

Forte progression du chiffre d'affaires S1 2011 : +35% à 10,1 M€
Croissance significative des devis signés sur la période : +33%
Bonne contribution de la nouvelle acquisition GECIP

Aix en Provence, le 7 juin 2011 :

CUSTOM SOLUTIONS (ISIN : FR0010889386 - Mnémonique : ALSOL) acteur majeur en France des solutions de Marketing Opérationnel et de Supply Chain à forte valeur ajoutée, annonce ce jour son chiffre d'affaires pour le 1^{er} semestre clos au 31 mars 2011.

Chiffre d'affaires S1 2011 en forte progression

Chiffres semestriels consolidés au 31 mars 2011, non audités

<i>En millions d'euros</i>	S1 2011	S1 2010	S1 2011 vs. S1 2010	S2 2010
Marketing Opérationnel	6,5	4,2	+55,0%	4,8
<i>% du CA total</i>	65%	56%		59%
Supply-Chain	3,6	3,3	+8,0%	3,4
<i>% du CA total</i>	35%	44%		41%
Chiffre d'affaires total	10,1	7,5	+35%	8,2

N.B. : Suite à l'acquisition du fonds de commerce de GECIP en novembre 2010, CUSTOM SOLUTIONS a décidé de regrouper ses activités Promotion, Logistique marketing et Autres sous les deux nouvelles appellations suivantes: Marketing Opérationnel pour les activités Promotion, Licensing, CRM et Autres, et Supply Chain pour l'activité de Logistique marketing et e-logistique.

Le chiffre d'affaires du 1^{er} semestre (période allant du 1^{er} octobre 2010 au 31 mars 2011) s'établit à 10,1 M€, en progression de +35% par rapport au 1^{er} semestre de l'exercice précédent. Cette forte croissance des ventes est principalement organique : la progression du chiffre d'affaires hors acquisition atteint en effet +21% sur la période.

Plusieurs évolutions positives ont contribué durant ce premier semestre à dynamiser l'activité de CUSTOM SOLUTIONS:

- Une forte croissance de +33% des devis signés grâce au renforcement des équipes commerciales.
- Une progression particulièrement soutenue de l'activité Marketing Opérationnel de +55% toutes activités confondues, et de +32% à périmètre constant (hors activité de GECIP), grâce notamment à une nette augmentation des investissements en offres promotionnelles de la part des annonceurs, et à une reprise de la consommation des ménages en biens d'équipements depuis le milieu de l'année 2010.
- Une part de plus en plus importante des opérations promotionnelles montées sur le support Internet, qui implique une facturation et des marges supérieures par rapport aux opérations traditionnelles sur supports papier et téléphonique. Le renfort des équipes informatiques a permis de multiplier par deux le nombre de sites de jeux et de promotions développés sur la période.
- Une croissance de l'activité Supply Chain de +8%, grâce à l'arrivée de nouveaux clients dans la logistique de PLV notamment, et à l'accroissement des capacités logistiques.

- Une progression de 32% sur un an du nombre de clients, avec la signature de nouveaux annonceurs de premier plan tels que Mercedes, Parrot, Zodiac, Stanley, ou Karcher.

L'intégration du fonds de commerce GECIP réalisée en novembre 2010 s'est déroulée avec succès, l'intégralité des clients ayant été conservée pour une contribution de 1 M€ de CA sur la période conformément aux prévisions. La réorganisation de cette nouvelle filiale renommée Custom Solutions Gecip se poursuit afin de repositionner son développement sur ses savoir-faire historiques que sont le Business Intelligence et la gestion de bases de données. Ces compétences permettent notamment à Custom Solutions Gecip de gérer pour le compte de clients historiques d'importants programmes de fidélité tels que le programme de la carte Club de Total, comptant à lui seul plusieurs millions d'inscrits.

Cédric Reny, PDG de CUSTOM SOLUTIONS commente : « Nos équipes ont su développer une activité particulièrement dynamique au cours de ce premier semestre, en particulier dans le Marketing Opérationnel. Ces bonnes performances démontrent la pertinence de notre positionnement à valeur ajoutée et de notre renforcement sur le support Internet. Le premier semestre constitue par ailleurs une étape importante avec l'intégration rapide et réussie de notre première acquisition. Le niveau élevé de l'activité et la bonne maîtrise des charges permettent d'envisager pour le premier semestre un résultat d'exploitation en croissance par rapport à l'exercice précédent. L'exercice 2011 s'annonce ainsi particulièrement favorable pour CUSTOM SOLUTIONS. »

Prochain communiqué
Résultats du 1^{er} semestre 2011 (clos au 31 mars) non audités :
5 juillet 2011 (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 Opérationnel 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 (Marketing Opérationnel et Supply Chain), complétés de 4 expertises stratégiques (Fidélisation, Stimulation, Licensing et Web).

Grâce à cette offre complète et à ses 14 années d'expertise, CUSTOM SOLUTIONS s'est construit une solide notoriété auprès de 300 clients prestigieux, dont Danone, Nestlé, Procter & Gamble, Sony, Philips, LG, Warner Bros, Orange, ou Carrefour.

En progression constante, le chiffre d'affaires de CUSTOM SOLUTIONS a atteint 15,7 M€ sur l'exercice clos au 30 septembre 2010, affichant une rentabilité positive à deux chiffres et une structure saine depuis sa création.



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