

Maintien d'une profitabilité élevée en 2013

Résultat net: 1 936K€ (10,7% du CA)

Aix en Provence, le 27 janvier 2014

CUSTOM SOLUTIONS (ISIN : FR0010889386 - Mnémonique : ALSOL) acteur majeur en France de solutions de Marketing Opérationnel annonce ce jour ses résultats annuels consolidés pour l'exercice 2013 (du 1^{er} octobre 2012 au 30 septembre 2013).

RESULTATS ANNUELS 2013

Les chiffres présentés sont extraits des comptes annuels audités.

<i>En milliers d'euros</i>	2013	2012	Variation 2013/2012
Chiffre d'affaires	18 038	22 198	-18.7%
Résultat d'exploitation	2 155	3 315	-35.0%
En % du CA	11.9%	14.9%	
Résultat financier	670	695	-3.6%
En % du CA	3,7%	3,1%	
Résultat courant avant impôt	2 825	4 010	-29.6%
En % du CA	15,7%	18,1%	
Résultat exceptionnel	30	(222)	n/s
En % du CA	0,2%	-1,0%	
Résultat net consolidé	1 936	2 559	-24.3%
En % du CA	10,7%	11,5%	

MAINTIEN D'UNE FORTE PROFITABILITE MALGRE LA BAISSSE ANNUELLE DE CA

Comme annoncé dans nos précédents communiqués, le résultat d'exploitation a été affecté par la baisse de l'activité annuelle, pour s'établir à 2 155K€, soit 11,9% du CA.

Le résultat financier s'établit à 670K€, grâce au maintien d'un niveau élevé de trésorerie (proche de 23 M€) et à une bonne optimisation de placements. Il atteint le niveau record de 3,7% du CA , et ce malgré une provision pour dépréciation de titres de 189K€.

Le résultat exceptionnel s'élève à 30K€ et correspond à des reprises de provisions sur des risques qui ne sont plus avérés.



Le résultat net ressort ainsi à un niveau de profitabilité élevé de 1 936K€, soit une marge nette de 10,7% contre 11,5% sur l'exercice précédent.

FAITS MARQUANTS 2013

En dépit du ralentissement de l'activité constaté au cours du premier semestre 2013, la société a maintenu un niveau de profitabilité élevé, grâce à :

- Un mix produit inchangé, favorable au marketing opérationnel, assurant un taux élevé de marge brute à 66%, identique à 2012,
- Une amélioration de tendance au second semestre 2013 (CA stable contre -31% au 1^{er} semestre), notamment due à la réalisation d'une campagne européenne d'envergure avec l'un de ses principaux clients.
- Une maîtrise des coûts variables, avec une baisse de 14,3% des autres achats et charges externes,
- Une maîtrise des charges RH en baisse de 9,7%, notamment expliquée par une baisse de l'interim de 29,5%,
- Le maintien d'un niveau élevé de trésorerie associé à des placements plus rémunérateurs, permettant de réaliser un résultat financier historique.
- Des investissements sous contrôle, alliant maîtrise de la profitabilité et maintien d'un outil de production efficace.

Dans le cadre de son projet RIO 2016, Custom Solutions, qui vise à devenir un acteur incontournable dans le marketing opérationnel en Europe, a pris une participation de 25% dans la société Q3, spécialiste de l'Advocacy Marketing avec sa plateforme Q3. Un partenariat commercial et marketing a été noué entre les deux sociétés afin de développer des synergies produits et clients. La société confirme ainsi sa volonté de recentrage sur son core business, le Marketing Opérationnel, et en particulier le digital.

Enfin, dans le cadre de l'accélération de son déploiement international, le Groupe rappelle avoir créé sa structure commerciale européenne à Londres, Custom Solutions Europe, et annonce l'ouverture de 3 bureaux commerciaux à Madrid, Stockholm et Amsterdam. Le Groupe compte réaliser d'autres ouvertures au cours de l'année 2014.

PERSPECTIVES 2014

Le Groupe entend poursuivre son développement à l'international et ses investissements dans le digital, tout en continuant son recentrage sur le Marketing Opérationnel.

Pour accélérer son développement, le Groupe est également à la recherche active de cibles dans le marketing et le digital en France et en Europe. Un mandat de recherche a été signé en 2013 afin d'activer ce levier de croissance. Le Groupe rappelle qu'il dispose d'une trésorerie nette lui appartenant de plus de 12M€.



Cédric Reny, Président Directeur Général de CUSTOM SOLUTIONS commente : « Ces résultats sont une performance remarquable compte tenu du fort ralentissement observé cette année en particulier au premier semestre. C'est une belle confirmation de notre modèle économique : les efforts de maîtrise des charges entrepris depuis un an et demi ont permis de maintenir le résultat d'exploitation à hauteur de 11,9% du chiffre d'affaires,, en dépit d'une baisse de 19% du CA. Les efforts de gestion de ces derniers mois couplés aumaintien d'un niveau de cash élevé nous permettent de dégager d'excellents résultats financiers. Ainsi, nous pouvons poursuivre nos investissements à l'international et accélérer nos projets de croissance externe. Une nouvelle dynamique commerciale, portée par le redéploiement de notre force de vente en France fin 2013 et l'ouverture de nos bureaux commerciaux en Europe, nous permet d'envisager sereinement l'année 2014, après une stabilisation du CA sur le second semestre . Les équipes sont mobilisées à 100% sur le projet RIO 2016, afin de faire de Custom Solutions un acteur majeur du Marketing Opérationnel en Europe à l'horizon 2016.»

PROCHAIN COMMUNIQUÉ

Chiffre d'affaires 1^{er} semestre 2014

19 mai 2014

(Après clôture du marché)



A PROPOS DE CUSTOM SOLUTIONS

Créée en 1997, Custom Solutions est un acteur majeur en Solutions de Marketing Opérationnel. La société accompagne ses clients dans le développement de leurs ventes, l'acquisition et la fidélisation de leurs consommateurs et la motivation de leurs réseaux commerciaux en concevant et déployant des campagnes marketing innovantes et efficaces, de la plus classique à la plus personnalisée, partout en France et en Europe.

Grâce à son offre intégrée, sa capacité d'innovation reconnue et à ses 16 années d'expertise, **Custom Solutions** s'est construit une solide notoriété auprès de **400 clients prestigieux**, dont Danone, Nestlé, Ferrero, Procter & Gamble, Sony, LG, Warner Bros, Orange, Free, Renault ou Total.

La société a annoncé en 2013 son plan stratégique à 3 ans, RIO 2016, dont l'objectif est de faire de Custom Solutions un acteur majeur en Europe du marketing opérationnel. Le projet s'articule autour de 3 axes :

- Les acquisitions externes
- L'innovation dans les nouveaux produits dans le marketing et le digital
- Le développement à l'international

A ce titre, Custom Solutions est entré au capital de la société Q3 en juillet 2013, à hauteur de 25%. Q3 possède une forte expérience des réseaux sociaux et a développé un logiciel de mobilisation virale des avocats de marque sous la marque éponyme Q3.



Coté sur NYSE Alternext de NYSE Euronext Paris
ISIN : FR0010889386 – Mnémonique : ALSOL

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

GILBERT DUPONT

Jérôme Guyot
Listing Sponsor
Tél. : +33 (0)1 40 22 45 87
jerome.guyot@gilbertdupont.fr