* | Var 22/23 |
|--------------------------------|---------|---------|----------|-----------|
| Chiffre d'affaires total en k€ | 9.505 | 9.621 | 8.396 | +13% |
| <i>Dont CA SaaS</i> | 6.674 | 6.642 | 5.074 | +31% |
| <i>Dont CA Services</i> | 2.671 | 2.936 | 3.173 | -16% |
| <i>Dont CA Négoce</i> | 160 | 43 | 149 | 7% |
| Charges d'Exploitation | 9.736 | 9.431 | 8.151 | 19% |
| Excédent Brut d'Exploitation | 1.195 | 1.556 | 1.388 | -14% |
| Résultat Opérationnel Courant | 421 | 739 | 545 | -23% |
| En % du CA | 4,5% | 7,7% | 6,5% | |
| Résultat Net Part du Groupe | (211) | (1) | 176 | - |
| Cash-Flow d'Exploitation | 1.679 | (1.183) | 3.405 | -51% |

* Pour rappel, au cours de l'exercice 2022, le groupe Wedia a réalisé l'acquisition de 100% du capital de « Iconosquare » (solution SaaS de Social Media Management) qui a été consolidée sur 2 mois en S1 2022

Pour le premier semestre de l'exercice 2023, le groupe Wedia a réalisé un chiffre d'affaires consolidé de 9,5 M€, en progression de 13% par rapport au premier semestre de l'exercice 2022 (8,4 M€).

La répartition des revenus par nature est la suivante :

- Les revenus SaaS, les plus élevés de l'histoire du Groupe, sont en croissance de 31% par rapport au premier semestre de l'exercice 2022, et en légère progression par rapport au second semestre 2022, et ce, malgré l'attrition enregistrée en début d'année sur des contrats majoritairement calendaires. Ces revenus progressent continuellement, avec une croissance moyenne annuelle de 24% depuis 2016. Les revenus SaaS représentent désormais 70% du chiffre d'affaires et sont réalisés à l'international pour moitié (dont 18% en Amérique du Nord).
- L'activité Services du Groupe (conseil, paramétrage, conduite du changement) baisse de 16% par rapport au premier semestre de l'exercice 2022, et de 9% par rapport au

second semestre 2022, cette baisse reflète notamment un meilleur « packaging » de la solution Wedia (donc un temps de « setup » par client réduit), souvent au profit des revenus licences.

Résultats impactés par un contexte inflationniste et des changements d'organisation

L'EBE s'établit à 13% du chiffre d'affaires (contre 16% en 2022). Ce résultat a été affecté par :

- Une légère inflation des achats externes (+3% entre le second semestre 2022 et le premier semestre 2023) et de la masse salariale (+4%) à effectif constant (129 personnes au 30/06), inflation qui n'a pu être encore suffisamment compensée par la hausse des prix de licence et de prestation.
- La poursuite des investissements marketing et commerciaux initiés depuis début 2022 et qui, compte tenu des cycles de vente (18 mois), commencent à porter leurs fruits.
- Une réorganisation de certains services, principalement chez Galilée, dans la perspective de s'aligner rapidement sur les standards du Groupe.

Le Résultat Opérationnel Courant s'établit à 421 k€ (contre 545 k€ en S1 2022).

Le Résultat Net Part du Groupe, impacté de l'augmentation des dotations aux écarts d'acquisition (398 k€) et de frais liés à l'opération de l'année passée (223 k€), s'établit à - 214 k€ (contre 176 k€ sur le premier semestre 2022).

Une structure financière saine et des flux d'exploitation solides

La Trésorerie Disponible au 30 juin 2023 s'établit à plus de 4,8 M€, en hausse de 1M€.

La Dette Nette s'établit à 2,1 M€, soit 16% des capitaux propres.

Au global, les flux de trésorerie liés à l'exploitation, saisonniers par nature, sont de 1,7 M€.

Dynamique Commerciale

Les investissements évoqués ci-dessus ont permis au cours du semestre écoulé de connaître une belle dynamique commerciale, le Groupe est fier d'annoncer de nouvelles signatures avec des entreprises de renom, un des leaders mondiaux du luxe, une des plus grandes enseignes de la distribution de prêt-à-porter, le leader de l'immobilier commercial ainsi de que nombreuses marques comme Cofel (Bultex, Epeda, Merinos), le magazine Challenges, Jacadi, Universal Music, Charles Heidsieck, JM Weston, Fnac Darty, Intersport, Manitou, Pierre Hermé...

Sur le marché nord-américain, la présence du groupe Wedia s'est significativement renforcée avec l'acquisition de 113 nouveaux clients au cours du semestre, parmi lesquels figurent des marques emblématiques telles que Levi's et Hotels Fairmont.

Enfin, la solution Wedia a été listée par Constellation Research comme l'un des 10 acteurs mondiaux du « [Digital Asset Management for High-Volume commerce](#) ».

Objectif de croissance confirmé

Sur l'ensemble de l'exercice 2023, les investissements et les changements d'organisation réalisés permettront au Groupe Wedia de poursuivre sa croissance, pour atteindre un chiffre d'affaires proche des 20 M€, tout en améliorant sa rentabilité.

Acteur reconnu pour son rôle de consolidateur d'un marché encore très fragmenté et dont le positionnement et l'offre s'inscrivent pleinement dans la transformation digitale du marketing et du commerce, le groupe Wedia souhaite poursuivre sa politique active de croissance externe. Le groupe confirme donc son ambition de rejoindre le Top 5 des acteurs du marché mondial et de réaliser un chiffre d'affaires de 30 M€, dès lors que les conditions de réalisation de ces opérations d'acquisition et les conditions de marché pour les financer seront réunies.

Prochain rendez-vous : Chiffre d'affaires annuel 2023, le jeudi 25 janvier 2024 après bourse

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

Coté sur Euronext Growth, le groupe Wedia est un acteur international, leader dans les logiciels SaaS et le conseil dédiés aux directions du marketing et de la communication.

Au travers de ses trois offres, Wedia, Galilée et Iconosquare, le Groupe accompagne ses clients (marketers, communicants, e-commerçants, social media manager...) dans la pérennisation, la personnalisation, la diffusion et la mesure de performance de leurs contenus marketing (photos, vidéos, descriptifs produit, argumentaires marketing, posts sociaux...).

Ces offres permettent ainsi aux différents clients du Groupe de simplifier l'organisation de leurs contenus marketing, d'automatiser leur déclinaison sur les différents canaux digitaux et physiques et in fine de mesurer leur efficacité.

Le positionnement haut de gamme et innovant du Groupe est validé par des clients prestigieux (Décathlon, Royal Canin, FC Barcelone) et par les principaux analystes technologiques (Gartner, Forrester et Constellation Research)

Pour servir ses 5000 clients dans plus de 120 pays, le groupe Wedia, basé en France, en Allemagne et au Canada, peut compter sur plus de 130 collaborateurs engagés.

Le groupe Wedia a réalisé un chiffre d'affaires 2022 de 18 M€, dont plus de 2/3 de revenus SaaS, et pilote son développement avec un mix éprouvé de croissance organique et externe maîtrisée.

CONTACTS

Nicolas BOUTET – PDG – contact@wedia-group.com

Olivier SCHMITZ – DAF – contact@wedia-group.com

Julia BRIDGER -Associée - jbridger@elcorp.com