

Le 4 novembre 2015, Rousset, France

ACCELERATION DE LA TRANSFORMATION DIGITALE DE CUSTOM SOLUTIONS

CUSTOM SOLUTIONS (ISIN : FR0010889386 - Mnémonique : ALSOL) acteur majeur en France de solutions de digital & data marketing précise sa stratégie digitale, notamment suite aux 2 dernières prises de participation dans les sociétés Bilendi en juillet et highten en septembre 2015.

ACCELERATION DE LA TRANSFORMATION NUMERIQUE

Les prises de participation dans le capital de Bilendi en juillet 2015 à hauteur de 28,25%, et dans celui d'highten le 30 septembre dernier à hauteur de 40%, témoignent de l'accélération digitale prise par le groupe Custom Solutions depuis 2013 et le lancement de son projet RIO 2016.

La société rappelle qu'elle a cédé ses activités logistiques il y a plus d'un an afin d'accélérer son recentrage et ses moyens humains et financiers sur le marketing et le digital, tout en faisant en parallèle l'acquisition de l'agence digitale Lojaali dans les pays Nordiques en 2014.

Depuis, la société a lancé un plan de réorganisation pour ajuster ses ressources sur les activités traditionnelles qui connaissent une baisse depuis 2012, et accélérer ses investissements dans les plateformes digitales orientées Big Data. Ces investissements, qui vont continuer à peser sur les marges, ont pour objectif de faire de Custom Solutions un intervenant majeur dans la collecte, l'analyse et la valorisation des données collectées pour les annonceurs.

UN NOUVEL ARSENAL DE SOLUTIONS DIGITALES, AVEC EN TETE : PROMOANALYTICS

Custom Solutions confirme le lancement de sa nouvelle plateforme de valorisation des données collectées : PromoAnalytics. Cette nouvelle plateforme présente des fonctionnalités inédites sur le marché en vue d'apporter plus d'insights et d'analyses marketing aux grandes marques qui utilisent déjà la plateforme digitale de collecte de données Promoplace®, la référence actuelle du marché. PromoAnalytics est la première solution du Groupe à s'appuyer sur l'architecture Big Data adoptée en 2015 par la société. Elle proposera notamment pour la première fois aux annonceurs une application mobile répondant en temps réel à leurs besoins d'informations sur la performance de campagnes et la rentabilité de leurs investissements marketing.

Parallèlement, grâce à son rapprochement avec highten, le Groupe se dote d'une nouvelle plateforme digitale d'Engagement Marketing à destination du retail, afin de prendre le lead sur le créneau -porteur- des programmes de fidélisation B2B.

PERSPECTIVES ET SYNERGIES

En 2015 et 2016, avec la baisse des flux de campagnes physiques plus importante qu'anticipé et la croissance des investissements digitaux, la rentabilité va être affectée.

La Société entend poursuivre et amplifier les synergies et la complémentarité des compétences entre les filiales du Groupe. C'est dans cette perspective qu'elle s'est rapprochée de Bilendi afin d'intégrer les enjeux de la fidélité B2C, ainsi que ceux de la valorisation de la donnée consommateurs collectée en France et en Europe.

Cédric Reny, Président Directeur Général de CUSTOM SOLUTIONS commente : « Notre Groupe opère un changement profond de son offre. L'accélération nécessaire de notre transformation digitale pèse sur nos marges. Face à un marché concurrentiel, nous avons fait le choix il y a 2 ans, de de l'innovation digitale en transformant le groupe et son offre. Aujourd'hui, près de 50% de nos campagnes sont digitales. Nos clients attendent des solutions pour valoriser les données collectées. C'est dans ce sens que nous lançons nos innovations digitales à valeur ajoutée, qui nous font gagner de nouveaux clients. Le rapprochement avec highten et Bilendi a pour vocation d'étudier les synergies industrielles, commerciales et marketing qui nous permettront d'être précurseurs sur les futures solutions exploitant les données collectées en France et en Europe. »

PROCHAIN COMMUNIQUÉ

Chiffre d'affaires 2015

Le 8 décembre 2015

(Après clôture du marché)

A PROPOS DE CUSTOM SOLUTIONS

Custom Solutions est une société experte en Digital & Data Marketing, basée à Aix-en-Provence. Depuis 1997, la société accompagne ses clients dans la conception, le déploiement et l'analyse de campagnes promotionnelles visant à recruter et fidéliser leurs consommateurs, et à motiver leurs équipes commerciales.

Forte de 18 années d'expertise et de pôles de compétences diversifiés, Custom Solutions a acquis une solide notoriété auprès de 300 grandes marques, dont Sony, Michelin, Nokia, Total, Kärcher, Butagaz...

En octobre 2013, la société a présenté un plan stratégique sur 3 ans, le projet « RIO 2016 », dont l'objectif est de faire de Custom Solutions un acteur leader du marketing opérationnel en Europe d'ici 2016.

Le projet s'appuie sur 3 leviers stratégiques : la croissance externe, l'innovation marketing et digitale, et le développement à l'international.

C'est dans cette optique que Custom Solutions a acquis en 2015:

- 28.25% de la société cotée sur Alternext Bilendi, spécialisée dans les programmes de fidélité numérique et les panels en ligne.
- 40% de la société highten, spécialisée dans les programmes marketing des réseaux de distribution et lançant une plateforme digitale exclusive sur son marché

Coté sur Alternext d'Euronext Paris



ISIN : FR0010889386 – Mnémonique : ALSOL
Eligible au PEA-PME

Labellisée « Entreprise Innovante » - BPI France

CONTACTS

CUSTOM SOLUTIONS

Cédric Reny
Président Directeur Général

David Lebec
Directeur Administratif et Financier
Tél : +33 (0) 4 86 91 41 43

investisseurs@customsolutions.fr
<https://www.linkedin.com/pub/david-lebec/43/809/60a>
<https://fr.linkedin.com/pub/cédric-reny/b7/669/69b>

GILBERT DUPONT

Jérôme Guyot
Listing Sponsor
jerome.guyot@gilbertdupont.fr