

Custom Solutions dévoile ses ambitions pour 2016

Aix en Provence, le 16 octobre 2013

CUSTOM SOLUTIONS (ISIN : FR0010889386 - Mnémonique : ALSOL) acteur majeur en France de solutions de marketing opérationnel dévoile ce jour sa stratégie pour 2016.

UNE ACTIVITE TOUJOURS TENDUE EN FRANCE

Pour 2013, le groupe maintient ses objectifs avec une légère amélioration de tendance sur le second semestre à la faveur d'une opération d'envergure européenne, mais reste très prudent pour 2014.

Les clients du groupe continuent de subir des baisses de consommation importantes (Télévision, PC, photo numérique, électroménager...) et ne constatent pas à ce jour de reprise en France. La baisse du nombre de commandes prises par le groupe ralentit, mais reste toujours en deçà de 2012, avec une tension sur les prix du fait d'une concurrence accrue. La croissance de la dimension digitale dans les offres marketing permet néanmoins d'augmenter le panier moyen des commandes.

Le groupe pourra compter sur de bons résultats financiers et la contribution de sa filiale Custom Solution Gecip dont l'activité est en légère croissance.

AMBITION POUR 2016 : LE PROJET RIO 2016

Face à un constat de récession durable de la consommation non alimentaire en France, le groupe a décidé de se fixer un nouveau cap pour 2016 au travers d'un projet stratégique appelé RIO 2016.

Le projet RIO 2016 : Rayonner, Internationaliser, Oser

1. Rayonner : Une nouvelle ambition marketing autour du digital web et mobile ;
2. Internationaliser : Un développement commercial en Europe ;
3. Oser : Accélérer fortement les acquisitions.

Ce projet a pour ambition de positionner le groupe comme un acteur incontournable du marketing opérationnel en Europe et de lui donner une nouvelle dimension.

Ainsi, hors acquisitions, le groupe prévoit d'investir par autofinancement près de 2,5 M€ sur les trois prochaines années. Ces investissements porteront essentiellement sur des recrutements de commerciaux en Europe et sur des produits web et mobiles.



3 AXES STRATEGIQUES POUR ATTEINDRE LES AMBITIONS DU GROUPE EN 2016

1. L'innovation marketing
Elle est mise au centre de la stratégie du groupe avec de nouvelles ambitions affichées. Le groupe va investir dans de nouveaux produits innovants et pertinents permettant de renforcer son image premium sur le marché. Le Digital (web et mobile) sera incontournable dans l'avenir et donc en terme d'investissements. Il a déjà enregistré une croissance de 50% ces deux dernières années et ses perspectives sont importantes.
2. Le développement européen
Le groupe investit dans de nouveaux moyens de croissance en France et surtout en Europe. Il annonce la création de sa structure européenne à Londres : Custom Solutions Europe (CSE). Cette filiale sera chargée du développement au Royaume-Uni et en Europe. Le groupe prévoit d'ores et déjà l'ouverture d'au moins 3 bureaux commerciaux supplémentaires en Europe en 2014.
3. La croissance externe
Les acquisitions sont un enjeu stratégique déterminant pour le développement du groupe et vont lui permettre d'atteindre ses ambitions. Le groupe rappelle qu'il dispose d'un niveau de cash important d'environ 12M€, sans aucune dette, lui permettant d'accélérer significativement sa croissance. Le groupe souhaite renforcer ses positions dans le marketing opérationnel, le digital, le CRM et les bases de données. Un mandat de recherche a été signé afin d'accélérer sa mise en œuvre.

PERSPECTIVES

Cédric Reny, Président Directeur Général de CUSTOM SOLUTIONS commente : « *RIO 2016, c'est un grand projet pour notre groupe, certainement le plus important depuis notre création. Il est à la fois ambitieux et cohérent, limpide et structuré, le fruit du travail de toute l'équipe de direction depuis des mois. Depuis son introduction en bourse en 2010, le groupe s'est probablement trop orienté sur des résultats court terme avec une stratégie long terme peu lisible. Il fallait trouver un nouvel élan, une nouvelle ambition, une nouvelle dynamique et s'adapter à la situation actuelle. Nous avons su traverser les crises passées, nous devons adapter notre stratégie. Les étapes sont écrites et les moyens disponibles importants. Je compte également beaucoup sur le levier des acquisitions qui a peu été utilisé, et qui nous laisse une très belle marge de manœuvre. Ce projet devrait changer la dimension de notre groupe d'ici 5 ans, avec des premiers résultats significatifs d'ici 2016. Les équipes sont déjà au travail. Rendez-vous en 2016 !* »

PROCHAIN COMMUNIQUÉ

Chiffre d'affaires annuel 2013

Le 9 décembre 2013

(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 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 **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. : +33 (0)4 86 91 41 43

investisseurs@customsolutions.fr

GILBERT DUPONT

Jérôme Guyot

Listing Sponsor

Tél. : +33 (0)1 40 22 45 87

jerome.guyot@gilbertdupont.fr