

PACA

Le spécialiste du marketing à forte valeur ajoutée technologique pour les marques de grande distribution va coter le quart de son capital. Il entend ainsi renforcer son activité de logistique pour l'e-commerce.

Custom Solutions va lever 7 millions en Bourse

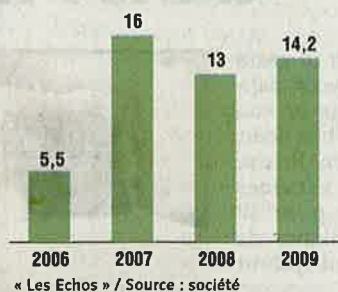
DE NOTRE CORRESPONDANT
À MARSEILLE.

A lors que la Bourse souffle le chaud et le froid, la société Custom Solutions proposera aujourd'hui 27,7 % de son capital sur le marché Alternext pour financer ses développements dans le marketing promotionnel. Créée en 1997, l'entreprise s'est imposée sur les marchés non alimentaires avec des solutions de valorisation multisupports : emballage, audio-tel, SMS, Internet et autres médias. Forte d'une centaine de personnes basées à Aix-en-Provence et au Maroc, elle a traité l'an passé plus de 1,5 million de coupons de réduction et de jeux pour 250 marques de grande distribution dont Sony, Philips, LG ou Orange.

« Le marché de la promotion différenciée se nourrit des innovations du traitement de bases de données », explique Cédric Reny, président cofondateur. Son entreprise compte

Le chiffre d'affaires de Custom Solutions

En millions d'euros



un effectif important d'informaticiens pour imaginer des solutions de gestion complexes d'offres promotionnelles. En quelques semaines, Custom Solutions peut ainsi organiser une opération permettant de gagner une séance vidéo à la demande sur un site dédié pour l'achat de deux packs de bière.

Ce marché couvre 51 % de son activité et lui assure depuis treize ans une croissance ininterrompue et autofinancée. Custom a ainsi réalisé 14,2 millions d'euros de chiffre d'affaires l'an passé (plus du double qu'en 2006), avec une progression de 8,4 %, et dégagé 1,9 million de résultat net. Pour 2010, il prévoit une légère progression assortie d'une marge d'exploitation de 17 % à 2,5 millions d'euros.

Perspectives rentables

L'entreprise couvre aussi les besoins en logistique de ses clients pour conditionner et expédier les produits promotionnels. « Ce marché à haute valeur ajoutée ouvre des perspectives de contrats de plusieurs millions d'euros », précise le patron. En disposant d'une offre organisée dans ce domaine, Custom peut également prétendre traiter les commandes des plates-formes d'e-commerce.

Démarré en 2005, ce métier couvre à présent 36 % de l'activité. Le reste (13 %) occupe une équipe de négociation de licences et de gestion de droits avec les majors pour enrichir un site de contenus vidéo et MP3 proposé en marque blanche pour des opérations de fidélisation, notamment dans la téléphonie mobile.

En cotant son capital, aujourd'hui détenu à 60,4 % par son président et à 39,6 % par le management et un pool de « business angels », Custom Solutions veut gagner la même visibilité que ses concurrents déjà en Bourse. Le groupe espère lever 7 millions d'euros qui lui permettront de doubler ses effectifs et de procéder à une acquisition ciblée. Il vient de signer son premier contrat d'importance pour la prise en charge du traitement des commandes de l'opérateur Futur Telecom sur Internet.

PAUL MOLGA

PICARDIE

Menacé de disparition en 2004, l'ex-Samas récolte les fruits de son rachat par sept de ses cadres dirigeants il y a deux ans. Le groupe améliore ses résultats grâce à sa nouvelle stratégie commerciale.

Le leader du mobilier de bureaux Majencia confirme son redressement