



COMMUNIQUE DE PRESSE

Chiffre d'affaires S1 2010 légèrement supérieur à l'objectif : 7,5 M€

Forte croissance des devis signés sur la période

Confirmation de l'objectif de CA annuel de 14,8 M€

Obtention du Label OSEO « Entreprise Innovante »

Aix en Provence, le 9 juin 2010 :

CUSTOM SOLUTIONS (ISIN : FR0010889386 - Mnémonique : ALSOL) acteur majeur en France des solutions de marketing à forte valeur ajoutée technologique et logistique, annonce aujourd'hui son chiffre d'affaires pour le 1^{er} semestre clos au 31 mars 2010 et l'obtention du Label OSEO « Entreprise Innovante ».

Chiffre d'affaires S1 2010 légèrement supérieur à l'objectif

<i>En millions d'euros</i>	S1 2009	S2 2009	S1 2010
Promotion	4,5	2,7	3,6
<i>% du CA total</i>	55%	46%	47%
Logistique	2,6	2,5	3,3
<i>% du CA total</i>	31%	42%	44%
Autres	1,2	0,7	0,6
<i>% du CA total</i>	15%	12%	9%
Chiffre d'affaires total	8,3	5,9	7,5

Le chiffre d'affaires du 1^{er} semestre (période du 1^{er} octobre 2009 au 31 mars 2010) s'établit à 7,5 M€, légèrement supérieur à l'estimation de la Société de 7,3 M€. Le repli de 9% par rapport au 1^{er} semestre de l'exercice précédent résulte principalement d'un effet de base défavorable. En effet, lors du premier semestre 2009, l'activité Promotion n'avait pas encore été impactée par les effets de la crise et avait bénéficié d'une opération très contributrice.



En revanche, la reprise de l'activité est très nette si on la compare au 2nd semestre de l'exercice 2009, aussi bien en Promotion (+33%) qu'en Logistique (+32%).

Malgré le contexte économique défavorable, l'activité de CUSTOM SOLUTIONS est restée dynamique sur la période :

- Forte croissance des devis signés sur la période à +32%, dont +20% pour l'activité Promotion. Les annonceurs se sont principalement portés sur les opérations de Promotion d'Offre de Remboursement et de Primes.
- Progression toujours soutenue de l'activité Logistique à +28%, conformément à la stratégie déployée par la Société.
- Débuts prometteurs de l'activité CRM : même si le chiffre d'affaires est peu significatif, cette activité remporte un franc succès auprès des clients.
- Nombre de nouveaux clients : 32.
- Nouveaux contrats récurrents en Logistique avec Altavia et Futur Telecom.

Perspectives de croissance rentable confirmées

Après un premier semestre conforme aux anticipations, CUSTOM SOLUTIONS est confiant dans la réalisation d'un chiffre d'affaires de 14,8 M€ pour l'exercice en cours comme annoncé lors de l'opération d'introduction en bourse. L'activité Promotion devrait être en effet plus dynamique au 2nd semestre, notamment grâce au renforcement des équipes commerciales initié en fin d'année 2009. L'activité Logistique devrait quant à elle continuer à enregistrer une forte croissance, alors que les référencements dans de grandes enseignes se multiplient.

Obtention du Label OSEO « Entreprise Innovante »

CUSTOM SOLUTIONS a obtenu la qualification OSEO d'« entreprise innovante », en date du 12 mai 2010, pour une durée de trois ans.

Ce label est la reconnaissance de la forte capacité d'innovation de CUSTOM SOLUTIONS, notamment dans le développement d'outils informatiques performants, véritable valeur ajoutée de l'offre.

En particulier, la labellisation OSEO récompense les expertises innovantes de CUSTOM SOLUTIONS dans la sécurisation de ses outils d'élaboration de jeux « instants gagnants », la mise au point d'algorithmes complexes de génération de codes uniques en grands nombres, l'étude de statistiques permettant l'élaboration de prévisions de comportements consommateurs dans le cadre des campagnes promotionnelles.

En outre, cette qualification pour CUSTOM SOLUTIONS ouvre accès aux investissements par les Fonds communs de placement dans l'innovation (FCPI) au titre du quota minimal des 60 % des fonds levés à investir dans cette catégorie d'entreprises.

Cédric Reny, Président Directeur Général de CUSTOM SOLUTIONS commente : « *Malgré le contexte économique difficile, CUSTOM SOLUTIONS a connu une activité dynamique au 1^{er} semestre avec notamment une croissance des devis signés, des référencements et des appels d'offre. Avec l'arrivée de nouvelles forces commerciales et le déploiement des expertises stratégiques telles que le CRM ou le web, la dynamique de progression du chiffre d'affaires devrait reprendre au 2nd semestre. De plus, grâce au succès de l'introduction en bourse, la Société va accélérer le déploiement de sa stratégie de croissance rentable tant par des développements organiques que par des acquisitions ciblées.* »



Prochain communiqué :
Résultats du 1^{er} semestre 2010 : 12 juillet 2010 (après clôture du marché)

A propos de CUSTOM SOLUTIONS (www.customsolutions.fr)

Créé en 1997, CUSTOM SOLUTIONS est un leader en France des solutions de marketing à forte valeur ajoutée technologique et logistique pour les marques de grande consommation. CUSTOM SOLUTIONS dispose d'une offre globale composée de 2 métiers clés (Promotion et Logistique), complétée de 3 expertises stratégiques (Licensing, Web et CRM).

Grâce à cette offre complète, et à ses 13 années d'expertise, CUSTOM SOLUTIONS s'est construit une solide notoriété auprès de 250 clients prestigieux, dont Danone, Nestlé, Procter & Gamble, Sony, Philips, LG, Warner Bros, Orange, Carrefour,...

Sur ses 4 derniers exercices, CUSTOM SOLUTIONS a multiplié par 2,5 son chiffre d'affaires pour atteindre 14,2 M€ proforma sur l'exercice clos au 30 septembre 2009.



Coté sur Alternext d'Euronext Paris
ISIN : FR0010889386 - Mnémonique : ALSOL
Labellisé Entreprise innovante par l'OSEO

Contacts

CUSTOM SOLUTIONS

Cédric Reny
Président Directeur Général
Christophe Barraud
Directeur Administratif et Financier
Tél. : 04 86 91 42 31
investisseurs@customsolutions.fr

NewCap.

Communication Financière et Relations Investisseurs
Steve Grobet / Emmanuel Huynh
Tél. : 01 44 71 94 94
custom@newcap.fr

Crédit du Nord

Listing Sponsor
Franck Imbert
Tél. : 01 40 22 56 55
franck.imbert@cdn.fr

