

# Chiffre d'affaires annuel 2012 Custom Solutions

**Chiffre d'affaires 2012: +10,5% à 22,2 M€**

Aix en Provence, le 10 décembre 2012

**Custom Solutions** (ISIN : FR0010889386 - Mnémonique : ALSOL)

Acteur majeur en France de solutions marketing innovantes de recrutement, de fidélisation et de stimulation pour les grandes marques, annonce ce jour son chiffre d'affaires 12 mois pour l'exercice clos au 30 septembre 2012.

## Un Chiffre d'affaires 2012 historique à 22,2M€

Chiffres consolidés au 30 septembre 2012, non audités

En millions d'euros	Exercice 2012	Exercice 2011	Variation 2012/2011
Marketing	13,5	12,7	<b>+6,3%</b>
<b>% du CA total</b>	<b>61%</b>	<b>63%</b>	
Supply Chain	8,7	7,4	<b>+17,6%</b>
<b>% du CA total</b>	<b>39%</b>	<b>37%</b>	
Chiffre d'Affaires total	22,2	20,1	<b>+10,5%</b>

Le chiffre d'affaires de l'exercice 2012 (période du 1<sup>er</sup> octobre 2011 au 30 septembre 2012) s'établit à **22,2 M€, en hausse de 10,5%** par rapport à l'exercice précédent.

L'origine de la **croissance** est 100% **organique**, et valide ainsi la stratégie du groupe initiée ces deux dernières années, malgré un contexte économique encore plus dégradé.

Comme attendu, après une forte dynamique de croissance au premier semestre (+31%), liée pour moitié à une opération exceptionnelle non récurrente, le 2<sup>nd</sup> semestre a été marqué par un **chiffre d'affaires en baisse de 10 % par rapport au 2<sup>nd</sup> semestre** de l'exercice précédent.



Cette baisse du CA au 2<sup>nd</sup> semestre est notamment expliquée par une baisse significative de la consommation sur les marchés historiquement porteurs de Custom Solutions, et donc des commandes notamment dans l'électronique Grand Public.

Sur l'exercice 2012, l'activité de Custom Solutions a été marquée par :

- Une **progression de l'activité Marketing à +6%**, grâce à l'innovation de nos produits notamment dans l'offre digitale, et une croissance du nombre de clients,
- Une **croissance forte de l'activité logistique de +18%**, provenant de la conquête de nouveaux clients et d'une opération européenne d'envergure, non récurrente,
- Le **succès de Cartavenue**, avec la signature de plusieurs dizaines de projets clients, ([www.cartavenue.fr](http://www.cartavenue.fr), nouvel outil marketing permettant aux annonceurs de créer un programme relationnel via une carte Visa prépayée personnalisable à leurs couleurs),
- La croissance de l'activité du groupe sur des offres marketing **européennes**,
- Un **repositionnement stratégique** de l'offre sur les besoins marketings des clients du groupe: **conquête, fidélisation, stimulation.**

## Perspectives pour l'exercice 2013

Dans l'hypothèse d'une poursuite de la baisse de la consommation en France dans le secteur non alimentaire, l'exercice 2013 devrait connaître une légère décroissance et ce malgré **la conquête de nouveaux clients et le lancement de nouveaux produits**, notamment dans les **Smartphones**. Le groupe anticipe un premier semestre en décroissance plus marquée, notamment du fait d'un effet de base défavorable, puis un léger rebond au second semestre de l'exercice 2013. Le Groupe accélère par ailleurs ses recherches d'acquisitions dans les univers marketing opérationnel, bases de données, CRM, et digital.



**Cédric Reny, Président Directeur Général de Custom Solutions** commente :  
*« Notre société a encore connu une forte croissance organique lors de l'exercice 2012, grâce à la qualité de son offre sur le marché et la dynamique de sa force commerciale. **Nous sommes confiants** dans notre stratégie pour un nouvel exercice rentable, le gain de nouveaux clients, l'accélération de notre ouverture à l'international et le lancement de nouveaux produits. La recherche de cibles dans l'univers marketing et digital devrait nous permettre de renforcer notre offre et notre positionnement sur le marché du marketing opérationnel. »*

**PROCHAIN COMMUNIQUE**

**Résultats de l'exercice 2012**

**28 janvier 2013**

(après clôture du marché)

## A propos de CUSTOM SOLUTIONS

Créée en 1997, Custom Solutions est un acteur majeur en Solutions innovantes 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 offres Marketing innovantes et efficaces, de la plus classique à la plus personnalisée, partout en France et en Europe.

Grâce à son offre globale, sa capacité d'innovation reconnue et à ses 14 années d'expertise, **Custom Solutions** s'est construit une solide notoriété auprès de près de **400 clients prestigieux**, dont Danone, Nestlé, Ferrero, Procter & Gamble, Sony, LG, Warner Bros, Orange, Free, Renault ou Total.

Sur les 5 derniers exercices, **Custom Solutions** a multiplié par **2,2** son chiffre d'affaires pour atteindre 22,2M€ sur l'exercice clos au 30 septembre 2012.



Coté sur Alternext d'Euronext Paris  
ISIN : FR0010889386 – Mnémonique : ALSOL  
Labellisé Entreprise Innovante par OSEO

\*\*\*

## CONTACTS

### CUSTOM SOLUTIONS

**Cédric Reny**

Président Directeur Général

**David Lebec**

Directeur Administratif et Financier

Tél. : 04 86 91 42 31

[investisseurs@customsolutions.fr](mailto:investisseurs@customsolutions.fr)

### CREDIT DU NORD

**Jérôme Guyot**

Listing Sponsor

Tél. : +33 (0)1 40 22 45 87

e-mail : [jerome.guyot@cdn.fr](mailto:jerome.guyot@cdn.fr)