

Le 26 janvier 2016, Rousset, France

RESULTATS ANNUELS 2015

Résultat d'exploitation (REX) : 1 302K€ (-9.6%)

Résultat Net consolidé part du groupe (RNPG) : 513K€ (+31.9%)

CUSTOM SOLUTIONS (ISIN : FR0010889386 - Mnémonique : ALSOL) acteur majeur en France de solutions de digital & data marketing, annonce ce jour son résultat consolidé de l'année 2015 (pour la période du 1^{er} octobre 2014 au 30 septembre 2015).

RESULTATS ANNUELS

Les chiffres présentés sont extraits des comptes annuels audités.

En milliers d'euros	2015	2014	Variation 2015/2014
Chiffre d'affaires	18 494	19 727	-6.2%
Résultat d'exploitation	1 302	1 441	-9.6%
En % du CA	7%	7.3%	
Résultat financier	-153	774	-119.8%
En % du CA	-0.8%	+3.9%	
Résultat courant avant impôt	1 149	2 215	-48.1%
En % du CA	6.2%	11.2%	
Résultat exceptionnel	736	-357	+306.2%
En % du CA	4%	-1.8%	
Résultat net avt amort écart acq.	974	1 227	-20.6%
En % du CA	5.3%	6.2%	
Amortissement écart acquisition	-353	-719	+50.9%
	-1.9%	-3.6%	
Résultat sociétés mises en équivalence	-19	-52	+63.5%
	-0.1%	-0.3%	
Résultat net consolidé	602	456	+32%
En % du CA	3.2%	2.3%	
Intérêts minoritaires	-89	-66	-34.8%
En % du CA	-0.5%	-0.3%	
Résultat net consolidé part du groupe	513	389	31.9%
En % du CA	2.8%	2%	

UNE PROFITABILITE MAINTENUE DANS LA TRANSFORMATION DIGITALE DU GROUPE

Le Groupe a enregistré une baisse de chiffre d'affaires pour l'exercice 2015 de 6.2%. Cependant, à périmètre comparable (retraité de l'activité logistique cédée et du CA du 1^{er} semestre 2015 des acquisitions APP et Lojaali intégrées à partir du 2nd semestre 2014), le CA est stable par rapport à l'exercice précédent.

L'accélération de la transformation digitale et le recentrage sur le marketing permettent une hausse de 2 points de la marge brute, qui remonte à 67%. Le résultat d'exploitation s'établit à 1 302K€, en baisse de 9.6%. Le groupe est toujours impacté par la baisse de ses activités de flux historiques.

Malgré le maintien de son niveau de trésorerie, le résultat financier est pour la première fois exceptionnellement négatif (-153K€) compte tenu de la constatation de moins-values latentes de 973K€ à la date de clôture, dues à certains placements exposés à la volatilité des marchés.

Le résultat exceptionnel est en forte hausse grâce au produit de cession de l'activité logistique. Ce produit génère une participation des salariés aux résultats de 66K€ impactant d'autant le Rex (alors que la participation était nulle en 2014).

L'IS est en forte hausse, du fait de la plus-value de cession de l'activité logistique prise en compte dès le premier euro, l'activité ayant été créée par le Groupe.

Après amortissements des écarts d'acquisition, sociétés mises en équivalence et intérêts minoritaires, le résultat net consolidé part du groupe est en hausse de 31.9%, à 513K€ contre 389K€ en 2014, année impactée par la dépréciation de la participation dans Q3.

FAITS MARQUANTS DE L'EXERCICE 2015

L'exercice 2015, au cours duquel le Groupe a continué son recentrage stratégique sur le marketing et accéléré sa transformation vers le digital, a également été marqué par :

- la baisse continue des flux des marchés historiques (essentiellement l'électronique grand public qui continue sa baisse),
- la fermeture des bureaux en Pologne, Espagne, Italie et Benelux avec une centralisation du suivi commercial en France pour ces pays,
- l'ouverture de la filiale danoise Loyaltic Danemark, détenue à 100% par Lojaali, en janvier 2015,
- une prise de participation dans le capital de Bilendi en juillet 2015 à hauteur de 28,25%,
- une prise de participation au capital d'Incentive Office (Highten) le 30 septembre 2015 à hauteur de 33%, avec une montée à 40% au cours du 1^{er} semestre 2016.
- la participation à l'augmentation de capital de Q3 à hauteur du pourcentage de détention initiale (25%)

- le renouvellement de la qualification « Entreprise Innovante » par Bpi France, en lien avec la politique volontariste d'investissement dans l'innovation du Groupe, et
- le maintien d'un haut niveau de trésorerie à hauteur de 24,6M€ (net de concours bancaires courants mais pas de dettes).

Fort de ces résultats, le Conseil d'administration proposera à l'Assemblée Générale la distribution d'un dividende de 0,10€ par action identique à l'exercice précédent.

LA TENDANCE DEVRAIT S'AMELIORER AU SECOND SEMESTRE 2016

Le groupe, qui a réorganisé ses activités historiques en déployant un plan d'économie de plus de 500K€ de charges RH pour 2016, devrait profiter de gains de nouveaux clients et de ventes additionnelles grâce à ses nouvelles plateformes digitales, dont PromoAnalytics qui a déjà été vendue à plusieurs annonceurs.

Le groupe devrait également bénéficier de la croissance de ses filiales ou participations, notamment Q3 et Lojaali dont les activités sont bien orientées.

De plus, la stratégie de placements financiers a été revue pour assurer une régularité des revenus dans l'avenir en diminuant fortement l'exposition à la volatilité des marchés.

Enfin le groupe confirme sa position dans Bilendi et n'entend pas la faire évoluer au cours des six prochains mois. Le groupe continue en parallèle à faire évoluer son offre sur le Big Data et la valorisation des données collectées.

Cédric Reny, Président Directeur Général de Custom Solutions commente :

« Nous avons tenu les engagements de notre projet RIO 2016 qui devait nous amener en 3 ans à une transformation du groupe vers le digital et un recentrage vers le marketing. Les effectifs IT sont maintenant les plus représentés dans le groupe et notre offre digitale, avec ses nombreux produits, est encourageante. En 3 ans, nous avons cédé notre activité logistique et fait 5 investissements stratégiques qui ont amplifié ce mouvement, tout en gardant une forte capacité d'investissement avec près de 12 M€ de cash net disponible. Malgré la baisse continue de nos activités historiques et l'augmentation de nos investissements digitaux, nous avons su maintenir le niveau de notre CA tout en gardant des cashflows positifs. Nous allons maintenant développer notre stratégie de valorisation de la donnée collectée qui devrait amener le Groupe dans les années qui viennent à une nouvelle phase de croissance. »

PROCHAIN COMMUNIQUÉ

Chiffres d'affaires S1 2016

17 mai 2016

(Après clôture du marché)

www.customsolutions-marketing.com

A PROPOS DE CUSTOM SOLUTIONS

Custom Solutions est une société experte en solutions de digital et data marketing implantée à Aix-en-Provence, Paris et dans les pays Nordiques. Depuis 1997, la société accompagne ses clients dans la conception, le déploiement et l'analyse des données des campagnes promotionnelles visant à recruter et fidéliser leurs clients et consommateurs.

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, Kärcher, Butagaz...

Le groupe a accéléré sa transformation digitale et dispose d'une plateforme digitale unique sur le marché pour accompagner le marketing des grandes marques et améliorer le ROI de leurs investissements promotionnels.

C'est dans cette optique que Custom Solutions a acquis en 2014 70% du groupe marketing français de solutions packagées APP (dont la marque Flexistart), et 55% de l'agence de promotion digitale finlandaise LOJAALI et de son antenne suédoise LOYALTIC.

En 2015, Custom Solutions a également acquis 40% de la société Incentive Office (Highten) et pris une participation de 28,25% dans Bilendi.

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>