

## **CUSTOM SOLUTIONS SA**

**Société anonyme au capital de 4.863.050 €**  
**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 :

<b>Sociétés</b>	<b>Forme</b>	<b>Pays d'immatriculation</b>	<b>Pourcentage de détention du capital</b>
<b>CUSTOM SOLUTIONS</b>	S.A.	France	Société mère
<b>CUSTOM SOLUTIONS GECIP</b>	S.A.S.	France	100%
<b>CUSTOM SOLUTIONS EUROPE</b>	LIMITED COMPANY	UK	100%
<b>Q3</b>	S.A.S.	France	25%
<b>NEO DATA PRODUCTION</b>	Société de droit marocain	Maroc	45%
<b>APP</b>	SAS	France	70%
<b>LOJAALI INTERACTIVE OY</b>	Société de droit Finlandais	Finlande	55%

Les états financiers consolidés du Groupe CUSTOM SOLUTIONS au 30 septembre 2014 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.

#### **2. ACTIVITÉ ET SITUATION FINANCIERE DU GROUPE CUSTOM SOLUTIONS**

##### **2.1 : Exercice social**

L'exercice social des sociétés CUSTOM SOLUTIONS, CUSTOM SOLUTIONS GECIP, CUSTOM SOLUTIONS EUROPE et NEO DATA, a débuté le 1<sup>er</sup> octobre 2013 pour se terminer le 30 septembre 2014.

L'exercice social de la société Q3 a débuté le 01 janvier 2014 pour se terminer le 31 décembre 2014.

L'exercice social des sociétés APP et Lojaali a débuté le 01/01/2014 pour se terminer le 30/09/2014. En effet ces deux nouvelles acquisitions ont vu leur date d'arrêté fiscal modifiée au 30/09 au lieu du 31/12.

On notera que les sociétés APP et Lojaali sont consolidées en compte de résultat à partir du 1<sup>er</sup> avril 2014, soit sur une durée de 6 mois.

## **2.2 : Activité et évolution des affaires, analyse du résultat**

Le chiffre d'affaires de l'exercice 2014 (période du 1<sup>er</sup> octobre 2013 au 30 septembre 2014) s'établit à **19,7 M€**, en hausse de **9.4%** par rapport à l'exercice précédent.

A périmètre comparable, le CA de l'exercice est stable à 17,9 M€ contre 18 M€ en 2013.

Le second semestre 2014 s'est établi à **10,3 M€**, en hausse de **15.7%** par rapport au 2<sup>nd</sup> semestre 2013.

A périmètre comparable, après une croissance du CA de 3,6% au premier semestre, dû au retour de la croissance organique en marketing opérationnel, le CA du second semestre s'est contracté de 4.7%, impacté par une baisse des 2 activités marketing (-3.3%) et supply chain. (-7.1%)

Le Groupe a retrouvé le chemin de la croissance grâce à 2 acquisitions réalisées à la fin du premier semestre : le groupe marketing français APP (enseigne Flexistart) et l'agence digitale Lojaali en Finlande, qui contribuent pour 1,8 M€ au second semestre, soit 9.1% du CA annuel et 19.7% du CA du 2<sup>nd</sup> semestre 2014.

Ainsi, le groupe confirme son recentrage sur le marketing puisque les activités logistiques n'ont plus représenté que 33% de l'activité du groupe contre 67% pour les activités marketing, en phase avec les objectifs du projet RIO 2016.

Sur l'exercice 2014, l'activité de Custom Solutions a ainsi été marquée par :

- une **hausse de l'activité marketing de 19.1%**, du fait d'un retour à une stabilité du CA organique et de l'impact sur le second semestre des 2 acquisitions dans le domaine du marketing et du digital,
- une **décroissance de l'activité logistique de 5.7%**, provenant de la baisse d'activité générale des clients du Groupe,
- des difficultés opérationnelles dues au changement d'ERP (démarrage au 1<sup>er</sup> octobre 2013) ayant pénalisé l'activité commerciale de la société,
- une forte croissance des activités digitales du groupe, notamment grâce au succès de sa plateforme Promoplace avec la signature de plusieurs contrats dont 2 au niveau européen,
- la cession de l'activité logistique (environ 4 M€) réalisée le 1<sup>er</sup> octobre 2014, le lendemain de la clôture de l'exercice 2014,

### **2.2.1 Evolution du résultat d'exploitation**

Le résultat d'exploitation s'élève pour l'exercice à 1.44M€ contre 2.16 M€ pour l'exercice

précédent, soit une baisse de +33.1%.

Cette évolution est principalement la conséquence de la baisse du résultat d'exploitation de Custom Solutions enregistrée sur l'exercice.

Les nouvelles acquisitions ont un impact positif sur le résultat d'exploitation, et contribuent à amortir la perte de Custom Solutions Europe, société londonienne nouvellement créée, abritant le développement international.

Les sociétés Q3 et NEODATA n'impactent pas le résultat d'exploitation puisque mises en équivalence.

## **2.2.2 Evolution du résultat financier**

Le résultat financier s'élève à 774K€ contre 670K€ pour l'exercice précédent, soit une hausse de 15.5%. Le BFR reste sous contrôle, notamment en termes de règlements clients, suivi au plus près.

Les placements ont évolué : les obligations et produits structurés ont été préférés aux SICAV et DAT dont les taux se sont effondrés.

La gestion de trésorerie s'est faite sur 2014 quotidiennement, permettant une bonne optimisation des excédents de trésorerie sur un compte courant rémunéré à la Caisse d'Epargne.

## **2.2.3 Evolution du résultat net part du groupe**

Le résultat net s'élève à 389K€ contre 1 936K€ pour l'exercice précédent, soit une baisse de 79.9%.

Les principales raisons à cette forte baisse sont les suivantes :

- la baisse du résultat d'exploitation de Custom Solutions. Cette baisse est la conséquence d'un mix produit défavorable sur l'année 2014, ou des achats de dotations ont contribué à la génération de CA à faible marge. Ces achats de dotations expliquent la forte inflation du poste achats de matières premières. Les difficultés liées au démarrage de l'ERP ont également contribué à la baisse du résultat d'exploitation (ressources IT, CDI et consultants mobilisées sur le démarrage).

- un résultat exceptionnel à -357K€, impacté notamment par une gestion prudente des risques.

- la dépréciation à 100% de la participation de Q3 pour 543K€ (goodwill inclus)

- l'amortissement sur 6 mois des goodwill des sociétés nouvellement acquises, APP et Lojaali, pour un total de 175k€.

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

### **3.1 Investissements**

L'actif immobilisé passe de 7 965k€ à 11 131K€, la forte inflation étant uniquement liée aux écarts d'acquisitions d'APP et Lojaali.

### **3.2 Flux de trésorerie opérationnel**

Au 30 septembre 2014, la trésorerie nette s'établit à 24.03 M€ contre 22.04 M€ l'année

précédente. La trésorerie propre est quant à elle en hausse, passant de 12M€ en 2013 à 13.1M€ en 2014.

Cette augmentation de la trésorerie comparée à 2013 est notamment liée à des flux de trésorerie d'exploitation en hausse (800k€) mais aussi de financement (prêt contracté sur 29 mois pour financer l'acquisition du groupe APP).

La variation de BFR, stable, permet de conserver intacte la génération de cash via la marge brute d'autofinancement.

### **3.3 Structure financière**

Le Groupe CUSTOM SOLUTIONS bénéficie d'une structure financière particulièrement solide. Afin de bénéficier de conditions de marché propices, le groupe a souscrit un emprunt de 3 000k€ pour financer ses acquisitions. Emprunt amortissable sur 29 mois. Les montants apparaissant en concours bancaires courants correspondent à des autorisations de découvert accordées par les banques.

Les capitaux propres représentent 18 563 640 € pour l'exercice 2014 contre 18 183 364 € pour l'exercice 2013 ;

## **4. PRINCIPAUX RISQUES ET INCERTITUDES**

### **4.1 Risques liés à l'activité de la société**

Risques liés à l'évolution du marché : après un recul en 2013, la société a vu son marché « core business » se stabiliser dans un premier temps, et repartir légèrement à la hausse ensuite. La stagnation de la consommation des produits non alimentaires en France, mais également des dépenses marketing des industriels du secteur, notamment dans l'électronique Grand Public, restent toujours d'actualité. La croissance constatée dans le métier du marketing en 2014 est ainsi le fruit d'opportunités que le groupe a su saisir au bon moment, en adaptant son offre au client et ces moments de difficultés économiques, en France comme en Europe. La reprise de la croissance de l'activité est très fortement corrélée à la reprise de la croissance de la France et de la zone EURO, les budgets marketing étant les premiers réduits en tant de crise.

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 payent 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 significatifs en OPCVM en 2014. Les seuls enregistrés 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.

### **4.4 Risques de taux**

La société a réorienté ses placements vers des obligations et produits structurés, abandonnant les DAT classique et SICAV trop peu rémunératrices. Elle est de ce fait exposée au risque de

taux et de crédit propre à ce titre d'instrument. Des instruments de couverture de taux sont cependant utilisés en fonction du contexte de marché. Des DAT progressifs souscrits avant la forte baisse des taux permet d'obtenir également des rendements « hors marché ».

#### **4.5 Risques de liquidité**

Les investissements financiers effectués étant essentiellement des obligations et des produits structurés 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 15% 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 définitivement 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 2014 ou conclues antérieurement mais dont les effets se sont poursuivis pendant ledit exercice, sont les suivantes :

**Nouvelles conventions autorisées au cours de l'exercice : Aucune**

#### **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<sup>er</sup> 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 m<sup>2</sup>.

Au cours de l'exercice, le montant des loyers facturés est de 309 189.54€ .

Il n'y a pas eu de charges locatives facturées par la SASU SVIC sur l'exercice, l'ensemble des charges étant réglées par la société directement.

Les taxes foncières facturées sur l'exercice représentent un montant de 31 812 euros 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.

- 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%.

La personne intéressée était Monsieur Madjid Rouar qui était en 2008 Directeur Général de la Société et Président Directeur Général de NEO DATA. Il est à noter que Monsieur Rouar a quitté ses fonctions chez NEO DATA durant l'exercice 2013.

#### **(b) Conventions courantes conclues à des conditions normales**

- La prolongation du contrat commercial de prestations logistiques entre la Société et DNXCORP a été signée le 28 décembre 2010, le nouveau contrat prenant effet le 1er janvier 2011 pour une durée de 3 ans. Les prix pratiqués sont ceux du marché après mise en concurrence. Il est à noter que Monsieur Macar, PDG de DNXCORP, a quitté ses fonctions d'administrateur de Custom Solutions le 20 décembre 2012.

- Une convention de trésorerie entre la Société et CUSTOM SOLUTIONS GECIP conclue le 20 septembre 2011. Taux d'intérêt appliqué: calculé sur l'EURIBOR + 1.0%.
- Un contrat de prestation de service entre CUSTOM SOLUTIONS GECIP et la Société conclu le 20 décembre 2011, dont la rémunération représente un montant fixe mensuel de 8800€.
- 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<sup>er</sup> 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%. La remise n'est pas appliquée sur les achats d'affranchissement et de dotations qui sont facturés à l'Euro l'Euro entre les deux sociétés.
- Une convention de trésorerie a été signée entre La Société et sa filiale APP le 6 mars 2014. Les intérêts appliqués sont calculés au taux annuel d'EURIBOR 3 mois + 0,7%.

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

- Une convention de prestation de services entre APP et la Société a été signée le 6 mars 2014. Les prestations sont facturées selon une rémunération fixe mensuelle de 4200 €.

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

- Une convention de prestation de services entre Lojaali et la Société a été signée le 1<sup>er</sup> 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.

- Conformément à l'accord de cession du fonds de commerce GECIP signé entre les sociétés DDB et CUSTOM SOLUTIONS GECIP le 12/10/2010, cette dernière a procédé au dernier versement au cessionnaire d'un complément de prix d'un montant de 120.000 euros sur l'exercice.

## **6. ACTIVITES EN MATIERE DE RECHERCHE ET DE DEVELOPPEMENT**

Les frais de recherche et développement comptabilisés au titre de l'exercice fiscal clos au 30 septembre 2014 se composent principalement des charges de personnel 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 2013 s'élève à 120 048 € et sont comptabilisées en charges.

A ce titre, un montant de 36 014 correspondant à 30% des charges dépensées en 2013, a été inscrit en crédit impôt recherche dans le résultat fiscal 2014.

## 7. FAITS MARQUANTS DE L'EXERCICE

- 2 acquisitions significatives venant consolider le compte de résultat. Le groupe APP spécialisé dans la conception et la gestion d'offres promotionnelles marketing au forfait, ainsi que la société finlandaise de marketing digital Lojaali (ainsi que sa filiale suédoise Loyaltic). Consolidation des comptes de résultats au 1<sup>er</sup> avril 2014.
- Initialement constitué de 4 sociétés (SGP, START, APP et Flexistart), le groupe APP a fait l'objet d'une « Transmission Universelle de Patrimoine » fin septembre à des fins de lisibilité des comptes et de simplification administrative. La société absorbante APP, a été renommé en SGP et a vu son exercice fiscal désormais fixé au 30/09.
- La fin de la décroissance de l'activité marketing depuis 2 ans avec un CA en légère hausse sur l'exercice
- Un focus important a été mis sur la réduction des dépenses afin de maintenir la rentabilité, mais aussi, d'un point de vue opérationnel par un suivi encore plus précis d'indicateurs de productivité.
- Le démarrage du nouvel ERP en début d'exercice, qui a impacté l'exploitation. Celui-ci est maintenant stabilisé et l'arrivée d'un nouveau Directeur des Systèmes d'Information en janvier va permettre au groupe d'accélérer sa transformation digitale.
- La dépréciation de la prise de participation de Q3 pour 100% soit 500K€ du fait d'un besoin de recapitalisation. Malgré ce retard dans son plan de développement, la société Q3 montre des signaux d'accélération de son portefeuille de commandes lui permettant de confirmer la pertinence de ses produits et une pérennité de son activité.

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

### Evènements intervenus depuis la clôture

- En date du 1er octobre 2014, l'activité « logistique » a été filialisée et a fait l'objet d'un apport partiel d'actif à la société AXE SOLUTIONS, créée à cet effet.

L'intégralité des titres de la société AXE SOLUTIONS a été cédée à la société AXE LOGISTICS en date du 1er octobre 2014.

Comptablement, cette cession sera imputée sur l'exercice 2015.

- En mai 2010, Custom Solutions avait obtenu pour une durée de trois ans le label « entreprise innovante » décerné par OSEO, devenu aujourd'hui Bpifrance.

Le 9 décembre 2014, Custom Solutions a confirmé son statut d'entreprise innovante en obtenant la reconduction de cette labellisation pour les trois prochaines années.

Ce sont notamment les innovations liées à la prédiction des comportements consommateurs dans le cadre d'offres promotionnelles, mais également les innovations produits telles que la plateforme marketing CRM Promoplace, qui ont permis d'obtenir le renouvellement de cette qualification et de confirmer ainsi la possibilité pour les Fonds Communs de Placement pour l'Innovation (FCPI) d'investir dans le capital de Custom Solutions et pour leurs souscripteurs de profiter des avantages fiscaux correspondants.

- Le Groupe a également finalisé le renforcement de son pôle parisien, avec le regroupement dans des locaux situés à Puteaux (92) des filiales Custom Solutions

Gecip et APP (S.G.P./Flexistart), ainsi que d'une partie des équipes commerciales du siège, qui sont renforcées à cette occasion. Cette nouvelle implantation a pour ambition de dynamiser les synergies entre les sociétés du Groupe et d'affirmer sa présence commerciale sur Paris, principal centre de décision de ses clients et prospects en France.

- La première année à l'international, via la filiale en UK, Custom Solutions Europe fut consacrée à la prise de connaissance du marché. L'analyse de la première année permettra au groupe d'ajuster en 2015 la stratégie par pays : acquisition externe, développement d'une équipe plus importante et structurée ou arrêt. Les enseignements sont en cours d'analyse.  
Les pays Nordics (Finlande, Suède) sont sur une bonne dynamique de croissance, avec une structure efficace et en place. L'ouverture du Danemark est en cours sur janvier 2015, via une filiale rattachée à Lojaali.

### Evolution prévisible de la situation

Suite à la cession de l'activité logistique « hors marketing » (20% de l'activité 2014 du groupe), le CA 2015 est attendu en baisse. Cependant, l'activité marketing devrait croître, permettant au Groupe de poursuivre sa mutation vers le digital et son recentrage sur son cœur de métier.

Le groupe va continuer ses recherches de cibles dans les univers CRM, marketing et digital, en France et à l'étranger, et espère compter à nouveau sur ce levier de croissance dans les 12 à 18 mois qui viennent. Les recherches restent très actives.

Après une phase de prise de connaissance des sociétés APP et Lojaali, des synergies sont à l'ordre du jour sur l'exercice 2015 :

- Synergies commerciales en orientant chaque demande client sur la filiale la plus adaptée en fonction de son produit et de ses spécificités
- Synergies de production via l'optimisation des moyens utilisés (notamment services fonctionnels)
- Apport de méthodologie et de process à Lojaali en terme d'approche clientèle « grands comptes », afin de développer le business « Nordics » avec les grandes enseignes déjà clientes de Custom Solutions

## **APPROBATION DES COMPTES CONSOLIDES**

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