

Réponses aux questions écrites de Pierre-Henri Leroy, actionnaire individuel, à Solocal Group

7 juin 2017

PRODUITS ET RESULTATS

Question : Doublonnage sur les sites Page Jaunes

Le site phare Pages Jaunes semble marqué par les doublons.

A la recherche d'un Plombier dans le 2e arrondissement de Paris le site Pages Jaunes, interrogé sur écran le 7 juin 2017, renvoie 20 adresses dont **douze doublons** soit seulement **huit plombiers différents**. La même recherche sur Google produit vingt adresses différentes et aucun doublon apparent.

La même recherche sur téléphone mobile à la même heure sur l'appli Pages Jaunes n'affiche **que cinq adresses différentes parmi les 20 premières, soit 75% de doublons**. La même recherche sur Google produit 21 adresses différentes et apparemment aucun doublon.

La production excessive de doublons sélectionnés à des fins grossièrement commerciales par Pages Jaunes ne déqualifie-t-elle pas le site aux yeux des utilisateurs ?

Réponse de la Société :

L'apparition de doublons dans la liste réponse provient d'un détournement par quelques clients de certaines règles éditoriales historiques dans PagesJaunes.

Historiquement, PagesJaunes a proposé aux professionnels d'être trouvés à la fois par leur raison sociale, leur marque commercialisée, installée, distribuée – 5 au maximum - ou leur activité professionnelle. Certains professionnels en particulier dans le monde du dépannage et en Ile de France utilisent cette possibilité et ont ainsi multiplié leurs présences dans les réponses de PagesJaunes.

Il est évident que ces pratiques sont préjudiciables au service des utilisateurs. PagesJaunes a mis en place des actions pour corriger cette situation, qui se sont accélérées depuis le 1er Février 2017.

A partir de cette date, et pour les nouvelles mises en ligne, chaque professionnel du dépannage sur la région Ile-de-France ne peut se classer qu'à sa raison sociale et seulement à sa raison sociale. Les marques qu'il distribue peuvent être indiquées gratuitement dans sa fiche détaillée et sont indexées.

La même recherche sur mobile conduit aux mêmes résultats. Toutefois l'affichage est différent car le mobile privilégie davantage la proximité géographique, ce qui favorisait les doublons dans l'approche historique.

Les actions engagées par PagesJaunes visent à réduire le nombre de réponses sur PagesJaunes et offrir ainsi une meilleure lisibilité à l'utilisateur.

Toutefois toutes les publications commandées avant le 1er février 2017 qui étaient déjà en ligne demeureront inchangées pendant un an. Aussi, nous estimons que c'est au premier trimestre 2018 que la situation sera apurée.

Q : Résultats des verticales Commerce et Services

Les lignes de distribution verticales « Commerce » et « Services » qui étaient déjà à la peine en 2015 semblent creuser leur retard en 2016. Selon le document de référence (pages 23 et 25) elles cumulent en 2016 à la fois les plus importants reculs sur l'« imprimé » (-34,5%, et -32,6%), la plus mauvaise croissance sur le Local Search, avec une croissance négative (-4,7%, et -1,5%) et la plus mauvaise croissance sur le marketing digital (+0,2%, +3,9%). Sur ces deux verticales, les chiffres exprimés en pourcentage semblent montrer un véritable « décrochage » et, lorsqu'ils sont exprimés en valeur absolue, un véritable plongeon.

- Quelle est l'explication de cette difficulté chronique de ces deux verticales ?
- Quel est le plan d'action adopté pour lutter contre ce décrochage ?
- Quand a-t-il été mis en œuvre ?

Réponse de la Société :

Commerce et Services sont les 2 verticales les plus concurrentielles avec toutefois des profils de concurrence assez différents.

Dans les services, SoLocal est confronté à 2 concurrents très fortement présents depuis une dizaine d'années : Axel Springer représenté par SeLogger et La Centrale d'une part, et Le Bon Coin / Schibsted d'autre part. C'est en analysant les causes du succès de ces 2 concurrents que SoLocal s'est engagé en 2014 dans la verticalisation de ses activités opérationnelles, pour que nos équipes soient au plus près des besoins de nos clients. En outre, dans les services s'opèrent des concentrations de réseau importantes, où la décision se centralise, ce qui réduit souvent l'ARPA par établissement.

Dans le commerce, la situation est un peu différente : de nombreux concurrents sont apparus au cours des dernières années, mais ils ont presque tous connu de grosses difficultés à pénétrer le marché français du conseil en communication aux commerces locaux: ce fut le cas de Groupon, Yelp, Qype, Ventes Privées, ... ainsi que de nombreuses start-ups. Leur agressivité commerciale a un impact très lourd sur les prix et notre rentabilité. En outre, le commerce connaît depuis quelques années une accélération des faillites.

La réorganisation de Solocal mise en place en 2015 vise à nous rendre plus compétitif sur toutes les verticales et à dynamiser notre croissance Internet. En parallèle, nous avons formé nos équipes, revu nos processus, redéfini des offres spécifiques par verticale et retravaillé PagesJaunes pour apporter des solutions verticalisées, ce que nous avons fait par exemple sur les restaurants, avec une Réservation en Ligne et le management des Avis mieux intégrés dans le parcours.

Nous avons également lancé cette année l'offre de Presence Management sur mobile plus particulièrement destinée à ces clients pour leur permettre d'être présent sur l'ensemble du Web. Nous avons lancé des offres complémentaires aux offres PagesJaunes et plus particulièrement autour des Adwords ou de produits Facebook. Enfin, pour améliorer le parc clients, une cellule de rétention pour 20.000 petits comptes a été créée à Bordeaux.

Question : robots conversationnels

Les experts prédisent avec l'arrivée des Chatbots (robots conversationnels), une transformation profonde de la manière de chercher et d'obtenir de l'information sur Internet. Ces robots conversationnels sont de nature à renforcer encore un peu plus les positions fortes des Google, Amazon, Facebook, Apple, Microsoft...

- Pourquoi Solocal, numéro un européen de la recherche d'information locale, ne propose aucun commentaire ni aucun projet dans cette matière stratégique ?

- Cela représente-t-il une opportunité ou une menace pour SoLocal Group ?- Comment notre groupe se prépare-t-il à cette rupture technologique qui va fortement impacter ses activités ?

- La ligne de business « Local search » serait-elle appelée à vivre la même décroissance que le papier et le vocal ?

Réponse de la Société :

Le marché du « search local » ne connaîtra pas la même évolution que celle des annuaires imprimés ou du vocal : son usage n'est pas en décroissance. Le mobile et les objets connectés sont en forte croissance et vont induire une forte évolution des modalités d'usage.

Les chatbots sont une première évolution vers de nouveaux modes interactifs, notamment vocaux, et l'usage de plus en plus large de l'intelligence artificielle. Ceci représente naturellement une opportunité majeure de développement pour SoLocal,

Nous pensons que ces nouveaux usages permettront à Solocal d'élargir la diffusion de l'information locale digitale des professionnels, de manière plus personnalisée, au-delà des smartphones, via les voitures ou les objets connectés. Dans tous ses usages, la nécessité de disposer d'informations digitales riches et actualisées sur les professionnels renforcera notre position stratégique.

Solocal peut s'appuyer sur les partenariats uniques construits avec tous les GAFAM. Solocal a lancé avec ces grands acteurs toute une série d'initiatives afin de rester précurseur dans les nouveaux usages de recherche locale, s'appuyant sur la richesse des data de Solocal et les capacités des GAFAM à proposer des infrastructures techniques, des services d'intelligence artificielle, et des nouveaux équipements domestiques susceptibles de faire évoluer la recherche sur Internet.

Question : activité R&D du groupe

Le document de référence 2016 indique dans la rubrique Recherche et Développement page 88 « À la pointe dans son secteur, SoLocal Group développe une activité de recherche et d'innovation performante grâce à ses équipes et à de nombreux partenariats. Cette activité de recherche et d'innovation est exposée aux chapitres 5.2 et 6.1 ». Or, les présentations de l'activité aux chapitres 5.2 et 6.1 sont des discours marketing.

- Comment Solocal mesure-t-elle l'activité de recherche de la société ?
- Quel est le nombre de brevets demandés/obtenus en 2014, 2015 et 2016 ?
- Combien de chercheurs le groupe emploie-t-il ?
- Quels sont les partenariats en cours avec des laboratoires de recherche publics ou privés ?

- Quel montant de Crédit d'impôt pour la compétitivité et l'emploi (CICE) a pu être déduit en 2016 et à quoi a-t-il servi ?

Réponse de la Société :

SoLocal investit cette année environ 60m€ dans ses plateformes technologiques et ses infrastructures techniques. Elle dispose d'équipes techniques très larges, entre 400 et 500 personnes, selon les périodes de l'année.

Cet investissement peut se décomposer en 3 tiers : 1/3 pour nos propres media et notre plateforme de presence management, 1/3 pour nos plateformes de création de contenus, de sites web en particulier, et 1/3 pour notre infrastructure informatique. Ce dernier tiers est attendu en baisse dans les années qui viennent, notre infrastructure ayant été récemment totalement rebâtie.

A notre grand regret, le numérique n'est pas favorisé par le crédit impôt recherche qui s'appuie sur des définitions de la recherche du siècle dernier pour définir les dépenses éligibles. C'est une aberration contre laquelle le Groupe s'est maintes fois mobilisé.

Notre activité est par ailleurs très peu protégeable par des brevets en Europe et nous avons déposé très peu de brevets, uniquement autour du développement de nos plateformes de création de contenu et de presence management. Nous avons quelques partenariats universitaires à Lyon et à Bordeaux sur le développement des algorithmes d'itinéraires basés sur les compressions hiérarchiques ».

Enfin, l'utilisation du CICE 2016 a porté sur la formation dans le cadre de la digitalisation des activités du Groupe et sur le développement de nouveaux produits particulièrement autour du Marketing Digital. Le Montant de CICE déduit par le groupe en 2016 s'élève à 3,078M€.

II SITUATION FINANCIERE

Question : Résultats de Solocal Network

Quelle est la situation au premier trimestre de la 6ème Business Unit qui n'est pas verticale mais transverse Solocal Network ? Quelles sont ses perspectives à court et moyen terme ?

Les difficultés de cette Business Unit sont-elles considérées comme un investissement et jusqu'à quand, ou inversement comme une difficulté opérationnelle accidentelle ?

Réponse de la Société :

Pour mémoire, les chiffres de SoLocal Network qui sert nos grands comptes ne sont pas reportés séparément mais intégrés à ceux des verticales respectives en fonction de l'activité des clients.

SoLocal Network continue son redressement amorcé en 2015. L'activité Grands Comptes était une structure qui, jusqu'en 2015, était en forte décroissance, notamment à cause de la décroissance du print. Elle s'est depuis stabilisée en se concentrant sur les grands comptes à réseaux et grâce aux nouvelles solutions de Marketing Digital, en France et à l'international. SoLocal Network sert aujourd'hui les grands comptes dans plus de 100 pays. C'est une activité cœur de notre stratégie sur un marché très porteur. Nous nous appuyons sur les technologies développées par Leadformance et Efficilab pour mettre à disposition des grands réseaux une plateforme leur permettant de gérer et manager leurs plans de communications locaux au niveau de points de ventes. Nous commercialisons également des solutions de presence management et de gestion de campagnes locales en utilisant la data locale.

Sur ce 1^{er} trimestre 2017, la performance sur les clients s'améliore grâce aux nouvelles solutions de marketing digital et de nouveaux grands clients ont été signés. Ces résultats sont donc encourageants et les investissements en cours permettront d'accélérer ce développement.

Question : Résultats de Mappy

Mappy, filiale d'aide et d'incitation au déplacement, est historiquement la première activité indépendante et spécialisée, ou « pure player digital » du groupe. Il est donc intéressant d'examiner sa situation pour pouvoir juger de l'impact de la stratégie sur ce service

- Quel est le chiffre d'affaires de Mappy en 2015 et 2016 et quelle évolution prévue ?
- Quelle marge produit Mappy et quelle est évolution prévue ?

Réponse de la Société :

Le chiffre d'affaires de la société Mappy s'élevait à 12.9M€ en 2015, et 13.1M€ en 2016. La société présente un EBITDA à l'équilibre.

La société Mappy concentre ses efforts sur deux missions principales :

- Fournir des contenus et produits cartographiques à l'ensemble du Groupe
- Vendre ses services de manière indépendante, en général à de grands partenaires et de grands clients.

Question : Provision litige PSE.

La note 31 de l'annexe nous indique que la provision pour le plan de sauvegarde de l'emploi (PSE) de 35 M€ fin 2015 est passée fin 2016 à 27,8 M€.

Pouvez-vous préciser clairement la partie de réduction qui provient de la prise en charge de litiges soldés, et celle qui provient de réduction de provisions excessives pour litiges soldés ?

Pouvez-vous indiquer le coût total du litige depuis l'origine et si le montant de 27,8M€ est de nature à couvrir l'intégralité des soldes à régler ?

Indemnisation litige PSE.

Le document de référence annonce qu'une demande d'indemnisation du préjudice est entamée contre l'Etat.

- Cette démarche est-elle exclusive ou peut-elle s'étendre à d'autres intervenants de ce dossier ?

- Quel est le montant sur lequel porte la demande d'indemnisation en cours ?

Réponse de la Société :

La réduction provient de dépenses liées au PSE relatives à des litiges soldés. La provision initiale n'a pas été modifiée en 2016.

Le coût total du PSE provisionné est de 86M€. A date, la provision restant est la meilleure estimation de la société pour couvrir les risques résiduels relatifs à ce plan et les contentieux qu'il a engendrés suite à son invalidation administrative.

Concernant le litige, la procédure étant en cours, la Société ne commente pas sur ses tenants et aboutissants.

Question : Gestion de la dette

Est-il exact que Solocal supportait à fin 2015 une dette résiduelle au taux très élevé de plus de 8% ?

Quel taux d'intérêt moyen a été servi depuis la restructuration sur la dette résiduelle ?

Quels sont les éléments permettant d'espérer un relèvement de la notation de la dette à moyen terme, qui laisserait espérer un refinancement de celle-ci à un meilleur taux ?

Il a été affirmé lors de la dernière AGE qu'un des résultats de la renégociation avec les créanciers était la suppression de toute pénalité en cas de remboursement anticipé. Or selon le document de référence il apparaît une pénalité de 1% en cas de remboursement anticipé dans le cadre d'un changement de contrôle.

N'y-at-il pas eu défaut d'information du marché ?

De quel contrôle peut-il s'agir puisque la société n'est pas contrôlée, s'agit-il encore une fois de la composition du conseil ?

Le conseil peut-il s'engager à mettre en ligne une communication complète de cette clause incluse dans le contrat de prêt qui touche aux intérêts des actionnaires ?

La société a-t-elle jamais remboursé ou racheté cette dette ? Pourquoi ?

Qu'en est-il à ce jour ?

Réponse de la Société :

Le taux moyen pondéré de la dette tel que publié était de 6,37% en 2015 et de 5,44% en 2016.

Pour la première période d'intérêt en cours se terminant le 14 juin 2017, la nouvelle dette porte intérêt au taux de 7%. Ce taux est constitué de l'Euribor révisé à chaque trimestre avec un plancher à 1% et d'une marge de 6% sur la base du levier financier actuel (inférieur à 1,5x) qui est révisé tous les 6 mois.

Moody's a annoncé un re-rating à B3 avec outlook positif, et Fitch à B- avec Outlook stable. Les deux agences précisent dans leurs communiqués les facteurs susceptibles d'upgrader ou downgrader leurs ratings.

Comme annoncé dans le communiqué de presse du 14 mars 2017, SoLocal Group a l'intention de refinancer les nouvelles obligations dès que les conditions de marché le lui permettront, disposant à tout moment d'une option de remboursement par anticipation sans aucune pénalité.

Dans le cadre de l'ancien contrat de financement, qui était toujours en vigueur au 31 décembre 2016, en cas de changement de contrôle l'émetteur, PagesJaunes Finance & Co SCA, avait l'obligation de proposer aux obligataires de racheter leurs Obligations à un prix égal à 101 % de leur nominal. Ce contrat a été l'objet de la restructuration financière qui n'a été réalisée et donc comptabilisée qu'en mars 2017. Les comptes contenus dans le Document de référence 2016 sont relatifs à 2016, il n'y a donc pas de défaut d'information du marché.

Selon les termes de la nouvelle dette, mise en place en mars 2017, la Société dispose de la faculté de rembourser par anticipation sa nouvelle dette à tout moment et sans aucune pénalité (y compris en cas de changement de contrôle).

Le prospectus (en date du 7 juin 2017) relatif aux obligations émises par la Société le 14 mars 2017 dans le cadre de son plan de restructuration financière (code ISIN FR0013237484) est disponible sur le site internet de la Bourse de Luxembourg (www.bourse.lu).

Note : Il s'agit d'un document en anglais

La société conserve ses liquidités pour faire face à ses besoins courants, mais ne s'interdit pas de racheter une partie de sa dette selon les termes autorisés par la documentation obligataire et résumés dans le document de référence 2016. A ce jour, aucun rachat n'a été effectué au titre des nouvelles obligations.

COMMUNICATION ET GOUVERNANCE

Question : transmission vidéo de l'assemblée générale

Pourquoi la vidéo de l'AGE est-elle qualifiée de document confidentiel alors qu'il s'agit d'une réunion ouverte aux actionnaires du public et que l'on pouvait suivre via internet ?

Pourquoi l'accès libre à ce document d'archive est-il refusé aux actionnaires ?

Pouvez-vous vous engager à rétablir l'accès libre à ce document d'archive dans les meilleurs délais ?

Réponse de la Société :

Une assemblée générale revêt un caractère privé : il s'agit d'une réunion « entre actionnaires ».

L'assemblée générale extraordinaire de SoLocal Group qui s'est tenue le 15 décembre 2016 n'était pas retransmise sur le site Internet de la Société. Il existe un seul enregistrement vidéo de cette assemblée générale, conservé par la Société.

Conformément à la loi dite « Informatique et Libertés » du 6 janvier 1978, les actionnaires qui participaient à l'assemblée générale du 15 décembre dernier disposent d'un droit de communication et de copie des données à caractère personnel les concernant. Toutefois, conformément à la loi « Informatique et Libertés », ce droit se limite aux seules données les concernant, dans le respect des droits des tiers. Dès lors, les actionnaires ne peuvent pas avoir accès à l'intégralité de l'enregistrement vidéo, mais seulement aux extraits concernant leurs apparitions et éventuelles prises de parole lors de cet événement.

Plus généralement, l'enregistrement vidéo n'a pas vocation à être mis à la disposition du public sur le site Internet de la Société : une telle mise à disposition aurait nécessité soit l'annonce préalable lors de l'assemblée que celle-ci revêtait un caractère public, ce qui n'a pas été le cas, soit de recueillir l'accord des personnes dont l'image est reproduite.

Question : PV de l'assemblée du 15 décembre 2016

Pourquoi le PV de l'Assemblée Générale du 15 décembre n'a-t-il pas repris la question d'un actionnaire portant sur la création d'un compte de réserve en décembre 2016 destiné exclusivement à recevoir des pertes 2016 ou ultérieures ?

Peut-on donc reporter la question d'actionnaire et sa réponse sur le Procès-verbal de l'Assemblée Générale du 15 décembre ?

Réponse de la Société :

Le procès-verbal de l'assemblée générale extraordinaire de SoLocal Group qui s'est tenue le 15 décembre 2016 contient, conformément à la loi, un résumé des débats qui ont eu lieu lors de cette assemblée.

Un actionnaire dans la salle avait effectivement interrogé la Société sur la création d'un compte de réserves destiné exclusivement à recevoir des pertes 2016 ou ultérieures.

Madame Virginie Cayatte avait expliqué, en réponse à cet actionnaire, que ce compte de réserve spéciale était créé dans le seul but de permettre l'affectation, sur les capitaux propres de la Société, du montant total de la réduction de capital soumise au vote, et que cela ne présageait en rien des résultats futurs de la Société. Il est à cet égard rappelé que l'exercice 2016 de la société Solocal Group s'est soldé par un bénéfice de 8.639.914,34 euros (cf. comptes sociaux 2016 de SoLocal Group) et non par une perte comme le craignait l'actionnaire qui avait posé cette question.

Cet échange n'a pas été retranscrit dans le procès-verbal de l'assemblée car il porte sur un point de technique comptable très spécifique qui présente un intérêt limité par rapport à d'autres sujets évoqués lors de la séance de questions réponses.

Le procès-verbal de l'assemblée générale du 15 décembre 2016 a été signé et retranscrit dans les registres de la Société. Il ne peut plus être modifié.

Question : Engagement des administrateurs

Combien de fois le conseil d'administration a-t-il été réuni en 2016 ?

Pourquoi le taux d'assiduité individuel physique et téléphonique des administrateurs diment convoqués à ces conseils n'a pas été porté au document de référence ?

A combien de ces réunions Madame Moulard a-t-elle participé par sa présence physique ?

Madame Cécile Moulard était-elle présente lors de chacune des deux AGE de 2016 ?"

Réponse de la Société :

En 2016, il y a eu 24 réunions du conseil d'administration de SoLocal Group (dont 12 se sont tenues physiquement et 12 se sont tenues par téléphone ou visioconférence). Cette activité très soutenue par rapport aux années précédentes s'explique principalement par le processus de restructuration de la dette financière de l'entreprise.

En 2016, le taux d'assiduité moyen pour l'ensemble des membres du conseil d'administration a été de 90%. Par ailleurs, au cours de notre présentation nous avons indiqué que les comités issus du Conseil s'étaient réunis 45 fois en 2016 avec un taux d'assiduité d'environ 90%.

Ces chiffres ne distinguent pas entre participation physique et participation par des moyens de visioconférence ou de télécommunication, ces deux modes de participation étant autorisés par les statuts et en pratique très usités dans des groupes tels que le nôtre.

Le taux de présence au Conseil d'Administration pour Madame Cécile Moulard a été de 92%, ce qui compte tenu du nombre très élevé de réunions en 2016 est un taux d'assiduité particulièrement remarquable. A titre d'information, sur les 12 réunions du conseil d'administration de SoLocal Group qui ont fait l'objet de réunions physiques en 2016, Madame Cécile Moulard était physiquement présente à 9 d'entre elles.

Madame Cécile Moulard était présente lors de l'assemblée générale de SoLocal Group du 19 octobre 2016 et lors de l'assemblée générale de SoLocal Group du 15 décembre 2016.

Question : Plan de succession

Le départ brutal du directeur général révèle qu'aucun plan de succession n'avait été préparé.

Le conseil d'administration ne devait-il pas s'assurer d'une relève possible en cas de départ ou d'indisponibilité du Directeur Général, comme le recommande le code Afep-Medef ?

Les conditions d'impréparation et de précipitation de ce départ sont-elles de nature à créer un préjudice au groupe ?

Réponse de la Société :

Des candidats sont identifiés en interne pour succéder à Monsieur Jean-Pierre Remy en qualité de directeur général de SoLocal Group.

Toutefois, le conseil d'administration, sur proposition du comité des rémunérations et des nominations, a décidé de prendre le temps d'examiner toutes les options, en interne et en externe, et a mandaté un cabinet de conseil international de premier ordre à cet effet.

Ce processus intervient dans une période de plus grande stabilité pour la Société, qui bénéficie d'un environnement apaisé suite à la restructuration de sa dette financière. La Société dispose donc du temps nécessaire pour mener à bien ce processus.

Question : Conflits d'intérêts

Le document de référence (page 96 § 14.2) **mentionne qu'aucune situation de conflit d'intérêts n'est à relever au sein de la société.** Selon la doctrine, il y a situation de conflit d'intérêts quand un individu ou une organisation doit gérer plusieurs intérêts qui s'opposent dont au moins l'un de ces intérêts pourrait corrompre la motivation à agir sur les autres, ou à donner cette impression et donner l'apparence de conflit d'intérêt.

Vous avez indiqué à l'occasion de l'AGE du 15 décembre 2016, que l'association Regroupementpplocal, dont l'objet est de défendre l'intérêt des actionnaires minoritaires de la société, représentée par son Président et sous sa signature a bénéficié de la part des dirigeants de la société, d'une convention de concours financier pouvant aller jusqu'à 170 000 euros. Ce président, Monsieur Alexandre LOUSSERT, administrateur de la société depuis l'AG du 19 septembre 2016 et a été désigné membre du comité des rémunérations et des nominations. Ce comité a en particulier pour mission de se prononcer

sur les rémunérations des dirigeants lesquels ont consenti cet avantage en espèces à cette association dirigée alors sans le contrôle d'une assemblée générale. Il apparaît clairement que les conditions de situation de conflit d'intérêts sont ici réunies.

Les dirigeants de la société Monsieur Robert de METZ et Monsieur Jean Pierre REMY ayant attesté la sincérité et la régularité du document de référence, il leur est demandé de justifier les raisons qui ont motivé l'absence de cette mention.

Réponse de la Société :

SoLocal Group et l'association RegroupementPPLocal ont conclu fin 2016 une convention dont les caractéristiques ont été présentées lors de l'assemblée générale du 15 décembre 2016. Cette convention n'est plus en vigueur à ce jour.

RegroupementPPLocal avait notamment pour mission d'assister SoLocal Group pour favoriser la mobilisation des actionnaires individuels à l'assemblée générale du 15 décembre 2016 et la diffusion auprès de ces actionnaires de l'information relative à la situation de la Société, aux caractéristiques du plan de restructuration et à l'augmentation de capital réalisée en mars 2017.

Il est rappelé à cet égard que l'action notamment de RegroupementPPLocal a permis de réunir lors de cette assemblée générale un quorum de 50,13%, quorum jamais atteint au cours des dernières années et très élevé pour une société à l'actionnariat très éclaté.

Le remboursement des frais exposés par RegroupementPPLocal dans le cadre des missions prévues par cette convention, liées exclusivement à la restructuration financière de l'entreprise, s'est opéré sur la base de justificatifs fournis par l'association. Par ailleurs, cette dernière s'est interdit de reverser tout ou partie des sommes perçues à son président, Monsieur Alexandre Loussert, ou à l'un quelconque de ses membres. Le montant des frais remboursés (principalement d'avocats) s'est élevé à 170 000 euros HT.

La Société a estimé que la conclusion de cette convention entre SoLocal Group et RegroupementPPLocal, compte-tenu notamment de son objet et de ses termes, ne plaçait pas Monsieur Alexandre Loussert dans une situation de conflit d'intérêt, en particulier au regard de ses fonctions d'administrateur et de membre du comité des rémunérations et des nominations de la Société.

Question : Conventions réglementées

Compte tenu du montant de 170 000 euros maximum fixé pour la subvention à Regroupementpplocal et de la nature singulière de cette convention en faveur d'une association d'actionnaires, dont le Président est administrateur de la société et membre du comité des rémunérations et des nominations, les conditions de cette convention ne sauraient être qualifiées de courantes et normales.

En conséquence il vous est demandé, dans le cadre de l'application de l'article L 225-238 visant les conventions règlementées :

- si cette convention a été régulièrement soumise à l'approbation préalable du conseil d'administration ?
- si les commissaires aux comptes en ont été régulièrement informés dans le mois qui a suivi cette éventuelle approbation.
- les raisons pour lesquelles cette convention n'est pas relatée dans le document de référence
- les raisons pour lesquelles les commissaires aux comptes n'en font aucunement état dans leur rapport sur les conventions.
- d'indiquer le montant final qui a été versé à l'association Regroupementpplocal
- si l'omission de cette transaction au rapport des conventions réglementées et au vote des actionnaires expose ou non les administrateurs à devoir rembourser cette somme à première demande des actionnaires ?

Réponse de la Société :

Des précisions concernant l'objet et les termes de la convention conclue fin 2016 entre SoLocal Group et l'association RegroupementPPLocal, qui n'est plus en vigueur à ce jour, figurent dans la réponse à la question précédente.

La conclusion d'une convention avec une association qui n'a pas d'activité économique telle que RegroupementPPLocal n'est pas soumise à la procédure des conventions réglementées prévue à l'article L. 225-38 du Code de commerce, qui s'applique aux conventions conclues avec des sociétés.

Toutefois, la conclusion de cette convention a été autorisée par le conseil d'administration de la Société.

Question : Bureau des assemblées générales.

Le document de référence rappelle en sa page 221 le fonctionnement normal du bureau des Assemblées générales et notamment l'article 30 des statuts relatifs à la désignation des scrutateurs.

Lors de l'assemblée générale extraordinaire du 15 décembre 2016 Edmond de Rothschild Asset Management ayant environ 5 % des droits de vote, et l'Association RegroupementPPLOCAL ayant environ 4% des droits de vote de SoLocal ont été appelés à siéger comme scrutateurs de l'assemblée générale (MM..Nebout et Loussert).

Pourquoi BJ Invest (Benjamin Jayet) disposant de 5% du capital, ou le concert d'actionnaires déclaré le 14 décembre, composé notamment de BJ Invest, D&P Finance (Didier Calmels), et l'association SoLocalEnsemble, regroupant plus de 10% du capital et des droits de vote n'ont pas été appelés à siéger comme scrutateur au bureau de l'assemblée générale ?

Réponse de la Société :

La règle de désignation des scrutateurs figure à l'article R. 225-101 du Code de commerce, aux termes duquel « *sont scrutateurs de l'assemblée, les deux membres de l'assemblée disposant du plus grand nombre de voix et acceptant cette fonction* ». Cette règle est reprise à l'article 30 des statuts de SoLocal Group.

Pour l'application de cette règle :

- les scrutateurs sont des membres de l'assemblée physiquement présents ; et
- il convient de prendre en compte, pour chaque membre de l'assemblée physiquement présent, les droits de vote (y compris les droits de vote double) détenus personnellement par ce dernier, ainsi que les voix dont il dispose en qualité de mandataire d'actionnaires représentés.

Sur la base de la feuille de présence de l'assemblée générale de SoLocal Group qui s'est tenue le 15 décembre 2016, les deux membres de l'assemblée qui disposaient du plus grand nombre de voix étaient :

- Edmond de Rothschild Asset Management, représenté par Monsieur Pierre Nebout ; et
- l'association RegroupementPPLocal, représentée par Monsieur Alexandre Loussert.

Ces deux membres ayant accepté d'exercer les fonctions de scrutateurs, ils ont rejoint le bureau de l'assemblée aux côtés du Président, Monsieur Robert de Metz, et du secrétaire, Monsieur Alexandre de Tourtier.

Questions : vote de la première résolution de l'assemblée générale du 15 décembre

La première résolution de cette assemblée générale du 15 décembre 2016, qui a autorisé la réduction du capital associée au plan proposé, a donné lieu à deux votes successifs l'un négatif n'obtenant pas les deux tiers des votes requis, puis l'autre positif.

Le procès-verbal de cette assemblée indique que ce « revote » (sic) a été effectué « au regard du taux anormalement élevé de l'abstention », laquelle était de 10,69% des voix, et à la suite de la plainte de certains actionnaires ayant eu des difficultés avec les boîtiers électroniques et contre l'avis d'autres actionnaires de la salle. Le même Procès-verbal nous indique aussi que le président a obtenu l'assentiment préalable des scrutateurs MM. Nebout et Loussert.

Le procès-verbal de l'huissier, qui confirme le rejet de la résolution à 19h 43, est sensiblement différent du rapport de l'huissier. Il évoque un problème de retour écran pour le secrétaire et le bureau, et il confirme des réclamations dans la salle et enfin l'initiative du secrétaire. Mais il ne fait aucun état ni du taux d'abstention, ni de l'accord préalable des scrutateurs. Le motif du « revote » cité par l'huissier n'est aucunement le taux d'abstention, il n'est ainsi pas le même dans le rapport de l'huissier (retour écran, boîtiers) et dans le PV de Solocal (taux d'abstention, boîtiers).

Les boîtiers électroniques étaient-ils déficients, et si oui quelles suites Solocal Group a-t-il donné à ce grave dysfonctionnement ?

Quel est le taux normal de l'abstention des actionnaires lors du vote d'une résolution selon Solocal Group ?

Est-il normal que lorsque le taux d'abstention d'une résolution voté par les actionnaires semble élevé au président de l'assemblée on remette au vote ladite résolution ?

Enfin MM. Nebout et Loussert peuvent-ils confirmer qu'ils ont effectivement été consultés et qu'ils ont, chacun, approuvé ce « revote » ?

Peut-on vérifier sur la vidéo de l'assemblée générale du 15 décembre 2016 qui existe et qu'il suffit de projeter, que les deux scrutateurs ont effectivement été consultés avant de remettre au vote la première résolution suite à son rejet ?

Réponse de la Société :

Lors de l'assemblée générale du 15 décembre 2016, plusieurs éléments ont fait apparaître que le vote de la 1^{ère} résolution (réduction de capital) ne s'était pas déroulé correctement :

- la barre de progression n'a pas eu une progression continue, donnant le sentiment d'une réinitialisation en cours de vote ;
- le secrétaire et les dirigeants présents sur l'estrade ont immédiatement constaté que le taux d'abstention affiché sur le grand écran – 10,69% d'abstention, représentant plus de 2,1 millions de voix – était anormalement élevé ;
- les personnes présentes à l'estrade n'avaient pas de retour sur leurs écrans des résultats ;
- des actionnaires ont protesté que leurs boîtiers ne fonctionnaient pas ou qu'ils ne savaient pas les utiliser.

Compte tenu de ces éléments et des doutes sur le déroulé du vote, le bureau de l'assemblée a jugé nécessaire de procéder immédiatement à un revote de la 1^{ère} résolution afin de permettre la bonne prise en compte du vote de l'ensemble des actionnaires présents ou représentés.

L'analyse des résultats du vote a par ailleurs confirmé que le taux d'abstention du 1^{er} vote était anormalement élevé du fait d'une très forte abstention « passive », correspondant à des actionnaires dont le boîtier n'a enregistré aucune instruction de vote, et donc à une abstention involontaire d'actionnaires qui n'ont pas pu ou su manier correctement leur boîtier de vote. Lors de ce 1^{er} vote, l'abstention « passive » représentait en effet 22,5% des boîtiers présents dans la salle et 10,68% des voix (contre 0,01% des voix en abstention « active », correspondant à des actionnaires ayant appuyé sur le bouton jaune de leur boîtier et ayant donc choisi de s'abstenir). Lors du revote, l'abstention « passive » a été réduite de plus de 75% par rapport au 1^{er} vote.

La validité du vote des différentes résolutions lors de cette assemblée (y compris la 1^{ère} résolution) a été confirmée par 7 décisions de justice successives. Monsieur Benjamin Jayet et BJ Invest ont ainsi été déboutés de leurs demandes, tant en référé devant le Président du Tribunal de Commerce de Nanterre et la Cour d'Appel de Versailles, qu'au fond devant le Tribunal de Commerce de Nanterre.