

## Custom Solutions investit dans l'Advocacy Marketing

Aix en Provence, le 24 juillet 2013

CUSTOM SOLUTIONS (ISIN : FR0010889386 - Mnémonique : ALSOL) acteur majeur en France de solutions de marketing opérationnel annonce ce jour une prise de participation minoritaire au capital de la société Q3.

### ACQUISITION DE 25% DU CAPITAL DE LA SOCIETE Q3

Custom Solutions annonce une prise de participation de 25% au capital de la société Q3 (ex Quartier d'été), agence spécialisée dans l'Advocacy Marketing, par voie d'augmentation de capital. Cette opération permettra de renforcer les fonds propres de Q3 afin de lui donner les moyens financiers pour accélérer son développement. En parallèle, un partenariat commercial et marketing est noué entre les deux sociétés afin de développer des synergies produits et clients.

La société Q3, pionnière en France de l'Advocacy Marketing, a déjà été récompensée en France et aux Etats-Unis. Elle possède une forte expérience des réseaux sociaux et a développé un logiciel de mobilisation virale des avocats de marque sous la marque éponyme Q3. Les avocats de marque sont des clients satisfaits qui prescrivent une marque sans contrepartie financière (via la publication et la diffusion de leur avis, d'offres de parrainages, le partage de promotions ou encore des conversations en ligne).

### RENFORCEMENT DE NOTRE STRATEGIE DANS LE MARKETING ET LE DIGITAL

Conformément aux précédentes annonces, cette opération permet au groupe de se renforcer dans le marketing et le digital. En 2012, environ 1/3 des campagnes marketing du groupe sont passées par un développement digital, soit une croissance de 50% en deux ans. L'impact des campagnes promotionnelles sur l'image de la marque est de plus en plus important, et donc le soin à y apporter par les annonceurs devient une priorité. Depuis trois ans, le groupe a renforcé ses activités dans le CRM et les bases de données pour le compte de ses clients et se doit d'apporter des solutions innovantes et efficaces pour les aider à recruter et fidéliser d'avantage. L'Advocacy Marketing constituera un levier important pour atteindre cet objectif dans les prochaines années. Il permet également aux annonceurs de réduire leurs coûts marketing et notamment les coûts d'acquisition client.

La Société Q3 devrait connaître une forte croissance dans les années à venir. Elle dispose également d'une structure off-shore de développement informatique en Tunisie qui permettra au groupe d'adapter ses ressources en développement pour gérer sa croissance dans le digital.



## SYNERGIE ET PARTENARIAT

Les deux sociétés vont mettre en place un comité de pilotage stratégique afin de développer les synergies commerciales et marketing et d'accélérer leur croissance respective.

## PERSPECTIVES

La Société Q3 a réalisé un chiffre d'affaires de 905 K€ en 2012 et devrait connaître une forte croissance en France et en Europe dans les prochaines années.

Cette association doit permettre à Q3 d'aller plus vite dans son développement sur le plan opérationnel en finalisant son logiciel de mobilisation virale, mais surtout sur le plan commercial en aidant à la contractualisation de cette nouvelle démarche marketing. A ce titre, le soutien du groupe lui sera précieux.

En 2013, Custom Solutions accélère son développement à l'international, sur le digital et se recentre sur son Core Business : le marketing opérationnel.

**Cédric Reny, Président Directeur Général de CUSTOM SOLUTIONS** commente : « *Je suis ravi de cet investissement. Les deux dirigeants de Quartier d'été ont été visionnaires, ils ont un temps d'avance en France sur l'Advocacy Marketing qui a déjà explosé aux Etats-Unis depuis 2 ans. Pour le groupe, cet investissement est une évidence. Le marché du retail traditionnel se rapproche de plus en plus du Web et l'Advocacy Marketing, **le fameux bouche à oreille**, est un levier formidable de recrutement avec un excellent ROI, particulièrement en temps de crise pour les annonceurs. Trouver une bonne promotion c'est bien, la recommander à un proche c'est mieux et gratuit pour la marque. Cette association va nous permettre d'enrichir le portefeuille de produits digitaux avec un nouvel outil qui sera sans aucun doute le meilleur logiciel existant dans le domaine sur le marché.*»

### PROCHAIN COMMUNIQUÉ

**Chiffre d'affaires annuel 2013**

**Le 9 décembre 2013**

(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 14 années d'expertise, **Custom Solutions** s'est construit une solide notoriété auprès de **400 clients prestigieux**, dont Danone, Nestlé, Ferrero, Procter & Gamble, Sony, LG, Warner Bros, Orange, Free, Renault ou Total.

Sur les 5 derniers exercices, **Custom Solutions** a multiplié par **2,2** son chiffre d'affaires pour atteindre 22,2M€ sur l'exercice clos au 30 septembre 2012.



Coté sur Alternext d'Euronext Paris  
ISIN : FR0010889386 – Mnémonique : ALSOL  
Labellisé Entreprise Innovante par OSEO

\*\*\*

## 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)