

Le 16 juin 2015, Rousset, France

RESULTATS DU 1^{ER} SEMESTRE 2015

Résultat d'exploitation avant participation (REX) : 721K€ (+13.4%)

Résultat Net consolidé part du groupe (RNPG) : 554k€ (+1%)

CUSTOM SOLUTIONS (ISIN : FR0010889386 - Mnémonique : ALSOL) acteur majeur en France de solutions de Marketing Opérationnel annonce ce jour ses résultats consolidés (non audités) pour le premier semestre de l'exercice 2015 (du 1^{er} octobre 2014 au 31 mars 2015).

RESULTATS S1 2015

Les chiffres présentés sont extraits des comptes semestriels non audités.

En milliers d'euros	2015	2014	Variation 2015/2014
Chiffre d'affaires	9 668	9 461	+2.2%
Résultat d'exploit. avant participation	721	636	+13.4%
En % du CA	7.5%	6.7%	
Résultat d'exploit. après participation	507	636	-20.2%
En % du CA	5.2%	6.7%	
Résultat financier	356	551	-35.4%
En % du CA	3.7%	5.8%	
Résultat courant avant impôt	863	1 187	-27.3%
En % du CA	8.9%	12.5%	
Résultat exceptionnel	809	-97	
En % du CA	8.4%	-1.0%	
Impôt sur les sociétés	-889	-357	
Résultat net avt amort écart acq.	783	732	+7.0%
En % du CA	8.1%	7.7%	
Amort. Ecart acquisition	-175	-161	
Résultat sociétés mises en équivalence	-17	-21	
Résultat net consolidé	591	550	+7.5%
En % du CA	6.1%	5.8%	
Intérêts minoritaires	-37		
En % du CA			
Résultat net consolidé part du groupe	554	550	+1%
En % du CA	5.7%	5.8%	

RETOUR A LA CROISSANCE DU RESULTAT D'EXPLOITATION : +13,4% à 721K€

Les résultats du S1 profitent de la croissance de 2.2% du CA et de la hausse de la marge brute de 3 points liée au recentrage stratégique opéré en 2014 : cession des activités logistiques du groupe au 1^{er} octobre 2014 et acquisition des sociétés Securised Guarantee Promotion (SGP, anciennement APP) & Lojaali, consolidées pour la première fois sur un S1. Ce recentrage permet d'afficher un retour à la croissance du résultat d'exploitation qui revient à 7,5% du CA.

Le résultat financier s'établit à 3,7% du CA, en baisse de 20.2%, du fait d'un effet de base défavorable, le S1 2014 ayant été impacté par de fortes plus-values de cessions de produits financiers. Le groupe attend cependant une répartition plus homogène de ses produits financiers entre le S1 et le S2 contrairement à 2014 (71% du résultat financier de 2014 s'était effectué sur le S1).

Le résultat exceptionnel, en forte hausse, s'établit à +809k€ contre -97k€ en 2014. La quasi intégralité du résultat est liée à la cession des activités logistiques. Cette opération a fait ressortir une forte plus-value imposable, ce qui explique la très forte hausse de l'impôt sur les sociétés sur le 1^{er} semestre 2015.

Les amortissements des écarts d'acquisition, ainsi que les résultats des sociétés mises en équivalence sont stables par rapport à 2014 et permettent d'atteindre un résultat net consolidé de 591k€ contre 550K€ en 2014, en hausse de 7.5%

Les intérêts minoritaires correspondent aux sociétés Neodata (45% de part.) SGP (70%) et Lojaali (55%).

Le résultat net consolidé part du groupe ressort ainsi en très légère croissance à 554K€ en 2015, contre 550K€ en 2014, soit une hausse de 1%.

FAITS MARQUANTS DU S1 2015

Le résultat du groupe au 1^{er} semestre a été marqué par :

- La montée de 3 points du taux de MB à 66% (contre 63%) liée au recentrage des activités vers le marketing et la montée en puissance des activités numériques
- La refacturation de factures concernant le repreneur des activités logistiques (retard pris dans les changements d'entité de facturation) ayant impacté à hauteur de 351 k€ les postes « autres produits » et « autres achats et charges externes »
- Une maîtrise de nos charges avec notamment une forte baisse de l'intérim. A périmètre comparable (hors cession logistique), la baisse cumulée des charges de personnel externe est de 11%.
- Le renouvellement de la qualification « Entreprise Innovante » par Bpifrance, ainsi que la validation de nos dépenses et dossier CIR lors du dernier contrôle fiscal, validant ainsi la pertinence des travaux du groupe sur ces domaines.

- Un contexte économique en Europe poussant la BCE à maintenir ses taux d'intérêt à un niveau faible, impactant défavorablement le résultat financier du groupe (baisse constatée de 0.4pt en moyenne sur les produits de placements par rapport à mars 2014).
- La prise en compte de la participation des salariés aux résultats dans le REX pour 214K€ du fait de la cession des activités logistiques
- Une trésorerie toujours élevée de 27,9M€, en hausse par rapport au S1 2014 de 3.9M€ (+16%, impact de la trésorerie des acquisitions et de la cession logistique), renforçant les moyens du Groupe dans ses perspectives de croissance.

PERSPECTIVES 2015

Le Groupe va poursuivre et consolider son recentrage sur le marketing et le digital. Les derniers succès commerciaux auprès des industriels font la démonstration de la pertinence des innovations du Groupe, qui compte aussi accélérer les synergies avec les filiales. Le Groupe continue la réorganisation de ses activités traditionnelles en baisse. Les investissements dans les produits digitaux vont être accélérés pour répondre à la forte demande d'innovation vers le digital demandée par le marché. Ces investissements vont continuer à peser sur le niveau de profitabilité du Groupe à court terme, mais la mutation vers le numérique s'accélère et la croissance des résultats devrait se confirmer pour 2016, en phase avec le projet RIO 2016.

Cédric Reny, Président Directeur Général de Custom Solutions commente :

«Notre métier vit une profonde mutation vers le Big Data et Custom Solutions est au cœur des innovations numériques marketing à succès. Nous allons encore accélérer nos investissements pour gagner en valeur ajoutée tout en réduisant nos charges sur les activités historiques. Notre politique volontariste d'innovations va nous permettre de vivre une transition performante. Le Groupe dispose de moyens financiers augmentés et importants et d'une croissance organique retrouvée. Ces résultats en hausse nous confortent dans la stratégie engagée il y a 2 ans.»

PROCHAIN COMMUNIQUÉ

CA annuel 2015

8 décembre 2015

(Après clôture du marché)

A PROPOS DE CUSTOM SOLUTIONS

Custom Solutions est une société de Marketing numérique et CRM 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, Kärcher, 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 en 2014 70% du groupe marketing français de solutions packagées Securised Guarantee Promotion (SGP, dont la marque Flexistart), et 55% de l'agence de promotion digitale finlandaise LOJAALI et de son antenne suédoise LOYALTIC et cédé ses activités logistiques.

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>

GILBERT DUPONT

Jérôme Guyot

Listing Sponsor

jerome.guyot@gilbertdupont.fr