

## Prise de participation majoritaire au capital de l'agence de marketing digital finlandaise LOJAALI

France, Aix en Provence, le 1<sup>er</sup> avril 2014

CUSTOM SOLUTIONS (ISIN : FR0010889386 - Mnémonique : ALSOL), acteur majeur en France de solutions de marketing opérationnel, annonce ce jour une prise de participation majoritaire au capital de la société finlandaise Lojaali basée à Helsinki et de sa filiale suédoise Loyaltic basée à Stockholm.

### ACQUISITION DE 55% DU CAPITAL DE LA SOCIETE LOJAALI

Custom Solutions annonce une prise de participation à hauteur de 55% au capital de la société Lojaali, société de droit finlandais et de sa filiale en Suède Loyaltic, aux côtés de son dirigeant et des trois autres fondateurs historiques. Lojaali est une agence de marketing digitale spécialisée dans les opérations marketing promotionnelles de recrutement et fidélisation auprès de grandes marques. Elle a développé depuis 2006 un véritable savoir-faire dans la réalisation de campagnes digitales Web to store, grâce notamment à ses solutions Web mobiles innovantes commercialisées en Finlande et depuis un an en Suède.

Cette prise de participation, réalisée essentiellement par une augmentation de capital de 226K€, va donner à la société les moyens d'accélérer son développement commercial dans tous les pays Nordiques : Finlande, Suède mais aussi Danemark et Norvège.

LOJAALI a doublé son chiffre d'affaires en 3 ans pour atteindre près de 900K€ en 2013 avec un résultat à l'équilibre. Son équipe, qui compte une dizaine de collaborateurs, a développé et fidélisé des clients internationaux de renom tels que Microsoft, Coca-Cola, Lenovo, Nissan mais aussi des marques locales leaders sur leur marché comme Lambi (papiers) ou Vassan (pains).

[www.lojaali.com](http://www.lojaali.com)

[www.loyaltic.se](http://www.loyaltic.se)

### RENFORCEMENT DU GROUPE DANS LE MARKETING OPERATIONNEL DIGITAL EN EUROPE

Conformément à la stratégie annoncée dans le cadre de son projet RIO 2016, Custom Solutions poursuit ses acquisitions dans le marketing opérationnel en renforçant son savoir-faire dans le digital tout en étendant sa couverture européenne sur l'ensemble des pays nordiques.



La société LOJAALI dispose d'un savoir-faire reconnu sur le marché des offres promotionnelles digitales auprès de grandes marques en Suède et Finlande. Elle va permettre au Groupe de renforcer son savoir-faire en matière de développement de sites mobiles (Responsive Design).

## SYNERGIE ET PARTENARIAT

Les deux sociétés vont mettre en place un comité de pilotage afin de développer les synergies métiers. Cette acquisition va permettre au Groupe de renforcer son offre dans la gestion d'offres européennes en s'adossant à un partenaire local pour le traitement de la relation consommateurs. Le Groupe va également pouvoir apporter une réponse de proximité à ses clients grands comptes européens.

## PERSPECTIVES

LOJAALI a connu un CA en forte croissance au cours des deux dernières années et a désormais les moyens financiers d'accélérer sa croissance sur l'ensemble des pays nordiques pour prendre une position forte de leader sur le marché des offres promotionnelles dans cette zone. Sa croissance rapide devrait lui permettre de dégager des profits d'ici à 2015. Custom Solutions devrait se porter **acquéreur de 100% de la société LOJAALI** d'ici à fin 2017.

**Cédric Reny, Président Directeur Général de CUSTOM SOLUTIONS** commente : « *Je suis particulièrement satisfait de cette acquisition et ravi de de cette nouvelle association avec son dirigeant Robert Olkinuora et ses associés. Elle vient renforcer le groupe en Europe dans une zone à fort pouvoir d'achat et relativement peu de concurrence. Les moyens financiers du Groupe associés à son savoir-faire ainsi que les fortes ambitions de l'équipe dirigeante sont des vrais atouts pour la croissance de Lojaali sur ses marchés historiques mais aussi sur l'ensemble des pays nordiques. De plus, cette structure va permettre au Groupe d'améliorer son offre en Europe du Nord alors même que nous rencontrons des freins dans le traitement des offres dans cette zone du fait des barrières linguistiques et de l'éloignement géographique. Enfin, leur savoir-faire en digital devrait nous permettre d'enrichir notre offre sur nos marchés.* »

**Robert Olkinuora directeur général et associé de Lojaali** commente: « *Je suis très content de ce rapprochement, car il rend la société plus solide et nous donne les moyens d'accélérer notre activité sur cette zone. Nous avons des bureaux en Finlande et Suède et nous avons planifié d'ouvrir avant la fin de l'année prochaine des bureaux au Danemark et en Norvège, afin d'étendre notre offre auprès des marques sur l'ensemble des pays nordiques. Avec Custom Solutions, nous partageons la même philosophie pour des solutions marketing pertinentes, efficaces et orientées clients. Nous sommes très enthousiastes sur ce partenariat et impatients de partager notre développement avec celui du Groupe Custom Solutions.* »

**PROCHAIN COMMUNIQUÉ**

**Chiffre d'affaires 1<sup>er</sup> semestre 2014**

**Le 19 mai 2014**

(Après clôture du marché)

## A propos de CUSTOM SOLUTIONS

Créée en 1997, Custom Solutions est un acteur majeur en Solutions de Marketing Opérationnel. La société accompagne ses clients dans le développement de leurs ventes, l'acquisition et la fidélisation de leurs consommateurs et la motivation de leurs réseaux commerciaux en concevant et déployant des offres Marketing innovantes et efficaces, de la plus classique à la plus personnalisée, partout en France et en Europe.

Grâce à son offre globale, sa capacité d'innovation reconnue et à ses 16 années d'expertise, **Custom Solutions** s'est construit une solide notoriété auprès de **300 clients prestigieux**, dont Danone, Nestlé, Ferrero, Procter & Gamble, Sony, LG, Warner Bros, Orange, Free, Renault ou Total.

La société a annoncé en 2013 son plan stratégique à 3 ans, RIO 2016, dont l'objectif est de faire de Custom Solutions un acteur majeur en Europe du marketing opérationnel. Le projet s'articule autour de 3 axes :

- Les acquisitions externes
- L'innovation dans les nouveaux produits dans le marketing et le digital
- Le développement à l'international

Sur les 5 derniers exercices, **Custom Solutions** a multiplié par **2** son chiffre d'affaires pour atteindre 18M€ sur l'exercice clos au 30 septembre 2013.

## About LOJAALI:

**Lojaali** est une agence marketing interactive qui propose des solutions promotionnelles pertinentes et efficaces et des programmes de fidélité.

Les services de la société permettent à leurs clients d'augmenter leurs ventes, en identifiant, activant puis fidélisant leurs meilleurs clients. Les principaux produits sont les promotions digitales, les programmes de fidélité et les incentives. Lojaali's propose à la fois la solution digitale, la recommandation marketing, la gestion complète de la campagne et l'analyse des résultats. Il peut s'agir de campagnes ponctuelles de différentes tailles ou de programmes long termes qui peuvent s'intégrer dans une stratégie marketing globale. Les clients de l'agence sont de grandes marques nationales et des multinationales qui souhaitent avoir le meilleur service possible. Les principaux clients de la société sont **Vaasan** (fabricant de pain leader en Finlande), **Mesta Group** (fabricant leader de papier), **Nestlé, Coca-Cola and Lenovo**.

La société, qui compte une dizaine de salariés, a été créée à **Helsinki** en 2006 et a connu une croissance constante depuis. Elle a ouvert des bureaux en Suède à Stockholm début 2013. Le chiffre d'affaires 2013 a été proche de 900k€ et devrait dépasser le million d'euros en 2014.



Coté sur Alternext d'Euronext Paris



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

\*\*\*

## 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](mailto:investisseurs@customsolutions.fr)

### GILBERT DUPONT

**Jérôme Guyot**

Listing Sponsor

Tél. : +33 (0)1 40 22 45 87

[jerome.guyot@gilbertdupont.fr](mailto:jerome.guyot@gilbertdupont.fr)

