

Résultats annuels 2014

Résultat d'exploitation (REX) : 1,4 M€ (-33.1%)

Résultat courant avant impôts (RCAI) : 2,2 M€ (-21,6%)

Résultat Net avant amortissement des écarts d'acquisition : 1,2 M€ (-37,7%)

Aix en Provence, le 27 janvier 2015

CUSTOM SOLUTIONS (ISIN : FR0010889386 - Mnémonique : ALSOL) acteur majeur en France de solutions de Marketing Opérationnel annonce ce jour son résultat consolidé de l'année 2014 (pour la période du 1^{er} octobre 2013 au 30 septembre 2014).

RESULTATS 2014

Les chiffres présentés sont extraits des comptes annuels audités.

<i>En milliers d'euros</i>	2014	2013	Variation 2014/2013
Chiffre d'affaires	19 727	18 038	+9,4%
Résultat d'exploitation	1 441	2 155	-33,1%
En % du CA	<i>7,3%</i>	<i>11,9%</i>	
Résultat financier	774	670	+15,5%
En % du CA	<i>3,9%</i>	<i>3,7%</i>	
Résultat courant avant impôt	2 215	2 825	-21,6%
En % du CA	<i>11,2%</i>	<i>15,7%</i>	
Résultat exceptionnel	-358	30	n/s
En % du CA	<i>-1,8%</i>	<i>0,2%</i>	
Résultat net avt amort écart acq.	1 227	1 971	-37,7%
En % du CA	<i>6,2%</i>	<i>10,9%</i>	
Amortissement écart acquisition	-719	-	n/s
Résultat sociétés mises en équivalence	-52	-35	48,6%
Résultat net consolidé	456	1 936	-76,4%
En % du CA	<i>2,3%</i>	<i>10,7%</i>	
Intérêts minoritaires	-66	-	
En % du CA	<i>-0,3%</i>		
Résultat net consolidé part du groupe	389	1 936	-79,9%
En % du CA	<i>2%</i>	<i>10,7%</i>	



LE RETOUR A LA CROISSANCE A PESE SUR LA PROFITABILITE

Le groupe a retrouvé la croissance avec un chiffre d'affaires en forte hausse, à 19,7M€ contre 18M€ en 2013, profitant notamment de la consolidation sur 6 mois de ses deux dernières acquisitions, APP et Lojaali.

Le REX s'élève pour l'exercice à 1,4M€, contre 2,2 M€ pour l'exercice précédent, en recul de 33,1%. Cette baisse est la conséquence d'un mix produit défavorable sur l'année 2014, malgré la reprise de la demande marketing, ayant entraîné une baisse de la marge brute à 65% du CA contre 68% l'année précédente. Le REX a également été affecté par des coûts liés au changement d'ERP : ressources IT et consultants mobilisés sur le déploiement, frais d'acquisitions et de déploiement en Europe.

Le résultat financier atteint un niveau historique de 774K€, en hausse de 15,5% par rapport à l'exercice précédent (670K€), grâce une position de trésorerie toujours élevée et une bonne gestion des placements.

Le RCAI se maintient à un niveau élevé de 11,2% du CA et atteint 2,2M€.

Le résultat net s'inscrit en baisse de 38% à 1,2M€, soit 6,2% du CA, impacté notamment par une perte exceptionnelle de 358K€ consécutive à une gestion prudente du risque.

Le résultat net consolidé part du groupe s'élève à 389K€ contre 1 936K€ pour l'exercice précédent. Les principales raisons de cette évolution sont :

- la dépréciation à 100% de la participation détenue dans la société Q3 pour 543K€ (goodwill inclus) ;
- l'amortissement sur 6 mois des goodwill des sociétés nouvellement acquises, APP et Lojaali, pour un total de 175K€.

FAITS MARQUANTS DE L'ANNEE 2014

Avec le retour à la croissance de l'activité au cours de l'année, 2014 a été marquée par :

- La réalisation de deux acquisitions à la fin du premier semestre : le groupe marketing français APP (enseigne Flexistart) et l'agence digitale Lojaali en Finlande, qui ont contribué à l'activité à hauteur de 1,8 M€ au second semestre, soit 9,1% du CA annuel et 19,7% du CA du 2^{ème} semestre 2014. Le groupe confirme ainsi son recentrage sur le marketing, qui a représenté 67% de l'activité du groupe en 2014, contre 33% pour les activités logistiques, en phase avec les objectifs du projet RIO 2016.
- Le démarrage du nouvel ERP en début d'exercice, qui a impacté l'exploitation. Celui-ci est désormais stabilisé et l'arrivée d'un nouveau Directeur des Systèmes d'Information en janvier 2015 va permettre au groupe d'accélérer sa transformation digitale.



- La dépréciation en totalité de la participation détenue dans la société Q3, liée à un besoin de recapitalisation. Malgré un retard dans son plan de développement, la société Q3 montre des signaux d'accélération de son portefeuille de commandes, permettant de confirmer la pertinence de ses produits et la pérennité de son activité.
- La fin de la décroissance de l'activité marketing depuis 2 ans, avec un CA stable sur l'exercice.
- La cession de l'activité logistique au 1^{er} octobre 2014.
- L'expansion de la couverture européenne du groupe.

PERSPECTIVES 2015

En dépit de la cession de l'activité logistique et de ses investissements dans les infrastructures digitales et le développement à l'international, le groupe s'attend à une hausse significative de son résultat net en 2015, dans la mesure où :

- la plus-value de cession de l'activité logistique, réalisée au 1^{er} octobre 2014, sera comptabilisée dans les comptes de l'exercice 2015 ; et
- le groupe anticipe :
 - un retour plus marqué de la croissance organique en marketing, qui devrait lui permettre de retrouver son niveau de marge brute normatif (autour de 68%) ;
 - une meilleure contribution des résultats des filiales (en particulier d'APP) et la consolidation sur une année pleine des résultats des nouvelles acquisitions (contre 6 mois sur l'exercice précédent) ;
 - une légère baisse de ses résultats financiers ; et
 - une meilleure maîtrise de ses coûts (notamment RH).

Enfin, le 9 décembre 2014, Custom Solutions a confirmé son statut d'entreprise innovante en obtenant le renouvellement pour trois ans de sa qualification par Bpifrance.



Cédric Reny, Président Directeur Général de CUSTOM SOLUTIONS commente :

« Compte tenu des éléments exposés ci-dessus, il sera proposé à l'Assemblée Générale des Actionnaires le versement d'un dividende de 0.1€ par action, identique à l'année précédente. Le groupe a vécu une année importante de transformation en 2014, tout en tenant ses objectifs. A titre d'illustration, au 1^{er} octobre 2014, l'activité marketing représentait 90% de notre CA, avec une partie croissante dans le digital, contre 60% un an auparavant. Le développement international est lancé, le nouvel ERP en place, les récentes acquisitions intégrées, le pôle parisien constitué. L'année 2015 devrait permettre un retour à la croissance des résultats, et ce malgré la cession de la logistique et la hausse des investissements dans le digital, moteur de la transformation du groupe et sa croissance. Nous allons également poursuivre nos recherches de cibles afin de renforcer notre objectif de croissance et notre stratégie de déploiement dans le marketing et le digital, en France et également en Europe. »

PROCHAIN COMMUNIQUÉ

Chiffre d'affaires S1 2015

19 mai 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 17 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 au capital à hauteur de 25% 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 de son antenne suédoise LOJALTIC.



Coté sur Alternext d'Euronext Paris
ISIN : FR0010889386 – Mnémonique : ALSOL
Label BPIFRANCE « entreprise innovante »

CONTACTS

CUSTOM SOLUTIONS

Cédric Reny

Président Directeur Général

David Lebec

Directeur Administratif et Financier

Tél. : +33 (0)4 86 91 42 31

investisseurs@customsolutions.fr

GILBERT DUPONT

Jérôme Guyot

Listing Sponsor

Tél. : +33 (0)1 40 22 45 87

jerome.guyot@gilbertdupont.fr