

- COMMUNIQUE -

Mars 2012

Edition de logiciels : WEDIA réalise 2 nouvelles acquisitions

WEDIA, 7,5 M€ de CA *Logiciels dédiés à la publication multicanal*

WEDIA conçoit des solutions pour aider les directions marketing et communication à produire l'ensemble de leurs supports, aussi bien papiers (brochures, catalogues, fiches produits, PLV) que numériques (sites web, sites mobiles / applications, emailings, réseaux sociaux).

WEDIA accompagne ainsi les stratégies de développement des entreprises en optimisant la déclinaison de leurs offres et messages sur l'ensemble de leurs supports.

Une démarche de croissance externe active

Leader en France sur ce secteur en croissance, WEDIA mène une politique de croissance externe active, accompagnée par LINKERS. Après l'acquisition de WOKUP en janvier 2011, WEDIA souhaitait poursuivre cette démarche afin de conforter sa place de leader en France et de s'implanter en Europe sur des marchés clés.

Acquisition de GESCO **1,6M€ de CA**

GESCO est le leader français du Digital Asset Management (Médiathèque, Photothèque, Brand center...) avec une clientèle de renom : 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...

Par cette acquisition, dans un contexte où le marketing et la communication ne s'envisagent plus que multicanal et personnalisés, les solutions du groupe couvrent 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.

A la clé : garantie du respect de la charte graphique, cohérence des messages quel que soit le canal, gain de productivité et réduction du « time to market ».

Acquisition du suédois BRAND PROJECT **1M€ de CA**

Société suédoise au positionnement proche de WEDIA, BRAND PROJECT lui apporte un portefeuille de clients prestigieux (Volvo, Tetrapack, Mölnlycke Health Care, Stena Metall...) ainsi que des revenus logiciels récurrents.

La base de clients équipés par BRAND PROJECT représente un potentiel de ventes important pour WEDIA, et lui permet de s'implanter dans un premier pays européen, conformément à son ambition de devenir un acteur de référence en Europe.

Afin de compléter ses implantations internationales, WEDIA, qui a également un bureau à San Francisco, étudie avec LINKERS plusieurs opportunités en Allemagne et au Royaume-Uni.

LINKERS, conseil de l'acquéreur

LINKERS a conseillé WEDIA dans la réalisation de ces 2 opérations finalisées en novembre 2011 et en mars 2012.

Conseils Acquéreur :

Financier : LINKERS (Jérôme LUIS)

Juridique : Millenium Avocats (Karine LAHAYE)

LINKERS met l'expérience de ses 11 consultants au service de ses clients, des entreprises de tous secteurs, dans les domaines suivants :

- **Conseil en ingénierie financière** : évaluations (Link Value ®) de type fairness opinion, montages MBO, MBI, OBO, etc.
- **Conseil en fusions & acquisitions** : mandats de cession, d'acquisition, restructurations, etc.
- **Levées de fonds** : recherche de financements externes, pactes d'actionnaires, protocoles, etc.
- **Formations pour dirigeants** : CEGOS, LES ECHOS Formation