

Le 8 décembre 2015, Rousset, France

**Chiffre d'affaires 2015 : 18,5M€ (-6,25%)  
En hausse de 1% à périmètre comparable  
Réussite de la transformation digitale**

*CUSTOM SOLUTIONS (ISIN : FR0010889386 - Mnémonique : ALSOL) acteur majeur en France de solutions de digital & data marketing annonce ce jour son chiffre d'affaires annuel pour l'exercice clos au 30 septembre 2015.*

## CHIFFRE D'AFFAIRES DE L'ANNEE 2015

Les chiffres présentés sont extraits des comptes annuels audités :

En M€	2015	2014	Variation
Chiffre d'affaires	18,5	19,7	-6,25%
Périmètre comparable	18,5	18,3	+1,1%

Le chiffre d'affaires de l'exercice 2015 (période du 1<sup>er</sup> octobre 2014 au 30 septembre 2015) s'établit à **18,5 M€, en baisse de 6,25%** par rapport à l'exercice précédent.

Par rapport à l'exercice 2014, on rappellera les évolutions suivantes :

- L'activité Logistique, cédée au 1<sup>er</sup> octobre 2014, n'est plus intégrée dans le CA 2015 alors qu'elle l'était à 100% sur l'exercice 2014 pour un montant d'environ 3,7M€.
- Les sociétés Lojaali et APP, consolidées à partir du 2<sup>nd</sup> semestre 2014, sont consolidées sur l'intégralité de l'exercice 2015.

A périmètre comparable, le chiffre d'affaires 2015 s'établit à 18,5M€, soit un CA en hausse de 1% par rapport à 2014.

Le second semestre 2015 qui intègre à 100% la sortie des activités logistiques sans nouvelles acquisitions consolidées, s'est établi à **8,8 M€, en baisse de 13,8%** par rapport au 2<sup>nd</sup> semestre 2014. Retraité des activités logistiques cédées, le **chiffre d'affaires du S2, 100% Marketing, est en hausse de 1%**.

## UNE TRANSFORMATION DIGITALE ET MARKETING REUSSIE

Comme annoncé dans son projet RIO 2016, le Groupe a opéré et réussi sa transformation digitale et marketing. Les activités logistiques cédées ont été compensées par les acquisitions. Le Groupe a su maintenir son CA organique grâce à ses innovations digitales et marketing et ce, malgré la baisse des flux physiques des clients historiques.

## PERSPECTIVES 2016 ET RESULTATS 2015

Le Groupe continue d'être impacté par la baisse des flux des marchés historiques (essentiellement l'électronique grand public). Les innovations digitales permettent cependant de recruter de nouveaux clients et de proposer de nouveaux services à valeur ajoutée aux clients actuels. Le Groupe s'attend donc à un retour à la croissance organique en 2016 avec des synergies amplifiées entre les filiales notamment avec highten dans laquelle Custom Solutions a pris une participation de 40%.

Bien qu'impactés par la baisse des flux historiques, les résultats 2015 profiteront de la transformation du Groupe vers le digital et le marketing, ainsi que de la sortie des activités logistiques.

Le résultat financier sera exceptionnellement négatif du fait d'une prise en compte de moins-values latentes au 30 septembre 2015, et ce malgré un niveau de trésorerie qui reste élevé. La crainte d'un atterrissage difficile de l'économie chinoise (fin août) ainsi que le scandale Volkswagen (fin septembre) ont contribué à cette forte volatilité des marchés financiers, qui ont cependant rebondi depuis.

Malgré ce résultat financier négatif le groupe s'attend à un résultat net très proche de celui de 2014.

### **Cédric Reny, Président Directeur Général de CUSTOM SOLUTIONS commente :**

*« C'est une transformation digitale et marketing réussie ! Nous l'avions annoncée en 2013 et réalisée avant 2016 : le CA actuel est à 90% marketing et digital contre 60% il y a seulement 2 ans. 5 acquisitions ou prises de participation significatives ont été faites (Q3, Flexistart, Lojaali, Bilendi et highten). Nous réussissons la performance de maintenir le niveau de notre CA organique malgré de fortes baisses de flux non digitaux et la décroissance de nos marchés historiques. Le Groupe va maintenant pouvoir continuer ses projets de valorisation des données collectées pour retrouver la croissance de son chiffre d'affaires. »*

---

## PROCHAIN COMMUNIQUÉ

**Résultats de l'exercice 2015**

**26 janvier 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 en 2015:

- 28.25% de la société cotée sur Alternext Bilendi, spécialisée dans les programmes de fidélité numérique et les panels en ligne.
- 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 – Mnémotique : 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](mailto:investisseurs@customsolutions.fr)

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

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