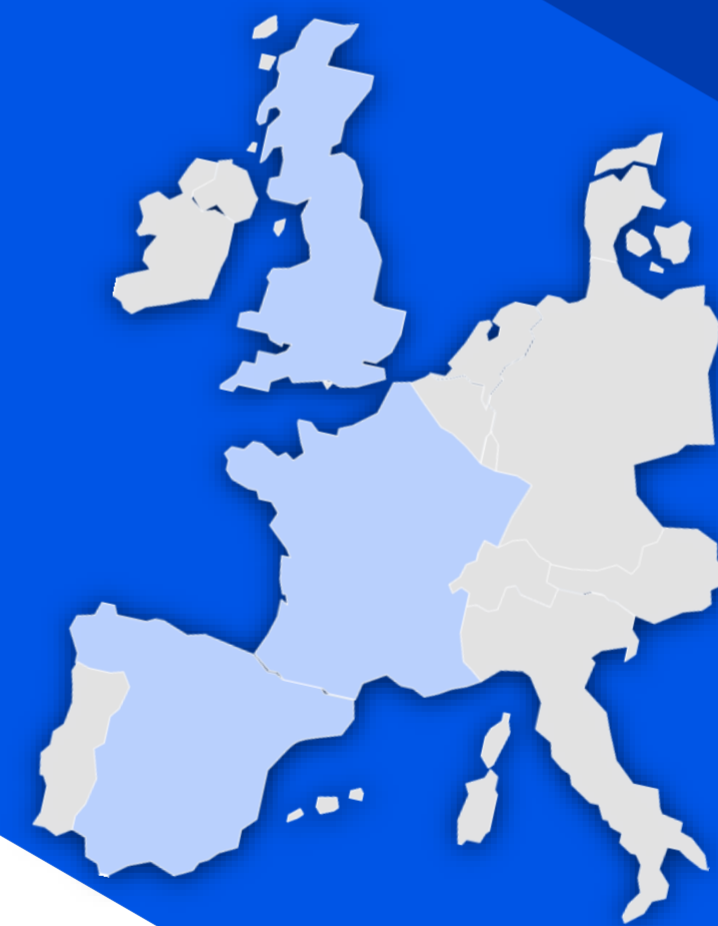


**#FY 2016**

Résultats



3 février 2017

# 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 4 « Facteurs de risque » du document de référence de SoLocal Group déposé le 29 avril 2016 auprès de l'Autorité des Marchés Financiers (AMF), ainsi que ses versions actualisées déposées le 17 octobre 2016 et le 1<sup>er</sup> décembre 2016. 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.

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 ou semestrielle sont présentées sous forme d'informations consolidées non auditées.

Les indicateurs d'activité fournis dans cette présentation concernent les activités poursuivies.

Tous les indicateurs et données de nature financière sont publiés en détail dans le rapport des Comptes consolidés au 31 décembre 2016, disponible sur [www.solocalgroup.com](http://www.solocalgroup.com) (espace Finance).

# Sommaire

---



**Business Update**



**Performance financière**



**Perspectives**

# Business Update

Jean-Pierre Remy  
Directeur Général

# T4 2016 : forte progression de la croissance Internet et de la rentabilité, reflétant la forte dynamique des commandes Internet jusqu'à fin septembre 2016

---

- ◆ **CA Internet : 171 M€**, en hausse de +5%<sup>1</sup>
  - Croissance de l'audience : +9%<sup>1</sup> de visites, dont +18%<sup>1</sup> pour l'audience mobile (soit 45% de l'audience totale)
  - CA Search Local : +2%<sup>1</sup> découlant de :
    - ARPA Search Local : +9%<sup>1</sup>, menant à une croissance annuelle de +6%
    - Parc clients Search Local : -6%<sup>1</sup>, en raison d'investissements moindres en conquête client à la télévente
  - CA Marketing Digital : +14%<sup>1</sup>, commençant à refléter la forte dynamique des commandes
- ◆ **EBITDA récurrent<sup>2</sup> : 58 M€** en hausse de +9%<sup>1</sup> vs T4 2015, **taux de marge EBITDA<sup>3</sup> de 28%**, en hausse de +3 pts vs T4 2015, grâce à une baisse des coûts (-5%<sup>1</sup>)
- ◆ **Les résultats 2016 sont dans la fourchette des perspectives annuelles :**
  - Croissance Internet : **+1%**
  - Taux de marge EBITDA : **28%**
- ◆ **Perspectives 2017 :**
  - Croissance Internet : **+3% à +5%**
  - EBITDA<sup>2</sup> : **210 à 225 M€**
- ◆ **Le plan de restructuration financière** approuvé par les créanciers, les actionnaires et le Tribunal de Commerce de Nanterre sera mis en œuvre au T1 2017 et permet le déploiement de « **Conquérir 2018** »

<sup>1</sup> Au T4 2016 vs T4 2015 (périmètre des activités poursuivies) <sup>2</sup> EBITDA récurrent pour l'ensemble du Groupe (Internet + Imprimés & Vocal) <sup>3</sup> Taux de marge EBITDA récurrent / CA pour l'ensemble du Groupe (Internet + Imprimés & Vocal)

## Croissance du chiffre d'affaires Internet au T4 2016 : +5 %

En millions d'euros

	T4 2015 <sup>1</sup>	T4 2016	Variation	2015 <sup>1</sup>	2016	Variation
CA Internet	163	171	+5%	640	649	+1 %
CA Search Local	125	127	+2%	496	491	-1%
◆ Nb de visites (en millions)	560	610	+9%	2 238	2 432	+9%
◆ ARPA (en €)	243	265	+9%	940	992	+6%
◆ Nb de clients (en milliers)	515	481	-6%	528	494	-6%
CA Marketing Digital	38	44	+14%	144	158	+10%
◆ Taux de pénétration	22%	24%	+2pts	22%	24%	+2pts

<sup>1</sup> Périmètre des activités poursuivies

# Faits marquants : CA Search Local de 127 M€ (+2 %) au T4 2016



<sup>1</sup> Classement des groupes Internet en France (fixe + mobile) en octobre 2016 (source : Médiamétrie) <sup>2</sup> Reach (taux de couverture d'un site Internet) est défini comme le nombre de visiteurs uniques d'un site, exprimé sous la forme d'un pourcentage de la population de référence pour la période concernée <sup>3</sup> Croissance de l'audience mobile de SoLocal Group au T4 2016 vs T4 2015

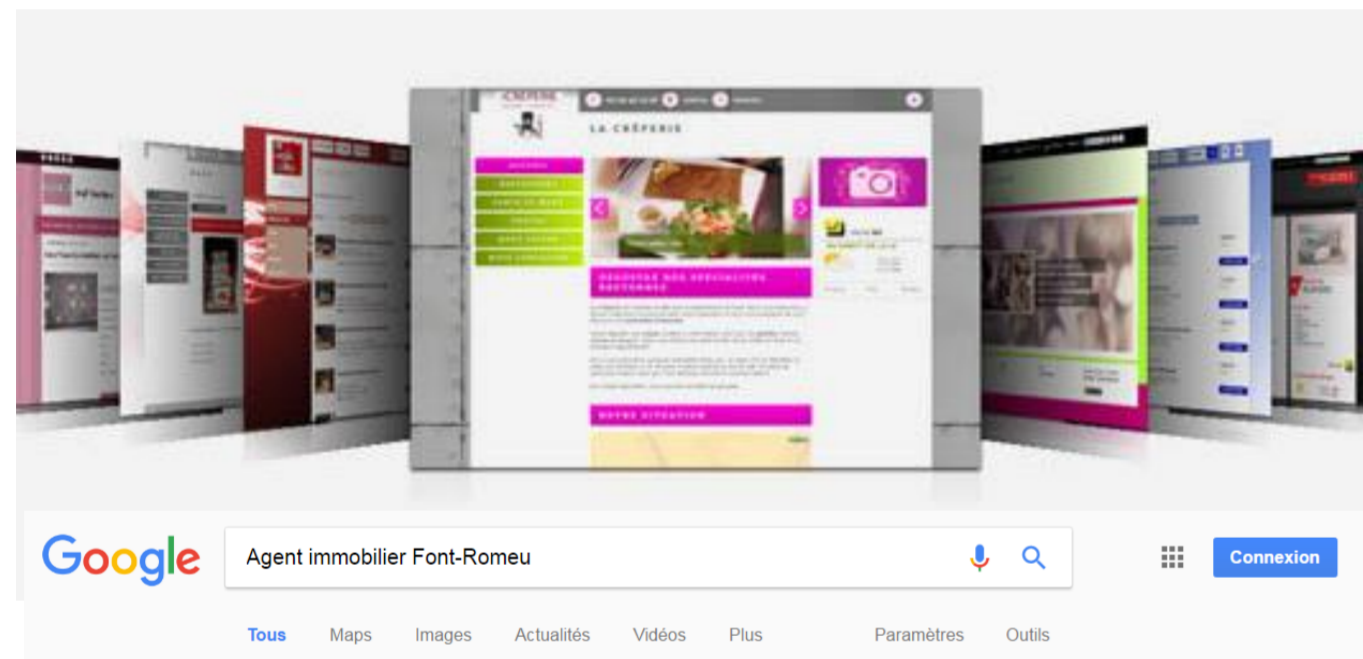
# Faits marquants : CA Marketing Digital de 44 M€ (+14 %) au T4 2016



Sites Internet  
et contenu

*Solocal*  
GROUP

SITE PRIVILÈGE



Environ 206 000 résultats (0,80 secondes)

Font Romeu Immobilier - Immobilier en Pyrénées Orientales

www.fontromeu-immobilier.com/

Font Romeu Immobilier regroupe trois activités : ... Pour une location saisonnière à Font Romeu ou Pyrénées 2000, l'agence Font-Romeu Immobilier vous ...

Lex Immobilier Font Romeu - Vente et location vacances Font Romeu ...

www.leximmobilier.com/

Notre agence vous propose de découvrir ici un vaste choix d'annonces de vente, location et location vacances de chalet à Font Romeu, appartement et studio ...

Ventes - Maisons / Chalets - Contact et accès - Chalets

Agence immobilière Peyrot à Font-Romeu dans les Pyrénées-Orientales

www.agence-peyrot-immobilier.fr/

L'Agence immobilière Peyrot, implantée à Font-Romeu, aux Angles, à Bourg-Madame et Bolquère, assure ses services immobiliers dans les ...

Classement dans le top 3

L'OLYMPÉ | Chalets, appartements Font-Romeu Cerdagne-Capcir

www.agenceolympé.fr/

Font-Romeu. Exclusivité. 225 000 €. Appartement T3. Font-Romeu. Agence Immobilière

Font-Romeu. A Vendre. 129 000 €. Appartement T4. Font-Romeu.



Programmation  
local

ADhesive Bannières



EFFILAB Mots-clés



tract digital

Social



Services  
transactionnels



PagesJaunes DOC



La prise de RDV en ligne depuis votre fiche détaillée sur PagesJaunes ou sur votre site Internet.



Une solution d'agenda professionnel et de prise de RDV en ligne, accessible 24h/24 et 7j/7 sur PagesJaunes.



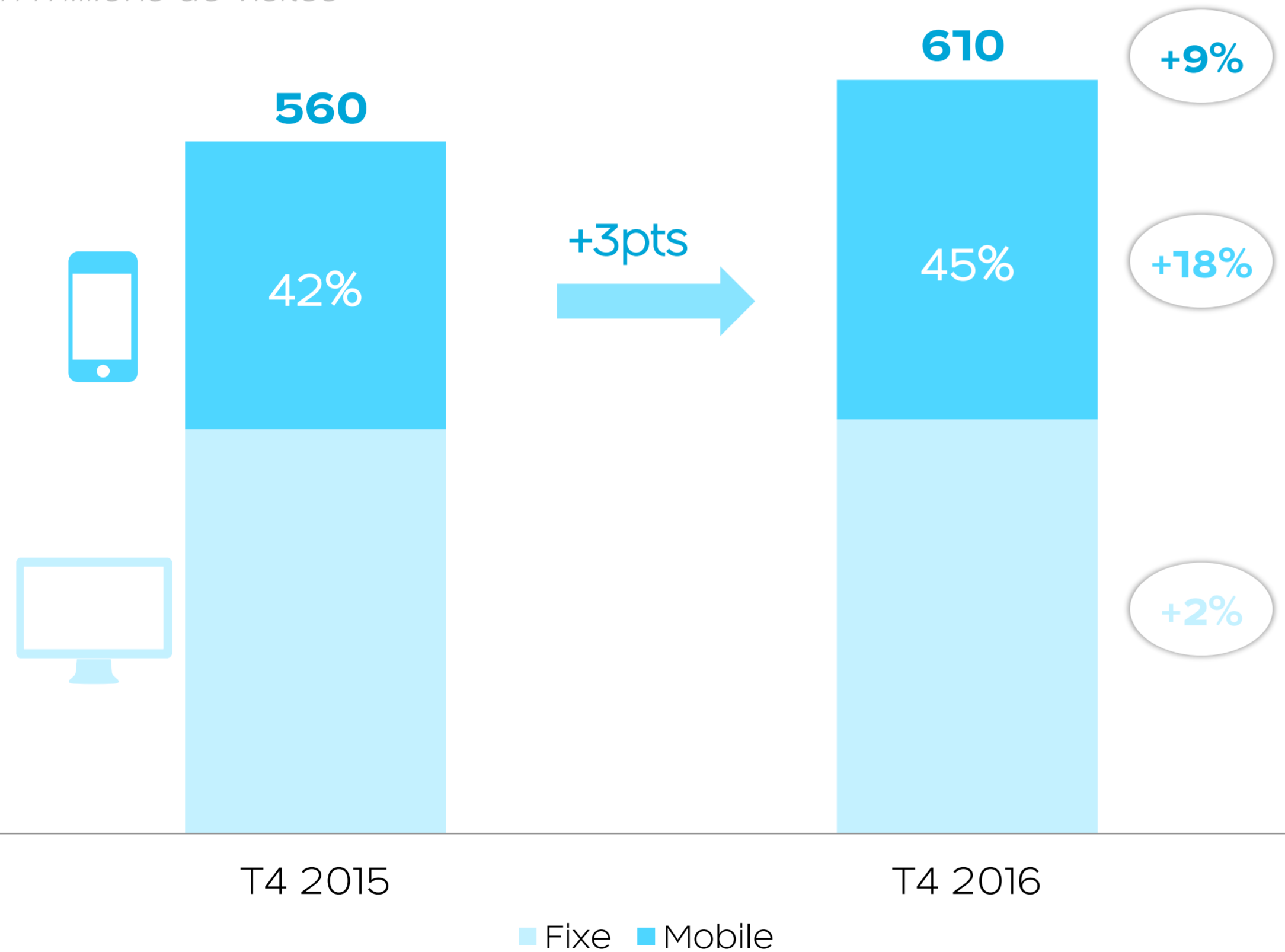
Des SMS de rappel de RDV envoyés à vos patients pour réduire fortement les RDV non honorés.



# Croissance soutenue de l'audience au T4 2016

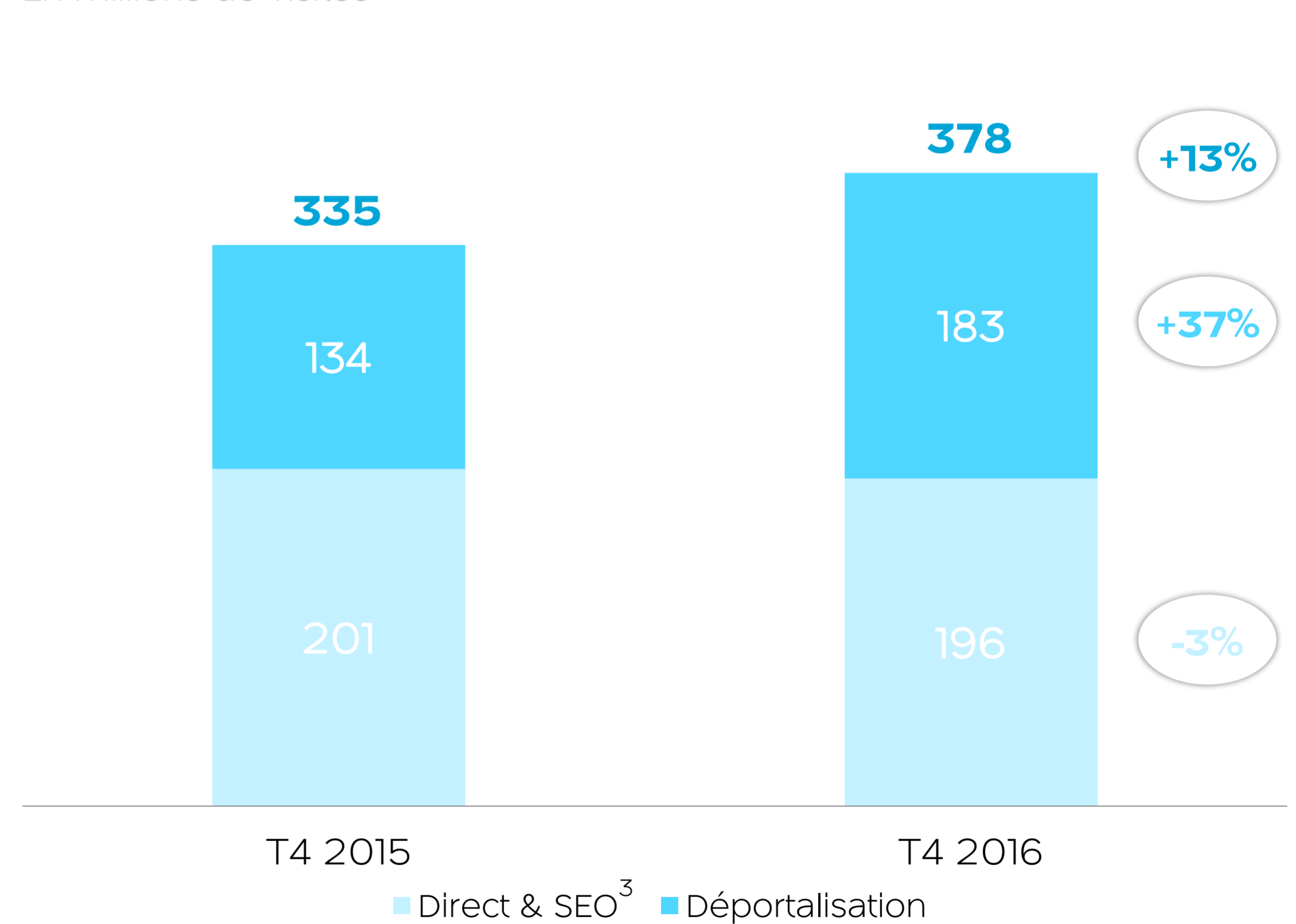
## Audiences SoLocal Group<sup>1</sup>

En millions de visites



## Visites PagesJaunes vers les professionnels<sup>2</sup>

En millions de visites



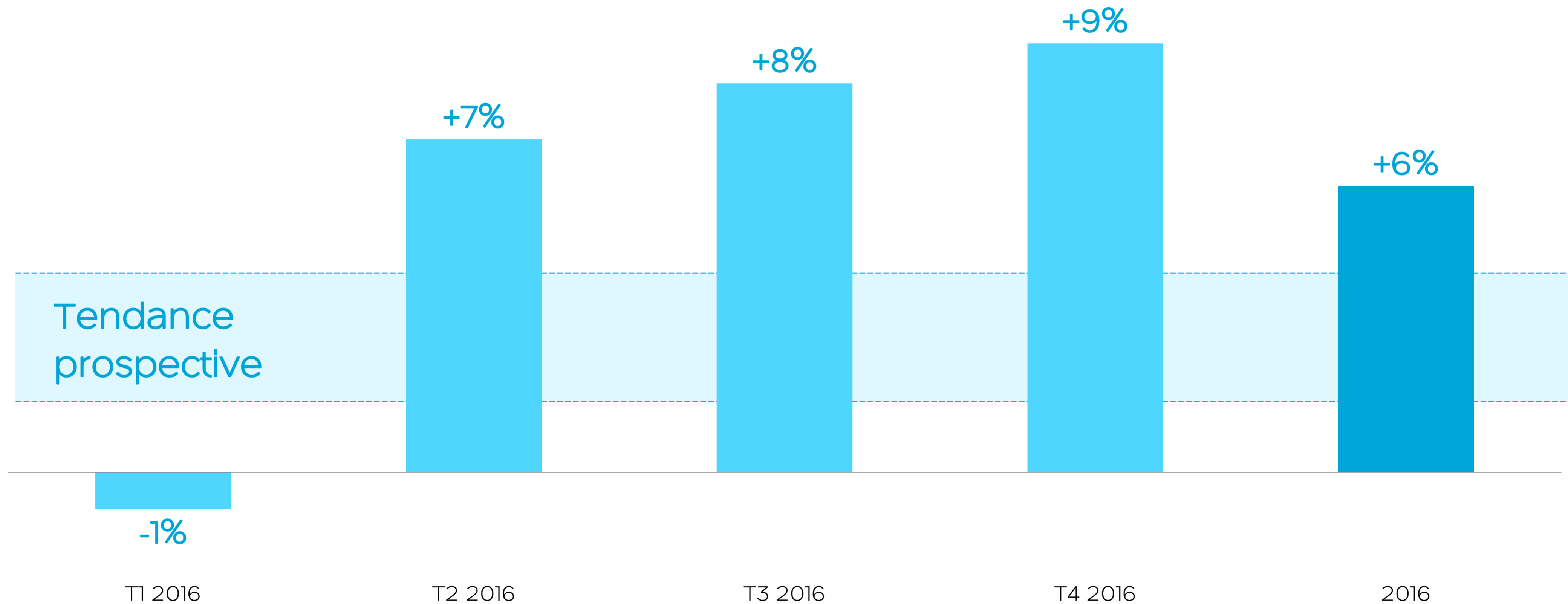
<sup>1</sup> Sources : AT Internet et SoLocal Group

<sup>2</sup> Source interne : PagesJaunes uniquement, hors PagesBlanches

<sup>3</sup> Search Engine Optimisation.

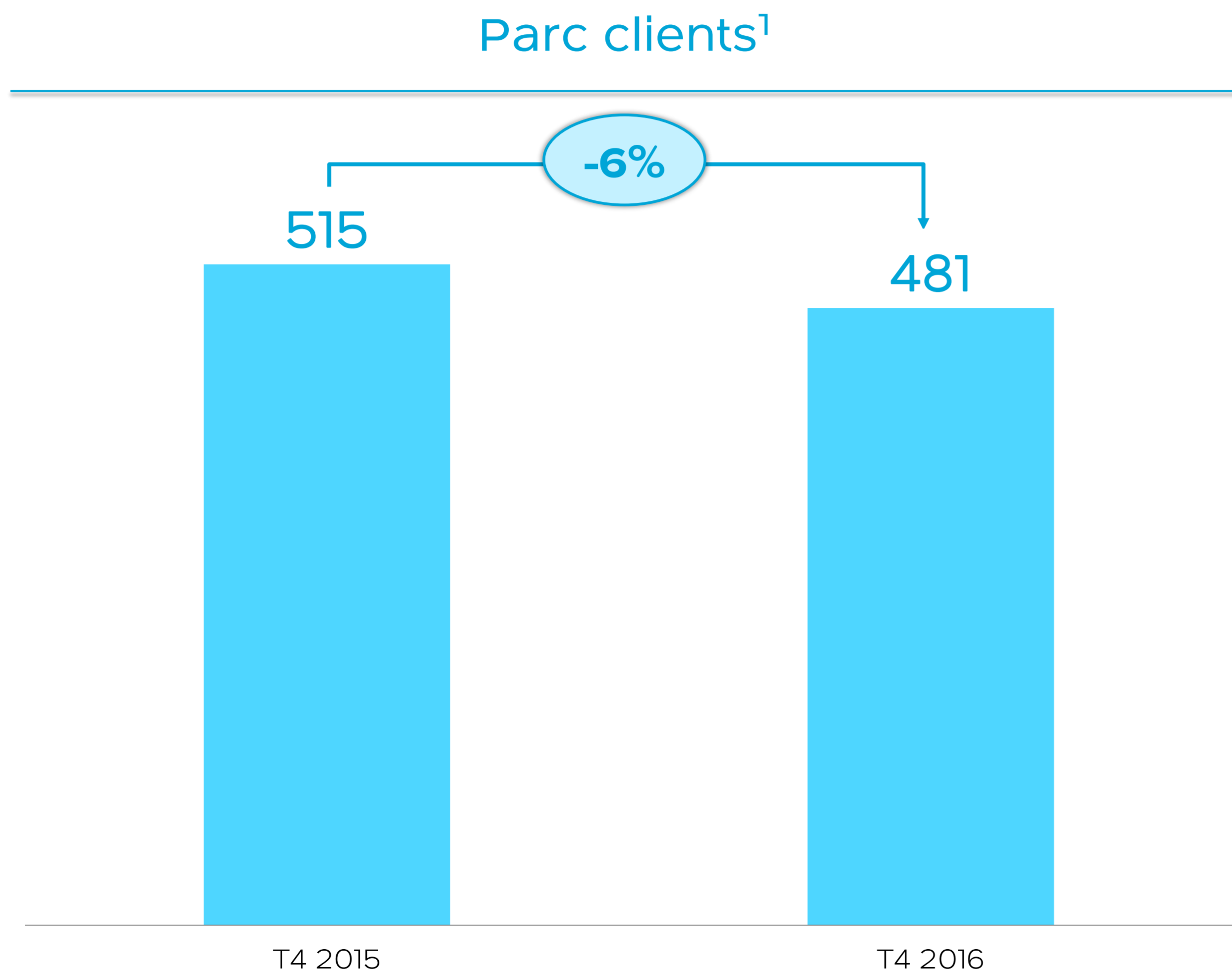
# Monétisation pérenne de l'audience conduisant à une croissance annuelle de l'ARPA Search Local de +6 %

## ARPA Search Local<sup>1</sup>



<sup>1</sup> Évolution d'année en année

# Parc clients affecté par la baisse des investissements dans la conquête client



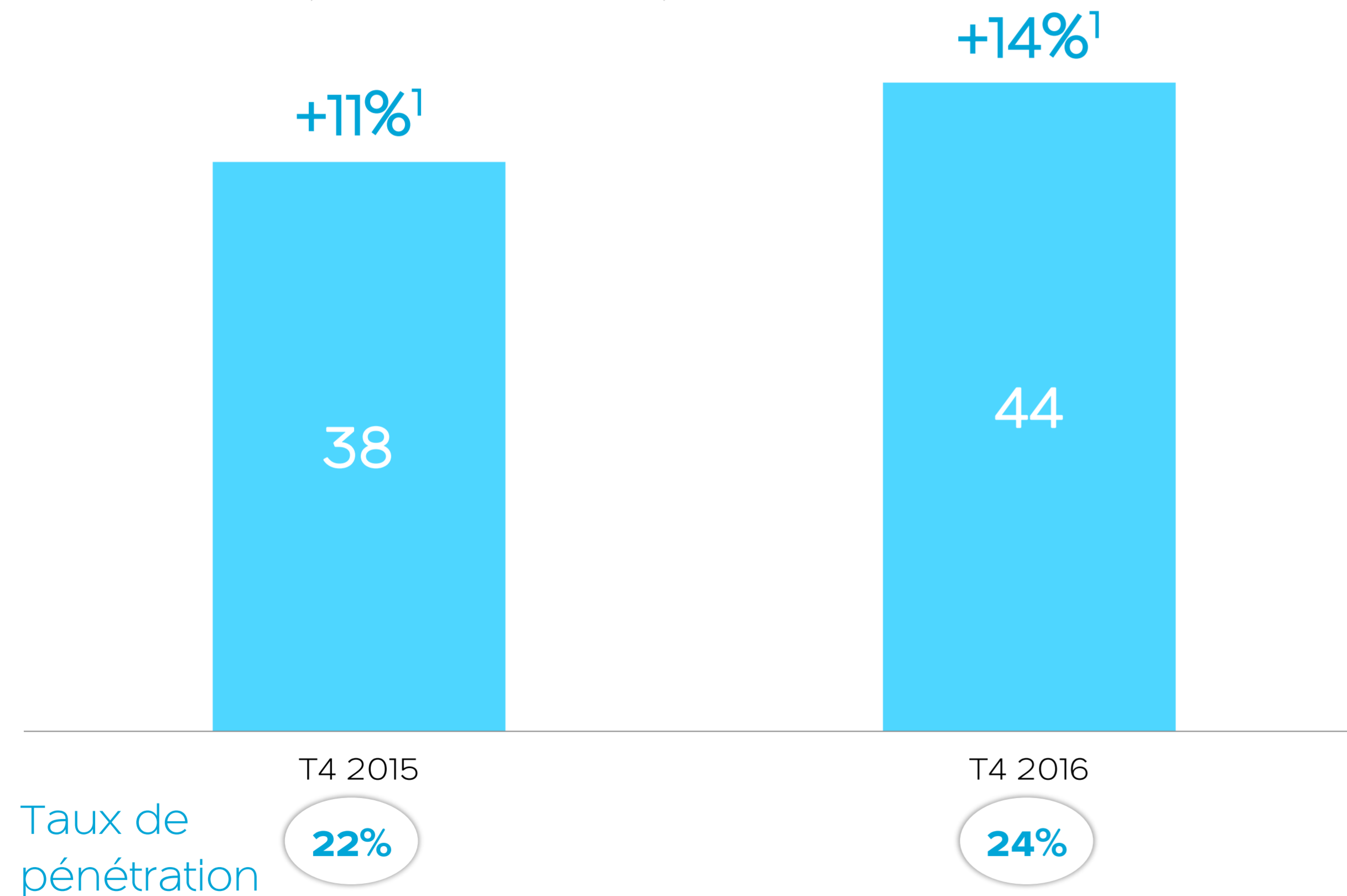
- ◆ Recul annuel lié principalement aux moindres investissements en conquête client à la télévente...
- ◆ ... malgré la dynamique positive de la conquête client terrain grâce aux nouveaux outils et à l'approche commerciale axée sur les grands comptes et les clients à fort ARPA

<sup>1</sup> Évolution d'année en année du nombre moyen de clients

# Forte dynamique du Marketing Digital portée par des offres innovantes

## Croissance du CA et pénétration<sup>1</sup>

En millions d'euros (sauf mention contraire)



- ◆ Croissance du CA Marketing Digital **+14%**, qui commence à refléter la solide dynamique des commandes jusqu'à fin septembre 2016
- ◆ CA Marketing Digital représentant **21% du CA total** au T4 2016, **supérieur au CA Imprimés & Vocal**
- ◆ Taux de pénétration **+2pts** grâce à une gamme de produits innovante (sites Internet haut de gamme, data et programmation, prise de RDV en ligne PagesJaunes Doc)

<sup>1</sup> Évolution d'année en année

# T4 2016 : CA Internet et faits marquants par verticale

CA Internet : 171 M€ au T4 2016 (+5 % vs T4 2015)<sup>1</sup>

**Solocal HABITAT**

50 M€  
+8%<sup>2</sup>

Site Privilège

Offrez à votre entreprise un site internet efficace et à son image

DECOUVREZ NOS SITES

Solocal GROUP  
SITE PRIVILÈGE

**Solocal COMMERCE**

33 M€  
+2%<sup>2</sup>

TRACT DIGITAL

Digitalisez vos tracts sur Facebook

VOS AVANTAGES

VOS PUBLICITÉS SUR FACEBOOK

tract digital

**Solocal SANTE & PUBLIC**

20 M€  
+9%<sup>2</sup>

Offre de tarifs

La solution de prise de rendez-vous par Internet.

LA PLUS EFFICACE ET COMPÉTITIVE DU MARCHÉ

PagesJaunes DOC

**Solocal SERVICES**

32 M€  
0%<sup>2</sup>

250 000 €

Appartement - PUTEAUX (92800) - 30m<sup>2</sup> / 1p.

avendre alouer.fr

**Solocal BtoB**

30 M€  
+5%<sup>2</sup>

photocopie

TOUT IMAGES PLANS ACTUALI

Photocopie à Paris - Pages Jaunes  
www.pagesjaunes.fr › annuaire › paris-75

Photocopie à Paris (75) : trouver les numéros de téléphone et adresses des professionnels de votre département ou de votre ville dans ...

Photocopie à Boulogne Billancourt - Pages ...  
www.pagesjaunes.fr › annuaire › photoc...

Photocopie à Boulogne Billancourt (92) : trouver les numéros de téléphone et adresses des professionnels de votre département ou de votre ...

Google AdWords

<sup>1</sup> dont 165 M€ générés par les Business Units en France (+5 % vs T4 2015) <sup>2</sup> Évolution du CA au T4 2016 vs T4 2015

# T4 2016 : CA Internet et faits marquants par verticale

CA Internet : 171 M€ au T4 2016 (+5 % vs T4 2015)<sup>1</sup>



- ◆ Gamme innovante et personnalisée de produits (mots-clés, sites Internet sur-mesure) pour bénéficier des opportunités haut de gamme du marché



- ◆ Lancement réussi de Tract Digital, une offre Facebook unique
- ◆ Offre Search liée pour cibler les restaurants et instituts de beauté



- ◆ Succès confirmé de PagesJaunesDoc
- ◆ Focus sur les marchés de la santé et de l'éducation



- ◆ Verticale la plus affectée par la restructuration financière, engendrant un recul de l'engagement des grands comptes



- ◆ Rebond marqué grâce à une gamme de produits sur-mesure (PagesJaunes et mots-clés Google, sites Internet haut de gamme)

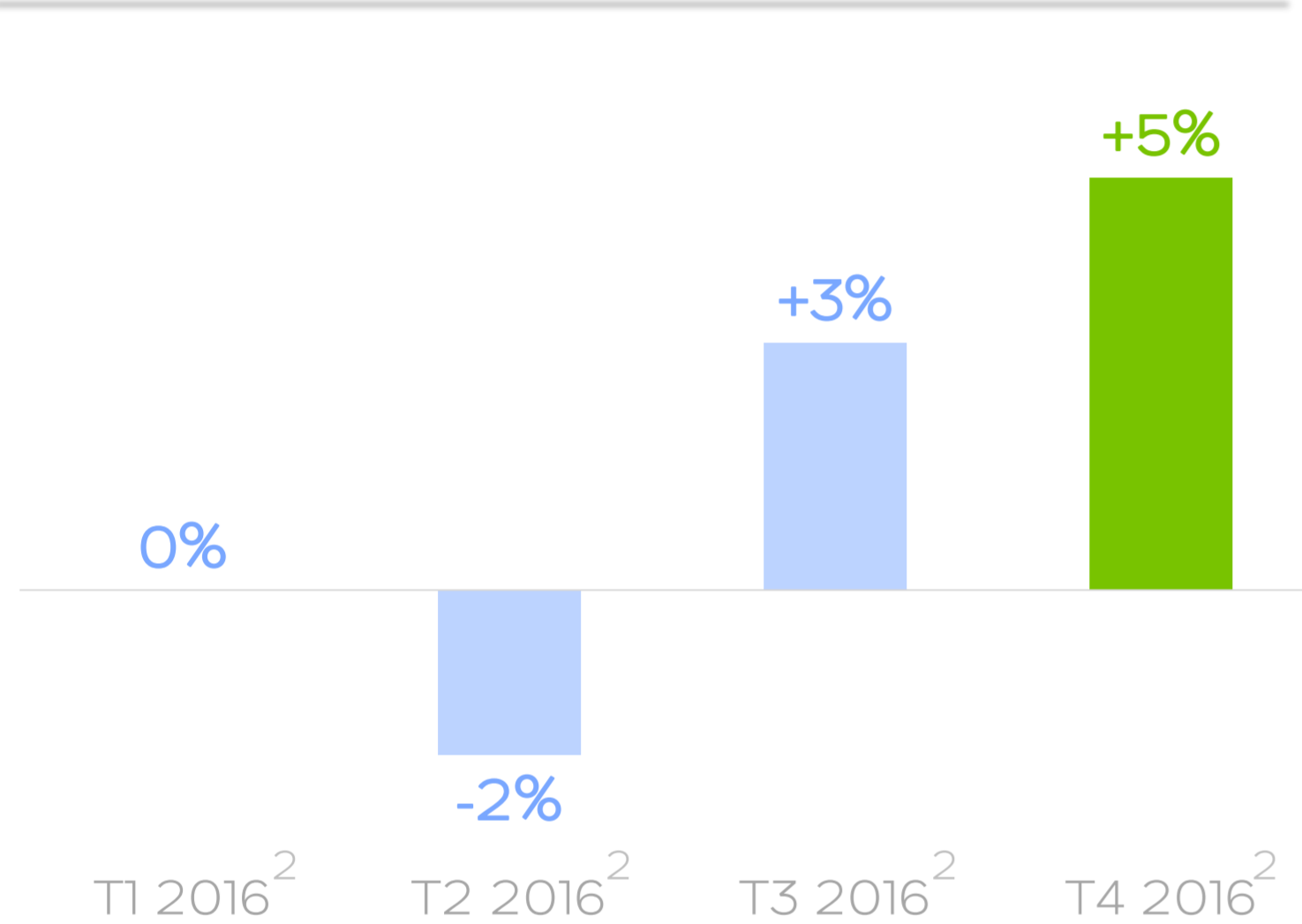
<sup>1</sup> dont 165 M€ générés par les Business Units en France (+5 % vs T4 2015) <sup>2</sup> Évolution du CA au T4 2016 vs T4 2015

# Performance financière

Virginie Cayatte  
Directrice financière

# Performance financière en 2016

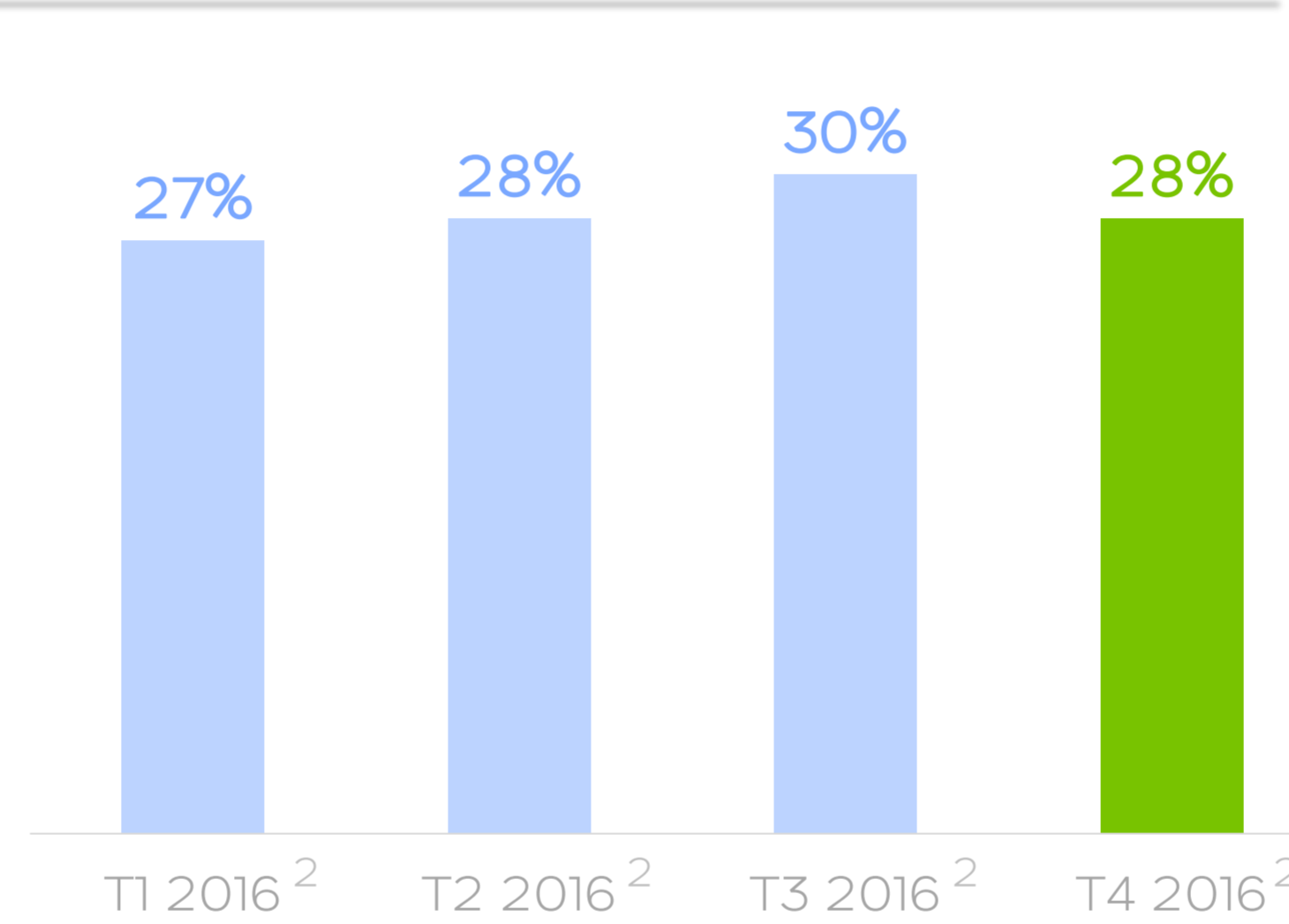
## Croissance du CA Internet



**2016**

+1%<sup>3</sup>

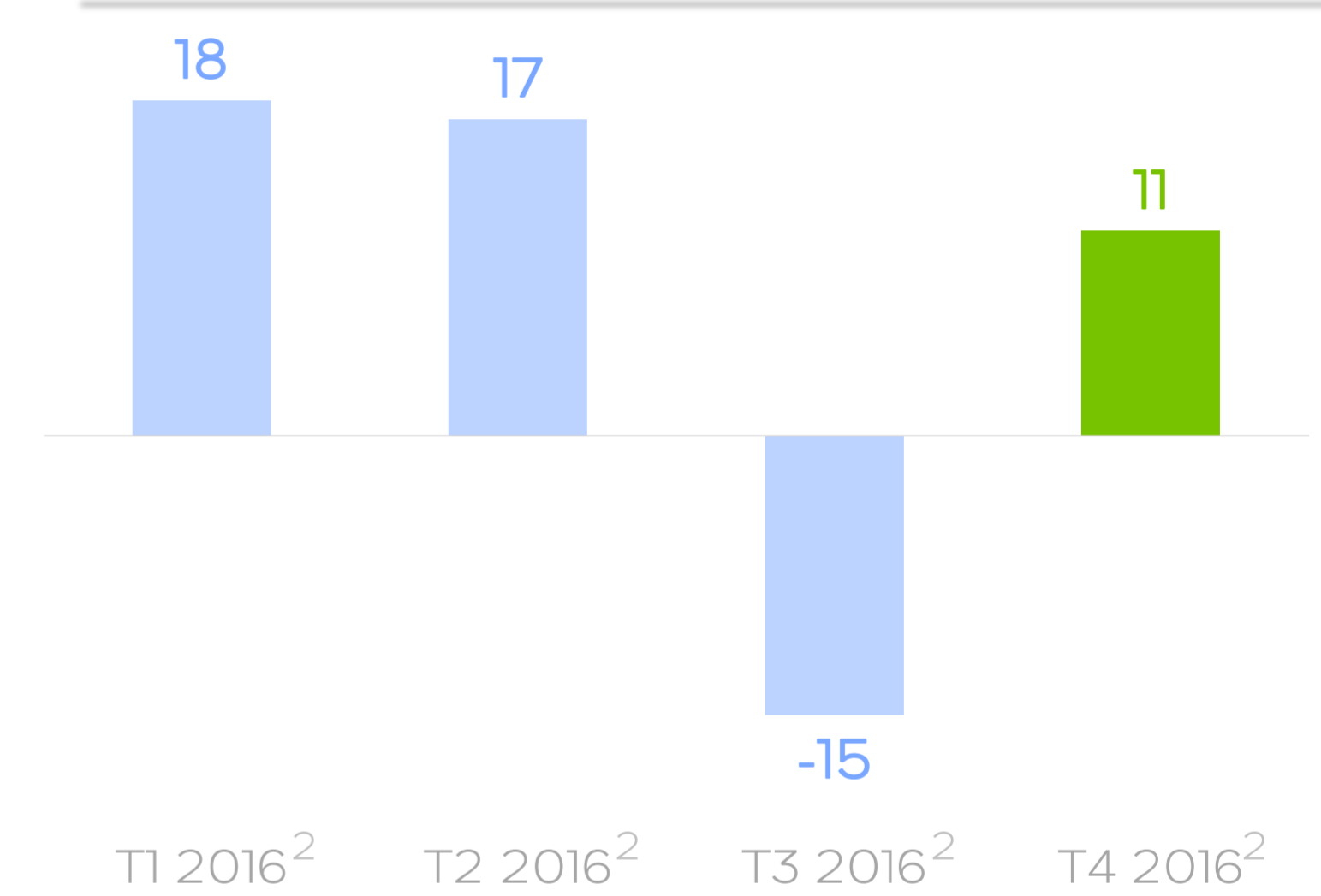
## Taux de marge EBITDA/CA<sup>1</sup>



**2016**

28%<sup>4</sup>

## Cash flow net



**2016**

31 M€

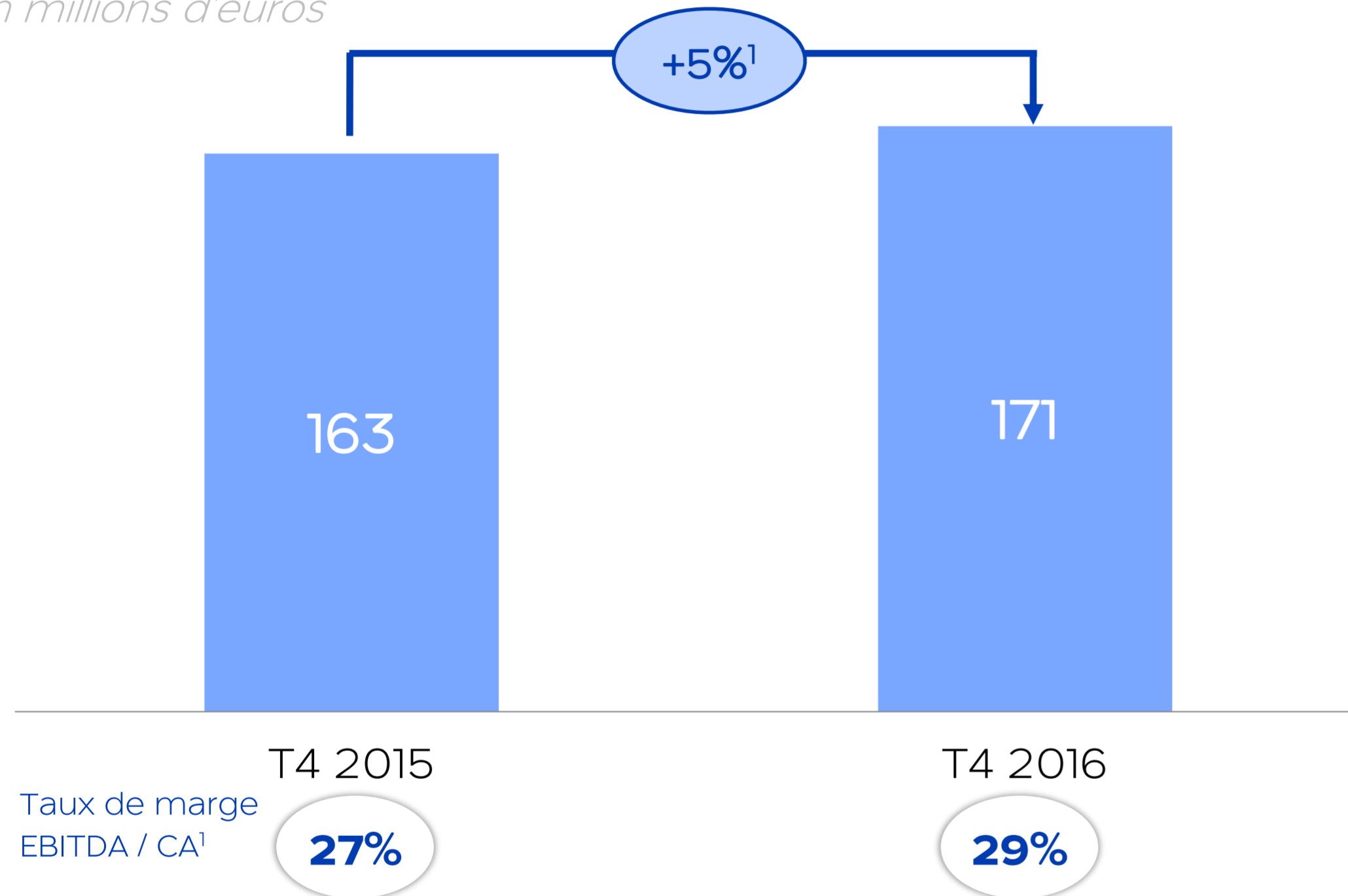
<sup>1</sup> EBITDA récurrent pour l'ensemble du Groupe (Internet + Imprimés & Vocal) <sup>2</sup> Évolution d'année en année (périmètre des activités poursuivies) <sup>3</sup> Croissance du CA Internet (exercice 2016 vs 2015) <sup>4</sup> Taux de marge EBITDA récurrent / CA pour l'ensemble du Groupe (Internet + Imprimés & Vocal) pour l'exercice 2016



# T4 2016 : performance par activité

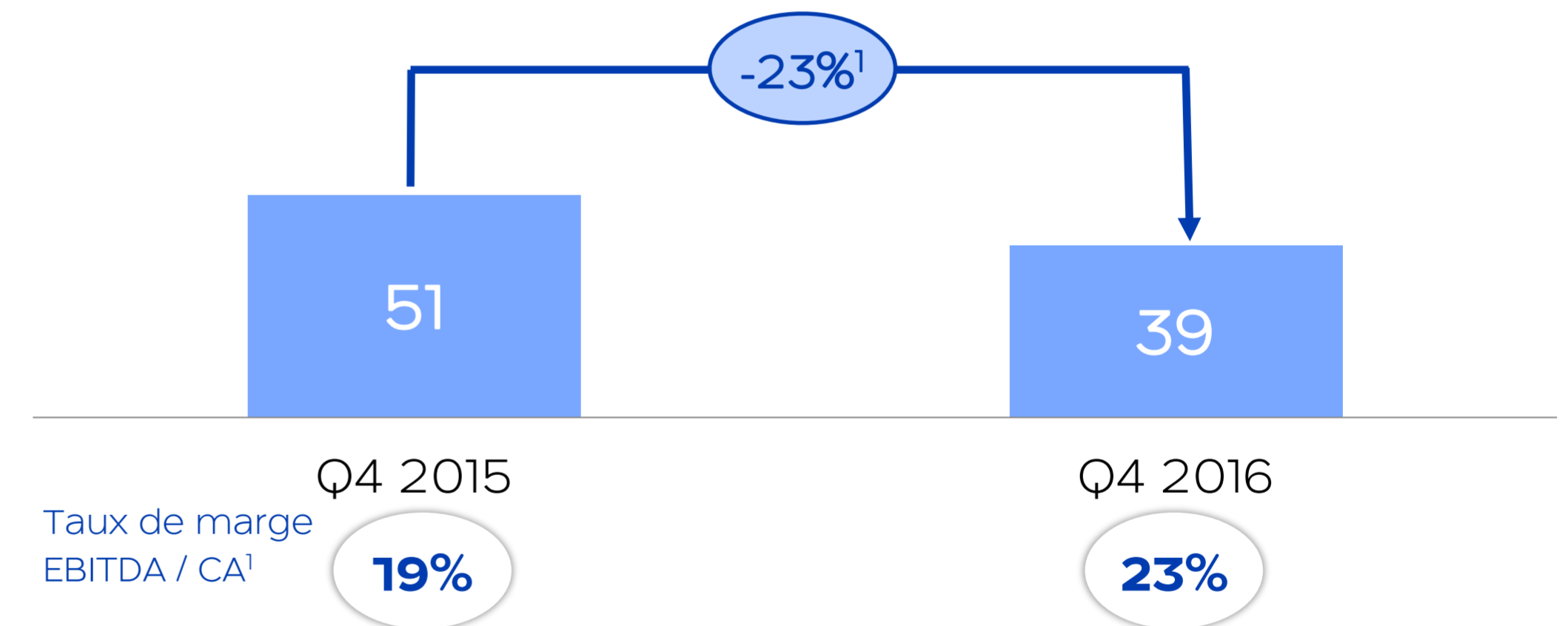
## CA Internet

En millions d'euros



## CA Imprimés & Vocal

En millions d'euros

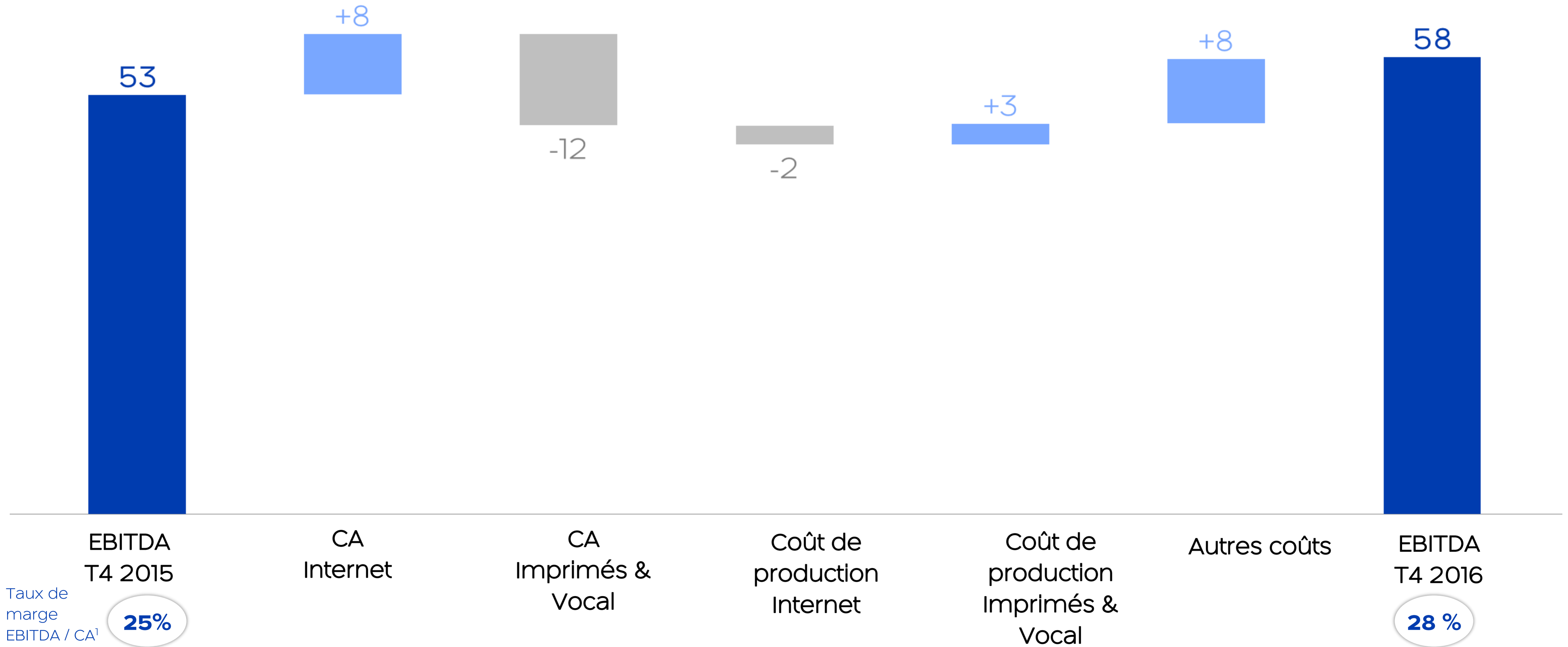


- ◆ CA Internet de 171 M€ au T4 2016, en hausse de +5% vs T4 2015, du fait principalement de la montée en puissance progressive des plateformes **Marketing Digital**
- ◆ CA Imprimés & Vocal de 39 M€, en recul de -23 % sur la période, représentant **moins de 20 % du CA total**

<sup>1</sup> Évolution d'année en année (périmètre des activités poursuivies) <sup>2</sup> Taux de marge EBITDA récurrent / CA (périmètre des activités poursuivies)

# T4 2016 : amélioration de l'EBITDA portée par la contribution du CA Internet et la baisse du coût commercial

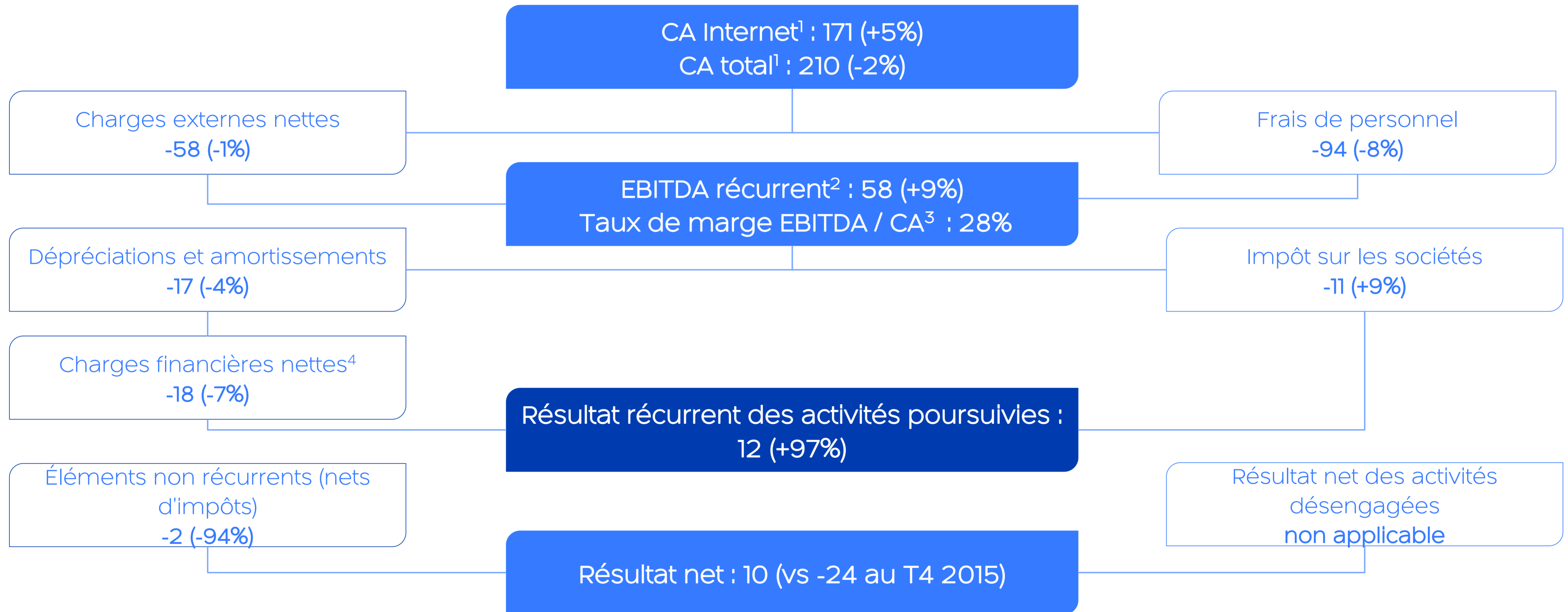
En millions d'euros



<sup>1</sup> Taux de marge EBITDA récurrent / CA pour l'ensemble du Groupe (Internet + Imprimés & Vocal)

# T4 2016 : résultat net de 10 millions d'euros

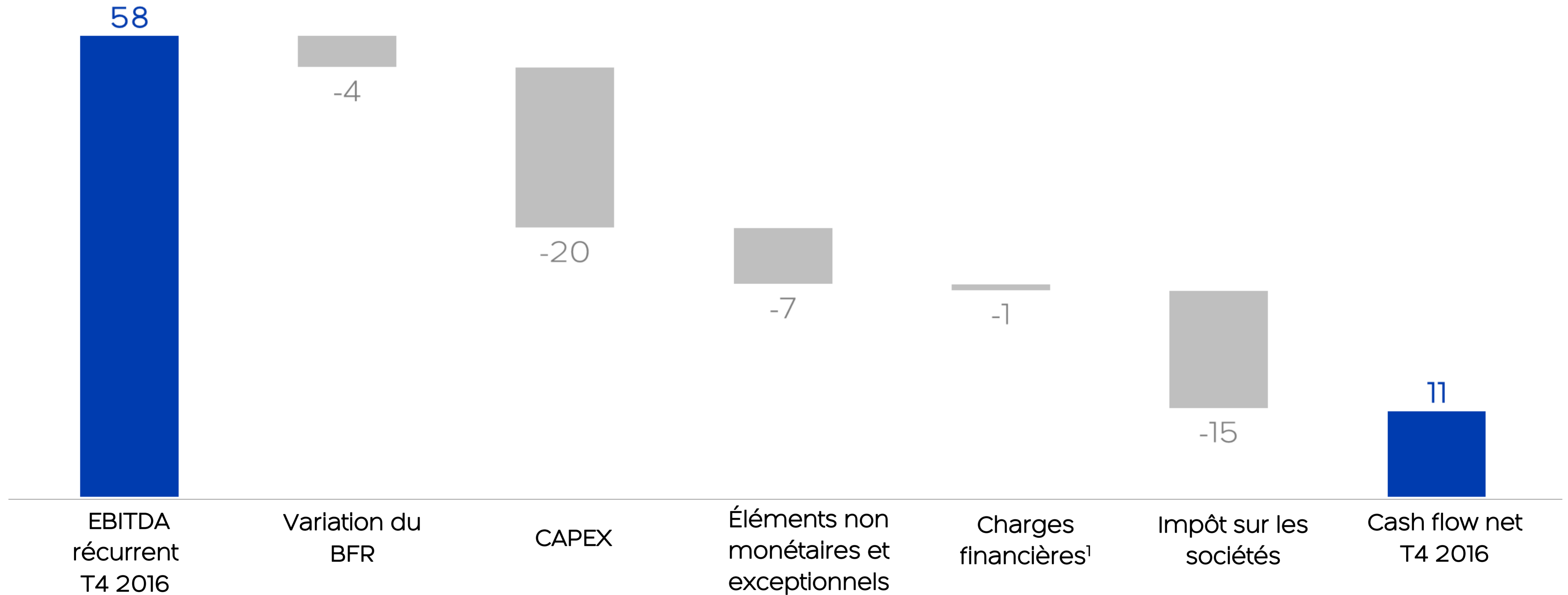
En millions d'euros, évolution T4 2016 vs T4 2015 (%)



<sup>1</sup> Les données concernent le périmètre des activités poursuivies <sup>2</sup> EBITDA récurrent pour l'ensemble du Groupe (Internet + Imprimés & Vocal) <sup>3</sup> Taux de marge EBITDA récurrent / CA pour l'ensemble du Groupe (Internet + Imprimés & Vocal) <sup>4</sup> Dont quote-part de résultat des entreprises associées.

# T4 2016 : Cash flow net

En millions d'euros



<sup>1</sup> Comme prévu dans le plan de restructuration financière, le paiement des intérêts a été reporté à la date de réalisation du plan de restructuration financière

# Performance financière de l'exercice 2016

*En millions d'euros (sauf mention contraire)*

	2015 <sup>1</sup>	2016	Variation
Chiffre d'affaires	873	812	-7%
◆ Internet	640	649	+1%
◆ Imprimés & Vocal	232	164	-30%
Charges	(602)	(583)	-3%
◆ Charges externes nettes	(208)	(215)	+3%
◆ Frais de personnel	(394)	(368)	-7%
<b>EBITDA récurrent</b>	<b>270</b>	<b>229</b>	<b>-15%</b>
<i>Taux de marge EBITDA / CA</i>	<i>31%</i>	<i>28 %</i>	<i>-3pts</i>
Résultat net des activités poursuivies	43	49	+15%
<b>Cash flow net des activités poursuivies</b>	<b>67</b>	<b>31</b>	
Levier financier	3,79x	4,72x / ~1,5x <sup>2</sup>	

<sup>1</sup> Périmètre des activités poursuivies <sup>2</sup> Levier net pro forma post restructuration financière tel que défini dans la documentation obligataire, qui se base sur l'EBITDA de l'année 2016 et sur une dette nette prenant en compte une dette résiduelle comme envisagé dans le plan de restructuration financière présenté lors de l'Assemblée Générale Extraordinaire du 15 décembre 2016

# Perspectives

Jean-Pierre Remy  
Directeur Général

# Perspectives 2017

Le Groupe annonce ses perspectives pour 2017 et anticipe :

	2016	2017
Taux de croissance CA Internet	+1%	+3% à +5% <sup>1</sup>
EBITDA récurrent (en M€) <sup>2</sup>	229	210 - 225

## ◆ Publication des résultats financiers :

- Publication du chiffre d'affaires trimestriel au T1 et T3<sup>3</sup>
- Publication des résultats au S1 et de l'année

<sup>1</sup> Par rapport à 2016 <sup>2</sup> EBITDA récurrent pour l'ensemble du Groupe (Internet + Imprimés & Vocal) <sup>3</sup> conforme aux engagements pris dans la documentation obligatoire

# Ambition à long terme

La **restructuration financière** permettra de mettre en œuvre le plan « **Conquérir 2018** » pour générer :

Taux de croissance en %,  
sauf indication contraire

2016<sup>1</sup>

2017<sup>1</sup>

2018<sup>2 3</sup>

TCAM 2018-2020<sup>3</sup>

## Croissance Internet

+1%

+3% à +5%

+9%

Croissance à un chiffre  
en haut de fourchette

## Croissance EBITDA<sup>4</sup>

-15%

-8% à -2%

+5%

Croissance à un chiffre  
en haut de fourchette

<sup>1</sup> Périmètre des activités poursuivies <sup>2</sup> Taux de croissance Internet et EBITDA conformes aux objectifs du plan Conquérir 2018 révisé annoncé le 25 novembre 2016 <sup>3</sup> A compter de 2018, les indicateurs de performance financière porteront sur le périmètre consolidé correspondant aux activités poursuivies. Les déclarations prospectives dans cette présentation ne constituent pas des prévisions prospectives au sens du Règlement (CE) n°809/2004. Les déclarations prospectives sont fondées sur les croyances, hypothèses et attentes actuelles de la Société et prennent en compte toutes les informations actuellement disponibles. Elles ne constituent pas des garanties de performance future et sont soumis à divers risques et incertitudes, notamment ceux détaillés dans les « Facteurs de risque » du document de référence et de ses actualisations. <sup>4</sup> EBITDA récurrent pour l'ensemble du Groupe (Internet + Imprimés & Vocal)



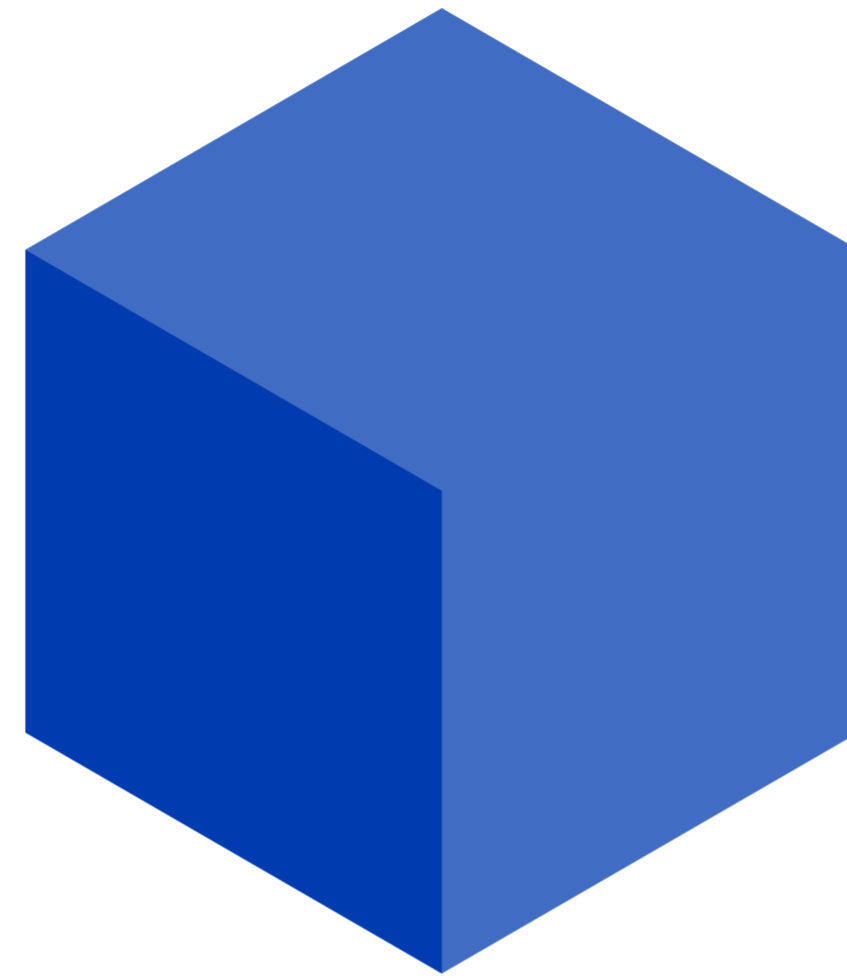
# Le plan de restructuration financière vise à désendetter le Groupe de manière drastique

---

- ◆ Distribution aux actionnaires existants de 3 actions nouvelles pour 2 actions existantes
- ◆ Augmentation de capital d'environ 400 M€ avec maintien du DPS: jusqu'à 400 millions d'actions nouvelles au prix d'émission de 1,00 €
- ◆ **Augmentation de capital réservée** avec conversion d'une part des créances en actions : de 77 à 81 millions d'actions nouvelles à un prix d'émission allant de 2,14€ à 4,73€.
- ◆ De zéro à 100 millions d'actions nouvelles avec conversion **d'une part des créances en obligations remboursables en actions (« Mandatory Convertible Bonds »)**
- ◆ Distribution de 0 à 45 millions de **bons de souscriptions d'actions aux créanciers existants** à un prix d'exercice de 2,00 €
- ◆ **Calendrier indicatif** : mise en œuvre au Q1 2017<sup>1</sup>

<sup>1</sup> Le calendrier indicatif reste soumis à des aléas tenant notamment au délai d'obtention du visa de l'Autorité des Marchés Financiers sur le prospectus relatif à l'augmentation de capital

**Questions &  
Réponses**



*SoLocal*  
GROUP

**SoLocal GROUP**  
Immeuble Citylights – Tours du Pont de Sèvres  
204 Rond-point du Pont de Sèvres  
92100 Boulogne Billancourt  
T. 01 46 23 30 93