

Boulogne-Billancourt, le 25 novembre 2016

Confirmation des perspectives annuelles 2016 malgré une inflexion de l'activité en raison du décalage du plan de restructuration financière

Résultats du T3 2016 :

- Chiffre d'affaires Internet : 156 M€ (79% du chiffre d'affaires total), en hausse de +3%¹
- EBITDA² : 60 M€, en baisse de -24%¹, taux de marge EBITDA/CA³ de 30%

Perspectives 2016 confirmées :

- Taux de croissance du Chiffre d'affaires Internet entre 0% et +2%
- EBITDA/CA² : ≥ 28%

Plan « Conquérir 2018 » reporté de 6 mois en raison du décalage du plan de restructuration financière qui impacte la performance commerciale et la génération de cash flow.

Jean-Pierre Remy, Directeur Général de SoLocal Group, a déclaré : « *La performance financière au 3ème trimestre 2016 confirme les perspectives annuelles. Cependant, l'incertitude autour du plan de restructuration financière nuit à nos activités, et depuis octobre dernier, affecte le momentum commercial, la génération de cash flow et les perspectives pour 2018.*

De manière urgente, nous avons besoin d'une plus grande visibilité sur notre refinancement afin de pouvoir travailler sur nos priorités opérationnelles et nous focaliser sur les objectifs à moyen terme de croissance. »

¹ Au 3ème trimestre 2016 par rapport au 3ème trimestre 2015

² EBITDA récurrent pour l'ensemble du Groupe (Internet + Imprimés & Vocal)

³ Taux de marge EBITDA récurrent / CA pour l'ensemble du Groupe (Internet + Imprimés & Vocal)

I. Chiffre d'affaires et EBITDA

Le Conseil d'Administration a arrêté les comptes consolidés du Groupe au 30 septembre 2016 en continuité d'exploitation.

En millions d'euros	T3 2015	T3 2016	Variation	9M 2015	9M 2016	Variation
Chiffre d'affaires Internet	152	156	+3%	477	478	0%
Search Local	119	120	+1%	371	363	-2%
<i>Nombre de visites (en M)</i>	569	616	+8%	1 678	1 822	+9%
<i>ARPA¹ (en €)</i>	226	245	+8%	698	728	+4%
<i>Nombre de clients (en K)</i>	525	490	-7%	532	499	-6%
Marketing Digital	33	36	+10%	106	115	+8%
<i>Taux de pénétration (en nombre de clients)</i>	22%	23%	+1pt	22%	23%	+1pt
Chiffre d'affaires Imprimés & Vocal	60	41	-32%	181	124	-32%
Chiffre d'affaires	212	197	-7%	658	602	-9%

Le Groupe enregistre un chiffre d'affaires de 197 millions d'euros au T3 2016, en recul de -7% vs T3 2015 :

- **Le chiffre d'affaires Internet** de 156 millions d'euros au T3 2016 (représentant 79% du chiffre d'affaires total) est en **hausse de +3% vs T3 2015** :
 - **Croissance de l'audience** : les visites Internet enregistrent une croissance de +8% au T3 2016 vs T3 2015, dont une croissance de +24% pour l'audience mobile (qui représente 47% de l'audience totale).
 - **Chiffre d'affaires Search Local** : +1% au T3 2016 vs T3 2015 résultant de
 - **ARPA¹ Search Local** : +8% au T3 2016 vs T3 2015, soit une croissance de +4% depuis le début de l'année, conforme aux tendances historiques
 - **Parc clients** : -7% au T3 2016 vs T3 2015, toujours contraint en raison d'investissements moindres en conquête client à la télévente.
 - **Chiffre d'affaires Marketing digital** : +10% au T3 2016 vs T3 2015, avec une croissance continue du programmatique local ne reflétant pas encore totalement la dynamique commerciale.
- **Le chiffre d'affaires Imprimés & Vocal** de 41 millions d'euros au T3 2016 est en **baisse de 32% sur la période**, en raison principalement du repli marqué des PagesBlanches.

En millions d'euros	T3 2015	T3 2016	Variation	9M 2015	9M 2016	Variation
EBITDA Internet récurrent	56	47	-16%	155	137	-12%
<i>EBITDA / CA</i>	37%	30%	-7pts	33%	29%	-4pts
EBITDA Imprimés & Vocal récurrent	22	12	-44%	62	34	-44%
<i>EBITDA / CA</i>	36%	30%	-6pts	34%	28%	-6pts
EBITDA récurrent	78	60	-24%	217	171	-21%
<i>EBITDA / CA</i>	37%	30%	-7pts	33%	28%	-5pts

Note : Les EBITDA Internet et Imprimés & Vocal trimestriels 2015 ont été ajustés à la marge pour avoir des indicateurs établis sur des méthodes comparables entre 2015 et 2016.

L'EBITDA récurrent atteint **60 millions d'euros** au T3 2016, en baisse de -24% vs T3 2015, du fait principalement de la baisse de l'EBITDA Imprimés & Vocal.

Le **taux de marge EBITDA / CA** s'établit à **30%** au T3 2016, en recul de -7 points par rapport au T3 2015, en raison d'une forte baisse du chiffre d'affaires Imprimés & Vocal (-32%).

¹ Average Revenue Per Advertiser: Revenu publicitaire moyen par client

II. Résultat net et structure financière

En millions d'euros	T3 2015	T3 2016	Variation	9M 2015	9M 2016	Variation
EBITDA récurrent	78	60	-24%	217	171	-21%
Dépréciations et amortissements	(13)	(15)	+17%	(35)	(44)	+26%
Charges financières nettes	(21)	(19)	-11%	(64)	(56)	-13%
Impôt sur les sociétés	(21)	(11)	-44%	(50)	(30)	-40%
Résultat récurrent des activités poursuivies	24	14	-41%	68	41	-39%
Contribution des éléments non récurrents au résultat net	(1)	(0)	-73%	(4)	(3)	-38%
Résultat net des activités désengagées	(6)	-	na	(13)	-	na
Résultat net	17	14	-19%	51	39	-24%

Les dépréciations et amortissements s'élèvent à **-15 millions d'euros** au T3 2016, soit une hausse de +17% par rapport au T3 2015, en raison de l'impact des investissements sur la refonte des systèmes informatiques.

Les charges financières nettes s'établissent à **-19 millions d'euros** au T3 2016, en baisse de -11% par rapport au T3 2015, les instruments de couverture étant arrivés à échéance fin 2015.

La charge d'impôt sur les sociétés atteint **-11 millions d'euros** au T3 2016, en baisse de -44% par rapport au T3 2015, en ligne avec le résultat avant impôt.

Le résultat récurrent des activités poursuivies s'élève à **14 millions d'euros** au T3 2016, en recul de -41% par rapport au T3 2015.

Le résultat net des activités désengagées est nul au T3 2016, le désengagement des activités Internet non rentables et non en croissance ayant été totalement achevé en 2015.

Le **résultat net** du Groupe atteint **14 millions d'euros** au T3 2016, en baisse de -19% par rapport au T3 2015.

L'endettement net⁴ s'établit à 1 097 millions d'euros au 30 septembre 2016. Le Groupe ne respecte pas son covenant de levier financier mais respecte tous les autres covenants bancaires. Cela donne aux créanciers (hors Tranche C1) le droit d'exiger à tout moment (sous réserve des dispositions du Code de commerce) le remboursement intégral de la dette financière de SoLocal Group vis-à-vis des créanciers externes. Les trois créanciers qui sont parties à l'accord avec la Société ont convenu, sous réserve de l'adoption du plan révisé de restructuration financière, de renoncer à exiger le remboursement immédiat de la dette de SoLocal Group, suite au bris de covenant sur le levier financier.

Le **cash flow net** du Groupe est de **-15 millions d'euros** au T3 2016, en baisse de -24 millions d'euros par rapport au T3 2015, en raison principalement de la baisse de l'EBITDA et de l'impact négatif sur le besoin en fonds de roulement engendré par les pressions exercées par les clients et fournisseurs compte tenu de l'incertitude relative à la restructuration financière du Groupe.

Au 30 septembre 2016, le Groupe dispose d'une trésorerie nette de 90 millions d'euros⁵.

⁴ L'endettement net correspond au total de l'endettement financier brut, diminué et/ou augmenté de la juste valeur des instruments dérivés actifs et/ou passifs de couverture de flux de trésorerie, et diminué de la trésorerie et équivalents de trésorerie

⁵ Nette des découverts bancaires, y compris obligations propres

III. Perspectives

Le Groupe confirme ses perspectives pour 2016 et anticipe :

- Taux de croissance du CA Internet entre 0% et +2%⁶
- Taux de marge EBITDA/CA \geq 28%⁷

Sous réserve de l'approbation du projet révisé de restructuration financière par les créanciers et par les actionnaires, **la mise en œuvre du plan « Conquérir 2018 » est reportée de 6 mois** en raison du décalage du plan de restructuration financière qui impacte la performance commerciale et la génération de cash flow.

⁶ En 2016 par rapport à 2015

⁷ Taux de marge EBITDA récurrent / CA pour l'ensemble du Groupe (Internet + Imprimés & Vocal)

À propos de SoLocal Group

SoLocal Group, leader européen de la communication digitale locale, révèle les savoir-faire locaux et stimule l'activité locale des entreprises. Les activités Internet du Groupe s'articulent autour de deux lignes produits : Search Local et Marketing Digital. Avec le Search Local, le Groupe offre des services et des solutions digitales aux entreprises pour accroître leur visibilité et développer leurs contacts. Fort de son expertise, SoLocal Group compte aujourd'hui près de 530 000 clients et plus de 2,2 milliards de visites via ses 4 marques phares (PagesJaunes, Mappy, Ooreka et A Vendre A Louer), mais également par le biais de ses partenariats. Grâce au Marketing Digital, SoLocal Group crée et met à disposition le meilleur contenu local et personnalisé sur les professionnels. Avec plus de 4 400 collaborateurs, dont une force de vente de 1 900 conseillers spécialisés dans cinq verticales (Habitat, Services, Commerce, Santé & Public, B2B) et à l'international (France, Espagne, Autriche, Royaume-Uni), le Groupe a généré en 2015 un chiffre d'affaires de 873 millions d'euros, dont 73% sur Internet, et se classe ainsi parmi les premiers acteurs européens en termes de revenus publicitaires sur Internet. SoLocal Group est cotée sur Euronext Paris (LOCAL). Les informations disponibles sur SoLocal Group sont accessibles sur www.solocalgroup.com.

Contacts

Presse

Delphine Penalva

+33 (0)1 46 23 35 31

dpenalva@solocal.com

Edwige Druon

+33 (0)1 46 23 37 56

edruon@solocal.com

Alexandra Kunysz

+33 (0)1 46 23 47 45

akunysz@solocal.com

Investisseurs

Elsa Cardarelli

+33 (0)1 46 23 40 92

ecardarelli@solocal.com

Sébastien Nony

+33 (0) 1 46 23 49 03

snony@solocal.com

IV. Annexes

Au cours de l'exercice 2015, le Groupe s'est désengagé de quatre activités non rentables et non en croissance (régie Internet display Horyzon Media, réseau social local ZoomOn, « daily deals » Lookingo et devis en ligne d'amélioration de l'habitat Sotravo).

Les comptes publiés par le Groupe au 30 septembre 2016 se décomposent comme suit : chiffres consolidés des activités désengagées et des activités poursuivies.

Depuis 2015, SoLocal Group isole la dynamique des activités poursuivies de celle des activités dont il s'est désengagé. Les commentaires sur les indicateurs de performance financière portent sur le périmètre des activités poursuivies. L'EBITDA récurrent exclut les éléments exceptionnels, tels que les coûts de restructuration et d'intégration.

En millions d'euros

9M 2016

9M 2015

	Consolidé		Activités désengagées		Activités poursuivies			Consolidé		Activités désengagées		Activités poursuivies		
					Récurrent	Non récur.						Récurrent	Non récur.	
Chiffre d'affaires	602	-	602	-	602	-		663	5	658	-		-	
Charges externes nettes	(156)	-	(156)	-	(156)	-		(157)	(8)	(149)	-		-	
Frais de personnel	(274)	-	(274)	-	(274)	-		(297)	(5)	(292)	-		-	
EBITDA récurrent	171	-	171	-	171	-		209	(8)	217	-		-	
Eléments non récurrents	(3)	-	-	(3)	-	(3)		(9)	(5)	-	(4)			
EBITDA	169	-	171	(3)	171	(3)		201	(12)	217	(4)		(4)	
Dépréciations et amortissements	(44)	-	(44)	-	(44)	-		(45)	(10)	(35)	-		-	
Résultat d'exploitation	125	-	127	(3)	127	(3)		156	(22)	182	(4)		(4)	
Produits financiers	1	-	1	-	1	-		2	-	2	-		-	
Charges financières	(57)	-	(57)	-	(57)	-		(66)	(0)	(66)	-		-	
Charges financières nettes	(56)	-	(56)	-	(56)	-		(64)	(0)	(64)	-		-	
Quote-part de résultat des entreprises associées	-	-	-	-	-	-		0	-	0	-		-	
Résultat avant impôt	69	-	71	(3)	71	(3)		92	(22)	118	(4)		(4)	
Impôt sur les sociétés	(30)	-	(31)	1	(31)	1		(41)	9	(52)	2		2	
<i>Taux d'impôt effectif</i>	<i>44%</i>	<i>na</i>	<i>43%</i>	<i>34%</i>	<i>43%</i>	<i>34%</i>		<i>44%</i>	<i>41%</i>	<i>44%</i>	<i>38%</i>		<i>38%</i>	
Résultat de la période	39	-	40	(2)	40	(2)		51	(13)	67	(3)		(3)	

Tableau consolidé des flux de trésorerie

En millions d'euros	T3 2015	T3 2016	Variation	9M 2015	9M 2016	Variation
EBITDA récurrent	78	60	-24%	217	171	-21%
Eléments non monétaires inclus dans l'EBITDA	5	4	-15%	9	4	-54%
Variation du besoin en fonds de roulement	(24)	(34)	38%	(32)	(52)	65%
Acquisitions d'immobilisations corporelles et incorporelles	(19)	(13)	-29%	(53)	(49)	-7%
Résultat financier (dé)encaissé	(13)	(17)	31%	(55)	(35)	-36%
Eléments non récurrents	(7)	(7)	-10%	(20)	(22)	8%
Frais d'acquisition des titres de participation & d'actifs	-	-	na	-	-	na
Impôt sur les sociétés décaissé	(8)	(8)	3%	(9)	2	-127%
Cash flow net des activités poursuivies	12	(15)	-227%	58	20	-66%
Cash flow net des activités désengagées	(3)	-	-100%	(5)	-	-100%
Cash flow net	9	(15)	-262%	53	20	-62%
Augmentation (diminution) des emprunts	(10)	(4)	-66%	(30)	11	-138%
Augmentation de capital nette de frais	-	(0)	na	3	(0)	-100%
Autres	(2)	1	-153%	1	6	687%
Variation nette de trésorerie	(3)	(17)	449%	26	37	44%
Trésorerie nette et équivalents de trésorerie à l'ouverture	72	108	49%	44	53	22%
Trésorerie nette et équivalents de trésorerie à la clôture	69	90	30%	69	90	30%

Bilan consolidé

En millions d'euros

ACTIF	30-Sep-15	31-Dec-15	30-Sep-16
Total des actifs non courants	235	251	260
Ecarts d'acquisition nets	80	95	96
Immobilisations incorporelles nettes	123	123	125
Immobilisations corporelles nettes	23	28	32
Autres actifs non courants dont impôts différés actifs	9	4	7
Total des actifs courants	431	508	426
Créances clients	263	353	253
Coût d'acquisition de contrats	32	38	28
Charges constatées d'avance	11	9	13
Trésorerie et équivalents de trésorerie	72	54	92
Autres actifs courants	54	54	41
Total actif	666	759	686
PASSIF			
Capitaux propres	(1,310)	(1,328)	(1,294)
Total des passifs non courants	1,239	1,244	121
Dettes financières et dérivés non courants	1,130	1,118	1
Avantages au personnel (non courants)	95	85	98
Autres passifs non courants	14	41	22
Total des passifs courants	737	843	1,859
Découverts bancaires et autres emprunts courants	20	26	1,176
Produits constatés d'avance	424	483	380
Avantages au personnel (courants)	97	121	97
Dettes fournisseurs	90	95	85
Autres passifs courants dont taxes	106	117	120
Total passif	666	759	686

Plan « Conquérir 2018 » révisé

En millions d'euros	Conquérir 2018 révisé			Conquer 2018 initial	
	2015	2018	TCAM 2015-2018	Croissance 2017-2018	Croissance 2017-2018
Chiffre d'affaires Internet	640	735	+5%	+9%	+10%
ARPA Search Local (en €)	940	1 014	+3%	+3%	+4%
Nombre de clients (en K)	528	474	-4%	-1%	+3%
Taux de pénétration (en nombre de clients)	22%	27%	+5pts	+1pt	+3pts
Chiffre d'affaires	873	826	-2%	+3%	+3%
EBITDA récurrent	270	235	-5%	+5%	+9%
EBITDA / CA	31%	28%			

Commandes Internet

Commandes Internet (en% total des commandes)	9M 2014	9M 2015	9M 2016 ¹	Variation	Variation
				9M 2015 vs 9M 2014	9M 2016 ¹ vs 9M 2015
Search Local	78%	78%	73%	-4%	+1%
Marketing Digital	22%	22%	27%	-6%	+34%
Internet	70%	75%	81%	-5%	+8%

¹ Ajusté depuis le 19/10/2016 afin d'éliminer le double comptage de certaines commandes sites, sans aucun impact comptable