

**Chiffre d'affaires 1<sup>er</sup> semestre 2014 : 9.46 M€ (+3.7% vs 2013)**  
**Retour de la croissance organique dans le marketing**

Aix en Provence, le 19 mai 2014

CUSTOM SOLUTIONS (ISIN : FR0010889386 - Mnémonique : ALSOL) acteur majeur en France de solutions de Marketing Opérationnel annonce ce jour son chiffre d'affaires consolidé non audité pour le premier semestre de l'exercice 2014 (du 1<sup>er</sup> octobre 2013 au 31 mars 2014).

**CHIFFRE D'AFFAIRES DU 1<sup>ER</sup> SEMESTRE 2014**

Les chiffres présentés sont extraits des comptes semestriels non audités.

En millions d'euros	S1 2014	S1 2013	Variation 2014/2013
Marketing	6.04	5.42	
<b>% du CA total</b>	<b>64%</b>	<b>59%</b>	<b>+11.4%</b>
Supply Chain	3.42	3.70	
<b>% du CA total</b>	<b>36%</b>	<b>41%</b>	<b>-7.6%</b>
Chiffre d'affaires total	9.46	9.12	<b>+3.7%</b>

Le chiffre d'affaires (CA) du premier semestre de l'exercice 2014 (période du 1<sup>er</sup> octobre 2013 au 31 mars 2014) s'établit à **9.46 M€**, en hausse de **3.7%** par rapport à l'exercice précédent.

Le marketing, cœur de métier du Groupe, est en hausse de 11.4%, alors que l'activité logistique baisse de 7.6%. Ainsi, le marketing représente 64% de l'activité contre 59% l'année précédente.

**UNE ACTIVITE AU S1 QUI NE TIENT PAS COMPTE DES DERNIERES ACQUISITIONS**

La hausse du CA du 1<sup>er</sup> semestre 2014 est supérieure aux prévisions faites lors du dernier communiqué, et ce malgré l'impact du changement d'ERP intervenu au 1<sup>er</sup> octobre 2013 qui a sensiblement pénalisé l'activité et mobilisé des ressources pour son déploiement.

Le Groupe confirme ainsi sa bonne performance organique après le changement de tendance observé lors du semestre précédent pendant lequel le CA avait été quasiment stable. Le CA des acquisitions effectuées en mars 2014 n'est pas intégré dans les comptes. En effet, ces sociétés seront consolidées à compter du 1<sup>er</sup> avril 2014 (début du 2<sup>nd</sup> semestre 2014) et viendront donc renforcer l'activité marketing sur l'exercice en cours.



## FAITS MARQUANTS DU PREMIER SEMESTRE

Conformément au projet RIO 2016, le Groupe continue son plan de développement et déploie sa stratégie avec une actualité très chargée au cours du 1<sup>er</sup> semestre 2014. Celui-ci a été marqué par :

- le déploiement du plan d'investissements en outils internes dont le nouvel ERP ;
- la création d'une direction Produits pour accompagner la société dans le mouvement digital ;
- la structuration de l'équipe en Europe avec l'ouverture de bureaux commerciaux en Espagne et aux Pays-Bas en janvier 2014 ;
- l'acquisition de 70% du groupe marketing français de solutions packagées APP (4M€ de CA en 2013) ;
- l'acquisition de 55% de l'agence de promotion finlandaise Lojaali et son antenne suédoise Lojaltic (1M€ de CA attendu en 2014).

## PERSPECTIVES DE RESULTAT AU 1<sup>ER</sup> SEMESTRE 2014

Malgré le retour de la croissance, les marges ont été sous pression en marketing avec un mix produit défavorable qui devrait se traduire par une baisse de la marge brute. De plus, conformément au plan RIO 2016, le Groupe a accéléré ses investissements dans les produits digitaux, les équipes internationales et le changement d'ERP. Enfin, les coûts d'acquisition des deux nouvelles filiales vont également peser sur la marge. Aussi, le REX est attendu positif mais en baisse.

Le Groupe pourra compter sur la contribution de sa filiale Custom Solutions Gecip, qui a reconduit pour 2 ans son contrat avec le groupe Total en janvier 2014, et sur le maintien à un niveau élevé de ses produits financiers.

## PERSPECTIVES POUR 2014

CUSTOM SOLUTIONS anticipe une accélération de la croissance du chiffre d'affaires au cours du second semestre 2014 du fait des deux acquisitions réalisées en mars 2014 et d'une croissance organique qui devrait se maintenir au même niveau qu'au premier semestre 2014.

En 2014, le Groupe va poursuivre ses investissements pour son développement à l'international, sur le digital et continuer de se concentrer sur son cœur de métier, le Marketing Opérationnel, en vue de son plan RIO 2016, moteur de sa croissance.

**Cédric Reny, Président Directeur Général de CUSTOM SOLUTIONS** commente : « *Ce chiffre d'affaires du S1 vient amplifier la tendance observée lors du semestre précédent avec un retour à la croissance de nos activités organiques marketing. Je suis particulièrement fier du travail effectué par nos équipes dans un contexte difficile. La politique de croissance externe va également porter ses fruits avec deux acquisitions majeures au cours du 1<sup>er</sup> semestre 2014 qui viendront accompagner notre stratégie de croissance dans le marketing et le digital en France et en Europe. Je suis confiant quant à notre nouvelle stratégie volontariste de retour à la croissance, qui nous permettra de tenir nos objectifs pour RIO 2016.* »



## PROCHAIN COMMUNIQUÉ

**Résultats du 1<sup>er</sup> semestre 2014**

**16 juin 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 16 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

## CONTACTS

### CUSTOM SOLUTIONS

**Cédric Reny**

Président Directeur Général

**David Lebec**

Directeur Administratif et Financier

Tél. : +33 (0)4 86 91 42 31

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

<https://www.linkedin.com/pub/david-lebec/43/809/60a>

### GILBERT DUPONT

**Jérôme Guyot**

Listing Sponsor

Tél. : +33 (0)1 40 22 45 87

[jerome.guyot@gilbertdupont.fr](mailto:jerome.guyot@gilbertdupont.fr)