

#Inside Solocal

Retours de la rencontre avec les analystes et investisseurs institutionnels du 18 décembre 2018

Verbatim investisseurs

« Equipe de très grande qualité, on sent qu'ils ont envie. »

« Investor Day « passionnant » et très convaincant au niveau des produits et de la Tech

« Agréablement surpris par l'osmose d'une équipe qui vient tout juste d'arriver. »

« Forte implication du Directeur Général grande énergie et enthousiasme. »

« Je suis tout à fait conscient maintenant de la période clef que l'entreprise traverse et de cette incroyable mutation en cours. Les équipes très professionnelles vont permettre d'y arriver ! Bonne route ! Nous allons la faire à vos côtés.

« Je suis actionnaire depuis très longtemps, mais c'est la première fois que je comprends ce que vous faites. »

« A refaire tous les ans... »

Retours analystes financiers

Conor O'Shea, analyste financier de Kepler Cheuvreux (extraits traduits de l'anglais)

« Solocal est en train de passer d'un modèle centré sur son média (PagesJaunes) à une société de services Lancement d'une nouvelle gamme de produits en mode abonnement... en s'appuyant sur de nombreux partenariats et média tiers.

Arnaud Defrenne (Directeur Technologie de Solocal) est l'un des nombreux recrutements de professionnels du digital, des agences de communication et des situations de retournement qui ont rejoint l'entreprise depuis l'arrivée du nouveau Directeur Général, Eric Boustouller.

Ce type de transformation profonde crée inévitablement des perturbations fortes dans l'entreprise Le retour à la croissance est nécessaire afin d'éviter tout problème de liquidité.

L'entreprise maintient son objectif de croissance de l'EBITDA récurrent, par rapport à un objectif d'EBITDA récurrent pour 2018 à 170 millions d'euros.

La tendance sur les ventes devra être inversée par rapport aux deux derniers trimestres à partir du premier trimestre 2019. »

Babichanth Kulasingham, analyste financier de Midcap Partners (extraits)

« Eric Boustouller a confirmé l'objectif de 170M€ d'EBITDA récurrent pour 2018 et que la transformation opérée est de bon augure et devrait porter ses fruits dès 2019.

Les produits sont intuitifs, correspondent à une réelle demande du marché et sont faciles à vendre.

L'organisation commerciale est repensée, les avantages des commerciaux ont été aussi repensés et seront effectifs à partir du 1er janvier 2019.

Avec une véritable stratégie de communication car Solocal pâtissait d'un déficit d'image concernant ses produits.

Ce qui différenciera Solocal des concurrents est le fait d'être un véritable « one stop shop » [guichet unique]. L'actif (la data, techno, les clients...) de Solocal est immense. Il n'était juste pas correctement exploité.

Le momentum boursier est difficile mais Solocal a assaini sa structure de coûts, a assuré le financement et tout est en place pour relancer la croissance en 2019.

La digitalisation des sociétés est une tendance globale et Solocal avait juste besoin d'être en marche pour en profiter. »