

CESSION DE L'ACTIVITE LOGISTIQUE

Recentrage sur l'activité marketing et digitale

France, Rousset, le 13 octobre 2014

CUSTOM SOLUTIONS (ISIN : FR0010889386 - Mnémonique : ALSOL), acteur majeur en France de solutions de marketing opérationnel, annonce ce jour la cession de ses activités de logistique marketing à la société Axe Logistique basée à Villefranche sur Saône (69).

CESSION DES ACTIVITES DE LOGISTIQUE MARKETING

Custom Solutions annonce la cession de ses activités de logistique marketing basées sur deux de ses trois entrepôts (l'entrepôt d'Eragny sur Oise (95) avec ses 6000 m², et l'entrepôt de Peynier (13) avec ses 3000 m²). Cette opération a été réalisée le 1^{er} octobre 2014.

L'activité cédée représente un CA d'environ 4M€ en 2014 pour une quarantaine de clients et 20 employés.

Ce transfert intervient sans aucun changement opérationnel pour les clients qui conservent leurs outils, leurs interlocuteurs et leurs sites de production. Le Groupe a choisi un repreneur à taille humaine, spécialisé en logistique, afin de conserver la proximité avec le client et d'assurer la pérennité des activités des sites et des emplois.

L'activité de logistique promotionnelle, attachée au siège social situé à Rousset (13), et permettant la gestion internalisée d'offres promotionnelles est conservée.

Cette cession intervient dans le cadre des objectifs du projet RIO 2016 et va permettre au Groupe de se recentrer davantage sur ses activités marketing et de concentrer ses efforts de management et d'investissements sur l'international et le digital.

Le Groupe CUSTOM SOLUTIONS annonce également ce jour le renforcement de son pôle parisien, avec le regroupement dans des locaux situés à Puteaux (92) des filiales Custom Solutions Gecip et APP (Flexistart), ainsi que d'une partie des équipes commerciales du siège, qui sont renforcées à cette occasion. Cette nouvelle implantation a pour ambition de dynamiser les synergies entre les sociétés du Groupe et d'affirmer sa présence commerciale sur Paris, principal centre de décision de ses clients et prospects en France.

De plus, pour faire face aux besoins croissants en digital, le Groupe annonce ce jour avoir créé une entité digitale dans sa filiale NeoData au Maroc afin de soutenir ses projets de développements de produits digitaux pour les marchés français et européen.



PERSPECTIVES

En augmentant ses moyens financiers pour la recherche de nouvelles cibles digitales et marketing, cette cession va permettre au groupe d'accélérer sa croissance externe. Elle intervient 6 mois après l'acquisition du groupe marketing APP, basé à Issy Les Moulineaux, et de l'agence digitale Lojaali, basée à Stockholm et Helsinki.

Le produit de la cession sera intégré sur l'exercice 2015, qui sera clos le 30 septembre 2015.

Cédric Reny, Président Directeur Général de CUSTOM SOLUTIONS commente : « *Le Groupe déploie sa stratégie et montre ainsi qu'il sait s'adapter à l'évolution de son marché. Ce recentrage attendu, qui intervient après 2 acquisitions récentes en marketing et digital, va nous permettre de nous concentrer davantage sur les 3 piliers de notre stratégie : le marketing, le digital et le développement international, facteurs de valeur ajoutée et de croissance dans le cadre du projet RIO 2016. Cette cession va également nous donner les moyens humains et financiers d'accélérer notre stratégie, en libérant des ressources qui seront affectées au développement du cœur de métier du Groupe. Ainsi, nous renforçons notre offre dans le digital et nous nous donnons les moyens de retrouver une croissance dynamique dans nos activités historiques. Nous continuons également nos recherches actives de cibles dans le marketing et le digital en France et en Europe.* »

PROCHAIN COMMUNIQUÉ

Chiffre d'affaires 2014

Le 9 décembre 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 campagnes marketing innovantes et efficaces, de la plus classique à la plus personnalisée, partout en France et en Europe.

Grâce à son offre intégrée, sa capacité d'innovation reconnue et à ses 17 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 octobre 2013 un 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

A ce titre, Custom Solutions est entré au capital à hauteur de 25% de la société Q3 qui possède une forte expérience des réseaux sociaux et a développé un logiciel de mobilisation virale des avocats de marque. La société a également acquis 70% du groupe marketing français de solutions packagées APP et 55% de l'agence de promotion finlandaise LOJAALI et son antenne suédoise LOJALTIC.

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

GILBERT DUPONT

Jérôme Guyot

Listing Sponsor

Tél. : +33 (0)1 40 22 45 87

jerome.guyot@gilbertdupont.fr