

Communiqué de presse

Accélération de la croissance du groupe en 2017

Montée au capital d'Highten à 50%

Acquisition de 55% d'Advertise Me confirmée

Aix-en-Provence, France, le 24 octobre 2016, Custom Solutions (ISIN : FR0010889386 - Mnémonique : ALSOL), acteur majeur en France des solutions de digital & data marketing annonce ce jour une évolution du Groupe et confirme la prise de contrôle d'Advertise Me.

Intégration d'Highten (Incentive Office) et réorganisation

Au début de l'exercice 2016, le groupe Custom Solutions est entré au capital de la société Incentive Office aux cotés des associés historiques à hauteur de 40% essentiellement par augmentation de capital.

Au cours de l'année, après la perte de ses 2 premiers clients sur des métiers non digitaux, la société Incentive Office est devenue fortement déficitaire et les pertes du 1^{er} semestre 2016 ont impacté les résultats du Groupe par mise en équivalence.

Aussi, le Groupe a augmenté sa participation de 10% du capital pour atteindre 50%. Ce rachat de titres s'est effectué auprès d'un des trois actionnaires historiques quittant la société dans le cadre de sa réorganisation générale.

Custom Solutions prend la gérance de la société aux côtés des 2 cofondateurs et associés historiques, avec l'objectif d'un retour rapide à l'équilibre d'exploitation.

Cette montée au capital va permettre également au Groupe de consolider Incentive Office en intégration globale.

Le Groupe reste confiant dans les solutions digitales innovantes déployées par Incentive Office pour un retour à la croissance du CA dès 2018.

Intégration d'Advertise Me

Comme annoncé le 15 septembre dernier, le Groupe a finalisé le rachat de 55% du capital d'Advertise Me le 3 Octobre dernier. La société Advertise Me a réalisé 5,7 M€ de CA en 2015 pour un résultat d'exploitation proche de 30%.

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 en septembre pour accélérer les ventes des plateformes digitales, c'est un plan de recrutement visant à augmenter de 50% la force de vente d'ici 6 mois qui est en cours.

www.customsolutions-marketing.com

PROCHAIN COMMUNIQUÉ : Chiffre d'affaires 2016 : le 6 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 de valeur marketing, en les accompagnant dans la conception, le déploiement et l'analyse de dispositifs marketing visant à recruter et fidéliser leurs consommateurs, motiver leurs équipes commerciales pour, 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, basée à Aix-en-Provence (13), 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.

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>



Coté sur Alternext d'Euronext Paris



ISIN : FR0010889386 – Mnémonique : ALSOL

Eligible au PEA-PME

Labellisée « Entreprise Innovante » - BPI France

www.customsolutions-marketing.com