

A group of business professionals in a meeting. An older man in a suit is looking at a laptop. A woman with curly hair is smiling and looking at the laptop. A younger man is also looking at the laptop. The scene is brightly lit, suggesting a modern office environment.

Résultats annuels 2018

20 FEVRIER 2019

solocal

Avertissement

Le présent document contient des déclarations à caractère prospectif. Celles-ci ne constituent pas des prévisions au sens du Règlement (CE) n°809/2004, et ont trait aux attentes, croyances, projections, projets et stratégies futurs, événements ou tendances anticipées et expressions similaires concernant des questions qui ne sont pas des faits historiques. Les déclarations prospectives sont fondées sur les croyances, hypothèses et attentes actuelles concernant la performance future de la Société, et prennent en compte toutes les informations actuellement disponibles. Les informations et déclarations prospectives ne constituent pas des garanties de performance future et sont soumises à différents risques et incertitudes, la plupart étant difficiles à prévoir et généralement hors du contrôle de la Société. Les risques et incertitudes incluent ceux cités ou identifiés à la section 2 « Facteurs de risque » du document de référence de SoLocal Group déposé le 26 avril 2018 auprès de l'Autorité des Marchés Financiers (AMF). Les facteurs importants susceptibles d'entraîner un écart substantiel entre les résultats effectifs et les résultats attendus exprimés par les déclarations prospectives, comprennent entre autres : les effets de la concurrence, le niveau d'utilisation des supports, le succès des investissements du Groupe en France et à l'étranger et les effets de la conjoncture économique. SoLocal Group, ses filiales, ses administrateurs, ses conseils, ses salariés et ses représentants déclinent expressément toute responsabilité pour ces énoncés prospectifs.

Les déclarations prospectives contenues dans le présent document sont valables uniquement à la date de rédaction du document. SoLocal Group ne s'engage à mettre à jour aucune de ces déclarations pour tenir compte des événements ou circonstances qui se produiraient après la date dudit document ou pour tenir compte de la survenance d'événements non prévus.

Toutes les données comptables sur une base annuelle sont présentées sous forme d'informations consolidées auditées mais toutes les données comptables sur une base trimestrielle sont présentées sous forme d'informations consolidées non auditées. Dans la présentation de ses résultats et dans son communiqué, Solocal isole la dynamique des activités poursuivies de celle des activités cédées. Les indicateurs de performance financière sont commentés sur le périmètre des activités poursuivies. Les éléments financiers présentés pour l'année 2017 et le T4 2017 sont révisés à la lumière du périmètre 2018 des activités poursuivies. Les montants présentés dans ce document peuvent ne pas s'additionner en raison des arrondis.

Tous les indicateurs et données de nature financière sont publiés en détail dans le rapport des Comptes consolidés au 31 décembre 2018, disponible sur www.solocal.com (Espace Investisseurs et actionnaires).

Messages clefs

- **Stabilisation de l'EBITDA récurrent¹** 2018
- **Réduction drastique de la base de coûts vs. 2017** : -60 m€¹ dès 2018
- **Transformation profonde** amorcée en 2018
 - Réorganisation très rapide
 - Repositionnement de l'offre
 - Vers l'excellence opérationnelle sur le plan commercial
- **Flux de trésorerie récurrents en croissance et situation de trésorerie préservée** malgré les décaissements liés au plan de transformation
- **Perspectives 2019** : retour en 2019 à la croissance des ventes Digital¹ et à la croissance modérée de l'EBITDA récurrent¹
- **Liquidité confirmée** par la mise en place d'une facilité de crédit renouvelable et d'une ligne de fonds de roulement

EBITDA récurrent¹ stable en 2018 malgré la baisse du chiffre d'affaires

En millions d'euros	2017 ²	2018	Variation
• Chiffre d'affaires Digital	593	571	-3,7%
• Chiffre d'affaires Imprimés	135	98	-27,1%
CA des activités poursuivies	728	669	-8,0%
• Charges externes nettes récurrentes	(191)	(192)	+0,7%
• Frais de personnel récurrents	(367)	(306)	-16,5%
EBITDA récurrent	170	171	+0,5%

- **Stabilisation de l'EBITDA récurrent¹ 2018** après 9 années de décroissance : 171 m€ en 2018 vs. 170 m€ en 2017²
- **Croissance de +8,5% de l'EBITDA récurrent¹ – Capex¹**
- **Des charges en baisse significative**

Une transformation rapide et en profondeur qui a déstabilisé l'activité du T3 et du T4 2018¹

En millions d'euros	T4 2017 ²	T4 2018
Ventes – Digital	183	139
<i>Variation</i>		-24,1%
Carnet de commandes – Digital	394	352
<i>Variation</i>		-10,7%
Chiffre d'affaires – Digital	152	139
<i>Variation</i>		-8,7%
Chiffre d'affaires – Total	183	160
<i>Variation</i>		-12,9%
Ventes en mode abonnement (en % du total des ventes) ³	13,9%	15,7%
<i>Variation</i>		+1,8 pts

- Env. 1 000 départs, très rapides, dont env. 400 au sein de la force de vente...
- ... alors que l'organisation commerciale était encore figée dans des schémas de fonctionnement anciens (BU) et peu efficaces
- Décroissance des ventes Digital : -24% au T4 2018 vs. T4 2017
 - 139 m€ de ventes Digital au T4 2018 vs. 98 m€ au T3 2018
- 16% des ventes 2018 et 18% des ventes Digital 2018 en abonnement³

¹ Activités poursuivies

² Retraité sous la norme IFRS 15

³ Périmètre hors filiales non significatives représentant 92% du chiffre d'affaires total

Une réduction drastique de la structure de coûts fixes dès 2018

En millions d'euros	2017 ^{1,2}	2018 ¹
Chiffre d'affaires	728	669
• Coûts variables	(68)	(74)
• Coûts fixes	(489)	(424)
Total charges récurrentes	(557)	(498)
EBITDA récurrent	170	171

- **Env. 60 m€¹ de réduction de coûts dès 2018**
 - Réduction significative de la base de coûts fixes
 - Economie de charges récurrentes de frais de personnel
- **1 000 départs effectifs dès 2018** dans le cadre du projet de transformation
 - Accélération de la mise en œuvre avec la fermeture des agences de Toulouse et Marseille fin 2018

Charges financières et taxes

En millions d'euros	2017 ¹	2018
EBITDA consolidé	151	5
• Dépréciations et amortissements	(53)	(62)
Résultat d'exploitation	98	(57)
• Gain net de restructuration de la dette	266	-
• Autres charges et produits financiers	(28)	(37)
Résultat courant avant impôt	336	(94)
• Impôt sur les sociétés	(19)	13
Résultat net consolidé	317	(81)

- Coupon de la dette obligataire à 8%
- Impôts différés actifs générés en 2018 sur l'intégration fiscale française et -5 m€ de charges d'impôt courant (principalement CVAE)

Maintien de la trésorerie malgré les décaissements liés au PSE

En millions d'euros	2017 ¹	2018
EBITDA récurrent	170	171
▪ EBITDA non monétaire	2	10
▪ Variation du BFR	(13)	(14)
- dont Variation du BFR clients	(25)	(23)
- dont Variation du BFR fournisseurs	5	13
- dont Variation du BFR autres	7	(4)
▪ Capex	(53)	(44)
Flux de trésorerie d'exploitation récurrents	106	124
▪ Restructuration	(27)	(50)
▪ Var BFR non récurrent	-	(18)
▪ Résultat financier	(56)	(32)
▪ Impôts	(45)	(16)
Flux de trésorerie dispo. activités poursuivies	(21)	8
▪ Autres (dont crédit bail)	16	(13)
Variation nette de trésorerie	(5)	(4)
Trésorerie nette en début de période	91	86
Trésorerie nette en fin de période	86	82

- Des éléments non récurrents liés aux restructurations
 - -36 m€ dans le cadre du PSE 2018
 - -14 m€ de décaissements non récurrents hors PSE 2018 (ancien PSE 2014 et PDV 2015, départs naturels non remplacés, restruct. filiales à l'étranger...)
 - -18 m€ de variation de BFR non récurrent (baisse des provisions sociales au bilan suite au départ de 1 000 personnes en 2018)
- Trésorerie préservée à 82 m€
- Travail engagé en 2018 pour maîtriser la variation du BFR

Une variation du BFR maîtrisée malgré une baisse des ventes

En millions d'euros	2017 ¹	2018
EBITDA récurrent	170	171
▪ Capex	(53)	(44)
Variation du BFR récurrent	(13)	(14)
▪ dont var. du BFR clients	(25)	(23)
▪ dont var. du BFR fournisseurs	5	13
▪ dont variation du BFR autres	7	(4)

- **Variation du BFR 2017** impactée par la baisse de l'activité Imprimés mais bénéficiant d'éléments exceptionnels positifs (franchise de loyer, cession d'actifs, crédit bail)
- **Variation du BFR 2018 impactée par :**
 - Baisse des **ventes Digital** de -75 m€ en 2018 vs. 2017 (les encaissements sont reconnus plus vite que le CA), essentiellement sur T3 et T4 2018 : impact de -17 m€ dans la variation du BFR Clients
 - Baisse de l'activité **Imprimés** (impact -9 m€ dans la variation du BFR clients)
 - Fin de la franchise de loyers du siège (-6 m€ impact BFR)
- **Variation du BFR 2018 impactée par :**
 - Amélioration du **recouvrement clients**
 - Encadrement des **modalités de facturation / encaissements**
 - Processus d'engagement de dépenses

Des investissements focalisés sur les enjeux clés de l'entreprise

AUTRES

IT & CLOUD

Modernisation des infrastructures IT et Move to Cloud

DATA

Big Data et Intelligence artificielle

SERVICES DIGITAUX

- Présence
- Publicité digitale
- Sites



PLATEFORMES MEDIAS

Investissements sur les Médias du groupe

- Pages Jaunes
- Moteur de recherche
- Recherche vocale
- Mappy MaaS (*mobility as a service*)...

VENTE, CRM ET MARKETING

Lancement nouvelle gamme de services et ventes

Présence et Publicité digitale Full Web en mode abonnement

Adaptation et modernisation des outils de vente, du CRM et marketing

Endettement net stable

En millions d'euros	2017 ²	2018
▪ Endettement brut	418	409
▪ Trésorerie	86	82
▪ Endettement net	332	328
▪ EBITDA récurrent	170	171
▪ Levier financier ¹	1,7x	1,8x

- **Baisse de l'endettement net** en 2018 : 328 m€
 - **Trésorerie préservée** en fin d'année 2018
 - Obligation de 398 m€ à échéance mars 2022
- **Levier financier¹ = 1,8x**, soit 49% de marge de manœuvre par rapport au covenant de l'obligation (3,5x)
- **Ratio de couverture des intérêts = 5,7x**, soit 88% de marge de manœuvre par rapport au covenant de l'obligation (3,0x)

Notre nouvelle gamme digitale en chiffres



**Présence
digitale**



Sites Internet



**Publicité
digitale**



**Nouveaux
services**



Imprimés

**Chiffres
d'affaires 2018**

131 m€

107 m€

325 m€

7 m€

98 m€¹

**Croissance
du marché²**

+5%

+20%

+11%

+25%

-10%

**“FULL WEB” | TOUS SUPPORTS | OMNICAL
EN MODE ABONNEMENT | AVEC COACHING DIGITAL**

Nouvelle offre digitale TPE / PME

PRÉSENCE

SITES

PUBLICITÉ

PRÉSENCE		SITES		PUBLICITÉ		
<p>Présence ESSENTIEL</p> <p> MINI-SITE</p> <hr/> <p>Référencement sur 9 sites, moteurs de recherche et RS</p> <p></p> <p>29€HT/mois</p>	<p>Présence PREMIUM</p> <p> MINI-SITE</p> <p>+</p> <p>Référencement sur 21 sites, moteurs de recherche et RS</p> <p></p> <p>+</p> <p>e-réputation</p> <p></p> <p>49€HT/mois</p>	<p>Sites Internet</p> <p>Essentiel</p> <hr/> <p>Premium</p> <hr/> <p>Privilège</p> <hr/> <p>à partir de 70€HT/mois</p> <p>Site e-commerce</p> <p>Essentiel</p> <hr/> <p>Premium</p> <hr/> <p>Privilège</p> <hr/> <p>à partir de 80€HT/mois</p>	<p>Référencement prioritaire</p> <p>PRÉSENCE PREMIUM</p> <p></p> <p>+</p> <p>Référencement prioritaire</p> <p></p> <p>à partir de 59€HT/mois</p>	<p>Performance offline</p> <p>CONTACTS ET TRAFIC EN MAGASIN</p> <p>Booster Contact </p> <hr/> <p>Local Impact  Full Web</p> <hr/> <p>à partir de 75€HT/mois</p> <p>Performance online</p> <p>TRAFIC VERS LES SITES INTERNET</p> <p>Booster Site </p> <hr/> <p>Social Clic </p> <hr/> <p>à partir de 75€HT/mois</p>	<p>Notoriété</p> <p>CAMPAGNES DISPLAY</p> <hr/> <p>Social Tract </p> <hr/> <p>Adhesive  Full Web</p> <hr/> <p>CAMPAGNES VIDÉOS</p> <hr/> <p>Social Vidéo </p> <hr/> <p>à partir de 69€HT/mois</p>	

Nouvelle gamme Présence

Conquête et pénétration du parc client en 2019



Retours des tests prospection

- Nouvelle offre très bien perçue par les forces de vente et par les clients
- ~30% de paiement comptant
- ~70% des clients activent leur mini-site démontrant ainsi l'intérêt pour ce type de fonctionnalité



Frais Matin Déstockage¹



L'heure des Mets²



Auberge de l'Écu de France²

¹ Entreprise de déstockage de produits alimentaires

² Restaurant

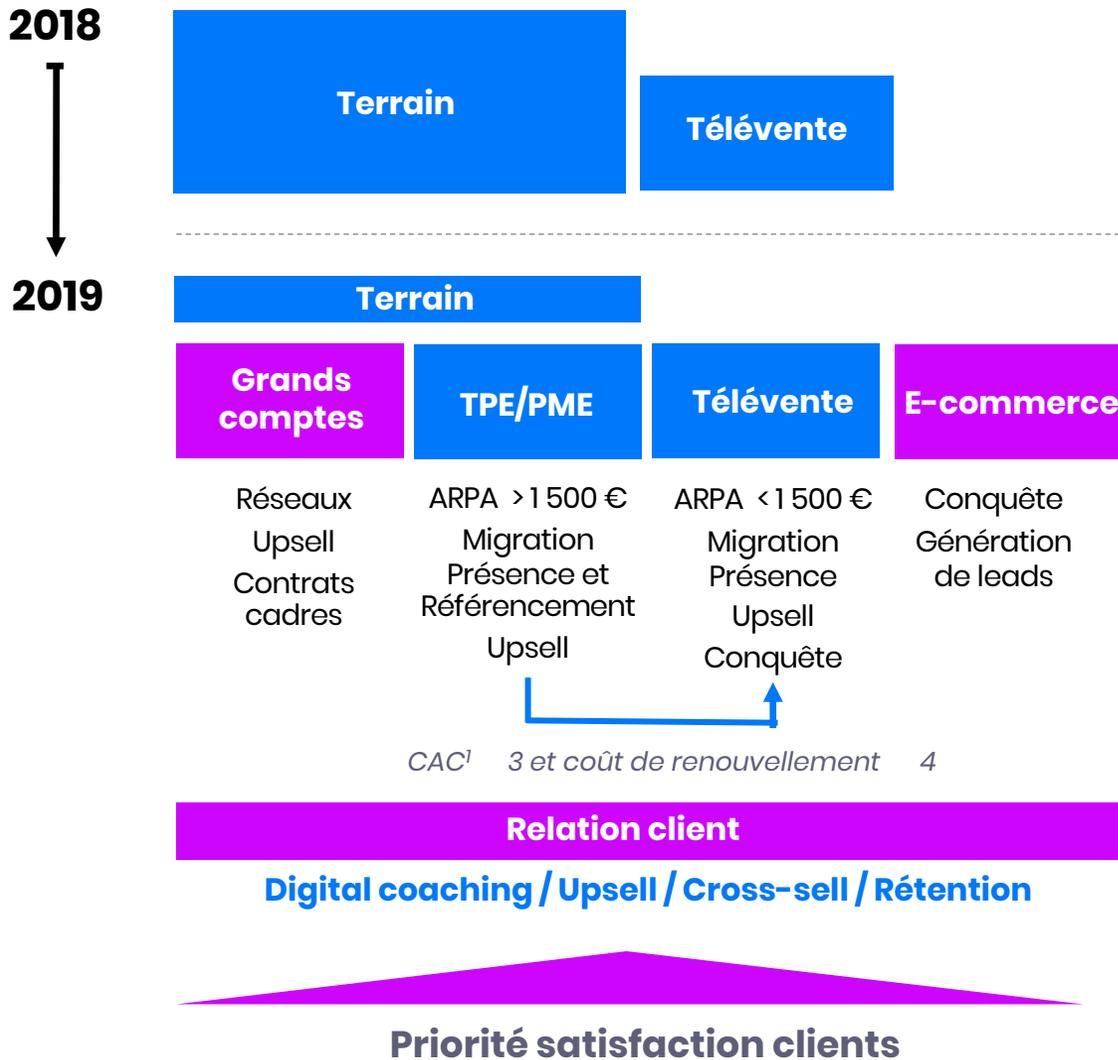
Gamme Grands comptes – nouveau contrat avec Autosur



AUTOSUR
CONTRÔLE TECHNIQUE AUTOMOBILE

- **Contrat cadre signé avec la tête de réseau Autosur fin décembre 2018 et déployé depuis le 15 janvier 2019**
- Construction de packs **Booster Réseaux** sur mesure et adaptés aux centres de contrôle technique Autosur
- Chaque campagne respecte l'image de marque et la charte du réseau tout en **s'adaptant aux spécificités locales et aux besoins de chaque centre**
- Les campagnes Booster Réseaux redirigent vers les pages locales du Store Locator Autosur (**pages locales pilotées depuis la plateforme BRIDGE**)
- 253 packs Booster Réseaux vendus pour un CA de 35k€ / mois (**soit 208 k€ engagés à ce jour sur 6 mois**)
- 36% des centres Autosur ont souscrit à l'offre

2019 : Montée en puissance de la nouvelle organisation commerciale



- **Nouvelle segmentation et mix canal**

- ARPA plus élevés confiés à la force de vente terrain (+10%)
- Lancement des ventes e-commerce en janvier 2019

- **Déploiement de la nouvelle organisation terrain TPE/PME** (vs. BU)

- Territoires plus concentrés (-15%)
- Baisse du nombre de comptes confiés par commercial (-10%)
- Temps dégagé pour conquête, upsell et support client

- **100 commerciaux terrain additionnels** au T1 2019

- **Renforcement des équipes Grands comptes** et activation accrue du levier agences publicitaires

- **Renforcement du moteur Télévente**

- Temps d'appel au T1 2019 (vs. T4 2018) : +10% sur clients et +25% sur prospects
- Mise en place d'une équipe de TLV entrante (~15 personnes)
- Mise en place de campagnes d'upsell / cross-sell

- **Formation et nouveaux équipements / outils de vente**

- **Nouveau plan de rémunération variable** orienté performance et focus digital

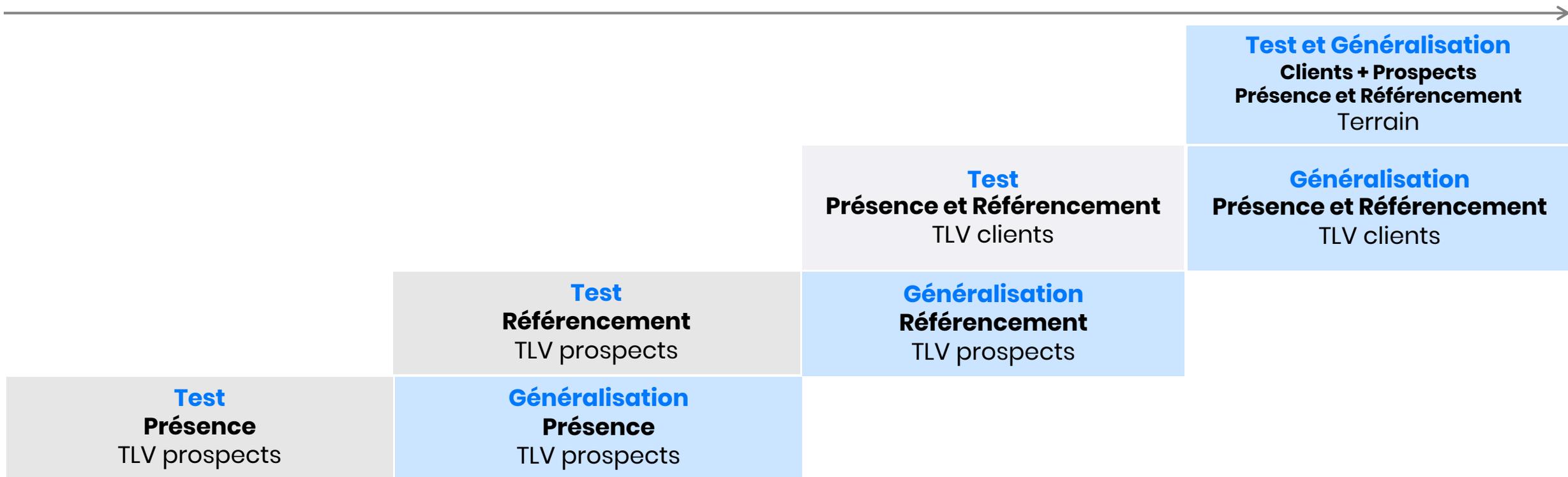
Déploiement progressif des nouveaux services digitaux : objectif de tendre vers 50% du parc clients fin 2019

T4 2018

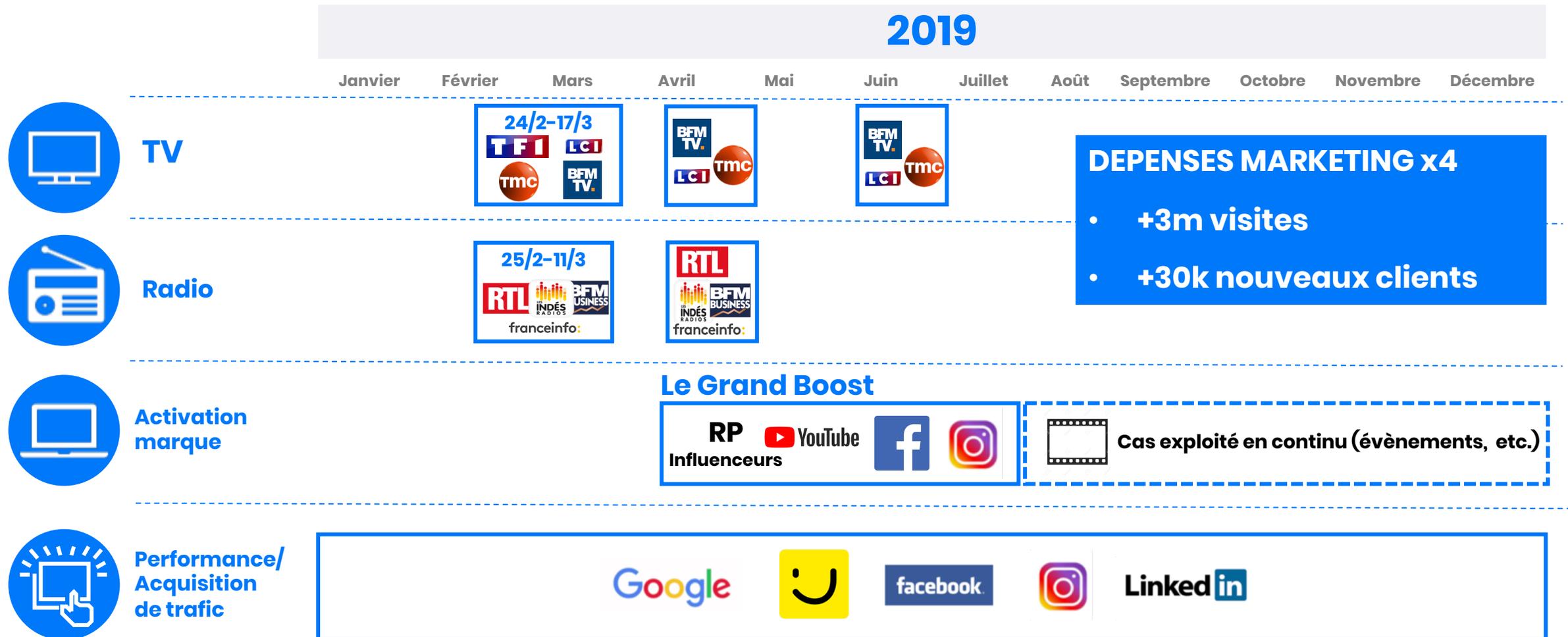
T1 2019

T2 2019

T3 et T4 2019



Une campagne de publicité forte pour accélérer les ventes



2019 : année d'inflexion et objectif de retour à la croissance des ventes Digital – Leviers activés au T1 2019



**Nouvelles offres Présence et Sites
Campagnes upsell et rétention**

Nouveaux KPI opérationnels pour mesurer la performance de l'entreprise par segment de clientèle

Parc clients¹ 2018 Solocal : 431 000 (Périmètre 100% du chiffre d'affaires)
Taux d'attrition (churn) total : 20%

Segments de clientèle	Parc	ARPA Digital ²
Micro-entreprises ARPA de 0 à 500€	Env. 155 000	Env. 150 €
TPE ARPA de 500 € à 3 000 €	Env. 150 000	Env. 1 100 €
PME ARPA > 3 000 €	Env. 35 000	Env. 5 900 €
Grands comptes & réseaux³	Env. 35 000	Env. 2 400 €
Total	Env. 375 000	Env. 1 300 €

Périmètre hors filiales non significatives soit 92% du chiffre d'affaires

¹ Périmètres groupe – calculé sur la base du chiffre d'affaires consolidé

² Calculé sur la base des ventes

³ Clients rattachés à des enseignes réseaux, franchisés unitaires ou têtes de réseaux

Liquidité confirmée

- Décembre 2018 : **ligne de fonds de roulement** avec un partenaire financier
- Février 2019 : **facilité de crédit renouvelable (RCF) de 15 m€** auprès de partenaires bancaires
- En cours : discussions avec plusieurs établissements bancaires pour conclure d'autres accords du même type
- Réaménagement technique possible des autorisations prévues par la documentation obligatoire pour davantage de flexibilité dans l'usage des lignes de fonds de roulement

2019 : maximiser la conversion de l'EBITDA en flux de trésorerie opérationnels

- **Maîtrise de la variation du BFR**

- Poursuite des travaux sur l'amélioration des règles d'encaissement et du recouvrement clients
- Intégration d'un KPI sur la vitesse d'encaissement des ventes dans la nouvelle rémunération variable des commerciaux

- Déploiement de la **nouvelle gamme** en mode abonnement avec des modalités de paiement uniformisées

- **Charge d'intérêt de la dette obligataire maintenue à 8%** en 2019 et **pas d'IS** à payer compte tenu des charges liées au plan de transformation 2018 (CVAE maintenue à 6 m€)

- **EBITDA récurrent + Variation du BFR – Capex**, indicateur clé dans la détermination de la rémunération variable du management

- **Objectif 2019 : Conversion de l'EBITDA récurrent en cash flow opérationnel maintenue au-delà de 60%^{1,2}**

Impact de la norme IFRS 16 sur les contrats de location

- **Applicable au 1^{er} janvier 2019**

- Reconnaissance au bilan de tous les engagements de location, **actuellement reconnus en engagements hors bilan**, et les contrats de location financement
- Impact au bilan du Groupe :
 - **Reconnaissance au passif d'une dette de location** (loyers futurs résiduels actualisés)
 - **En contrepartie d'un droit d'usage inscrit à l'actif en immobilisation amorti sur la durée du contrat**
 - Exclut les contrats d'une durée résiduelle inférieure à douze mois
- L'essentiel des contrats de location portent sur les locaux du siège

- **Impact sur la dette financière** au 1^{er} janvier 2019 sera **compris entre 105 et 115 m€**

- **Impact sur l'EBITDA** est estimé à **env. +15 m€**

- **Pas d'impact sur la trésorerie**

En millions d'euros	Impact IFRS 16 ¹
Chiffre d'affaires	-
▪ Charges externes nettes	15 m€
▪ Frais de personnel	-
▪ Coût de restructuration	-
EBITDA	15 m€
▪ Dépréciations et amort.	(15 m€)
Résultat d'exploitation	(0 m€)
▪ Produits financiers	-
▪ Charges financières	-
Résultat financier	(6 m€)
Résultat avant impôt	(6 m€)
▪ Impôt sur les sociétés	2 m€
Résultat de la période	(4 m€)

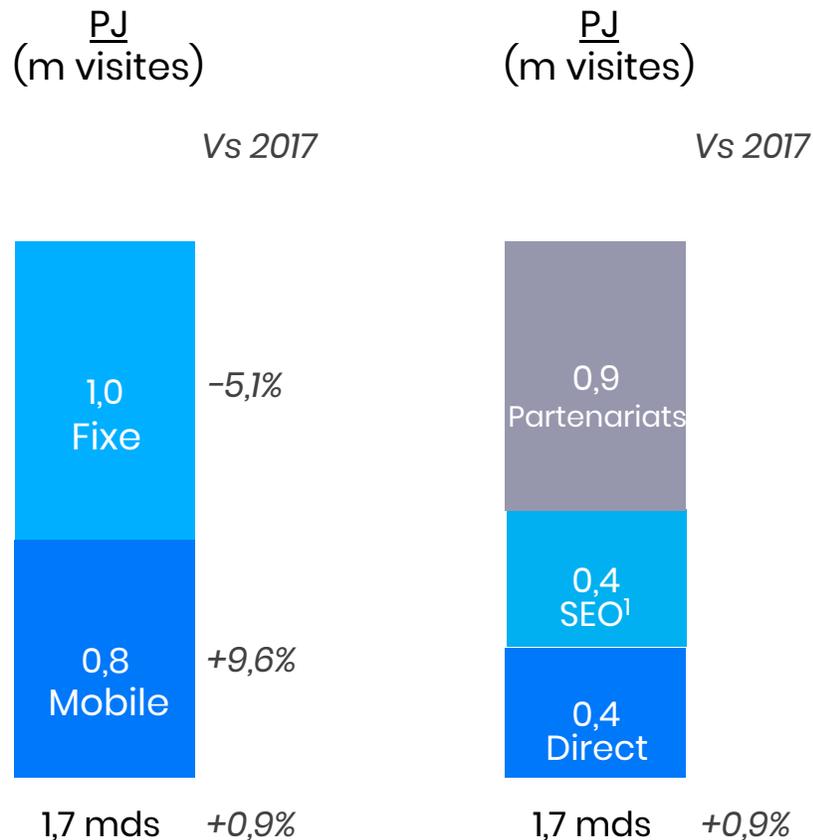
Perspectives 2019

- **Focus sur la satisfaction clients**
- **Organisation en place et engagée**
- **Investissements sur nos services, l'IT, le marketing et les compétences**
- **Retour à la croissance des ventes digitales¹**
- **Croissance modérée de l'EBITDA récurrent¹ 2019**
- **Maximisation de la conversion de l'EBITDA en flux de trésorerie opérationnels**
- **Liquidité confirmée**



Annexes

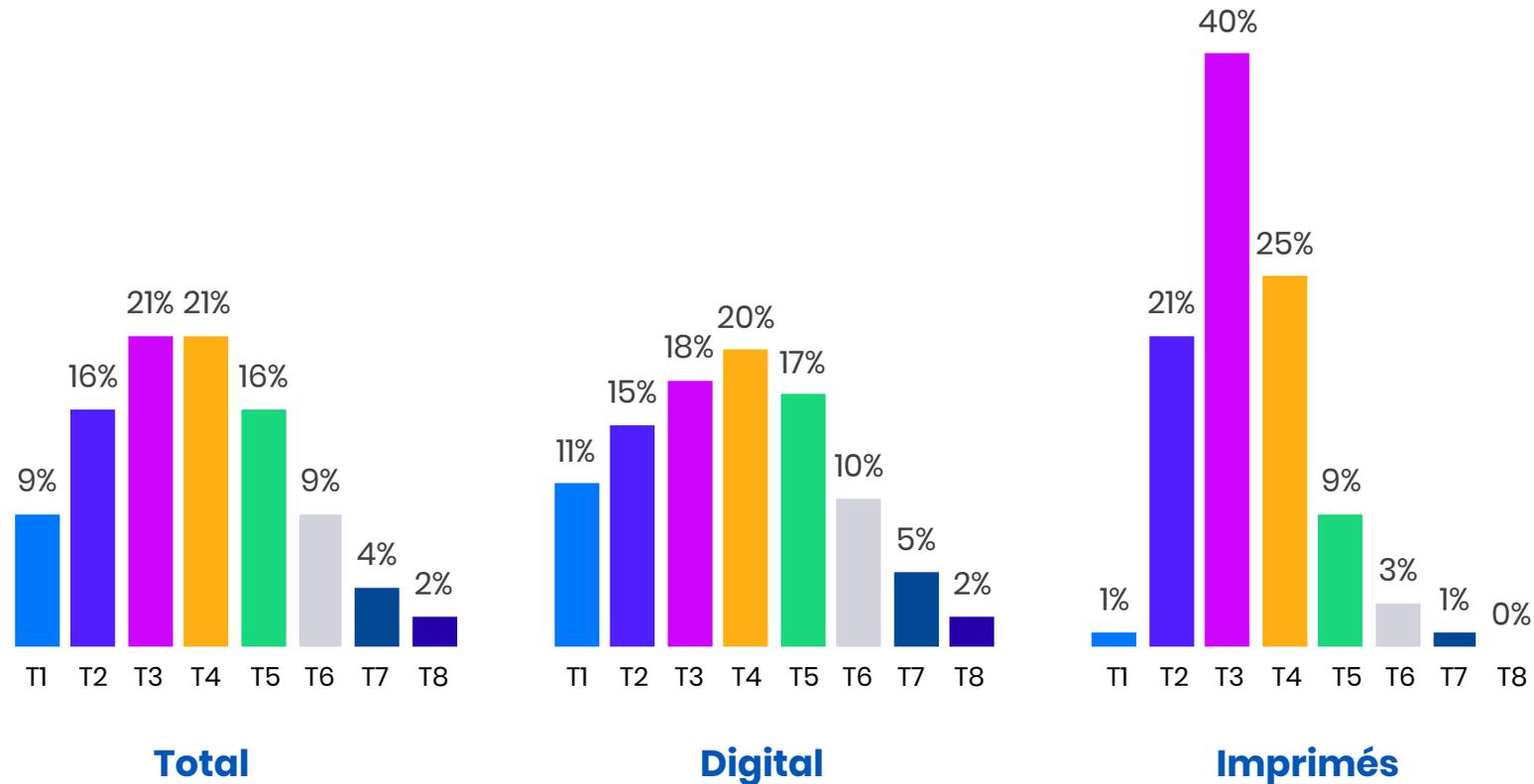
Audience de PagesJaunes en hausse sur l'année 2018



- **Audience PagesJaunes en hausse de +1%**
 - Hausse du trafic SEO
 - Trafic boosté par les partenariats : 50% de l'audience
 - Focus sur le trafic direct : avec une expérience utilisateur plus pertinente et transactionnelle
- **Contenu PJ riche : contacts générés pour les clients de Solocal en hausse de +1,6% en 2018**
- **Partenariats : source de croissance de visites et de contacts**
 - Apple : +77% de visites et +75% de contacts en 2018 vs. 2017
 - Le Bon Coin depuis décembre 2018
- **Audience mobile en hausse de +10% (vs. 2017)**

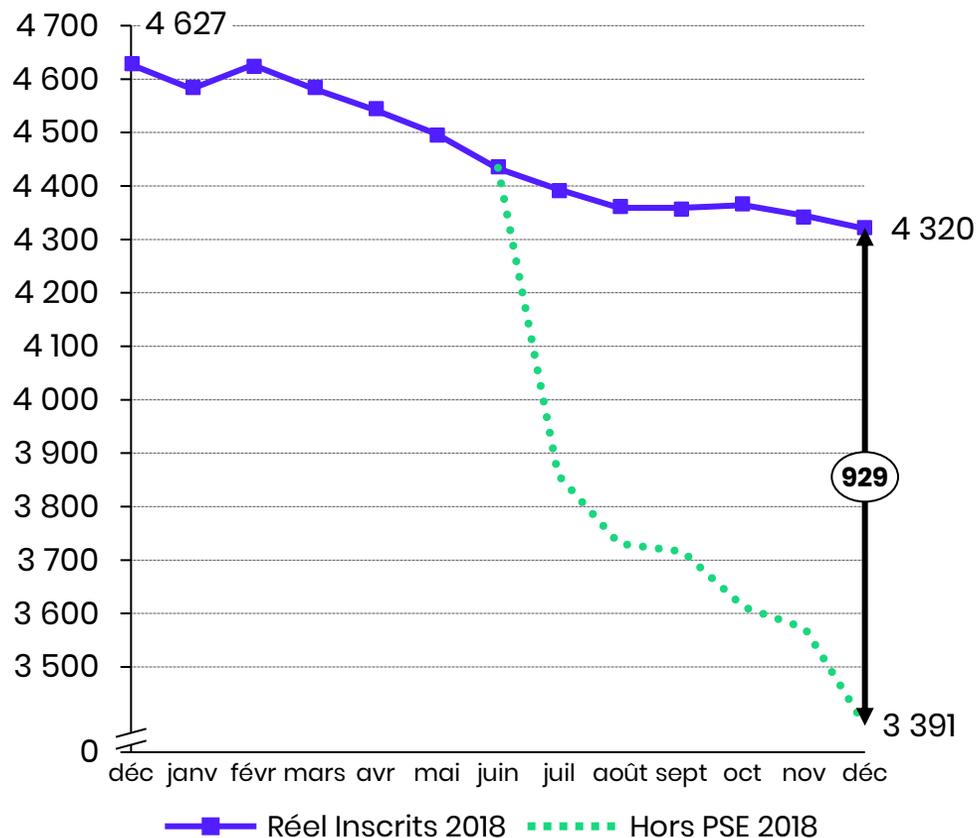
Profil de conversion des ventes trimestrielles 2018 en chiffre d'affaires^{1,2}

% des ventes converties en chiffre d'affaires sur les trimestres suivants (moyenne des 4 trimestres 2018)



- Les ventes Digital sont converties en chiffre d'affaires à un rythme moins rapide que les ventes Imprimés
- Environ 69% des ventes du T1 2018, 45% des ventes du T2 2018, 24% des ventes du T3 2018 et 9% des ventes du T4 2018, se sont déversées dans le chiffre d'affaires 2018

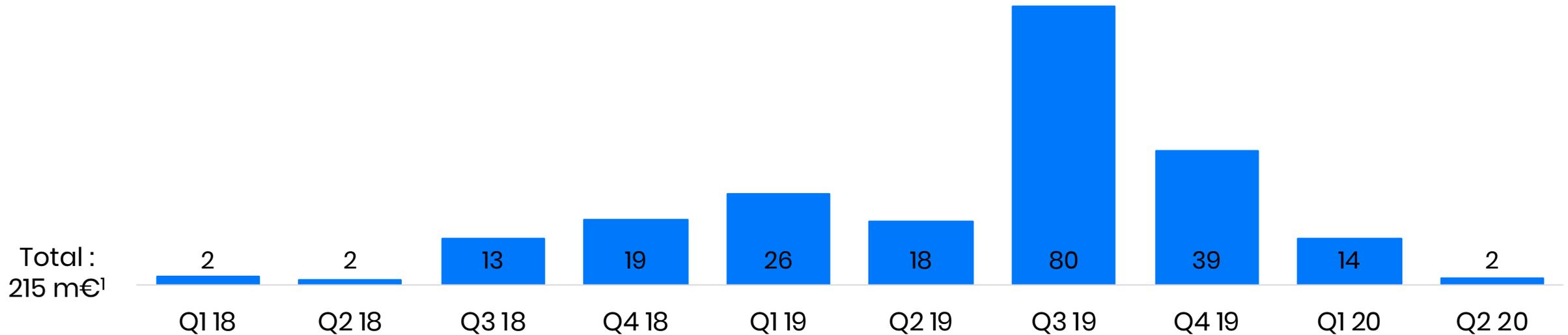
Évolution des effectifs 2018



- Les effectifs à fin 2018 intègrent seulement 85 départs dans le cadre du PSE mais n'intègrent pas les 929 départs réalisés en 2018 qui seront déduits des effectifs inscrits après le règlement de leurs indemnités en 2019

Catégorie	2017	2018	2018 en intégrant les départs du PSE
Commerciaux télévendeurs	762	759	594
Commerciaux terrain	1 249	1 144	786
Non-commerciaux	2 616	2 417	2 011
TOTAL	4 627	4 320	3 391

Sorties prévisionnelles de trésorerie liées à la transformation



Période de préavis

- Salaire mensuel (2-3 mois)

Congé de mobilité / reclassement

- 80% du salaire mensuel pendant 9-10 mois

Indemnités

- Montant selon l'ancienneté

Les caractéristiques de la dette obligataire à échéance 2022

- **Montant** : 398m€
- **Intérêts** : 8% payables trimestriellement
 - Taux EURIBOR 3 mois - avec un minimum de 1% + marge en fonction du niveau du ratio de levier financier net consolidé (dette nette consolidée/EBITDA consolidé) à la fin de chaque semestre

Supérieur à 2,0:1	9,0%
Inférieur ou égal à 2,0:1 mais supérieur à 1,5:1	7,0%
Inférieur ou égal à 1,5:1 mais supérieur à 1,0:1	6,0%
Inférieur ou égal à 1,0:1 mais supérieur à 0,5:1	5,0%
Inférieur ou égal à 0,5:1	3,0%

- **Maturité** : 15 mars 2022
- **Remboursement** anticipé ou rachat à l'initiative de la société : à tout moment ou en plusieurs fois tout ou partie des obligations au prix de 100% du montant principal (au pair)
- **Notations** financières :

	Note corporate	Note dette
Fitch	B- watch négative	B-
Moody's	B3 perspective négative	B3

AUTORISATIONS DE LA DOCUMENTATION OBLIGATAIRE	
Facilité de fonds de roulement	Jusqu'à 10 m€
Financement d'actifs	Jusqu'à 50 m€
Lignes bilatérales de crédit	Jusqu'à 50 m€
RCF	