

Le 19 mai 2015, Rousset, France

**CHIFFRE D'AFFAIRES 1^{er} SEMESTRE 2015 : 9,67M€ (+2,2% vs 2014)
(+1% à périmètre comparable)
Un recentrage du groupe réussi**

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

CHIFFRE D'AFFAIRES DU 1^{er} SEMESTRE 2015

Les chiffres présentés sont extraits des comptes semestriels non audités.

En millions d'euros	S1 2015	S1 2014	Variation 2015/2014
Marketing	7,99	6,04	+32,3%
% du CA total	83%	64%	
Supply Chain	1,68	3,42	-50,9%
% du CA total	17%	36%	
Chiffre d'affaires total	9,67	9,46	+2,2%

Le chiffre d'affaires du premier semestre de l'exercice 2015 (période du 1^{er} octobre 2014 au 31 mars 2015), s'établit à 9,67M€, en hausse de 2,2% par rapport à l'exercice précédent.

Le marketing, cœur de métier du groupe, est en hausse de 32,3%, et représente désormais l'essentiel de l'activité du Groupe avec 83%. A ce titre, les prochaines communications de chiffre d'affaires du groupe ne seront plus détaillées par activité.

UN 1^{ER} SEMESTRE 2015 FORTEMENT IMPACTÉ PAR LE RECENTRAGE STRATEGIQUE DU GROUPE

La forte croissance du marketing, s'explique par la consolidation des 2 acquisitions effectuées le 31 mars 2014 : le groupe français APP (enseigne Flexistart) et l'agence digitale Lojaali dans les pays Nordiques.

La forte baisse de 50,9% de l'activité logistique est consécutive à la cession des activités de logistique. Cette opération a été réalisée le 1^{er} octobre 2014. Elle permet au Groupe de se recentrer sur ses activités marketing et de concentrer ses efforts de management et d'investissement sur l'international et le digital, principaux axes du projet RIO 2016.

L'activité de logistique promotionnelle, attachée au siège social de Rousset (13), et permettant la gestion internalisée d'offres promotionnelles est conservée et ne représente plus que 17% du CA total.

A périmètre comparable, c'est à dire hors logistique cédée et hors acquisitions, le groupe enregistre une croissance organique de 1% sur le S1 2015, grâce notamment à la croissance des activités digitales qui viennent compenser les baisses des activités marketing promotionnelles historiques non digitales.

FAITS MARQUANTS DU PREMIER SEMESTRE

Le CA de ce premier semestre fait ressortir :

- Un recentrage stratégique sur le marketing et le digital avec la cession de la logistique au 1^{er} octobre 2014, qui représentait 2 M€ de CA au S1 2014, compensée par les acquisitions réalisées,
- Une légère croissance de l'activité organique, malgré les difficultés des clients historiques du Groupe notamment dans l'électronique grand public sur des marchés déflationnistes, témoignant de la performance commerciale des équipes et de la pertinence des solutions proposées,
- La bonne croissance de l'international, qui a représenté 8% du CA réalisé au S1 2015 contre 1,5% au S1 2014,
- Des synergies commerciales et opérationnelles avec le groupe APP et Lojaali avec notamment l'ouverture de bureaux parisiens regroupant APP, Custom Solutions Gecip et le pôle développement commercial de Custom Solutions,
- L'ouverture de la filiale danoise Loyaltic Danemark, détenue à 100% par Lojaali, en janvier 2015,
- La fermeture des bureaux en Pologne, Espagne, Italie et Benelux avec une centralisation du suivi commercial en France pour ces pays,
- Le renouvellement de la qualification « Entreprise Innovante » par Bpifrance, en lien avec la politique volontariste d'investissement dans l'innovation du Groupe

PERSPECTIVES 2015

Le CA organique à périmètre comparable devrait rester stable. Le CA total attendu au S2 sera en légère baisse du fait de la cession des activités logistiques, non compensée à date par de nouvelles acquisitions.

Le groupe a accéléré ses investissements dans le digital notamment par un plan ambitieux de recrutement lancé fin 2014 et continue ses recherches de cibles marketing et digitales en France et en Europe.

Cédric Reny, Président Directeur Général de CUSTOM SOLUTIONS commente :

« Le recentrage réussi est une vraie performance des équipes du groupe qui démontre ainsi sa capacité à s'adapter à son marché rapidement avec un recentrage stratégique important qui n'a pas affecté notre volume d'affaires global. Nos activités en Europe ont nécessité un ajustement d'organisation. Elles tirent cependant la croissance, la demande de produits digitaux étant importante. Le potentiel est présent, nos efforts sur l'international restent donc soutenus. La cession de l'activité logistique va nous permettre de concentrer nos moyens humains et financiers sur nos innovations marketing et digitales qui sont d'ores et déjà le relais de croissance du groupe dans un marché traditionnel en baisse. Enfin, nous démontrons notre capacité de consolidation par croissance externe. »

PROCHAIN COMMUNIQUÉ

Résultats du 1^{er} semestre 2015

16 juin 2015

(Après clôture du marché)

A PROPOS DE CUSTOM SOLUTIONS

Custom Solutions est une société de Marketing Opérationnel basée à Aix-en-Provence. 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 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 APP (dont la marque Flexistart), et 55% de l'agence de promotion digitale finlandaise LOJAALI et de son antenne suédoise LOYALTIC.

Coté sur Alternext d'Euronext Paris



ISIN : FR0010889386 – Mnémonique : ALSOL
Eligible au PEA-PME

Labellisée « Entreprise Innovante » - Bpifrance

CONTACTS

CUSTOM SOLUTIONS

Cédric Reny

Président Directeur Général

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

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>

GILBERT DUPONT

Jérôme Guyot

Listing Sponsor

jerome.guyot@gilbertdupont.fr