

**Chiffre d'Affaires 1<sup>er</sup> semestre 2013 : 9.1 M€ (-32%)**

**Inversion de tendance attendue au 2<sup>ème</sup> semestre**

**Aix en Provence, le 20 mai 2013**

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 2013 (du 1<sup>er</sup> octobre 2012 au 31 mars 2013).

### CHIFFRE D'AFFAIRES DU 1<sup>ER</sup> SEMESTRE 2013

Les chiffres présentés sont extraits des comptes semestriels non audités.

En millions d'euros	S1 2013	S1 2012	Variation 2013/2012
Marketing	5.5	8.0	<b>- 31.2%</b>
<b>% du CA total</b>	<b>60%</b>	<b>60%</b>	
Supply Chain	3.6	5.3	<b>- 32.1%</b>
<b>% du CA total</b>	<b>40%</b>	<b>40%</b>	
Chiffre d'affaires total	9.1	13.3	<b>- 31.6%</b>

Le chiffre d'affaires (CA) du premier semestre de l'exercice 2013 (période du 1<sup>er</sup> octobre 2012 au 31 mars 2013) s'établit à **9.1 M€**, en baisse de **31.6%** par rapport à l'exercice précédent.

L'ensemble des activités Marketing (-31.2%) et Supply Chain (-32.1%) sont impactées par le ralentissement dans les mêmes proportions.

### FORT IMPACT DE LA BAISSSE DES DEPENSES MARKETING DES CLIENTS HIGH TECH

La baisse marquée du CA sur le 1<sup>er</sup> semestre 2013 est supérieure aux attentes. Malgré une relative stabilité du nombre de clients, l'activité a été impactée par un net ralentissement des investissements marketing des clients du Groupe, en particulier pour les marques de grande consommation de produits high tech (produits bruns, informatique, téléphonie mobile...) sur la période de Noël 2012.



L'activité des clients Industrie et Services est restée stable, témoignant de la dynamique de l'équipe commerciale avec un gain net de nouveaux clients qui compense la baisse de CA par client.

Le premier semestre de l'exercice 2012 avait connu une forte croissance (+31%) notamment grâce à une opération d'envergure européenne non récurrente de près de 1,8 million d'euros, qui impacte de façon significative la base de comparaison. Retraitée de cette campagne marketing, la baisse est de 21%.

## FAITS MARQUANTS DU PREMIER SEMESTRE

Malgré le ralentissement constaté, la société continue son plan de développement et adapte sa structure avec :

- la poursuite d'un plan d'économies entrepris il y a un an afin d'ajuster la taille de la structure à la baisse attendue de l'activité,
- le gain de deux clients majeurs en grande consommation venus compenser la perte d'un client historique de la société,
- la croissance des activités digitales,
- la bonne tenue de l'activité de la filiale Custom Solutions Gecip, et
- la recherche soutenue de dossiers de croissance externe.

## PERSPECTIVES POUR LE RESULTAT DU 1<sup>ER</sup> SEMESTRE 2013

Malgré les mesures d'économies entreprises par la société pour anticiper la baisse d'activité, le résultat du premier semestre sera impacté par le repli significatif du CA. Le Groupe pourra néanmoins compter sur la contribution de la société Custom Solutions Gecip qui a été restructurée en 2011/2012 et dont l'activité est restée soutenue avec des coûts fortement réduits.

## PERSPECTIVES POUR 2013

Comme déjà annoncé, CUSTOM SOLUTIONS anticipe une baisse du volume d'affaires en 2013. Cependant, la tendance devrait s'inverser au second semestre, bénéficiant d'une base comparable plus favorable et à la faveur d'une commande d'envergure européenne qui se réalisera au second semestre de l'exercice.

En 2013, le Groupe compte accélérer ses investissements pour son développement à l'international, sur le digital et se concentrer sur son Core Business : le Marketing Opérationnel.

**Cédric Reny, Président Directeur Général de CUSTOM SOLUTIONS** commente : « *Nous avons été plus touchés par la forte baisse de la consommation en France et en Europe sur les produits non alimentaires que ce que nous avons anticipé. Néanmoins, je suis confiant dans l'avenir du Groupe avec une diversification du portefeuille Clients, un développement des activités dans le digital et l'extension à l'international dans les mois et années à venir. Nous poursuivons notre recherche active*



*de cibles de croissance externe avec pour objectif de nous recentrer sur notre activité historique à forte valeur ajoutée : le Marketing Opérationnel. »*

## PROCHAIN COMMUNIQUÉ

**Résultats du 1<sup>er</sup> semestre 2013**

**17 juin 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 16 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 l'exercice clos le 30 septembre 2012., le CA de **Custom Solutions**, en croissance de 11%, a atteint 22,2M€.



Coté sur NYSE Alternext de NYSE 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 41 43

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

### CREDIT DU NORD

**Jérôme Guyot**

Listing Sponsor

Tél. : +33 (0)1 40 22 45 87

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