

CUSTOM SOLUTIONS SA

Société anonyme au capital de 4.899.026 €
Siège Social : 135, avenue Victoire – Z.I. de Rousset-Peynier
13790 ROUSSET
RCS AIX EN PROVENCE B 500 517 776

RAPPORT DU CONSEIL D'ADMINISTRATION SUR LA GESTION DU GROUPE

1. PERIMETRE DU GROUPE

Le périmètre de consolidation comprend les sociétés suivantes :

Sociétés	Forme	Pays d'immatriculation	Pourcentage de détention du capital
CUSTOM SOLUTIONS	S.A.	France	Société mère
CUSTOM SOLUTIONS GECIP	S.A.S.	France	100%
Q3	S.A.S.	France	26.6%
NEO DATA PRODUCTION	Société de droit marocain	Maroc	45%
SGP/FLEXISTART	SAS	France	80%
LOJAALI INTERACTIVE OY	Société de droit Finlandais	Finlande	60.33%
INCENTIVE OFFICE/HIGHTEN	S.A.R.L	France	40.02%

Les états financiers individuels des sociétés du Groupe CUSTOM SOLUTIONS au 30 septembre 2016 ont été établis en conformité avec les normes comptables en vigueur dans leur pays d'activité. Le Groupe applique, pour ses comptes consolidés, les méthodes d'évaluation et les principes de consolidation conformément à l'avis 98-10 du CNC et au règlement 99-02 publié au JO du 31 juillet 1999.

A noter que la société Custom Solutions Europe n'est plus consolidée depuis le 01/10/2015. Il a été en effet décidé d'arrêter prochainement l'activité de cette société qui subsiste uniquement pour les besoins de sa gestion extinctive.

2. ACTIVITÉ ET SITUATION FINANCIERE DU GROUPE CUSTOM SOLUTIONS

2.1 : Exercice social

L'exercice social des sociétés CUSTOM SOLUTIONS, CUSTOM SOLUTIONS GECIP, NEO DATA PRODUCTION, LOJAALI INTERACTIVE OY, SGP et INCENTIVE OFFICE a débuté le 1^{er} octobre 2015 pour se terminer le 30 septembre 2016.

L'exercice social de la société Q3 a débuté le 01 janvier 2016 pour se terminer le 31 décembre 2016.

La société BILENDI a été exclue périmètre de consolidation, le groupe Custom Solutions ne possédant à ce jour pas de contrôle ou d'influence notable sur cette société.

La société Custom Solutions Europe n'est plus consolidée depuis le 01/10/2015. Il a été en effet décidé d'arrêter prochainement l'activité de cette société qui subsiste uniquement pour les besoins de sa gestion extinctive.

2.2 : Activité et évolution des affaires, analyse du résultat

Le chiffre d'affaires de l'exercice 2016 (période du 1er octobre 2015 au 30 septembre 2016) s'établit à 17.9 M€, en baisse de 2.75% par rapport à l'exercice précédent.

Malgré la baisse des flux physiques des clients historiques (dont l'arrêt définitif des flux d'un client sorti en 2015) le groupe a maintenu son chiffre d'affaires, grâce notamment à ses filiales

2.2.1 Evolution du résultat d'exploitation

Le résultat d'exploitation s'élève pour l'exercice à 1.9 M€ contre 1.3 M€ pour l'exercice précédent, soit une hausse de 47%.

Cette évolution est principalement la conséquence des plans d'économies initiés dès le mois d'octobre 2015 par le biais de licenciements économiques, arrêt de sous traitance et d'intérimaires, pour un total de 877K€ (en différentiel par rapport à 2015).

Les sociétés Q3, NEO DATA PRODUCTION et INCENTIVE OFFICE n'impactent pas le résultat d'exploitation puisque mises en équivalence.

2.2.2 Evolution du résultat financier

Le résultat financier s'élève à 444K€ contre -153K€ pour l'exercice précédent, et cela malgré un 1^{er} semestre négatif. Après 1 an de volatilité importante (S2 2015 et S1 2016), les marchés financiers se sont réorientés à la hausse. De nombreux produits ont été vendus, et les fonds réorientés sur des actifs moins volatiles et risqués, de niveau 2 sur l'échelle de risque AMF.

2.2.3 Evolution du résultat exceptionnel

Le résultat exceptionnel s'établit à -1 023K€ contre 736K€ en 2015. On rappellera qu'en 2015 le résultat exceptionnel était impacté de la cession des activités logistiques.

Sur 2016, Il est impacté par le coût des restructurations sur les sociétés Custom Solutions, Custom Solutions Gecip et Incentive Office, mais surtout par la dépréciation de 1M€ du mali technique inscrit au bilan. En effet, le résultat du test de dépréciation effectué, compte tenu d'un business plan en baisse, a conduit à constituer une provision pour dépréciation de 1 M€ sur ce mali.

Suite à une erreur commise par les établissements financiers lors de la valorisation du portefeuille de valeurs mobilières au 30 septembre 2015, il est apparu une insuffisance de provision pour dépréciation qui aurait dû être comptabilisée au 30 septembre 2015. De ce fait, une provision pour dépréciation complémentaire a été enregistrée au 30 septembre 2016 pour

un montant net d'impôt de 147 133 € isolé sur une ligne spécifique du compte de résultat intitulée « correction d'erreur ».

2.2.4 Evolution du résultat net part du groupe

Le résultat net part du groupe s'élève à -954K€ contre 513K€ pour l'exercice précédent.

Les principales raisons à cette évolution, malgré une hausse du résultat d'exploitation, sont, outre un résultat exceptionnel négatif :

- une dépréciation exceptionnelle de l'écart d'acquisition de la société Incentive Office, à hauteur de 420K€. La société a en effet perdu son principal client en 2015.
- un résultat des sociétés mises en équivalence fortement négatif, impacté par les résultats d'Incentive Office notamment.

3. ANALYSE DE L'EVOLUTION DE LA SITUATION FINANCIERE ET DE L'ENDETTEMENT DU GROUPE

3.1 Investissements

L'actif immobilisé passe de 14 650K€ à 12 978K€.

Parmi les hausses significatives on notera :

- La prise de participation dans Incentive Office

Parmi les baisses significatives :

- la dépréciation de 1M€ du mali technique inscrit au bilan ().
- la dépréciation du fonds de commerce GECIP, l'activité du principal client (TOTAL) s'arrêtant au 31/12/2016.
- la dépréciation exceptionnelle de l'écart d'acquisition de Incentive Office pour 420K€.

Il n'y a pas eu d'investissement significatif sur l'exercice clos en 2016 en immobilisations corporelles.

3.2 Flux de trésorerie opérationnel

La trésorerie propre (nette de l'activité commerciale), nette de dettes court terme, est en baisse, passant de 13.2M€ en 2015 à 11.2M€ en 2016.

La capacité d'autofinancement reste positive pour 1 539K€ et est supérieure à celle de 2015. La variation de BFR, positive, ramène les flux d'exploitation à +1 022K€.

Les flux liés aux opérations d'investissements sont négatifs, à hauteur de 835K€, notamment liés à la prise de participation Incentive Office..

Les flux liés aux opérations de financement sont eux aussi négatifs (-1 761K€), la trésorerie étant impactée notamment par des achats d'actions propres pour 568K€ (en vue de l'acquisition externe Advertise Me, actée début octobre 2016 et prévoyant le règlement d'une part du prix en actions Custom Solutions). A noter également des remboursements d'emprunts

contractés pour les acquisitions SGP et Incentive office de 1 680K€.

3.3 Structure financière

Le Groupe CUSTOM SOLUTIONS bénéficie toujours d'une structure financière particulièrement solide. Il continue, afin de bénéficier de conditions de marché propices, de financer ses prises de participation ou acquisitions externes par financement bancaire. Les montants apparaissant en concours bancaires courants correspondent à des autorisations de découvert accordées par les banques, également à des conditions avantageuses.

Les capitaux propres représentent 16 497K€ pour l'exercice 2016 contre 18 291K€ pour l'exercice 2015, la baisse s'expliquant par le résultat (-954K€), les achats d'actions propres (-568k€) et le versement des dividendes (-480k€).

4. PRINCIPAUX RISQUES ET INCERTITUDES

4.1 Risques liés à l'activité de la société

Risques liés à l'évolution du marché : les marchés traditionnels, notamment l'électronique grand public, générateurs de flux, sont toujours en souffrance et en décroissance. Le métier se digitalise. Les prestations « digitales » vendues apportent moins de marges que les flux physiques traditionnels. Le prix plus que la qualité devient l'élément primordial des négociations. Le repositionnement du groupe vers des prestations à plus forte valeur ajoutée, visant à apporter plus d'insight marketing aux clients permettra de pallier cette baisse. La collecte de données ne sera donc plus la cible unique du groupe, mais ne deviendra que l'input de services d'analyses et d'animations des données et des consommateurs, qui permettront aux clients de doper leurs ventes via la compréhension des comportements des participants.

Risques liés aux fluctuations des prix et risques d'approvisionnement : Néant

Délais de paiement clients : Les clients paient leurs factures selon la loi LME, soit 45 jours fin de mois ou 60 jours nets maximum. Quelques clients paient à 30 jours.

4.2 Risques de change

Les risques de change sur les comptes bancaires ouverts à l'étranger dans des devises autre que l'euro sont non significatifs compte tenu des volumes.

4.3 Risques OPCVM

Pas d'investissements en SICAV monétaires en 2016. Les seules enregistrées concernent le solde espèces du contrat de liquidité placés en OPCVM par Gilbert Dupont lorsque ce solde leur semble significatif. Il ne dépasse cependant jamais les 50K€, le contrat de liquidité étant pour sa part limité à 200K€ par décision d'AG. Pour les FCP, voir 4.4 risque de taux.

4.4 Risques de taux

La société a investi dans des placements type produits structurés et fonds obligataires en 2013-2014, abandonnant les DAT classiques et SICAV trop peu rémunératrices. Elle est de ce fait exposée au risque de taux et de crédit propre à ce type d'instrument. De nombreux produits ont été vendus sur l'exercice, suite aux rebonds des marchés, et les fonds ont été réinvestis dans des produits à « risque » 2 sur l'échelle de cotation AMF.

Détail du poste « valeurs mobilières de placement »

Libellé	Valeur Comptable
Produits structurés	4 500 000
Parts sociales de la banque	2 000 100
Obligations	601 275
Actions	562 291
Sicav obligatoires	991 441
Total	8 655 107

4.5 Risques de liquidité

Les investissements financiers étant de courte échéance (1 an à 3 ans), le groupe n'est pas exposé au risque de liquidité. En « bon père de famille » le groupe laisse cependant 20% environ de sa trésorerie sur un compte courant rémunéré, ce qui lui permet une liquidité immédiate. Enfin, les autorisations de découvert négociées auprès des partenaires financiers assurent la liquidité court terme du groupe.

5. Conventions

((a) Conventions réglementées

Les conventions entrant dans le champ d'application des articles L. 225-38 et suivants du Code de commerce, régulièrement autorisées par le Conseil d'Administration au cours de l'exercice clos au 30 septembre 2016 ou conclues antérieurement mais dont les effets se sont poursuivis pendant ledit exercice, sont les suivantes :

Nouvelles conventions autorisées au cours de l'exercice :

- signature le 23 février 2016 d'une convention de vente d'un véhicule entre Custom Solutions SA et Cédric Reny, Président Directeur Général de Custom Solutions ayant permis à Cédric Reny de racheter à titre personnel le véhicule de fonction Renault Espace immatriculé DC 895 AE appartenant à la Société au prix de marché, soit 19 000€.
- signature le 20 juillet 2016 d'une convention de vente d'un véhicule entre Custom Solutions SA et Cédric Reny, Président Directeur Général de Custom Solutions ayant permis à Cédric Reny de vendre son véhicule personnel électrique Renault Zoe immatriculé CZ 667 ZA à la Société au prix de marché, soit 9 900€.

Conventions antérieures qui se sont poursuivies au cours de l'exercice :

- Un bail de location pour une durée de douze années entre la SASU SVIC et la Société conclu le 1er avril 2010 à effet au 1^{er} octobre 2010. Le loyer a été calculé au prix du marché, soit 300.000 euros annuels hors charges hors taxes pour une surface de 3.700 m².
Au cours de l'exercice, le montant des loyers facturés est de 302 826.28 €.

Il n'y a pas eu de charges locatives facturées par la SASU SVIC sur l'exercice, l'ensemble des charges étant réglé par la société directement.
Les taxes foncières facturées sur l'exercice représentent un montant de 32 687 € hors taxes annuel.

La personne intéressée est Cédric RENY qui est à la fois Président du Conseil d'administration de la Société et Président de la SASU SVIC.

(b) Conventions courantes conclues à des conditions normales

- Une convention de trésorerie a été signée entre la Société et sa filiale Néo Data le 1er octobre 2008. Le taux d'intérêt appliqué est calculé sur l'EURIBOR + 1.0%.
- Une convention de trésorerie entre la Société et CUSTOM SOLUTIONS GECIP annulant et remplaçant la précédente conclue le 20 septembre 2011 a été signée le 1^{er} octobre 2014 avec prise d'effet à la même date. Taux d'intérêt annuel appliqué: calculé sur l'EURIBOR 3 mois + 0.7%.
- Un contrat de prestation de services entre CUSTOM SOLUTIONS GECIP et la Société conclu le 20 décembre 2011, dont la rémunération représente un montant fixe mensuel de 8 800€.

La personne intéressée est Monsieur Cédric RENY qui est à la fois Président du Conseil d'Administration de la Société et Président de Custom Solutions Gecip.

- Une convention de trésorerie a été signée entre la Société et sa filiale à 100% Custom Solutions Europe le 1er octobre 2013. Les intérêts appliqués sont calculés au taux annuel d'EURIBOR 3 mois + 0,7%.

Une convention de prestations de services a été signée entre la Société et sa filiale à 100% Custom Solutions Europe le 20 décembre 2013 avec prise d'effet au 1^{er} octobre 2013. Les prestations sont facturées sur la base du prix des prestations facturées par Custom Solutions Europe à ses clients sur lequel est appliqué un taux de remise de 14,5%, porté à 21,5% par un avenant signé le 1^{er} octobre 2014. La remise n'est pas appliquée sur les achats d'affranchissement et de dotations qui sont facturés à l'Euro entre les deux sociétés.

La personne intéressée est Monsieur Cédric RENY qui est à la fois Président du Conseil d'Administration de la Société et Directeur de Custom Solutions Europe Ltd.

- Une convention de trésorerie a été signée entre La Société et sa filiale SGP anciennement dénommée APP le 6 mars 2014. Les intérêts appliqués sont calculés au taux annuel d'EURIBOR 3 mois + 0,7%.
- Une convention de prestations de services entre SGP et la Société a été signée le 6 mars 2014, indiquant que les prestations réalisées par la société sont facturées à la société SGP selon une rémunération fixe mensuelle de 4 200 €.
- Une convention de prestations de service entre la société et SGP a été signée le 1^{er} octobre 2014 à prise d'effet à la même date, indiquant que les prestations réalisées par SGP sont facturées à la société au taux de 350 € par jour travaillé.

La personne intéressée est Monsieur Cédric RENY qui est à la fois Président du Conseil d'Administration de la Société et Président de SGP.

- Une convention de prestations de services entre Lojaali et la Société a été signée le 1^{er}

avril 2014. Les prestations sont facturées selon une rémunération fixe mensuelle de 500 €.

La personne intéressée est Monsieur Cédric RENY qui est Président du Conseil d'Administration de la Société et administrateur de Lojaali.

- Un bail de sous-location avec la filiale Custom Solutions Gecip des locaux loués par Custom Solutions situés au 124 rue de verdun 92800 PARIS a été signé le 02.10.2014.

Le loyer et les charges du bail principal supporté par Custom Solutions est intégralement refacturé aux filiales.

- signature d'une convention de domiciliation de la société INCENTIVE OFFICE dans les locaux loués par CUSTOM SOLUTIONS pour ses filiales SGP et CUSTOM SOLUTIONS GECIP situés au 124 rue de Verdun 92800 PUTEAUX à compter du 1^{er} février 2016, pour une durée d'un an se renouvelant par tacite reconduction moyennant une redevance annuelle forfaitaire de 2 000€ HT.

6. ACTIVITES EN MATIERE DE RECHERCHE ET DE DEVELOPPEMENT

Les frais de recherche et développement comptabilisés au titre de l'exercice clos au 30 septembre 2016 se composent principalement des charges de personnel de l'équipe informatique qui correspondent au temps passé sur les projets identifiés. Les frais de recherche et développement sont enregistrés en charge de l'exercice et ne sont pas immobilisés.

Le montant total des dépenses identifiées en recherche et développement sur l'année civile 2015 est estimé à 626 k€ et est comptabilisé en charges. Un montant de 188 k€, correspondant à 30% des charges dépensées estimées en 2015, a été inscrit en subvention d'exploitation au titre du crédit impôt recherche.

7. FAITS MARQUANTS DE L'EXERCICE

Une baisse importante des remontées de flux des campagnes sur le périmètre historique de Custom Solutions

Des réorganisations RH sur les sociétés Custom Solutions, GECIP, et Incentive Office afin d'adapter l'outil de production à la baisse des flux.

Une contribution aux résultats importante des filiales, notamment GECIP et SGP. Une forte croissance de Chiffre d'Affaires sur le périmètre Nordique.

Une hausse des ventes digitales, notamment de la nouvelle plateforme Promoanalytics mais aussi de la plateforme Q3.

Apport de titres de la société Incentive Office, portant la participation à 40% au 30/09/2016.

Participation à l'augmentation de capital de la société Q3. Entrée de deux nouveaux actionnaires suite à cette augmentation de capital. Participation amenée à 27%.

Participation dans la filiale Nordique Lojaali portée à 60% suite à la sorties d'un actionnaire historique par rachat de ses parts.

Participation dans la filiale SGP (Flexistart) portée à 80%.

Décision de fermeture de la filiale CSE à Londres, qui n'est donc plus consolidée.

8. ÉVÉNEMENTS INTERVENUS DEPUIS LA CLOTURE, EVOLUTION PREVISIBLE DE LA SITUATION ET PERSPECTIVES D'AVENIR

Evènements intervenus depuis la clôture

Arrêt au 31/12/16 du contrat historique avec le groupe TOTAL qui a mis fin à son programme de fidélité à points.

Intégration de la société de Marketing Digital Advertise Me, acquise à hauteur de 55%.

Rachat de titres de la société Incentive Office auprès d'un actionnaire historique, portant la participation de Custom Solutions à 50%.

Cession de la participation dans la filiale Neodata à Casablanca. Le groupe a prolongé son contrat de prestations de traitement de coupons et de développement informatique avec Neodata pour une période d'un an renouvelable.

Deux nouvelles assignations prud'homales sur octobre 2016. La direction considère à ce stade que les demandes ne sont pas fondées.

Evolution prévisible de l'activité

Le Groupe anticipe le retour à une forte croissance en 2017, malgré une décroissance organique des activités historiques.

En effet, le Groupe prévoit :

- les conséquences de l'arrêt au 31 décembre 2016 de son plus gros contrat historique avec le Groupe Total qui a mis fin à son programme de fidélité à points ;
- l'intégration à compter de l'exercice 2016/2017 de la société de Marketing Digital Advertise Me nouvellement acquise (5,4M€ de CA en 2015) ;
- la consolidation de la filiale Incentive Office détenue à 50% depuis le 1er octobre, contre 40% préalablement. Cette dernière sera ainsi en intégration globale en 2017.

APPROBATION DES COMPTES CONSOLIDÉS

Nous vous demanderons, après avoir entendu la lecture du rapport des Commissaires aux Comptes, de bien vouloir approuver les comptes consolidés tels qu'ils vous sont présentés.

Le Président du Conseil d'administration