

CUSTOM SOLUTIONS. Croissance retrouvée dans le marketing opérationnel

MÉDIAS-PUBLICITÉ

L'ACTIVITÉ. Spécialiste du marketing opérationnel, cette société gère des offres promotionnelles avec remboursement différé, contre envoi de preuves d'achat. Les coupons sont traités au Maroc. L'entreprise s'est aussi lancée dans la logistique à valeur ajoutée pour sites d'e-commerce. Les entrepôts sont loués et les transports sous-traités. Le fondateur, en 1997, Patrice Macar, parti ensuite créer Dreamnex, conserve 18,6% du capital de la société, qui est contrôlée à 44,7% par son président, Cédric Rény.

L'ANALYSE. Après le ralentissement de 2008 et 2009, Custom a retrouvé un rythme de croissance des facturations supérieur à 10% sur l'exercice clos fin septembre 2010 (+10,7%, à 15,7 millions d'euros). La direction prévoit aussi plus de 10% de hausse de ses ventes cette année, avec une marge d'exploitation d'au moins 15% contre 14,8% l'an passé (14,1% après participation des salariés). Le rachat en novembre dernier de Cegip apporte une expertise dans le domaine des grands programmes de fidélité, puisque cette société gère la carte Club Total (plus d'un million de porteurs actifs).



D'autre part, le partenariat avec la banque Citi permet de proposer aux marques d'émettre des cartes

bleues personnalisées à leurs couleurs, prépayées et rechargeables pour fidéliser les clients. Ces cartes

sont utilisables partout, contrairement aux chèques-cadeau. **J.-L. C.**

ACHETER

Le cours est tombé sous le prix d'introduction (5,64 € en mai 2010). La capitalisation se limite à 13,5 fois le bénéfice net estimé pour l'exercice en cours (+23,5%, à 2,1 millions d'euros). Un ratio limité compte tenu de la trésorerie nette (9 millions d'euros hors avances de fonds collectées pour les promotions). D'ailleurs, la valeur d'entreprise ne dépasse pas 6,2 fois le résultat d'exploitation estimé pour cette année.

PROCHAIN RENDEZ-VOUS

Chiffre d'affaires semestriel le 7 juin.