

Chiffre d'affaires annuel 2014 Custom Solutions

Chiffre d'affaires 2014 en hausse de 9.4% à 19,7 M€
Chiffre d'affaires 2nd Semestre 2014 en hausse de 18% à 10,5 M€

Aix en Provence, le 9 décembre 2014

Custom Solutions (ISIN : FR0010889386 - Mnémonique : ALSOL), acteur majeur en France de solutions marketing innovantes de recrutement, de fidélisation et de stimulation pour les grandes marques, annonce ce jour son chiffre d'affaires annuel pour l'exercice clos au 30 septembre 2014.

Un chiffre d'affaires 2014 de 19,7 M€ (+9.4%)

Chiffres consolidés au 30 septembre 2014, audités

En millions d'euros	Exercice 2014	Exercice 2013	Variation 2014/2013
Marketing	13.1	11.0	+19.1%
% du CA total	66%	61%	
Supply Chain	6.6	7.0	-5.7%
% du CA total	34%	39%	
Chiffre d'Affaires total	19.7	18.0	+9.4%

Le chiffre d'affaires de l'exercice 2014 (période du 1^{er} octobre 2013 au 30 septembre 2014) s'établit à **19,7 M€, en hausse de 9.4%** par rapport à l'exercice précédent.

A périmètre comparable, le CA de l'exercice est stable à 17,9 M€ contre 18 M€ en 2013.

Le second semestre 2014 s'est établi à **10,3 M€, en hausse de 15.7%** par rapport au 2nd semestre 2013.

A périmètre comparable, après une croissance du CA de 3,6% au premier semestre, dû au retour de la croissance organique en marketing opérationnel, le CA du second semestre s'est contracté de 4.7%, impacté par une baisse des 2 activités marketing (-3.3%) et supply chain. (-7.1%)



Le Groupe a retrouvé le chemin de la croissance grâce à 2 acquisitions réalisées à la fin du premier semestre : le groupe marketing français APP (enseigne Flexistart) et l'agence digitale Lojaali en Finlande, qui contribuent pour 1,8 M€ au second semestre, soit 9.1% du CA annuel et 19.7% du CA du 2nd semestre 2014.

Ainsi, le groupe confirme son recentrage sur le marketing puisque les activités logistiques n'ont plus représenté que 33% de l'activité du groupe contre 67% pour les activités marketing, en phase avec les objectifs du projet RIO 2016.

Sur l'exercice 2014, l'activité de Custom Solutions a ainsi été marquée par :

- une **hausse de l'activité marketing de 19.1%**, du fait d'un retour à une stabilité du CA organique et de l'impact sur le second semestre des 2 acquisitions dans le domaine du marketing et du digital,
- une **décroissance de l'activité logistique de 5.7%**, provenant de la baisse d'activité générale des clients du Groupe,
- des difficultés opérationnelles dues au changement d'ERP (démarrage au 1^{er} octobre 2013) ayant pénalisé l'activité commerciale de la société,
- une forte croissance des activités digitales du groupe, notamment grâce au succès de sa plateforme Promoplace avec la signature de plusieurs contrats dont 2 au niveau européen,
- la cession de l'activité logistique (environ 4 M€) réalisée le 1^{er} octobre 2014, le lendemain de la clôture de l'exercice 2014,
- l'ouverture de 5 bureaux commerciaux en Europe, qui porte ainsi, avec l'acquisition de Lojaali, la présence du groupe dans 9 pays européens au 30 septembre 2014.

Perspectives pour l'exercice 2015

Suite à la cession de l'activité logistique « hors marketing » (20% de l'activité 2014 du groupe), le CA 2015 est attendu en baisse. Cependant, l'activité marketing devrait croître, permettant au Groupe de poursuivre sa mutation vers le digital et son recentrage sur son cœur de métier.

L'activité internationale devrait également connaître une croissance avec la signature des premiers contrats en Espagne, Angleterre et Pays Bas, et l'ouverture prévue au Danemark en janvier 2015.

Enfin, le groupe va continuer ses recherches de cibles dans les univers CRM, marketing et digital, et espère compter à nouveau sur ce levier de croissance dans les 12 à 18 mois qui viennent. Les recherches restent très actives.



Cédric Reny, Président Directeur Général de Custom Solutions commente : « *Notre Groupe a connu une année de transformation particulièrement importante avec 2 acquisitions majeures dont une internationale, l'ouverture de 5 bureaux en Europe, la cession de ses activités logistiques et son changement d'ERP. Nous avons ainsi retrouvé le chemin de la croissance et surtout, nous nous sommes recentrés sur notre activité historique, le marketing, en développant fortement nos activités digitales. Ce changement va se consolider en 2015, et nous aider à retrouver une croissance organique plus soutenue d'ici à 2017.* »

PROCHAIN COMMUNIQUE

Résultats de l'exercice 2014

27 janvier 2015

(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 campagnes marketing innovantes et efficaces, de la plus classique à la plus personnalisée, partout en France et en Europe.

Grâce à son offre intégrée, sa capacité d'innovation reconnue et à ses 16 années d'expertise, **Custom Solutions** s'est construit une solide notoriété auprès de **300 clients prestigieux**, dont Danone, Nestlé, Ferrero, Procter & Gamble, Sony, LG, Warner Bros, Orange, Free, Renault ou Total.

La société a annoncé en octobre 2013 un plan stratégique à 3 ans, RIO 2016, dont l'objectif est de faire de Custom Solutions un acteur majeur en Europe du marketing opérationnel. Le projet s'articule autour de 3 axes :

- Les acquisitions externes
- L'innovation dans les nouveaux produits dans le marketing et le digital
- Le développement à l'international

A ce titre, Custom Solutions est entré à hauteur de 25% au capital de la société Q3 qui possède une forte expérience des réseaux sociaux et a développé un logiciel de mobilisation virale des avocats de marque. La société a également acquis 70% du groupe marketing français de solutions packagées APP et 55% de l'agence de promotion finlandaise LOJAALI et son antenne suédoise LOYALTIC.





Coté sur Alternext d'Euronext Paris
ISIN : FR0010889386 – Mnémonique : ALSOL
Labellisé Entreprise Innovante OSEO

CONTACTS

CUSTOM SOLUTIONS

Cédric Reny

Président Directeur Général

David LEBEC

Directeur Administratif et Financier

Tél. : 04 86 91 41 43

investisseurs@customsolutions.fr

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

GILBERT DUPONT

Jérôme Guyot

Listing Sponsor

Tél. : +33 (0)1 40 22 45 87

jerome.guyot@gilbertdupont.fr

