



Communiqué de presse

Le Groupe Custom Solutions devient Qwamplify

Aix en Provence, France, le 21 novembre 2017, Custom Solutions (ISIN : FR0010889386 - Mnémonique : ALSOL), acteur majeur en France de solutions de digital & data marketing annonce ce jour son nouveau nom: Qwamplify, reflet de la nouvelle stratégie mise en place par le Groupe.

Custom Solutions devient Qwamplify.

Le plan RIO 2016 lancé en 2013 avait initié une transformation stratégique du Groupe de ses métiers historiques vers le digital et la data en Europe. Les métiers historiques ne devraient représenter plus que 24% de son activité pour l'exercice 2018 et l'offre marketing du Groupe est maintenant digitale et data à 67%. Les 7 acquisitions réalisées depuis 2010 ont permis d'accélérer cette transformation et de construire une offre unique sur le marché.

Qwamplify symbolise l'union de deux univers : le virtuel (digital) et le réel (les consommateurs). Qwam, l'abréviation de Quantique correspond à l'objectif d'interactions des solutions de Groupe, dans un monde «invisible et complexe» pour améliorer la connaissance des consommateurs, de leurs « datas » afin de délivrer une performance amplifiée (amplify). Ces deux univers sont indissociables: **digital in real life** .

Qwamplify apporte une solution globale aux directions marketing et digitale

Le Groupe propose maintenant une offre pour aider les décideurs marketings et digitaux à vendre plus en activant les bons leviers off et online. La nouvelle offre répond à 3 besoins marketings essentiels : l'acquisition, l'engagement et la fidélisation clients.

Ainsi, l'offre du Groupe Qwamplify s'articule dorénavant autour de 3 pôles :

1. un **pôle Média (Acquisition)** avec notamment des solutions leaders en emailing, coregistration, SEA, SMO et push notifications ;
2. un **pôle Marketing Activation** basé sur l'expertise historique du Groupe: la promotion et ses plateformes digitales d'engagement clients et
3. un **pôle Data, CRM & Mobile (Fidélisation)** avec notamment une plateforme de gestion de la relation Clients.

Une stratégie fondée sur le service & la technologie (data & plateformes)

www.customsolutions-group.com



Le positionnement du Groupe est unique par la complémentarité des métiers qu'il associe et la suite digitale déployée, l'activation Média, en passant par l'engagement promotionnel pour finir sur des offres de fidélisation et de viralité.

Les solutions vendues par le Groupe sont donc de 2 ordres :

- des technologies propriétaires : plateformes digitales et data
- du service : conseils, créativité, intégration & transformation digitale.

A la pointe de l'innovation, le Groupe vient d'obtenir le renouvellement de son statut d'entreprise Innovante auprès de BPI France pour une durée de 3 ans.

Nouvelle ambition

Cette offre s'appuie sur l'expertise d'une équipe de management entrepreneurial et sur 150 collaborateurs répartis sur les 3 pôles d'activités. Cette nouvelle organisation permet au Groupe d'envisager sereinement une croissance soutenue dans les années qui viennent. L'ouverture d'un nouveau site parisien de 800m² à Levallois Perret permet d'intégrer les récentes acquisitions et d'asseoir le développement des synergies de cette nouvelle offre sur les 500 clients actifs du Groupe en France.

Le Groupe accélère aussi la commercialisation de son offre dans les pays Nordiques et en Italie où il est implanté, avec une hausse de ses recrutements.

Perspectives 2017

Comme indiqué dans le communiqué de presse publié le 22 août 2017, le Groupe va afficher grâce à ses acquisitions une forte croissance en 2017, malgré l'importante décroissance de ses activités historiques. Les résultats du 2^{ième} semestre seront fortement impactés par cette baisse et la hausse des investissements digitaux et commerciaux.

Perspectives 2018

Le Groupe prévoit à nouveau une croissance à 2 chiffres du CA en 2018 en France et en Europe tirée par celle du pôle Média avec la consolidation d'Advisers. Le développement de la nouvelle offre permet au Groupe d'entrevoir le retour à une croissance organique d'ici la fin de l'exercice 2018 grâce aux synergies clients et produits. Celle-ci devrait s'accompagner d'une forte croissance des résultats opérationnels.

Cédric Reny, Président Directeur Général de Qwamplify, commente : «La stratégie d'acquisitions cohérente démarrée en 2013 avec le projet RIO et accélérée cette année, accompagnée de la digitalisation de notre offre historique ont permis une transformation rapide et forte de notre Groupe. Les talents et les technologies qui le composent nous permettent d'envisager d'importantes synergies et de l'innovation dans les années qui viennent. Le Groupe qui va connaître une forte croissance cette année va accélérer sa dynamique en 2018. Je suis confiant sur notre capacité à retrouver une forte hausse de nos résultats dès 2018 avec le retour d'une croissance organique attendue dès le second semestre. Qwamplify et ses 14 entrepreneurs managers et 150 collaborateurs portent de grosses ambitions : We are Digital in real life !»

www.customsolutions-group.com



Le changement de nom sera soumis au vote des actionnaires lors de l'assemblée générale annuelle de mars 2018.

PROCHAIN COMMUNIQUÉ :

Chiffre d'affaires annuel 2017 (à fin septembre 2017) : 5 décembre 2017, après clôture du marché.

A propos de Qwamplify (anciennement Custom Solutions)

Qwamplify est un Groupe européen de marketing digital & data au service des grandes marques et e-commerçants pour développer leurs ventes. Le Groupe propose des solutions digitales de recrutements sur web (emailing, SEA & SMA) et mobile (via Push notifications), des solutions promotionnelles innovantes et du CRM (plateformes digitales). Depuis 20 ans, Qwamplify a acquis une solide notoriété auprès de plus de 800 grandes marques, dont : Butagaz, Delonghi, Kärcher, Manitou, Michelin, Nokia, SoLocal, Sony, Coca-Cola, Daxon, Pandora, Hager ou Tinder.

Qualifié d'« Entreprise Innovante » par Bpi France, Le Groupe, coté sur Euronext Growth depuis 2010, dont le siège est à Aix en Provence, est implanté également à Paris, Bordeaux, Nice et Marseille et, en Europe, en Italie, UK, Danemark, Finlande et Suède. Il a réalisé, sur son dernier exercice, clos à fin septembre 2016, un CA de 18M€ avec une marge d'EBITDA de 10,7% et disposait d'une trésorerie nette de 13,2M€ au 31 mars 2017. Le Groupe est également le 1er actionnaire de Bilendi avec 26,6% du capital.

CONTACTS

CUSTOM SOLUTIONS

Cédric Reny

Président Directeur Général

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

Marc Langlet

Directeur Administratif et Financier

Tél : +33 (0) 6 63 26 80 45

investisseurs@customsolutions.fr

Coté sur Euronext Growth Paris



ISIN : FR0010889386 - Mnémonique : ALSOL

Eligible au PEA-PME

Labellisée « Entreprise Innovante » - BPI France

www.customsolutions-group.com