

Compte rendu du Comité consultatif des actionnaires du 26 mars 2019

Introduction de Pierre Danon, Président du Conseil d'administration de Solocal

- Solocal accorde beaucoup d'importance au Comité consultatif des actionnaires pour renforcer les échanges avec les actionnaires individuels.
- L'année 2018 a été caractérisée notamment par un bon deuxième trimestre 2018 du point de vue de l'activité commerciale qui a créé probablement des espérances trop tôt. Or dans cette période, l'équipe dirigeante était en pleine période de négociation du PSE et de restructuration. De plus, les nouveaux dirigeants sont arrivés pour la plupart au deuxième semestre de l'année 2018, notamment les responsables des canaux de vente, ce qui a permis d'aller encore plus loin dans la transformation. La réorganisation profonde qui a été menée à ce moment-là a généré des perturbations importantes sur l'activité commerciale et a donc impacté les ventes aux troisième et quatrième trimestres 2018. Ces résultats ont inquiété les marchés financiers quant à la capacité de l'entreprise à opérer son retournement, et à relancer son activité commerciale de façon pérenne et sa liquidité. Ces inquiétudes se sont manifestées dans la baisse du cours de bourse mais également du cours de l'obligation Solocal.

Nous réitérons notre engagement d'une croissance des ventes digitales et d'une croissance modérée de l'EBITDA récurrent (activités poursuivies) en 2019. Nous affirmons par ailleurs que la liquidité de l'entreprise est assurée.

Par ailleurs, Alexandre Loussert a démissionné du poste d'Administrateur indépendant, et nous tenons à le remercier pour tout le travail accompli à nos côtés pour le Groupe ces derniers mois. M. Loussert a accepté de continuer à s'engager pour Solocal en accompagnant le Comité consultatif des actionnaires, nous l'en remercions.

Prise de parole d'Eric Boustouller, Directeur général de Solocal, qui rappelle le projet Solocal 2020 et son état d'avancement

Notre projet stratégique est à trois ans et nous l'avons lancé il y a seulement un an. C'est une stratégie que nous exécutons avec beaucoup de rigueur, une transformation profonde et sans précédent, vers un Solocal 100% Digital.

Questions ouvertes

Avez-vous un outil de prévision de trésorerie qui vous permette de confirmer qu'il n'y a pas de sujet de liquidité ?

Oui, tout à fait, et j'ai confirmé que notre liquidité est assurée pour 2019 dans une lettre à nos actionnaires. Il faut reconnaître que le marché, du fait de l'histoire de la société, est encore très réservé et attend que l'on délivre de la croissance dans nos ventes comme nous l'avons indiqué.

Le cours de bourse a chuté de plus de 50% depuis l'augmentation de capital et la souscription de nouvelles actions à 1 euro. Qu'allez-vous faire pour que l'action atteigne les 2 euros et plus comme annoncé ?

Les marchés financiers valorisent Solocal comme un « ancien annuaire » avec des multiples de valorisation d'environ 3,5x l'EBITDA. Par comparaison, les entreprises 100% digitales se valorisent à des niveaux bien supérieurs. Or il n'y a pas, à ce jour, d'histoire de retournement parmi les « anciens annuairistes » qui puisse convaincre le marché du potentiel. C'est tout l'objet de notre projet de transformation.

Quel est le système de rémunération pour les vendeurs ? Qu'est-ce qu'un « vendeur terrain » ?

Le système de rémunération variable vient d'être changé au 1er janvier 2019 pour permettre de récompenser plus largement les plus performants. Un vendeur terrain travaille dans les territoires en faisant aussi des visites physiques par opposition à un télévendeur.

Vous continuez à utiliser PagesJaunes dans vos offres alors que la publicité porte sur Solocal ?

La campagne de publicité porte en effet sur la marque Solocal afin de porter les services digitaux que nous offrons à nos clients professionnels.

La plateforme PagesJaunes est l'un de nos services aux utilisateurs (avec notamment Mappy et Ooreka), à destination du grand public, sur lequel Solocal s'appuie pour ses services digitaux aux clients. Un travail conséquent a été entamé et est en cours sur la plateforme PagesJaunes afin d'améliorer l'expérience utilisateur, l'interface et les fonctionnalités pour le grand public avec notamment un travail sur la pertinence des résultats de recherche, la personnalisation et la richesse du contenu, afin de toucher et attirer plus de visiteurs sur la plateforme. Une campagne de publicité pour la plateforme PagesJaunes sera déployée dans un deuxième temps.

Qu'en est-il de l'ancien produit Search PagesJaunes ?

Le service équivalent est intégré dans l'offre Référencement Prioritaire qui sera lancée sous forme de pack en mode abonnement avec renouvellement automatique au T3 2019.

Comment reconquérir les anciens clients ?

Nous monitorons les chutes et travaillons à la rétention avec une équipe dédiée pour aller rechercher les clients qui voudraient nous quitter. Nous travaillons également sur la reconquête, d'ailleurs de nombreux anciens clients sont devenus de nouveaux clients.

Suite à l'annonce de la fin des annuaires imprimés en décembre 2020, y a-t-il un risque important pour le CA et l'EBITDA de l'entreprise ? Comment Solocal va gérer ce changement par rapport aux clients utilisant uniquement le support papier ? Avez-vous des solutions alternatives à mettre en place ?

Nous n'avons qu'environ 23 000 clients qui ne souscrivent qu'à des offres Imprimés et nous proposons depuis longtemps des offres pour faciliter la migration vers le digital. Il y a par ailleurs un impact sur les coûts mais nous avons un plan sur lequel nous travaillons actuellement pour piloter cette sortie des Imprimés qui sera effective fin 2020.

Proximedia a été racheté par Publicis. Partoo a été repris par Webedia. Qu'en pensez-vous ?

Ces sociétés n'ont pas de data comme Solocal (grâce aux plateformes PagesJaunes et Mappy notamment), data qui est par ailleurs conforme à la nouvelle réglementation sur la protection des données personnelles (RGPD). La valeur ajoutée de Solocal réside entre autres dans la data qui est intégrée dans son offre de services digitaux, une gamme large et complète, de la présence à la publicité en passant par les sites Internet.

La restructuration est-elle finie ou prévoyez-vous de réduire davantage les effectifs ?

Les 1 000 personnes prévues dans le cadre du plan sont parties et il n'y aura pas de réduction d'effectif supplémentaire dans ce cadre, si ce n'est la gestion quotidienne des équipes et de la performance.

Où en êtes-vous dans le plan Solocal 2020 ?

Nous sommes en ordre de marche et exécutons la stratégie définie dans les temps, en recentrant l'organisation sur le client et en mode omnicanal.

Comment se portent les ventes en ce début d'année ?

Nous publierons les informations sur le premier trimestre le 29 avril 2019. Nos objectifs pour 2019 : retour à la croissance des ventes digitales et croissance modérée de l'EBITDA récurrent (activités poursuivies).

Pouvez-vous nous parler de l'opportunité du MaaS (Mobilité en tant que service) ?

Mappy propose entre autres des outils de calcul d'itinéraire et de navigation en mode multimodal, c'est-à-dire combinant différents types de moyens de transport (voiture, scooter, pied, etc.). Les équipes de Mappy travaillent sur la commercialisation billettique d'un pass de transport multimodal intégrant une couverture locale (réseaux de bus locaux par exemple) aussi bien que nationale (réseau de trains par exemple). Nous discutons avec des partenaires industriels et capitalistiques qui pourraient entrer au capital de Mappy de façon minoritaire pour financer ces investissements.

Y a-t-il des projets de cessions ou d'activités ? Vous mentionnez dans votre lettre d'actionnaires qu'une revue des actifs cessibles est à l'étude dans le cadre des mesures de désendettement ? La société ne va-t-elle pas brader ses actifs au pire moment afin de contrebalancer la dynamique commerciale qui demeure en berne ?

Il n'y a pas de projet d'acquisition car nous sommes concentrés sur l'exécution de notre projet stratégique pour délivrer nos engagements. Nous avons déjà annoncé en 2018 une cession possible d'un actif non-stratégique d'une taille équivalente à AVendreALouer. Mais il est hors de question de brader nos actifs ! Quant à la dynamique commerciale, nous avons annoncé un retour à la croissance des ventes digitales en 2019 (activités poursuivies).

Solocal est-il concerné par la taxe « GAFAM », soit les sociétés numériques enregistrant au moins 750 millions de chiffre d'affaires par an ?

Seulement certaines des activités digitales de Solocal (mais pas les sites Internet par exemple) seraient concernées par la taxe en termes de chiffre d'affaires imposable, qui est actuellement pour ces activités digitales visées par ce projet de loi bien en-dessous du plafond de 750 millions d'euros. Il faut noter que le texte définitif n'est pas encore voté.

L'agence de rating Moody's a dégradé la notation crédit de Solocal avec une perspective négative. Je suis assez inquiet de cette situation, la société est-elle en capacité de faire face aux décaissements du PSE en 2019 ?

Solocal conteste le fondement de la décision de Moody's, l'analyse de Moody's ne prenant pas en compte ni la perspective annoncée de croissance des ventes digitales en 2019 (activités poursuivies), ni les lignes de fonds de roulement que peut mobiliser l'entreprise. Moody's justifie sa décision de dégrader la notation de Solocal par une simulation reposant sur un scénario fortement dégradé de l'activité, dans lequel les ventes digitales continueraient à décroître très fortement, de 25% au premier trimestre 2019 par rapport au premier trimestre 2018 et de 20% au deuxième trimestre 2019 par rapport au deuxième trimestre 2018. Or, comme annoncé à l'occasion de la présentation des résultats 2018 - le 19 février dernier - Solocal a indiqué la perspective d'un retour à la croissance de ses ventes digitales (activités poursuivies) sur l'année 2019.

La décision de Moody's omet également la capacité de Solocal à mobiliser ses lignes de fonds de roulement. A ce stade, ces lignes s'élèvent à 10 millions d'euros, montant qui pourra être revu à la hausse. De plus, Moody's ne tient pas compte des possibilités de cessions d'actif sur lesquelles l'entreprise travaille actuellement.

Comme l'a indiqué Solocal dans son communiqué de presse du 19 février 2019 présentant ses résultats annuels 2018, au vu des prévisions de trésorerie dont Solocal dispose (supposant en particulier une croissance des ventes digitales - activités poursuivies - sur l'ensemble de l'exercice 2019) et en intégrant ses facilités de financement, le Groupe dispose de la capacité de financer son activité en 2019 et notamment de faire face aux importants décaissements de trésorerie, liés au Plan de Sauvegarde de l'Emploi (PSE), à venir aux troisième et quatrième trimestres 2019.

Propositions du Comité

Proposition d'attribuer des droits de vote doubles aux actionnaires qui s'engageraient à détenir leurs actions au nominatif au moins deux ans (et non après deux ans de détention) afin d'aligner leurs intérêts et leur engagement sur le long-terme. Ces actions seraient bloquées sur la période de deux ans.

Proposition de distribuer des dividendes majorés après deux ans de détention au nominatif.

Autres questions écrites des membres du Comité consultatif des actionnaires ou d'autres actionnaires individuels

Le carnet de commande est en baisse de -10.7% à fin 2018 sur le Digital, comment expliquez-vous cela ?

La baisse enregistrée dans le carnet de commande (chiffre d'affaires restant à reconnaître) est liée à la baisse des ventes digitales aux T3 2018 et T4 2018.

Le coût du plan de restructuration est-il intégré à 100% dans les résultats 2018 ?

Les 164 millions d'euros provisionnés en 2018 intègrent :

- 215 millions d'euros de charges estimées et provisionnées au titre des 1 000 suppressions de postes concernées par le projet de transformation menées dès 2018 et d'autres charges liées au plan de transformation,
- 51 millions d'euros de reprise de provision au titre des indemnités de fin de carrière et médailles du travail correspondant aux postes supprimés

Les dépenses liées au PSE sont donc en effet provisionnées au maximum et en totalité. Elles pourraient en effet être inférieures dans certains cas (si des employés partis dans le cadre du PSE retrouvent un emploi avant 1 an, etc.).

Cette restructuration doit générer 125 à 130 millions d'euros d'économies en 2020 par rapport à la base de coûts 2017. 60 millions d'économies ont déjà été réalisés en 2018 et 40 millions d'euros supplémentaires sont prévus en 2019.

Quels sont les effectifs avant / après le plan de départ ?

Les effectifs à fin 2018 hors PSE sont de 4 320, les effectifs à fin 2018 en intégrant les départs du PSE sont de 3 391. Les effectifs inscrits à fin 2018 intègrent en effet seulement 85 départs dans le cadre du PSE mais n'intègrent pas les 929 départs réalisés en 2018 qui seront sortis des effectifs inscrits après le règlement de leurs indemnités en 2019.

Quelle est l'incidence sur le montant de la masse salariale ?

Les frais de personnel récurrents (activités poursuivies) s'établissent en 2018 à -306 millions d'euros et sont en baisse de -16,5% par rapport à 2017, soit de -61 millions d'euros, en raison des départs enregistrés notamment dans le cadre du projet de transformation. Les 1 000 départs prévus initialement en 2018 et 2019 ont été réalisés dès 2018.

Vous nous avez dit lors du dernier CCA que les outils de pilotage interne de la société sont pauvres. Avez-vous pu mettre en œuvre des améliorations notables, notamment sur l'ERP, le CRM ?

Nous avons changé en 2018 les KPIs internes de pilotage de l'entreprise avec une nouvelle segmentation de clientèle selon le potentiel d'ARPA du client. L'outil CRM est en phase d'optimisation après une première phase de diagnostic. Nous avons mené en 2018 une analyse approfondie des besoins de l'entreprise en progiciel de gestion intégré (PGI ou en anglais ERP) afin d'optimiser les processus aussi bien administratifs (RH, achats), financiers que commerciaux. Le démarrage du projet concernant le nouveau PGI est prévu fin 2019. Nous lançons aussi le développement d'une nouvelle plateforme BI (Informatique décisionnelle) pour consolider le pilotage de nos activités commerciales et financières. Vous trouverez des informations complémentaires à ce sujet dans le document de référence qui vient d'être déposé auprès de l'AMF.

Le niveau de dette n'a pas diminué entre 2017 et 2018. Y a-t-il des pistes d'évolution ?

La dette financière nette a légèrement diminué en 2018 (328 m€ contre 332 m€ en 2017). Après le décaissement exceptionnel que l'entreprise doit réaliser en 2019, Solocal continuera à générer des flux de trésorerie d'exploitation positifs, supérieurs à 100 millions d'euros, qui pourront être affectés à partir de 2020 à réduire son endettement en remboursant de façon partielle son obligation à échéance 2022. Le refinancement du résiduel pourra également être envisagé à cette période si les conditions de marché le permettent. L'entreprise ne prévoit pas à ce stade de remboursement complet mais plutôt un refinancement tout ou partiel anticipé.

Participants

Comité consultatif des actionnaires

Alain BESSOU

Pierre BOURRET

Pierre FUCHS, salarié de SoLocal

Pino GIUFFRIDA

François MATRY

Eric PETERS

Luc PUPETTO

Michel RASCHETTI

Roland WOLFRUM

Solocal

Pierre DANON, Président du Conseil d'administration

Eric BOUSTOULLER, Directeur Général

Nathalie ETZENBACH, Directrice Relations Investisseurs

Alima LELARGE LEVY, Responsable Relations Investisseurs

Invités

Pascal CHAGNOT

Alexandre LOUSSERT

Baudoin DE PIMODAN

Solocal - www.solocal.com

Nous sommes le partenaire digital local des entreprises. Notre métier : les conseiller et les accompagner pour booster leur activité grâce à nos services digitaux (Présence digitale, Publicité digitale, Sites Internet, Nouvelles Solutions et Imprimés). Nous sommes également aux côtés des utilisateurs pour leur faire vivre la meilleure expérience digitale avec PagesJaunes, Mappy et Ooreka, et nos partenaires (Google, Facebook, Apple, Microsoft/Bing, Yahoo!, etc.). Nous mettons ainsi à la disposition des professionnels et du grand public nos services à très fortes audiences, notre data géolocalisée, nos plateformes technologiques évolutives, notre couverture commerciale sans égale dans toute la France, nos partenariats privilégiés avec les GAFAM et nos talents en matière de data, de développement, de digital marketing, etc. Nous fédérons ainsi plus de 430 000 entreprises partout en France et 2,4 milliards de visites sur nos services. Pour tout savoir sur Solocal (Euronext Paris « LOCAL ») : restons en contact [@solocal](https://twitter.com/solocal)

Contacts presse

Charlotte Millet +33 (0)1 46 23 30 00
cmillet2@solocal.com

Edwige Druon +33 (0)1 46 23 37 56
edruon@solocal.com

Alexandra Kunysz +33 (0)1 46 23 47 45
akunysz@solocal.com

Contacts investisseurs

Nathalie Etzenbach-Huguenin
+33 (0)1 46 23 48 63
netzenbach@solocal.com

Alima Lelarge Levy +33 (0)1 46 23 37 72
alelargelevy@solocal.com

Nous suivre



solocal.com