

Le 17 mai 2016, Rousset, France

Chiffre d'affaires S1 2016 : 8,6M€ (-11%)

CUSTOM SOLUTIONS (ISIN : FR0010889386 - Mnémonique : ALSOL) acteur majeur en France de solutions de digital & data marketing annonce ce jour son chiffre d'affaires du premier semestre 2016, clos au 31/03/2016.

CHIFFRE D'AFFAIRES 1^{er} Semestre 2016

Les chiffres présentés sont extraits des comptes semestriels, non audités.

En M€	2016	2015	Variation
Chiffre d'Affaires	8,6	9,7	-11%

Le chiffre d'affaires du premier semestre 2016 (période du 1^{er} octobre 2015 au 31 mars 2016) s'établit à **8,6 M€, en baisse de 11%** par rapport au S1 de l'exercice précédent.

Ce chiffre d'affaires a notamment été marqué par :

- Une baisse importante des remontées de flux des campagnes de Noël 2015 malgré une stabilité du nombre de campagnes signées au 31/12/2015,
- La fin de facturation d'un client historique du groupe sorti en 2015,
- Un effet de base défavorable, le S1 2015 ayant été marqué par d'importantes campagnes non récurrentes chez nos clients en 2016,
- Une hausse des ventes digitales qui, contrairement aux années précédentes, laisse augurer un S2 meilleur que le S1,
- Une forte croissance de la filiale Lojaali dans les pays nordiques.

Cédric Reny, Président Directeur Général de CUSTOM SOLUTIONS commente : « Nous avons été fortement impactés par la baisse des remontées des campagnes de Noël 2015, notamment dans la téléphonie mobile. Notre résultat du 1^{er} semestre en sera forcément affecté. Mais les prises de commandes sont à nouveau en croissance depuis janvier 2016, grâce notamment à nos nouveaux produits digitaux et nous anticipons un second semestre meilleur que celui-ci. Les synergies entre les

filiales s'accélérent également notamment avec la hausse des ventes de solutions d'advocacy marketing, ainsi que la volonté de clients historiques de bénéficier de nos antennes Nordiques. »

PERSPECTIVES : CROISSANCE DES VENTES DIGITALES

Les ventes de plateformes digitales sont en hausse depuis le début de l'exercice, notamment avec le lancement de notre nouvelle plateforme Promoanalytics permettant l'analyse temps réel des données promotionnelles, et l'accélération des ventes de la plateforme d'advocacy marketing Q3.

Le Groupe avait annoncé la hausse des investissements dans les plateformes digitales orientées Big Data. Ces derniers mois, l'accélération des ventes de plateformes a augmenté les synergies avec la solution d'advocacy marketing Q3, notamment sur les offres de remboursement virales, permettant aux marques de diffuser massivement des avis de consommateurs à propos de leurs produits dans le cadre d'une promotion.

La société Q3 suit son plan de marche conformément à sa prévision et souhaite accélérer son développement et enrichir ses équipes, notamment en recrutant des profils R&D, marketing et commerciaux. Le Groupe a décidé de réaffirmer sa confiance dans la stratégie des fondateurs en Q3 en participant à la levée de fonds qui est en cours, étant précisé que cela n'aura pas pour effet de modifier significativement le pourcentage de détention de Q3 par le Groupe.

Le Groupe Custom Solutions entend quant à lui poursuivre et amplifier les synergies et la complémentarité des compétences entre ses filiales et Q3, ainsi que sa stratégie de valorisation de la donnée consommateur en France et en Europe.

Cédric Reny, Président Directeur Général de CUSTOM SOLUTIONS commente : « *Je suis ravi de cette décision. Nous avons fait il y a 3 ans le pari de l'advocacy marketing en investissant dans Q3, et l'enthousiasme de nos clients pour ces solutions prouve que nous avons eu raison. C'est un témoignage de confiance que nous donnons au management de Q3, et une incitation à accélérer encore nos synergies métier. Le succès de nos plateformes nous positionne d'ores et déjà comme un acteur majeur de la promotion de l'ère digitale* »

Bertrand Thomas, Président Directeur Général de Q3 commente : « *2015 a vu la confirmation de l'avènement de notre concept sur le marché, ainsi que la signature de très grandes marques, se traduisant notamment par un bilan à l'équilibre. Q3 amorce maintenant une nouvelle phase d'investissement et de développement de 18 mois qui sera financée par une levée de fonds en cours de réalisation, et dont la première tranche vient d'être finalisée avec CUSTOM SOLUTIONS, notre actionnaire historique et partenaire. »*

PROCHAIN COMMUNIQUÉ

Résultats du S1 2016

14 juin 2016

(Après clôture du marché)

A PROPOS DE CUSTOM SOLUTIONS

Custom Solutions est une société de Digital et Data Marketing basée à Aix-en-Provence, France. Depuis 1997, la société accompagne ses clients dans la conception, le déploiement et l'analyse de campagnes promotionnelles visant à recruter et fidéliser leurs consommateurs, et à motiver leurs équipes commerciales.

Forte de 18 années d'expertise et de pôles de compétences diversifiés, Custom Solutions a acquis une solide notoriété auprès de 300 grandes marques, dont Sony, Michelin, Nokia, Total, Karcher, Butagaz...

En octobre 2013, la société a présenté un plan stratégique sur 3 ans, le projet « RIO 2016 », dont l'objectif est de faire de Custom Solutions un acteur leader du marketing opérationnel et digital en Europe d'ici 2016.

Le projet s'appuie sur 3 leviers stratégiques : la croissance externe, l'innovation marketing et digitale, et le développement à l'international.

C'est dans cette optique que Custom Solutions a acquis dernièrement, en octobre 2015, 40% de la société Highten, spécialisée dans les programmes marketing des réseaux de distribution et lançant une plateforme digitale exclusive sur son marché.

Coté sur Alternext d'Euronext Paris



ISIN : FR0010889386 – Mnémonique : ALSOL
Eligible au PEA-PME

Labellisée « Entreprise Innovante » - BPI France

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

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

<https://fr.linkedin.com/pub/cédric-reny/b7/669/69b>