

A group of business professionals in a meeting. An older man in a dark suit and tie is looking at a laptop. A woman with curly hair, wearing a dark blazer over a light blue shirt, is smiling and looking towards the man. Another man in a dark suit is partially visible on the right, holding a blue pen. A coffee cup is on the table in the foreground.

Présentation Solocal Janvier 2020

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 21 Mars 2019 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. Les indicateurs de performance financière sont commentés sur le périmètre des activités poursuivies. Les montants présentés dans ce document peuvent ne pas s'additionner en raison des arrondis.

Points clés investisseurs

- Une entreprise de services digitaux bénéficiant de la **croissance à deux chiffres du marché digital**
- **Avantage concurrentiel majeur** à travers la combinaison de contenus locaux riches et massifs, de data puissante, d'une couverture locale, de partenariats forts et de plateformes tech évolutives
- **Activités à revenus récurrents** à travers les contrats d'abonnement en mode renouvellement automatique
- **Croissance de l'EBITDA** soutenue par des économies de coûts significatives
- **Une activité générant des cash flows opérationnels soutenus**
- **Une équipe de direction expérimentée** aux parcours reconnus et en ligne avec les intérêts des actionnaires



Présentation

solocal

Solocal en bref



2,4 mds visites¹



669 m€ CA 2018



51% reach²



399k clients



4,7 m professionnels
et entreprises référencés



>10 m avis⁴



>540k sites internet produits³



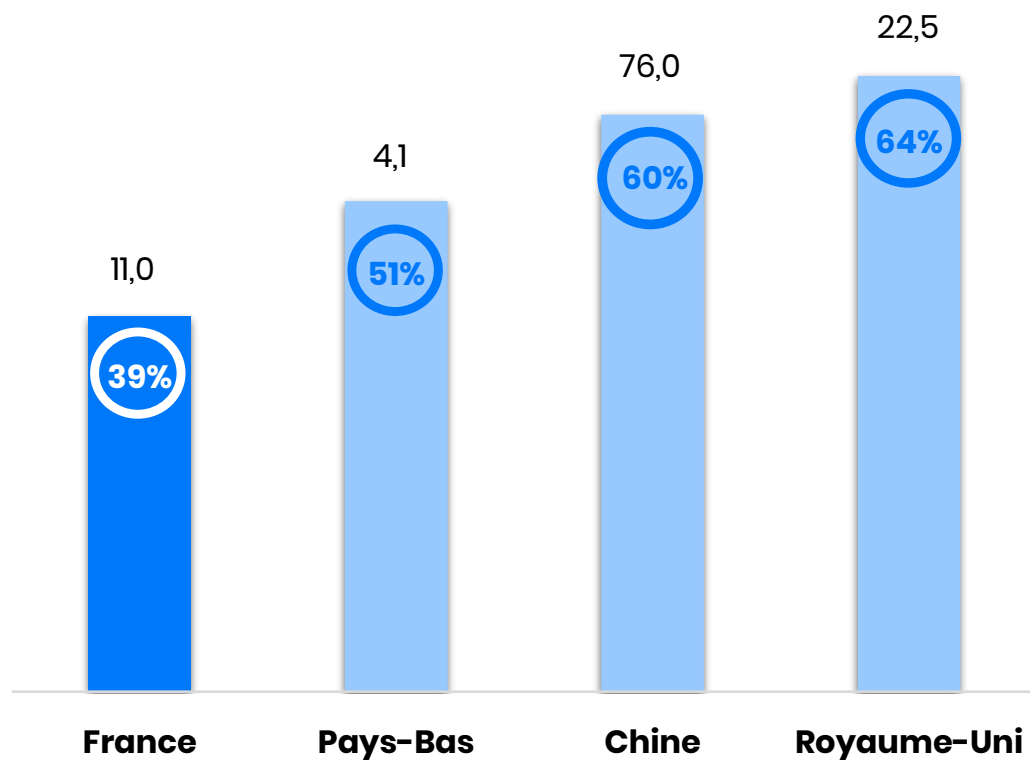
>40k campagnes / an

Faits marquants

- **Transformation profonde** amorcée en 2018 : réorganisation rapide, repositionnement de l'offre, vers l'excellence opérationnelle sur le plan commercial
- **Croissance des ventes au T3 2019**
- **Croissance de l'EBITDA récurrent¹ au S1 2019**, suite à une stabilisation en 2018FY¹ après 9 années de déclin
- **Réduction drastique de la base de coûts¹ vs. 2017** : -60 m€ en 2018, -100 m€ en 2019E et -125-130 m€ en 2020E
- **Perspectives 2019** : stabilisation des ventes Digital¹ et croissance modérée de l'EBITDA récurrent¹
- **Depuis début 2019, hausse de la productivité de la force de vente** grâce à la nouvelle organisation omnicanale avec nouvelle couverture géographique optimisée et nouveau plan de rémunération variable des commerciaux
- **Plan Solocal 2020 en ordre de marche**

Un marché porteur, où le potentiel reste fort

Part des dépenses internet dans le total des dépenses publicitaires en 2018 (en Mds d'€)



+12%

PUBLICITÉ DIGITALE

+26%

PUBLICITÉ VIDÉO

+11%

DISPLAY

+41%

PROGRAMMATIQUE

+10%

E-COMMERCE

De solides atouts pour le succès de nos clients

#1

#2

#3

#4

#5

AUDIENCE

DATA

TECH

PARTENAIRES

COUVERTURE

**Devenir le partenaire de confiance des services digitaux
pour toutes les entreprises et soutenir leur croissance**

Une combinaison unique d'atouts par rapport à nos concurrents au service de notre potentiel de croissance

solocal

GAFAM



WEB AGENCIES



PURE AD TECH



SaaS PLAYERS



VERTICAL PLAYERS



MAITRISE DU TRAFIC

- Media propriétaires
- Contenus riches mis à jour quotidiennement
- Savoir-faire SEO
- Partenariats privilégiés



PRESENCE LOCALE

- Collaborateurs dédiés à la vente
- Force de vente terrain
- Capacité à exécuter des contrats cadres en local



DATA & TECH DIGITALE

- Plateforme Présence propriétaire
- Plateforme Publicitaire propriétaire
- Data intentionniste





Notre proposition de valeur

solocal

Présentation des segments



**Présence
digitale**



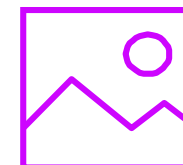
Sites Internet



**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**

Focus sur les trois principales gammes de services digitaux







SITES

Sites Internet
Essentiel
Premium
Privilège
à partir de 70€HT/mois
Site e-commerce
Essentiel
Premium
Privilège
à partir de 80€HT/mois

PRÉSENCE

Présence ESSENTIEL	Présence PREMIUM
MINI-SITE	MINI-SITE
Référencement sur 9 sites, moteurs de recherche et RS	Référencement sur 21 sites, moteurs de recherche et RS
	
e-réputation	
	
29€HT/mois	49€HT/mois

PUBLICITÉ

Référencement prioritaire	Performance offline	Notoriété
PRÉSENCE PREMIUM	CONTACTS ET TRAFIC EN MAGASIN	CAMPAGNES DISPLAY
		
Référencement prioritaire	Local Impact Full Web	ADhesive Full Web
	à partir de 75€HT/mois	
Initial	Performance online	CAMPAGNES VIDÉOS
Privilège	TRAFIC VERS LES SITES INTERNET	Social Vidéo
Intégral		
à partir de 59€HT/mois	Social Clic	à partir de 69€HT/mois
	à partir de 75€HT/mois	

Sites : exemples de Sites Essentiel

The website for 'lk cuisine agencement' features a dark red header with the 'lk' logo and navigation links: Accueil, Cuisine, Dressing, Cagibi, Electrodomestique, Contact. A main banner shows a modern kitchen with the text 'Conception et aménagement d'intérieur sur-mesure près de Besançon'. Below this, a 'Nos services' section lists 'Sur mesure', 'Plan', 'Livraison et montage', and 'Dépôt gratuit'. A testimonial states: 'Une entreprise spécialisée dans la conception de votre intérieur...'. A quote reads: 'Nous mettons un point d'honneur à vous proposer les meilleures prestations, les meilleurs produits pour un rapport qualité-prix imbattable.' The site also highlights 'Nos services d'aménagement de cuisine et de dressing sur-mesure' and includes a 'Demandez un devis gratuit!' button. A map shows the location in Besançon, and contact information is provided at the bottom.

<https://www.lk-cuisine-agencement.fr/>

The website for 'Les Soins de Sophie' has a clean, light-colored design. The header includes 'Accueil', 'Esthétique', 'Massage', 'Origami', 'Yoga', 'Contact', and a 'Appeler moi' button. The main banner features a spa setting with the text 'Les Soins de Sophie à Cannes' and 'Esthétique, massages et onglerie à Antibes'. A section titled 'Votre esthéticienne à Cannes' describes the services. Below, there is a 'Soins beauté à Antibes' section with a 'Découvrez les soins esthétiques à travers les séances d'épilation, les soins du visage et le maquillage professionnel.' A 'Me contacter' form and a 'Plan des Soins de Sophie' map are also visible. The footer contains contact details and a 'Réservation' button.

<https://www.soins-de-sophie.fr/>

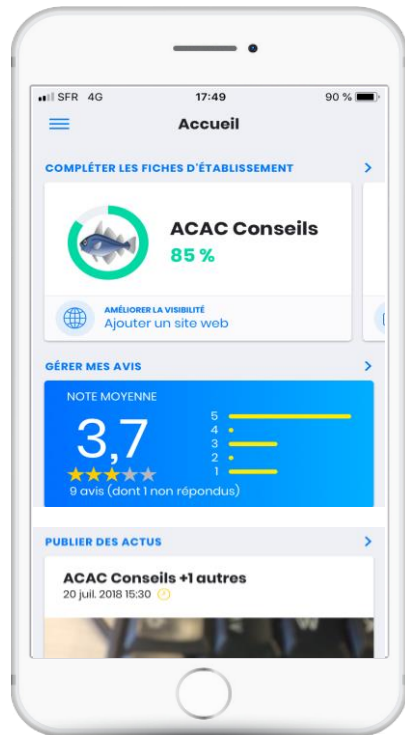
The website for 'Salon de l'artdoise' features a vibrant, food-focused design. The header includes 'Galer de l'artdoise', 'Accueil', 'Commandes', 'Travaux', 'A propos', and 'Reservations'. The main banner shows a buffet table with the text 'Salon de l'artdoise location de salles à Saint-Maximin'. A 'Services traiteur et location de salle clés en main' section lists services like 'Fournitures produits professionnels', 'Service traiteur adapté à tout régime alimentaire', 'Buvés offerts à la carte', and 'Parking privé de 500 places'. Other sections include 'Location de salle près de Compiègne' and 'Un service traiteur sur mesure'. The footer features a 'Réservation' button and contact information.

<https://www.salon-artdoise.fr/>

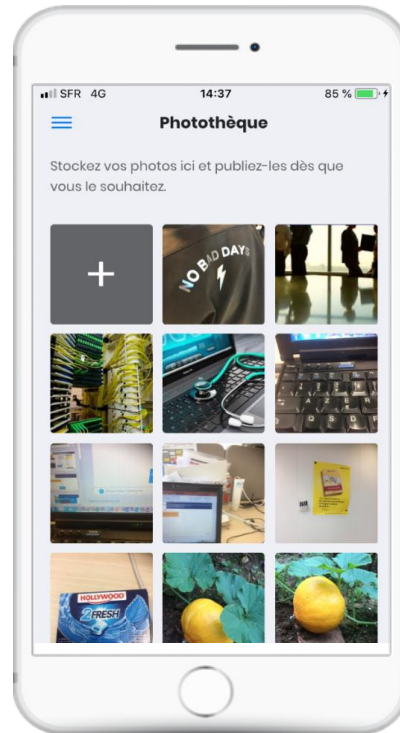
The website for 'Ets Aert-Fil à Martigné-Perchaud' has a rustic, handcrafted aesthetic. The header includes 'Accueil', 'Ets Aert-Fil', 'Boutique', 'Contact', and 'Ouvrir le menu'. The main banner shows hands working with wire mesh and the text 'Ets Aert-Fil à Martigné-Perchaud'. A section titled 'Fabrication artisanale de panier près de Châteaubriant' describes the products. An 'Actualités' section features images of baskets. The footer includes a 'Apprenez-en plus sur notre atelier' section and a 'Une question?' section with a 'Nous contacter' button. Contact information is provided at the bottom.

<https://www.fabricant-panier-grillage.fr/>

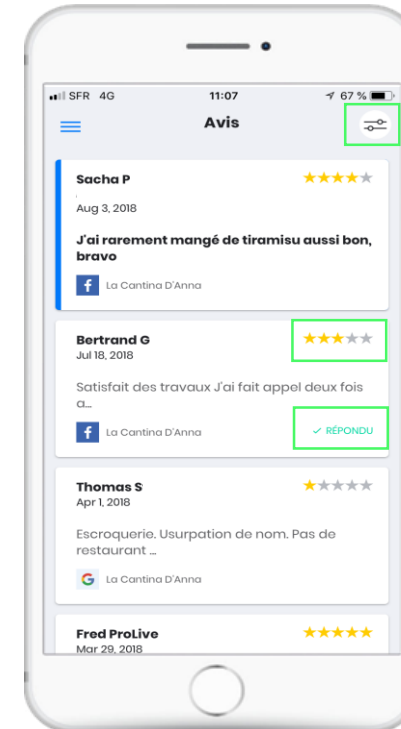
Présence : une nouvelle app unique de Présence management



Mettre à jour les infos



Gérer les avis



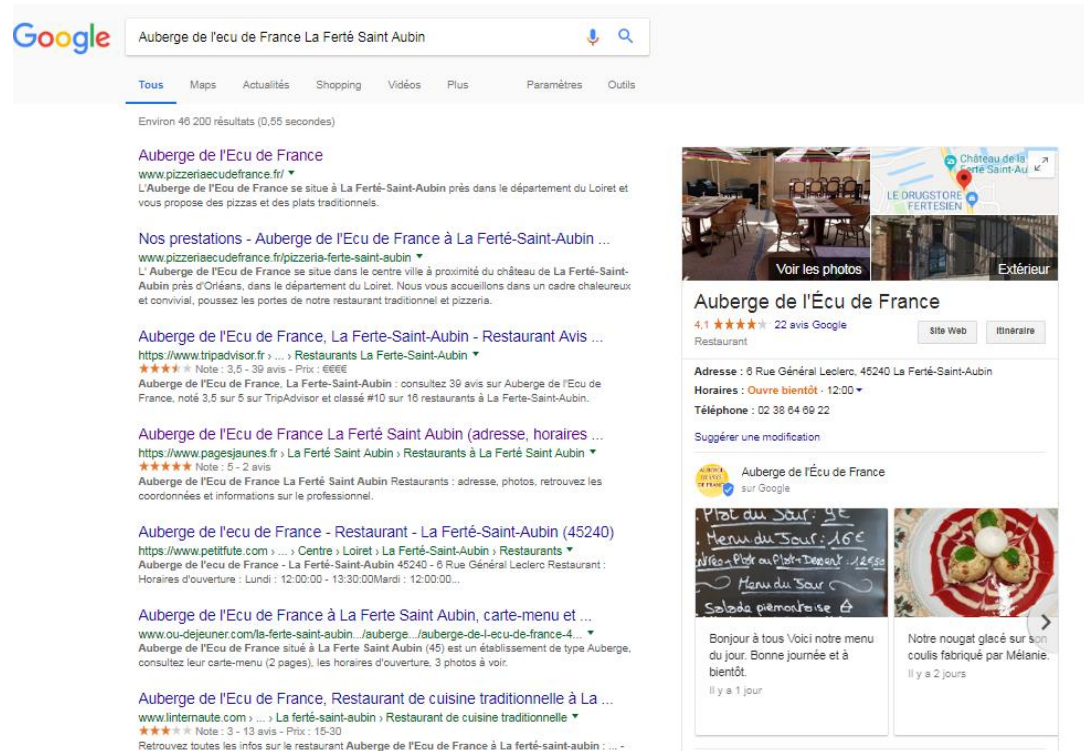
Éditer le profil

Ajouter des photos

Contrôler le tableau de bord

Présence : mise à jour automatique du profil client sur Google

Recherche de professionnels sur Google



Google Auberge de l'Écu de France La Ferté Saint Aubin

Tous Maps Actualités Shopping Vidéos Plus Paramètres Outils

Environ 46 200 résultats (0,55 secondes)

Auberge de l'Écu de France
www.pizzeriaecudefrance.fr
L'Auberge de l'Écu de France se situe à La Ferté-Saint-Aubin près dans le département du Loiret et vous propose des pizzas et des plats traditionnels.

Nos prestations - Auberge de l'Écu de France à La Ferté-Saint-Aubin ...
www.pizzeriaecudefrance.fr/pizzeria-ferte-saint-aubin
L'Auberge de l'Écu de France se situe dans le centre ville à proximité du château de La Ferté-Saint-Aubin près d'Orléans, dans le département du Loiret. Nous vous accueillons dans un cadre chaleureux et convivial, poussez les portes de notre restaurant traditionnel et pizzeria.

Auberge de l'Écu de France, La Ferte-Saint-Aubin - Restaurant Avis ...
https://www.tripadvisor.fr... Restaurants La Ferte-Saint-Aubin
★★★★ Note: 3,5 - 39 avis - Prix: €€€€
Auberge de l'Écu de France, La Ferte-Saint-Aubin : consultez 39 avis sur Auberge de l'Écu de France, noté 3,5 sur 5 sur TripAdvisor et classé #10 sur 18 restaurants à La Ferte-Saint-Aubin.

Auberge de l'Écu de France La Ferté Saint Aubin (adresse, horaires ...
https://www.pagesjaunes.fr... La Ferté Saint Aubin Restaurants à La Ferté Saint Aubin
★★★★ Note: 5 - 2 avis
Auberge de l'Écu de France La Ferté Saint Aubin Restaurants : adresse, photos, retrouvez les coordonnées et informations sur le professionnel.

Auberge de l'Écu de France - Restaurant - La Ferté-Saint-Aubin (45240)
https://www.petitfute.com... Centre Loiret La Ferté-Saint-Aubin Restaurants
Auberge de l'Écu de France - La Ferté-Saint-Aubin 45240 - 6 Rue Général Leclerc Restaurant : Horaires d'ouverture : Lundi : 12:00:00 - 13:30:00Mardi : 12:00:00...

Auberge de l'Écu de France à La Ferte Saint Aubin, carte-menu et ...
www.ou-dejeuner.com/la-ferte-saint-aubin.../auberge-de-l-ecu-de-france-4...
Auberge de l'Écu de France situé à La Ferte Saint Aubin (45) est un établissement de type Auberge, consultez leur carte-menu (2 pages), les horaires d'ouverture, 3 photos à voir.

Auberge de l'Écu de France, Restaurant de cuisine traditionnelle à La ...
www.linternaute.com... La ferté-saint-aubin Restaurant de cuisine traditionnelle
★★★★ Note: 3 - 13 avis - Prix: 15-30
Retrouvez toutes les infos sur le restaurant Auberge de l'Écu de France à La ferté-saint-aubin...



Auberge de l'Écu de France
4.1 ★★★★★ 22 avis Google
Restaurant

Site Web Itinéraire

Adresse : 6 Rue Général Leclerc, 45240 La Ferté-Saint-Aubin
Horaires : Fermé · Ouvre à 12:00 (mar.)
Téléphone : 02 38 64 69 22
Suggérer une modification

Auberge de l'Écu de France sur Google

Prot du Sour 9€
Menu du Sour : 16€
Nougat au Plac ou Plac-Dessert : 12€50
Menu du Sour
Solada piemontaise

Bonjour à tous Voici notre menu du jour. Bonne journée et à bientôt.
Il y a 1 jour

Notre nougat glacé sur son coulis fabriqué par Mélanie.
Il y a 2 jours

Bonjour à tous Voici une nouvelle semaine qui recommence et nous vous proposons notre menu du j...
Il y a 6 heures

Salle solognote de l'ecu de France à la ferte st aubin.
Il y a 1 jour

Logo

Géolocalisation

Photos

Site internet

Adresse

Horaires d'ouverture

Téléphone

Infos

Référencement Prioritaire : le client choisit ses mots-clés et sa couverture géographique de manière interactive

The screenshot displays the Solocal product catalog interface for 'Sté Venturelli'. The main navigation bar includes the Solocal logo, user information, and contact details. The page title is 'CATALOGUE DES PRODUITS'. The interface is divided into two main sections: '1 - Sélectionner un produit' and '2 - Configurer le produit'.

1 - Sélectionner un produit

RECHERCHER PAR NOM
Saisissez le nom d'un produit

Gammes

- Publicité Digitale (5)
- Identité Visuelle (3)
- Présence et Référencement prioritaire (3)
- Offres de transactions (1)
- Présence Digitale (2)
- Tract Digital (1)

Offres

- Offres SEA (3)
- Identité Visuelle (3)
- Offre Pro (1)
- Offre "Prise de rendez-vous en ligne" (1)
- ProLive (2)
- Search Réseaux (1)
- Social Advertising (2)
- Tract Digital (1)

Sélectionner un produit (15)

- Offre Pro
- Offre « Prise de rendez-vous en ligne »
- Prestations Studio Création
- Prolive Migration Trafic Garant
- Prolive-Pack Présence
- Search Réseaux
- Social Clic
- Social Tract
- Social Vidéo

Solutions Présence et Référencement prioritaire: 00100298

2 - Configurer le produit

Solution Référencement prioritaire

- ✓ Apparaître parmi les 3ers résultats de recherche.
- ✓ Cibler les clients qui recherchent les produits et services que vous proposez sur votre zone de chalandise.
- ✓ La Solution présence incluse !

Solution Présence

- ✓ Un outil unique qui centralise la gestion de votre communication

00100298 - STÉ VENTURELLI

1) LOCALITÉ → 2) ACTIVITÉ → 3) PRÉSENCE → 4) RÉFÉRENCIATION → 5) PANIER

Sélectionner les localités additionnelles sur lesquelles l'annonceur souhaite être présent

En gris les localités où l'annonceur est automatiquement présent sur le métier : Vitrerie, fenêtre, véranda

Map showing 11 localities selected.

Date de démarrage le 03/12/2020

Vitrerie, fenêtre, véranda

- Activité (1)
vitreries
- Extension de présence (0)
- Référencement (0)

Menuiserie

- Activité (1)
menuiserie (entreprises)
- Extension de présence (0)
- Référencement (0)

Multi-diffusion limitée
Multi-diffusion illimitée + e-réputation

Pris total /an : 588,00 €
HT
/mois : 55,00 €

Retourner à la liste des établissements | Retourner à l'étape 2 | Valider et passer à l'étape 4

Choix de l'offre

Installation Présence
Localités
Activités

Complémentarité de nos services digitaux : exemple de 'La Grange aux cuirs' situé à Le Perreux-sur-Marne

Vitrines digitales

Génération de leads

Mon établissement

La Grange Aux Cuir
20 Avenue Ledru Rollin
94170 Perreux sur Marne (Le)

85%

Améliorer la visibilité

Mes statistiques

Connecter le partenaire

Twitter En attente

LinkedIn Erreur

Votre connexion a expiré, veuillez reconnecter votre page LinkedIn.

Solocal Manager

Fiche PagesJaunes

E-reputation

Fiche Google

Modules de contacts

Site Internet

La Grange aux Cuir, fabricant de vêtements cuirs et peaux à Perreux-sur-Marne
Vente de vestes et blousons en cuir pour homme et femme à côté de Nogent-sur-Marne

Affichage prioritaire Bing

Affichage prioritaire PJ

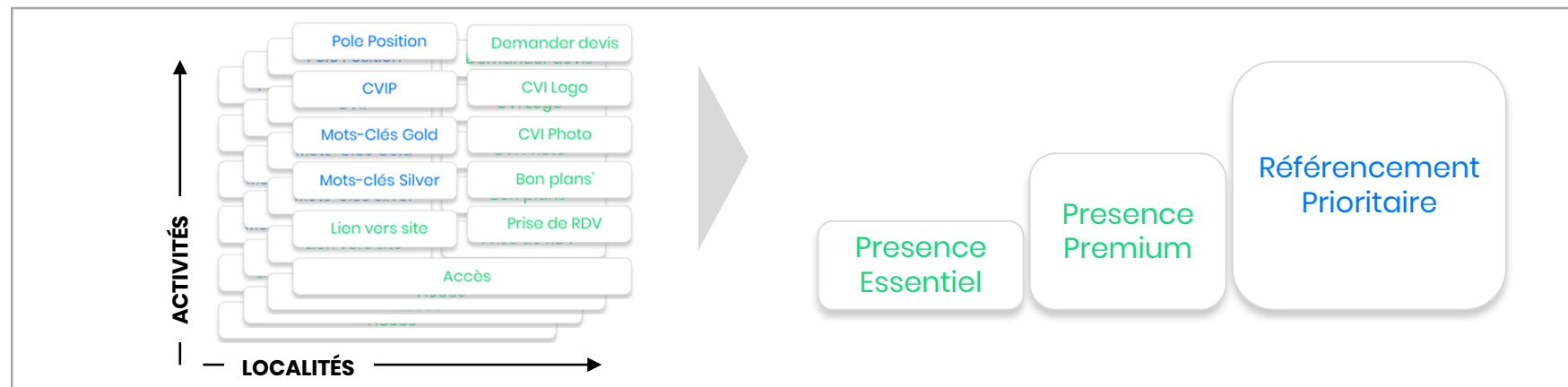
Pub digitale

Annonce - www.la-grange-aux-cuir-lpc.fr/Fourrure/Perreux
Expert Nettoyage de Fourrure | Expert en Fourrure Au Perreux
Expert Traitement Fourrure - Magasin de Vêtements - Vêtements en Fourrure.
Informations Et Contact. Gamme De Produits.

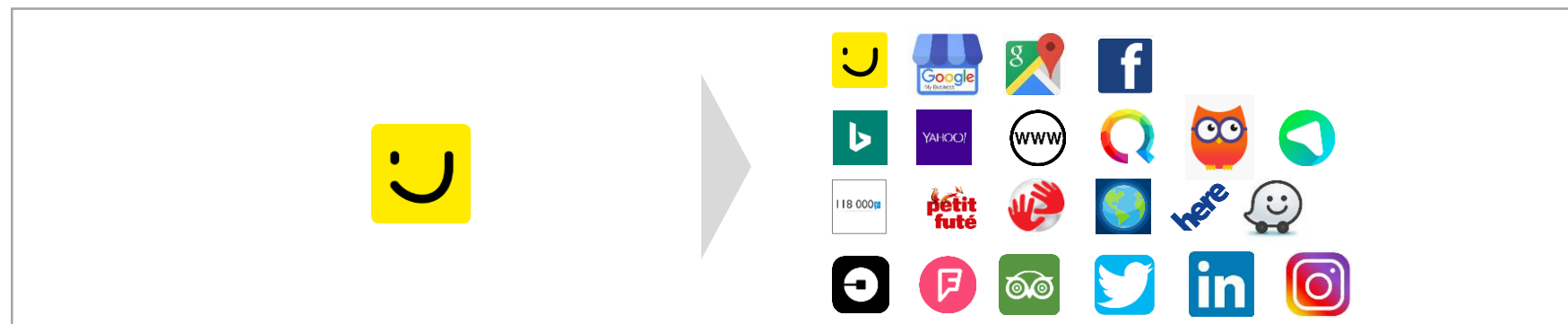
Annonce - www.la-grange-aux-cuir-lpc.fr/Veste-Cuir/Perreux
Réparation Cuir Au Perreux | Spécialiste des Vestes en Cuir
Spécialiste du Cuir - Large Choix de Vêtements Cuir, Traitement et Nettoyage.
Informations Et Contact. Gamme De Produits.

Des gammes de service cohérentes et simplifiées

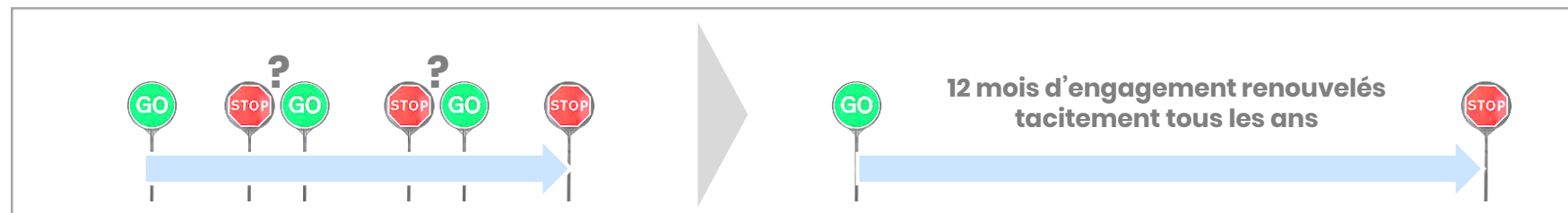
SIMPLIFIÉE



« FULL WEB »



EN ABONNEMENT



Les premiers résultats sont positifs sur le segment TPE PME

Taux de migration¹

> 80%

Taux de développement
Télévente²

+ 25%

Taux de développement
Terrain³

+ 5%

PagesJaunes représente 30% de mes demandes de devis et environ 18% des devis signés.

BSPI Rénovation
(Rénovation)

L'avantage d'être dans les 1^{ers} résultats, c'est plus de clients qui appellent donc plus de boulot.

Guillon Père et Fils
(Terrassement et assainissement)

Ca ramène des clients, des prospects et plus de visibilité.

Sudelec
(Grossiste en matériel électrique)

J'ai souscrit à l'offre Référencement Prioritaire pour être présent sur les sites à forte audience, les réseaux sociaux et pour la gestion centralisée sur l'application.

CTA
(Contrôle technique automobile)

Nous souhaitons être dans les 1^{ers} résultats car nous avons beaucoup de concurrence. Avec Solocal, nous avons une relation de confiance.

Luminex Provence
(Electricité, chauffage, luminaires)

La dynamique autour des Grands Comptes est renforcée

- Dynamique continue sur le segment Grands Comptes
- Solocal fournit un **support local** à tous les points de vente Grands Comptes via une **gamme complète de produits**, y compris
 - Site Locator / Présence
 - Référencement Prioritaire
 - Drive to store

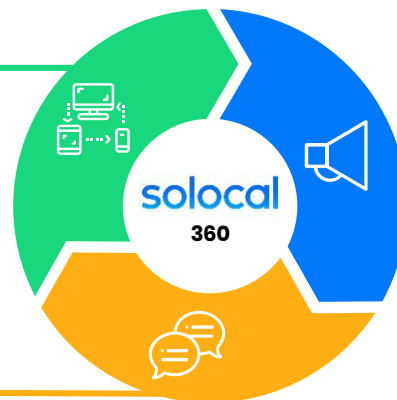
Exemples de nouveaux contrats

Grands Comptes T3 2019



Présence Management

Data & Marketing Relationnel



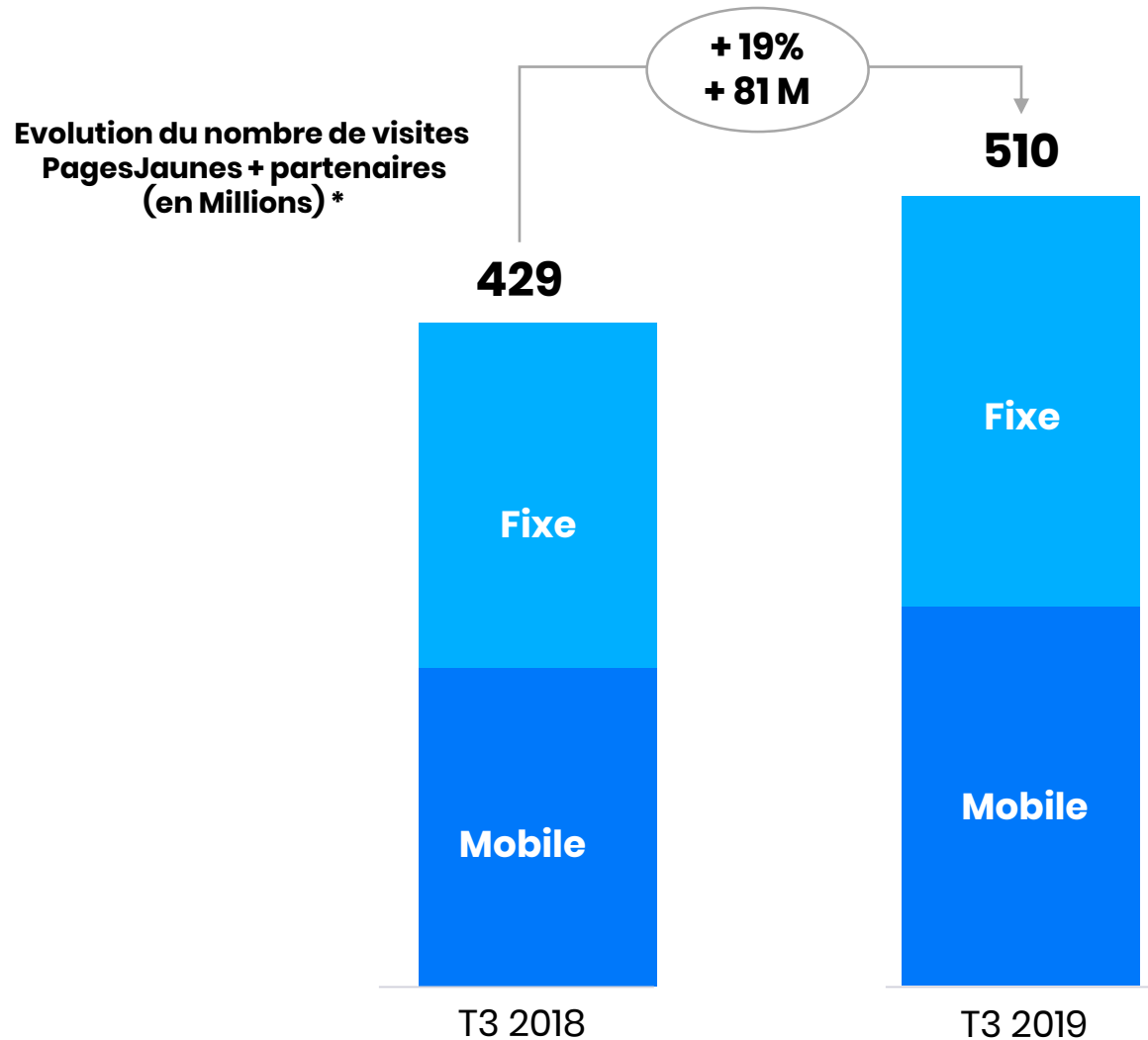
Publicité Search & Display

Exemple de contrat Grands Comptes avec Intermarché



- **Contrat stratégique de 3 ans annoncé en juillet 2019**
- Les marques Intermarché, Bricorama, Bricomarché, Brico Cash, Roady et Netto bénéficient de la gamme Présence
- Les Mousquetaires renforcent la visibilité et l'image de marque d'env. 3 000 points de vente : des informations fiables et cohérentes communiquées en « Full Web »
- Chaque point de vente peut gérer et contrôler ses contenus en ligne
- Objectif : permettre la conquête et la fidélisation des clients

PagesJaunes.fr : le trafic suit une tendance positive au T3 2019



- Croissance tirée par les partenariats
- Augmentation du volume de 1st-party data conforme RGPD pour Solocal
- Trafic mobile en hausse (vs. Q3 2018)



Activité récente et perspectives

solocal

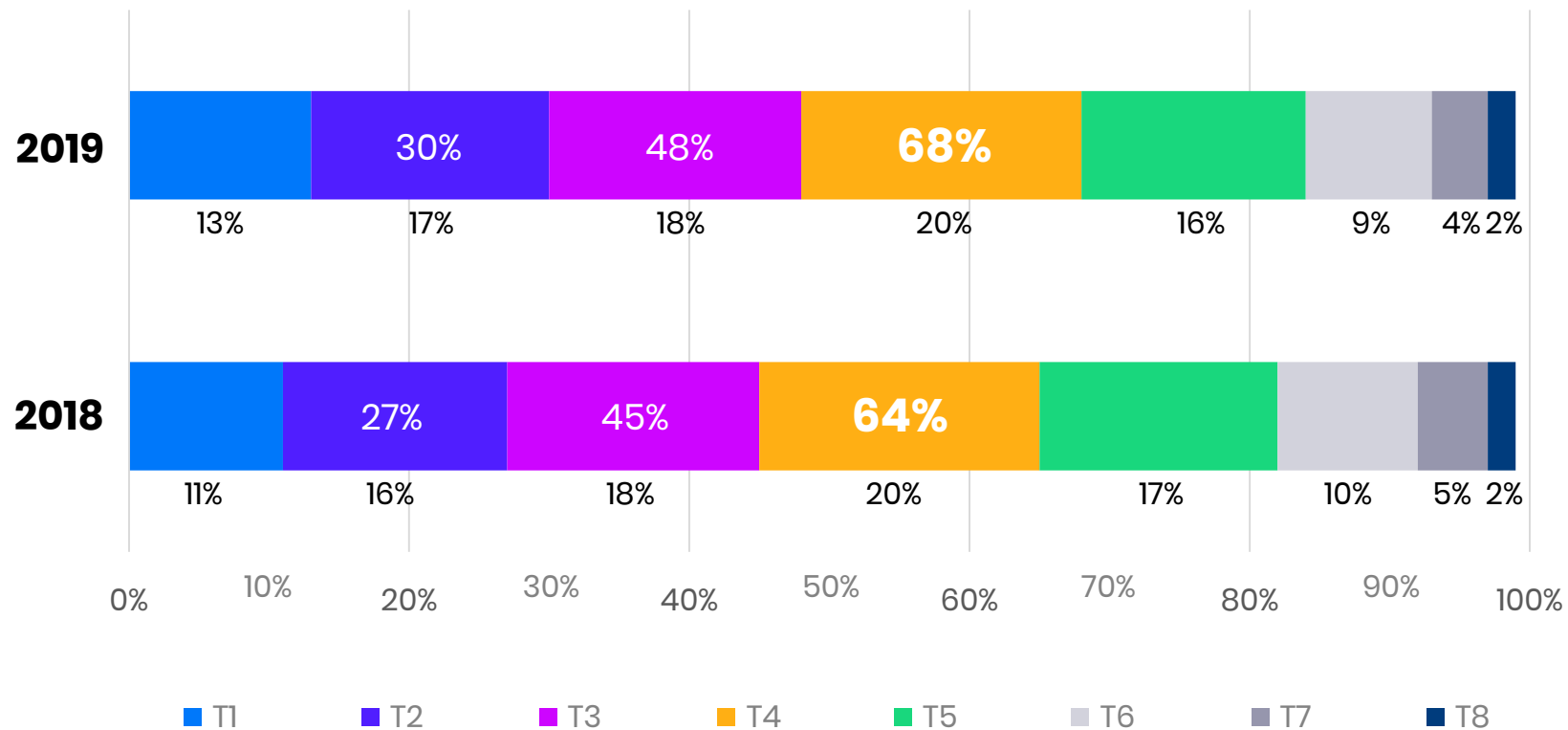
T3 2019 : Messages clés

- **Retour à la croissance au S2 2019**
 - **Croissance des ventes Digital au T3 2019 : +5,3% vs. T3 2018**
-
- **Nouvelle gamme de services digitaux** portant la croissance
 - Près de 60% de ventes en abonnement : génération de **revenus récurrents** à long-terme
 - **Croissance rentable à long-terme**

Conversion des ventes en chiffre d'affaires

% des ventes converties en chiffre d'affaires sur les trimestres suivants (moyenne des 2 premiers trimestres)

Digital



- Ventes sont converties en CA plus rapidement que les années précédentes grâce à :
 - Travail des commerciaux pour assainir et accroître la qualité des ventes
 - Amélioration du Mix Produit
- Conversion des ventes en CA sur les 12 mois suivants
- **Sur S1-2018, 64%**
- **Sur S1-2019, 68%, i.e. +4pts**
- La hausse de ce ratio de conversion démontre que :
 - **Le Solocal 2020** est en ordre de marche
 - Evolution vers un **Business Model Saas**
 - Aura un **impact positif sur le CA 2020 Digital**

T3 2019 : Croissance des ventes Digital

En millions d'euros	T3 2018	T3 2019	Variation
Ventes Digital	96	101	+5,3%
Chiffre d'affaires Digital	139	129	-7,5%
Carnet de commandes Digital (début vs. fin période)	349 ³	318	-9,0%
Ventes en abonnement (% des ventes Digital) ¹	22%	59%	+37 pts
Trafic PJ (millions de visites) ²	429	510	+19%

- +5.3% de croissance des **ventes Digital** au T3 2019 vs. T3 2018: déploiement des nouveaux produits en abonnement à la base clients
- **Chiffre d'affaires Digital** en baisse de -7,5%, dû au rythme de conversion des ventes passées en CA
- **Carnet de commandes Digital** en baisse de -9,0% dû à la saisonnalité des ventes vs. CA au T3 2019
- Près de 60% des ventes Digital en **abonnement avec renouvellement automatique**, en hausse de +37 pts vs. T3 2018, porté par Référencement Prioritaire
- **Trafic PJ** en hausse de +19%, augmentant le volume de data 1st-party

T3 2019 : Changement structurel pour une croissance durable

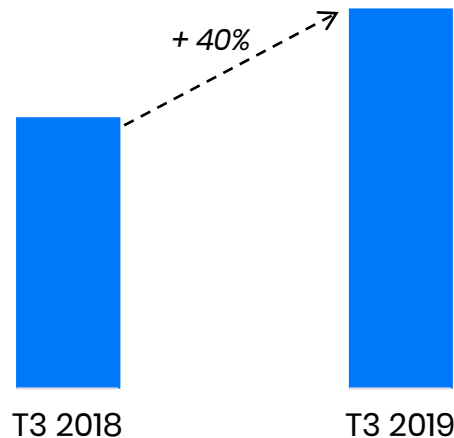
- Amélioration continue de l'organisation pour une accélération de la croissance à long-

terme, avec :

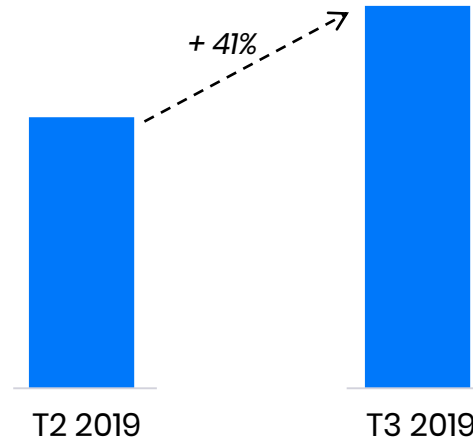
- Lancement de nouveaux services
- Nouveaux outils de ventes et formations
- Upgrade du management commercial

- Pour augmenter la productivité et la rentabilité

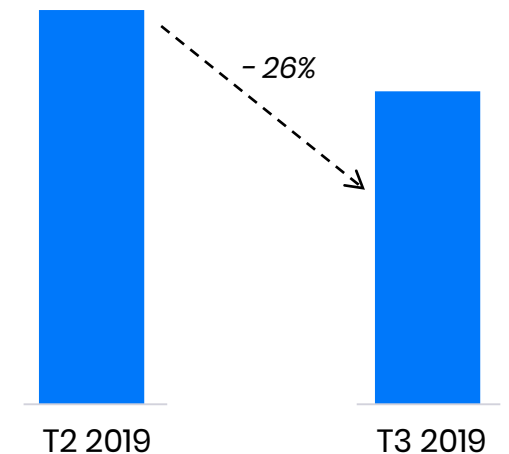
Ventes Digital hebdomadaires / Vendeur¹



Temps d'appel / Télévendeur rep²



Stock de requêtes clients²

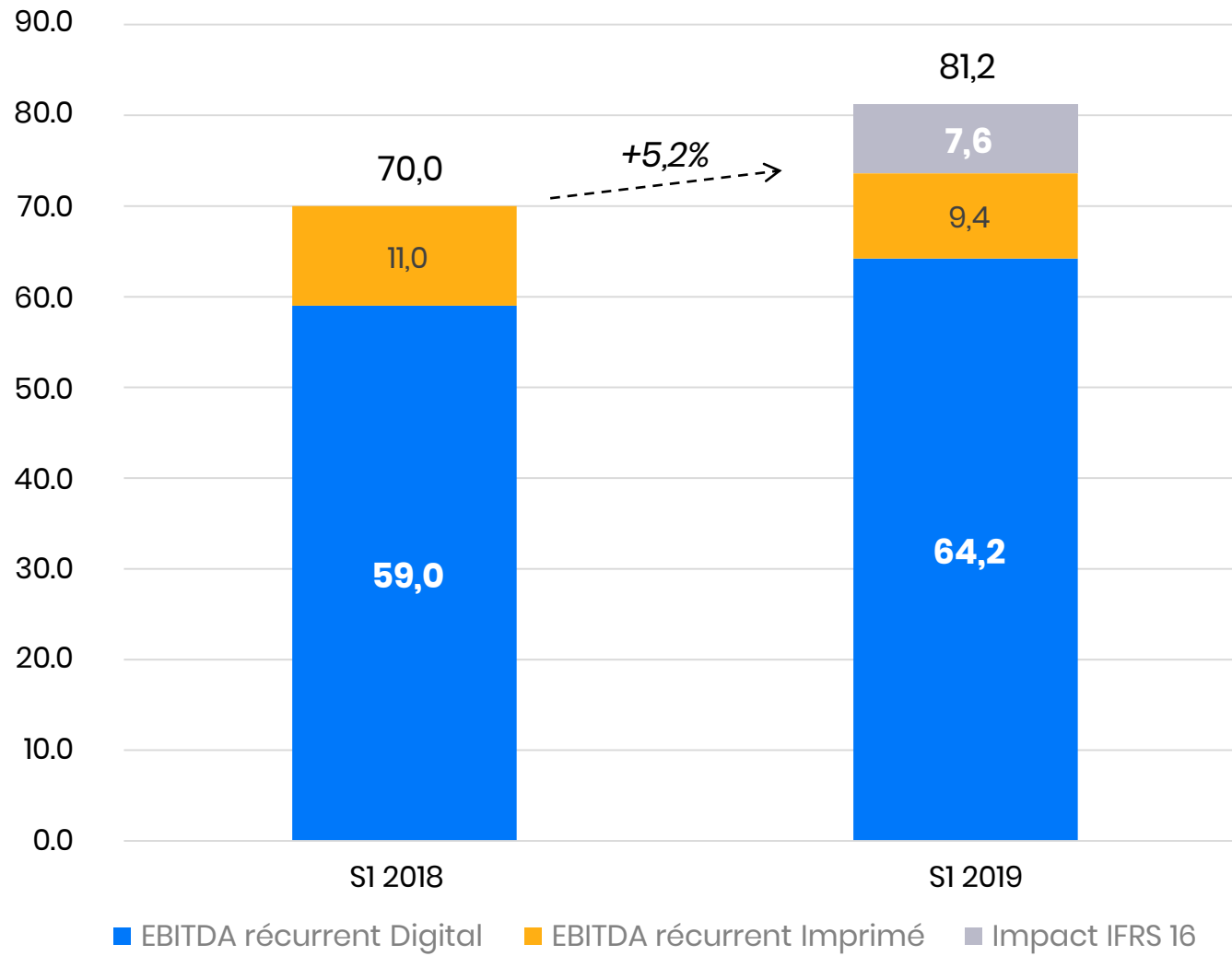


S1 2019 : Croissance de l'EBITDA récurrent malgré la baisse du CA

En millions d'euros	S1 2018	S1 2019 ¹	Variation	S1 2019 (IFRS 16)
▪ Chiffre d'affaires - Digital	293	268	-9%	268
▪ Chiffre d'affaires - Imprimés	57	36	-37%	36
Chiffre d'affaires - Total	350	304	-13%	304
▪ Charges externes nettes récurrentes	(96)	(91)	-5%	(83)
▪ Frais de personnel récurrents	(183)	(139)	-24%	(140)
EBITDA récurrent	70	74	+5%	81
▪ EBITDA non-récurrent	(133)	(1)	-99%	(1)
EBITDA consolidé	(63)	73	+216%	80
▪ Dépréciations et amortissements	(33)	(29)	-12%	(37)
Résultat d'exploitation	(96)	44	+146%	43
▪ Autres charges et produits financiers	(19)	(17)	-11%	(20)
Résultat courant avant impôt	(115)	26	+123%	23
▪ Impôt sur les sociétés	35	7	-80%	7
Résultat net consolidé	(80)	20	+125%	16

- Le chiffre d'affaires est toujours impacté par la baisse des ventes du S2 2018
- **Croissance modérée de l'EBITDA récurrent¹ au S1 2019 : 74 m€ au S1 2019 vs. 70 m€ au S1 2018**
- **Réduction significative des charges**
- **Résultat net positif**

S1 2019 : Décomposition de l'EBITDA récurrent



- Norme comptable IFRS 16 appliquée aux résultats à partir du 1er janvier 2019
- Impact IFRS 16 sur l'EBITDA : +8 m€ sur le premier semestre 2019
 - En raison des charges locatives
- Impact estimé en 2019 : env. 16 m€
- **Croissance de l'EBITDA récurrent** à normes constantes au S1 2019 vs. S1 2018 de **5,2%**

Diminution continue de la base de coûts fixes au S1 2019

En million euros	S1 2018	S1 2019 ¹
Chiffre d'affaires	350	304
▪ Charges variables	(33)	(33)
▪ Charges fixes	(247)	(190)
Total charges récurrentes	(280)	(223)
EBITDA récurrent	70	81

- 50 m€ de réduction de coûts au S1 2019, en plus de la réduction de coûts de 60 m€ déjà comptabilisée en 2018 via :
 - La baisse des charges de personnel
 - Le contrôle rigoureux des coûts
- Les coûts variables restent stable suite au changement du mix-produits

Des investissements optimisés pour une transformation et une croissance réussies

AUTRES

IT & CLOUD

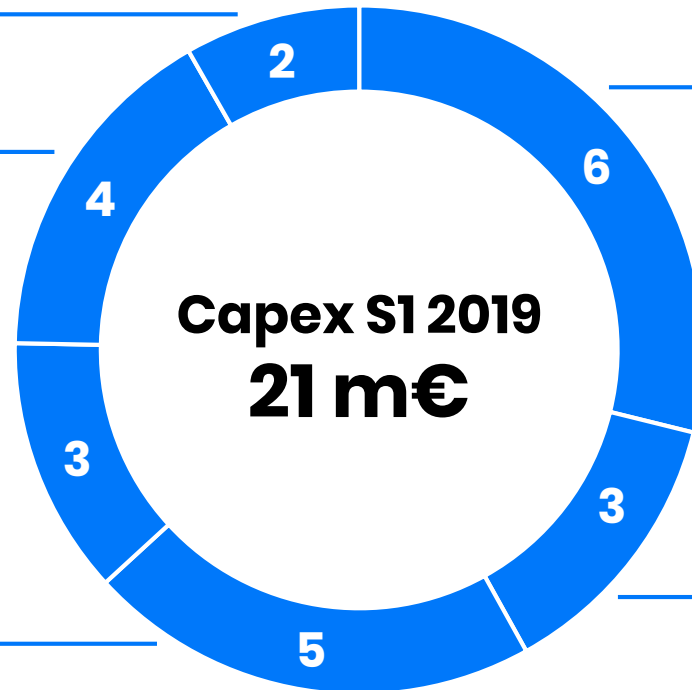
Modernisation des infrastructures IT et Move to Cloud

DATA

Big Data et Intelligence artificielle

SERVICES DIGITAUX

- Présence
- Référencement Prioritaire
- 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

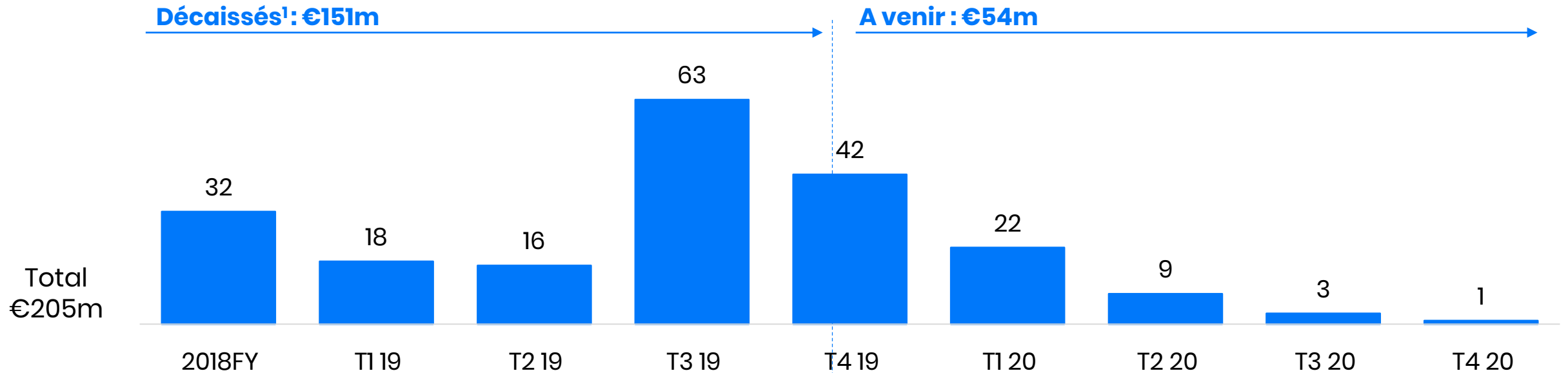
Adaptation et modernisation des outils de vente, du CRM et marketing

Flux de trésorerie

En millions d'euros	S1 2018	S1 2019 ¹	dont impact IFRS 16
EBITDA récurrent	70	81	+8
▪ Éléments non monétaires	5	6	-
▪ Variation du BFR	(25)	(19)	-
- dont Var de BFR Client	(10)	(5)	-
- dont Var de BFR Fournisseurs	13	(6)	-
- dont Var de BFR Autres	(27)	(8)	-
▪ Capex	(22)	(21)	-
Flux de trésorerie opérationnels récurrents	30	47	-
▪ Éléments non récurrents	(12)	(46)	-
▪ Résultat financier	(17)	(20)	(3)
▪ Impôts	(12)	4	-
Flux de trésorerie disponibles	(12)	(15)	-
▪ Autres (dont crédit bail)	(2)	(8)	(5)
Flux de trésorerie nets	(14)	(23)	-
Trésorerie nette en début de période	86	82	-
Trésorerie nette en fin de période	72	58	-

- **Cyclicité** de la génération de trésorerie : S2 historiquement plus élevé que le S1
 - Plus de chiffre d'affaires Imprimé reconnu au S2 (cyclicité de l'activité), ce qui impacte le BFR Client
 - 25 m€ de décaissements liés aux charges de personnel au S1 2019 (payés pour l'ensemble de l'année)
- **38 m€ coûts de restructuration** payés au S1 2019
- Remboursement acompte d'IS de 6 m€ reçu en Juin 2019
- EBITDA – capex en ligne avec notre plan : 53m€ *avant IFRS 16*

Décaissements de trésorerie liés au plan de restructuration 2018



Période de préavis

- Salaire mensuel (2-3 mois)

Congé de mobilité / reclassement

- 80% du salaire mensuel pendant 9-10 mois

Indemnités

- Montant selon l'ancienneté²

S1 2019 : Levier financier stable

En million d'euros	S1 2018	S1 2019 ¹
▪ Endettement brut	398	409
▪ Trésorerie EoP	72	58
▪ Dette nette	326	349
▪ EBITDA récurrent	70	81
▪ Levier financier ²	1,8x	1,9x

- **Les covenants, selon la documentation obligatoire, sont calculés avant application de la norme IFRS 16**
 - Obligation de 398 m€ à échéance mars 2022
- **Levier financier² = 1,9x**, soit 45% de marge de manœuvre par rapport au covenant de l'obligation (3,5x)
- **Ratio de couverture des intérêts = 5,6x**, soit 86% de marge de manœuvre par rapport au covenant de l'obligation (3,0x)

¹ Avant l'application de la norme IFRS 16

² Calculé selon la documentation de l'obligation Solocal à échéance mars 2022

Prochains trimestres : Accélération de la croissance

- **Objectif de poursuite de la croissance**

- Focus déploiement nouveaux produits (clients existants et nouveaux)
 - Campagne de publicité cross-media alimentant l'acquisition de nouveaux clients
 - Poursuite de la dynamique et de l'énergie positive des ventes du T3 2019
-

- **Objectifs 2019**

- Stabilisation des ventes Digital en 2019
 - Croissance modérée de l'EBITDA récurrent en 2019
-

- **Poursuite de la dynamique de croissance dans les trimestres à venir**

Annexes

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)

	Note corporate	Note dette
Fitch	CCC+	B-
Moody's	Caal perspective négative	Caa2

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	

S1 2019 : 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 des 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 30 Juin 2019 de 113 m€

• Impact sur l'EBITDA récurrent de +8 m€ au S1 2019, impact estimé à +16 m€ pour 2019

• Pas d'impact sur la trésorerie

En millions d'euros	Impact IFRS 16 au 30/06/19	Impact IFRS 16 estimé au 31/12/19
Chiffre d'affaires	-	-
▪ Charges externes nettes	8	16
▪ Frais de personnel	-	-
▪ Coût de restructuration	-	-
EBITDA	8	16
▪ Dépréciations et amort.	(8)	(16)
Résultat d'exploitation	(0)	(0)
▪ Produits financiers	-	-
▪ Charges financières	(3)	(6)
Résultat financier	(3)	(6)
Résultat avant impôt	(3)	(6)
▪ Impôt sur les sociétés	-	-
Résultat de la période	(3)	(6)

Gamme de sites Internet à valeur ajoutée

* Paiement comptant

SITES INTERNET



ESSENTIEL

Templates personnalisables

Contenu optimisé SEO

300 clics SEA

2 appels de suivi et mises à jours / an

Hotline et espace client 24/24

Frais de création **450€**
À partir de **70€* H.T/mois**
Contrat 12 mois renouvellement auto.

PREMIUM

Templates exclusifs et webmaster dédié

Stratégie SEO et optimisation 10 mots clefs

Boost 600 clics SEA au lancement

Appels bilan SEO tous les 4 mois

Hotline et espace client 24/24

Frais de creation **1500€**
À partir de **169€* H.T/mois**
Contrat 24 mois renouvellement auto.

PRIVILEGE

Conception unique, fonctionnalités avancées et reportage photo

Webmaster et expert SEO dédiés

Refonte graphique tous les 2 ans

Stratégie SEO, optimisation 20 mots clefs

1200 clics SEA / an à vie

Hotline et espace client 24/24

Frais de création **2790€**
À partir de **325€* H.T/mois**
Contrat 24 mois renouvellement auto.

E-COMMERCE



Idem Sites

+ Catalogue 500 produits, integration de 20 références à la création

Frais de création **€450**
À partir de **80€* H.T/mois**
Contrat 12 mois renouvellement auto.

Idem Sites

+ Catalogue produits, integration de 40 références à la création

Frais de creation **€1650**
À partir de **169€* H.T/mois**
Contrat 24 mois renouvellement auto.


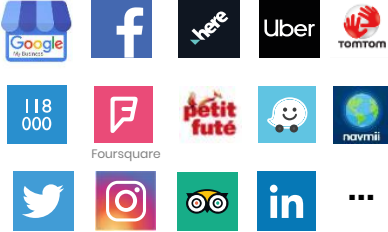
Idem Sites

+ Catalogue produits, integration de 75 références à la création




Frais de creation **€3540**
À partir de **325€* H.T/mois**
Contrat 24 mois renouvellement auto.

Focus sur les gammes Présence et Référencement Prioritaire

Présence

Essential	Premium
	
<p>📢 Référencement sur : 9 sites internet & média</p> <p>💻 Mini site internet</p>	<p>📢 Référencement sur : 21 sites internet & média</p> <p>💬 E-réputation</p> <p>💻 Mini site internet</p>
à partir de 29 €/mois	49 €/mois

Référencement Prioritaire

Initial	Privège	Integral
		
<p>Jusqu'à 20 mots-clés</p>	<p>Jusqu'à 35 mots-clés</p>	<p>Tous les mots-clés pertinents</p>
<p>+</p> <p>📢 Référencement sur : 21 sites internet & média</p> <p>💬 E-réputation</p> <p>💻 Mini site internet</p>	<p>+</p> <p>📢 Référencement sur : 21 sites internet & média</p> <p>💬 E-réputation</p> <p>💻 Mini site internet</p>	<p>+</p> <p>📢 Référencement sur : 21 sites internet & média</p> <p>💬 E-réputation</p> <p>💻 Mini site internet</p>
De 59 €/mois...		... à 387 €/mois