

Communiqué de presse

Poursuite de la mise en œuvre du plan stratégique RIO 2016 : nouvelle acquisition majeure dans le digital Croissance attendue en 2017 dans un environnement difficile

Aix en Provence, France, le 15 septembre 2016, Custom Solutions (ISIN : FR0010889386 - Mnémonique : ALSOL), acteur majeur en France des solutions de digital & data marketing annonce ce jour une nouvelle étape significative dans la mise en œuvre de son plan stratégique RIO 2016 avec la signature d'un accord pour l'acquisition d'une participation majoritaire au capital de l'agence de Digital Advertise Me.

Fin 2012, le groupe Custom Solutions, prévoyant la poursuite du déclin de certains marchés traditionnels (électronique grand public, programme de fidélité, téléphonie mobile, PC,...), initiait un plan stratégique sur 3 ans, « RIO 2016 », articulé autour de 3 axes : innovation digitale, croissance externe et développement international, avec l'objectif de devenir un acteur européen majeur du marketing opérationnel et digital.

Accord pour l'acquisition de 55% de l'agence de webmarketing Advertise Me

Poursuivant ses acquisitions structurantes, le groupe Custom Solutions annonce la signature d'une lettre d'engagement ferme pour une prise de participation majoritaire à hauteur de 55% du capital d'Advertise Me, agence webmarketing française spécialisée dans le marketing à la performance, aux côtés de ses deux dirigeants et fondateurs. Sur l'exercice 2015, Advertise Me a réalisé un CA de 5,5 M€ et dégagé une marge opérationnelle courante proche de 30%. La prise de participation sera effective début octobre, dès le début du prochain exercice.

Cette acquisition majeure s'inscrit dans le déploiement stratégique du projet RIO 2016 en venant fortement renforcer l'ancrage digital de Custom Solutions. Le groupe investit ainsi le marché du webmarketing en intégrant une nouvelle offre digitale, basée sur le marketing à la performance et la valorisation de bases de données.

Rejoindre le groupe Custom Solutions donne à Advertise Me les moyens d'accélérer son développement commercial, tant en France qu'en Europe, en développant des complémentarités avec les sociétés du groupe.

Cédric Reny, Président Directeur Général de Custom Solutions, commente : « Je suis particulièrement heureux de cette association avec les deux fondateurs Philippe Klochender et Elyes Briki. Au-delà de la réussite de notre ambition stratégique RIO 2016, cette opération vient renforcer l'offre digitale du Groupe, enrichir notre expertise webmarketing et asseoir davantage notre positionnement digital & data. Les moyens financiers et les synergies avec Custom Solutions, associées au savoir-faire et aux fortes ambitions de l'équipe dirigeante d'Advertise Me, sont de vrais atouts pour accélérer la croissance de l'agence. Dans ce contexte d'ancrage digital accentué, et malgré la baisse de nos activités historiques, cette opération nous permet d'anticiper une croissance du groupe Custom Solutions en 2017. »

Philippe Klochender, dirigeant et cofondateur d'Advertise Me, commente : "Je suis ravi de ce rapprochement qui rend la société plus forte. Custom Solutions et Advertise Me partagent la même vision : l'innovation et la performance au service de la satisfaction client.

www.customsolutions-marketing.com

Nous développons en permanence de nouvelles technologies, et nous adosser à un Groupe qui partage la même dynamique de création de solutions marketing pertinentes, efficaces et orientées clients nous donne les moyens d'accélérer notre croissance. Enthousiastes sur ce partenariat, les collaborateurs de l'agence sont impatients de partager leurs expertises et d'être associés aux développements futurs et à la croissance du Groupe. »

Un environnement toujours difficile sur les marchés traditionnels

L'évolution récente de certains contrats conforte l'analyse stratégique menée par le groupe Custom Solutions en 2012. En effet, un client historique du Groupe vient de confirmer l'arrêt de son programme de fidélisation au 31 décembre 2016. La fin de cet important contrat impactera les activités historiques du Groupe dès l'exercice 2017 tant en termes de chiffre d'affaires que de marge opérationnelle.

Conquête de nouveaux clients grâce à une nouvelle offre digitale

Toutefois, la pertinence de la nouvelle offre digitale du Groupe (plateforme de collecte Promoplace, d'analyse Promoanalytics et son application Mobile PromoApp, plateforme d'advocacy marketing Q3) permet de conquérir de nouveaux marchés, et de reconquérir les marchés historiques : le Conseil interprofessionnel du vin de Bordeaux (CIVB) a par exemple confié à Custom Solutions – Smart Promotion, son budget marketing promotionnel triennal. Sur le secteur du High-Tech, Motorola vient d'adopter la plateforme digitale PromoPlace.

Renforcement important des équipes commerciales

Pour dynamiser les ventes du Groupe, Custom Solutions et ses filiales mettent en place un nouveau plan commercial et marketing ambitieux basé, notamment, sur un renforcement important des équipes de ventes. Après l'arrivée d'une nouvelle Directrice Commerciale pour accélérer les ventes des plateformes digitales, c'est un plan de recrutement visant à augmenter de 50% la force de vente d'ici la fin de l'année qui est en cours.

PROCHAIN COMMUNIQUÉ : Chiffre d'affaires 2016 (à fin septembre), 8 décembre 2016, après clôture du marché.

À propos du groupe Custom Solutions

Custom Solutions est un groupe européen de services marketing digital & data. Avec une offre centrée sur la collecte et la valorisation des données, le groupe assure aux marques clientes une maîtrise complète de la chaîne marketing du digital & data pour les accompagner dans la conception, le déploiement et l'analyse de campagnes promotionnelles pour recruter et fidéliser leurs consommateurs, motiver leurs équipes commerciales et, in fine, développer leurs ventes. Fort d'une expertise construite depuis 20 ans, Custom Solutions a acquis une solide notoriété et une forte reconnaissance auprès de plus de 300 grandes marques, dont : Butagaz, Delonghi, Karcher, Manitou, Michelin, Nokia, SoLocal, Sony, Total ...

Qualifié d'« Entreprise Innovante » par Bpi France, basé à Aix-en-Provence, en France, le groupe a réalisé sur son dernier exercice, clos à fin septembre 2015, un CA de 18,5 M€ avec une marge d'EBITDA de 7% et disposait d'une trésorerie nette de 12,45M€ au 31 mars 2016.

À propos de Advertise Me

En quelques années, Advertise Me a su développer un véritable savoir-faire dans le déploiement de solutions digitales "personnalisées clients" (E-mailing à la performance, Co-registation média, réengagement de trafic sortant...) en s'appuyant sur son studio graphique et ses technologies propriétaires performantes. L'agence a développé et fidélisé des annonceurs de renom en France et en Europe tels que Daxon, Blancheporte, Chronodrive, Carrefour, Damart, Dodo, Siglacredit ou encore Willemse et a enregistré une croissance régulière de son activité.

www.customsolutions-marketing.com

Créée en 2008 par Philippe Klochendler et Elyes Briki, basée à Sofia Antipolis, avec une vingtaine de collaborateurs, dont 2 en Italie, en 2015, Advertise Me a réalisé un CA de 5,5 M€ et dégagé une marge opérationnelle courante proche de 30%.

Plus d'informations sur www.Advertise-me.fr

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-](https://www.linkedin.com/pub/david-lebec/43/809/60a)

[lebec/43/809/60a](https://www.linkedin.com/pub/david-lebec/43/809/60a)

<https://fr.linkedin.com/pub/cédric-reny/b7/669/69b>

Coté sur Alternext d'Euronext Paris



ISIN : FR0010889386 – Mnémonique : ALSOL

Eligible au PEA-PME

Labellisée « Entreprise Innovante » - BPI France