

A photograph of a business meeting. An older man with white hair, wearing a dark suit and a patterned tie, is seated at a table with a laptop and a coffee cup. He is looking towards a woman with curly hair, who is also smiling and looking at him. Another man in a suit is partially visible on the right, looking towards the woman. The background is slightly blurred, showing other people in business attire. The text "Solocal" is overlaid in the center, followed by "Activité du T2 2019 et Résultats du S1 2019" in a larger font.

**Solocal**  
**Activité du T2 2019 et**  
**Résultats du S1 2019**

29 JUILLET 2019

**solocal**

# 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 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.

Le Conseil d'Administration a arrêté les comptes consolidés du Groupe au 30 juin 2019. Les procédures d'examen limité sur les comptes semestriels ont été effectuées. Le rapport d'examen limité a été émis le 26 juillet 2019. Les comptes trimestriels sont non audités. Les éléments financiers retraités hors IFRS 16 sont non audités.

Les montants présentés dans ce document peuvent ne pas s'additionner en raison des arrondis.

Tous les indicateurs et données de nature financière sont publiés en détail dans le rapport des Comptes consolidés au 30 juin 2019, disponible sur [www.solocal.com](http://www.solocal.com) (Espace Investisseurs et actionnaires).

# Messages clés

- **Tendance des ventes Digital au T2 2019** en ligne avec la tendance de T1 2019, -5,8% vs. T2 2018
  - **Croissance de l'EBITDA récurrent** : +5%<sup>1</sup> au S1 2019 vs S1 2018
- 
- Focus sur l'exécution du plan : **le plan Solocal 2020 est en marche**
  - Forte **hausse de la productivité commerciale**
  - Forte **hausse des ventes en abonnement**
  - **Réductions complémentaires de la base de coûts** pour atteindre >100 m€ en fin 2019 (vs. 2017)
- 
- **Liquidité renforcée** : augmentation du RCF à 40 m€
- 
- **Perspectives 2019** :
    - Retour à la croissance des ventes Digital au S2-2019
    - Stabilisation des ventes Digital en 2019
    - Croissance modérée de l'EBITDA récurrent
    - Conversion de l'EBITDA récurrent en flux de trésorerie opérationnels de l'ordre de 60%



# Sommaire

- 1** **Activité opérationnelle** p. 5
- 2** **Résultats financiers** p. 15



# Revue d'activité

**Eric BOUSTOULLER**

Directeur Général de Solocal

# Activité au T2 2019

En millions d'euros	T2 2018	T2 2019	Variation
Ventes Digital	140	<b>132</b>	-5,8%
Carnet de commandes Digital (BoP / EoP)	354 <sup>3</sup>	<b>349</b>	-1,4%
Chiffre d'affaires Digital	146	<b>135</b>	-7,7%
Ventes en mode abonnement (% des ventes Digital) <sup>1</sup>	21%	<b>36%</b>	+15 pts
Audience (en millions de visites) <sup>2</sup>	429	<b>511</b>	+19%

- Tendance des ventes Digital au T2 2019 (-5,8% vs. T2 2018) en ligne avec la tendance du T1 2019
  - Malgré la forte performance du T2 2018
  - Management de la performance commerciale et gestion du capacitaire pour améliorer la productivité sur le long terme
- Légère baisse du carnet de commandes Digital de -1,4% suite à l'impact des ventes Digital au T2 2019
- Baisse du chiffre d'affaires Digital de -7,7% due à la conversion des ventes S2-2018 en chiffre d'affaires
- Ventes en abonnement : 27% du total des ventes et 36% des ventes Digital, soutenu par les gammes Présence et Sites
- L'audience de la plateforme PJ est en hausse de +19%, stimulée par un fort trafic SEO et la hausse de l'audience de nos partenariats

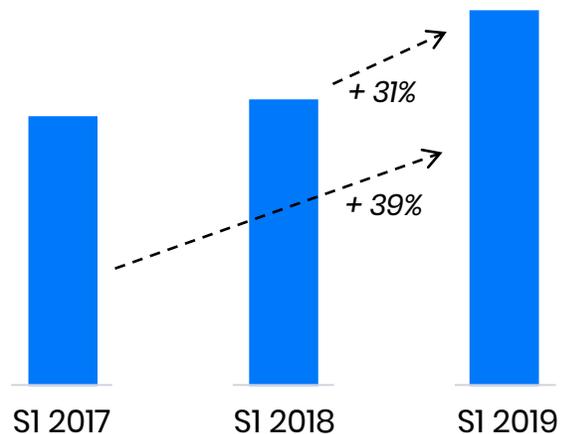
# Amélioration continue de l'organisation pour augmenter la productivité

- **Optimisation continue de la force de vente ...**

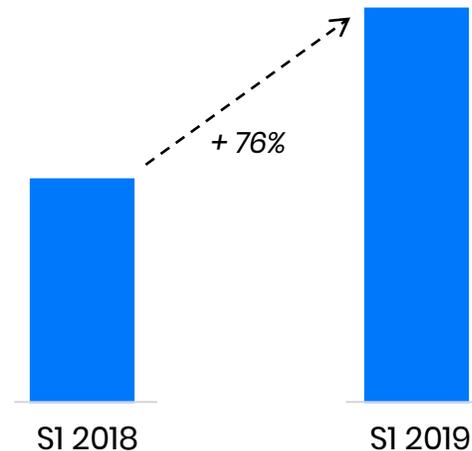
- Management de la performance
- Recrutements ciblés de la force de vente et formation
- Focus sur le renouvellement et hausse de l'ARPA des clients existants plutôt que sur la conquête au T2 2019

- **... conduisant à une augmentation de la productivité** pour une transformation durable

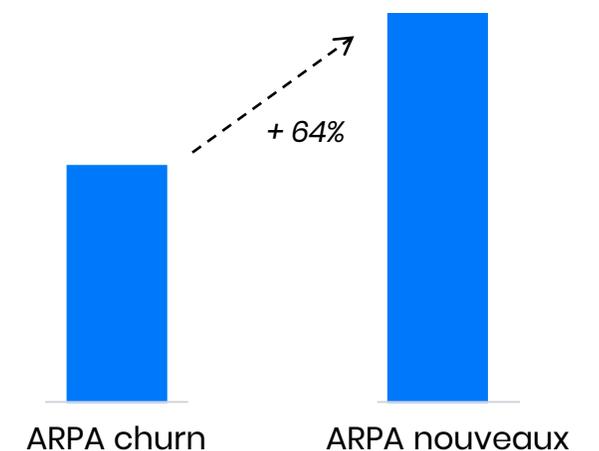
**Ventes Digital hebdomadaires / Commercial**



**Temps d'appel / Commercial TLV**



**ARPA clients désabonnés vs. ARPA nouveaux clients (S1 2019)**



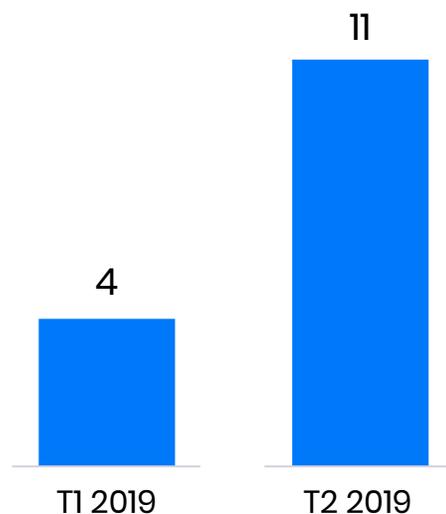
# Segmentation du parc clients

Segments de clients <sup>4</sup>	Parc clients Digital		ARPA Digital <sup>2,4</sup>		Churn <sup>2,4</sup>	
	2018	S1 2019 (LTM) <sup>5</sup>	2018	S1 2019 (LTM) <sup>5</sup>	S1 2018	S1 2019
<b>Micro-entreprises</b> <b>ARPA de 0 à 500€</b>	env. 155 000	env. 149 000	env. 150 €	env. 220 €	-	19%
<b>TPE</b> <b>ARPA de 500€ à 3 000€</b>	env. 150 000	env. 142 000	env. 1 100 €	env. 1 160 €	-	12%
<b>PME</b> <b>ARPA &gt; 3 000€</b>	env. 35 000	env. 34 200	env. 5 900 €	env. 5 400 €	-	6%
<b>Grands comptes &amp; réseaux<sup>3</sup></b>	env. 35 000	env. 30 300	env. 2 400 €	env. 2 500 €	-	13%
<b>Total périmètre<sup>2,4</sup></b>	env. 375 000	<b>env. 355 000</b>	env. 1 300 €	<b>env. 1 300 €</b>	16%	<b>14%</b>
<b>Total Groupe</b>	env. 426 000 <sup>5</sup>	<b>env. 399 000</b>				

# Montée en puissance du segment Grands Comptes

- Notre plateforme Bridge permet aux Grands Comptes à réseaux **de gérer leurs campagnes locales au niveau national**
- Les clients contrôlent leur budget et gèrent leur image de marque
- Valeur ajoutée de Solocal : plateformes tech, présence locale, processus structurés

## Nouveaux contrats-cadres Grands Comptes



# Nouveau contrat Grand Compte 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

# Focus sur les gammes Présence et Référencement Prioritaire

## Présence

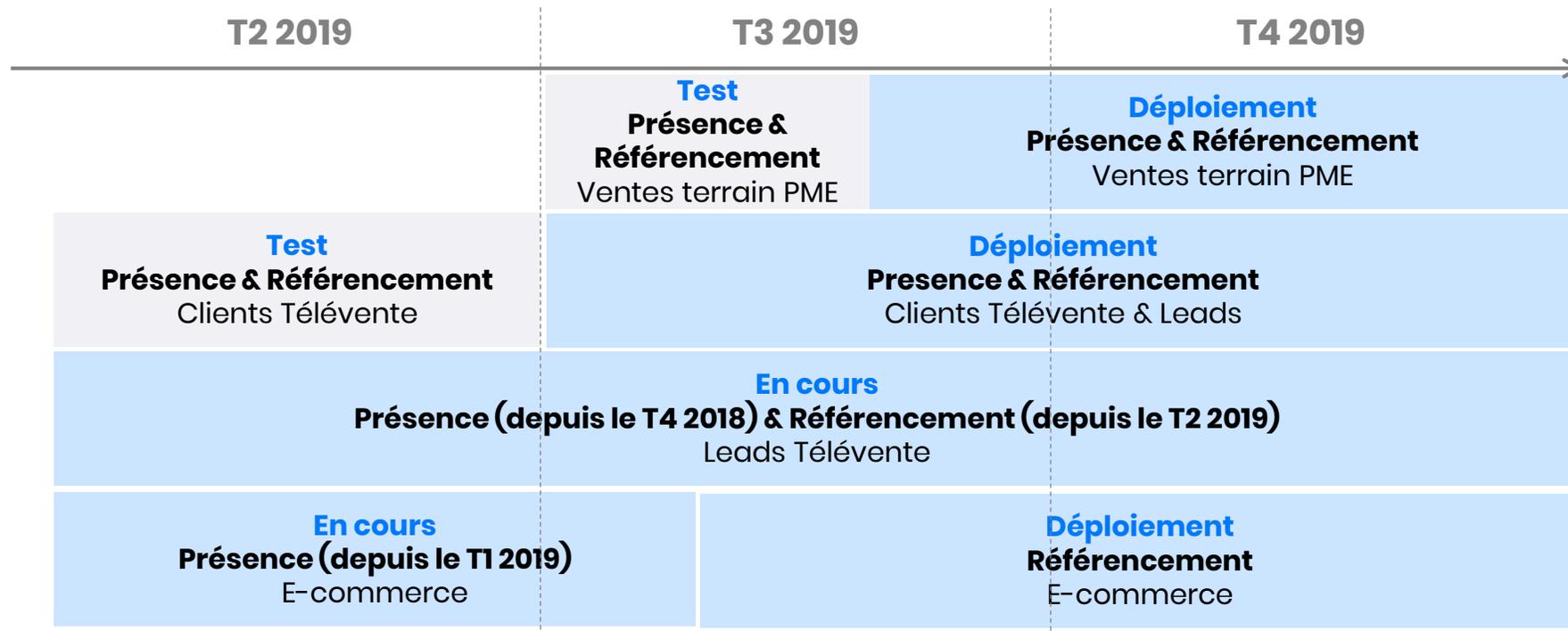
Essential	Premium
<p>📢 Référencement sur : <b>9 sites internet &amp; média</b></p> <p>💻 Mini site internet</p>	<p>📢 Référencement sur : <b>21 sites internet &amp; média</b></p> <p>💬 E-réputation</p> <p>💻 Mini site internet</p>
<p><b>à partir de 29 €/mois</b></p>	<p><b>49 €/mois</b></p>

## Référencement prioritaire

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

# Gammes Présence et Référencement prioritaire : premiers retours

## Conquête et pénétration de la base client en 2019



*J'ai plus de Leads maintenant !*

Magic Geek<sup>1</sup>

*Nous avons reçu de nombreuses demandes de devis*

L & M Autos<sup>2</sup>

*Les mots-clés sont très importants dans notre activité*

Au palais d'Eric<sup>3</sup>

- Les clients sont satisfaits par la proposition de valeur de Solocal, par la dimension "Full Web" et par la pertinence des mots-clés : **booster la performance du ROI pour les clients**
- Les résultats des tests de téléventes menés auprès des clients existants sont positifs : **augmentation de l'ARPA** lors de l'achat des nouveaux produits Présence / Référencement Prioritaire
- Objectif : 50% de taux de pénétration de la base clients fin 2019

# Des investissements optimisés pour une transformation et une croissance réussies

## AUTRES

## IT & CLOUD

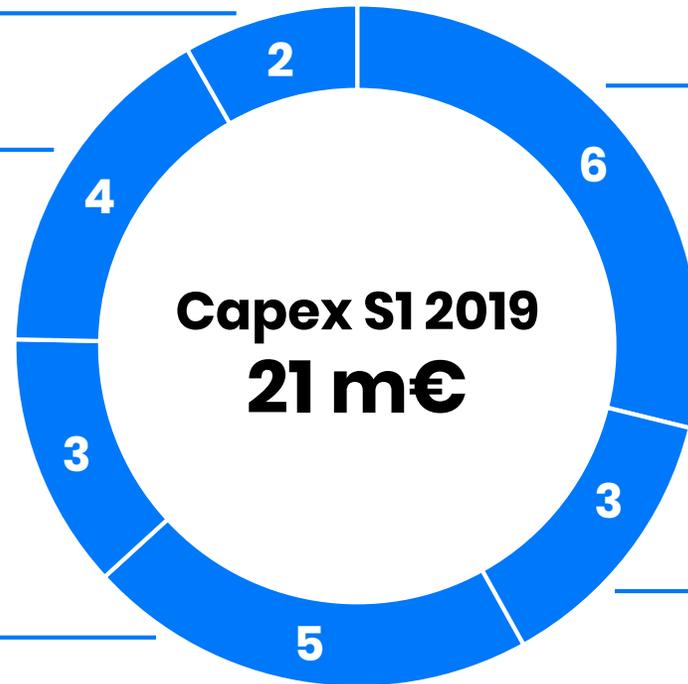
Modernisation des infrastructures IT et Move to Cloud

## 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

# S2 2019 : retour à la croissance

- **Déploiement des nouveaux services en abonnement:** Référencement Prioritaire et Présence **pour tous les clients**
    - Impact stratégique sur la **conquête** de nouveaux clients, l'augmentation de **l'ARPA**, la **récurrence** du chiffre d'affaires et la baisse du **Churn**
  - **Augmentation de l'upsell** avec un focus sur les produits Sites et Booster
  - **Coach Digital** adapté à chaque segment client
- 
- Mise à niveau continue de l'organisation commerciale omnicanale afin d'assurer une **productivité** sur le long terme : outils de ventes plus efficaces et augmentation de l'intensité commerciale
  - Conquête de nouveaux clients à travers le e-commerce et une **pleine capacité de vente** sur tous les segments
  - **Conversion d'un gisement important** de Grands Comptes en nouveaux clients
- 
- Apport continu de **valeur ajoutée** aux clients en développant de nouveaux produits et de nouvelles fonctionnalités
  - Poursuite de la **croissance du trafic PJ** à travers des partenariats forts et une expérience utilisateur réinventée pour **monétiser** davantage et accroître les marges



# Résultats financiers

**Olivier REGNARD**

Directeur Financier de Solocal

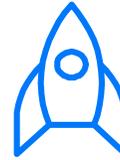
# Chiffre d'affaires du Groupe



**Présence  
Digitale**



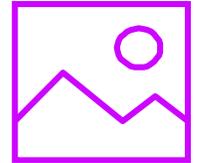
**Sites Internet**



**Publicité  
Digitale**



**Nouveaux  
services**



**Imprimés**

---

**Chiffre  
d'affaires  
S1 2019**

69 m€

55 m€

140 m€

4 m€

36 m€<sup>1</sup>

---

**Chiffre  
d'affaires  
S1 2018**

66 m€

56 m€

166 m€

4 m€

57 m€<sup>1</sup>

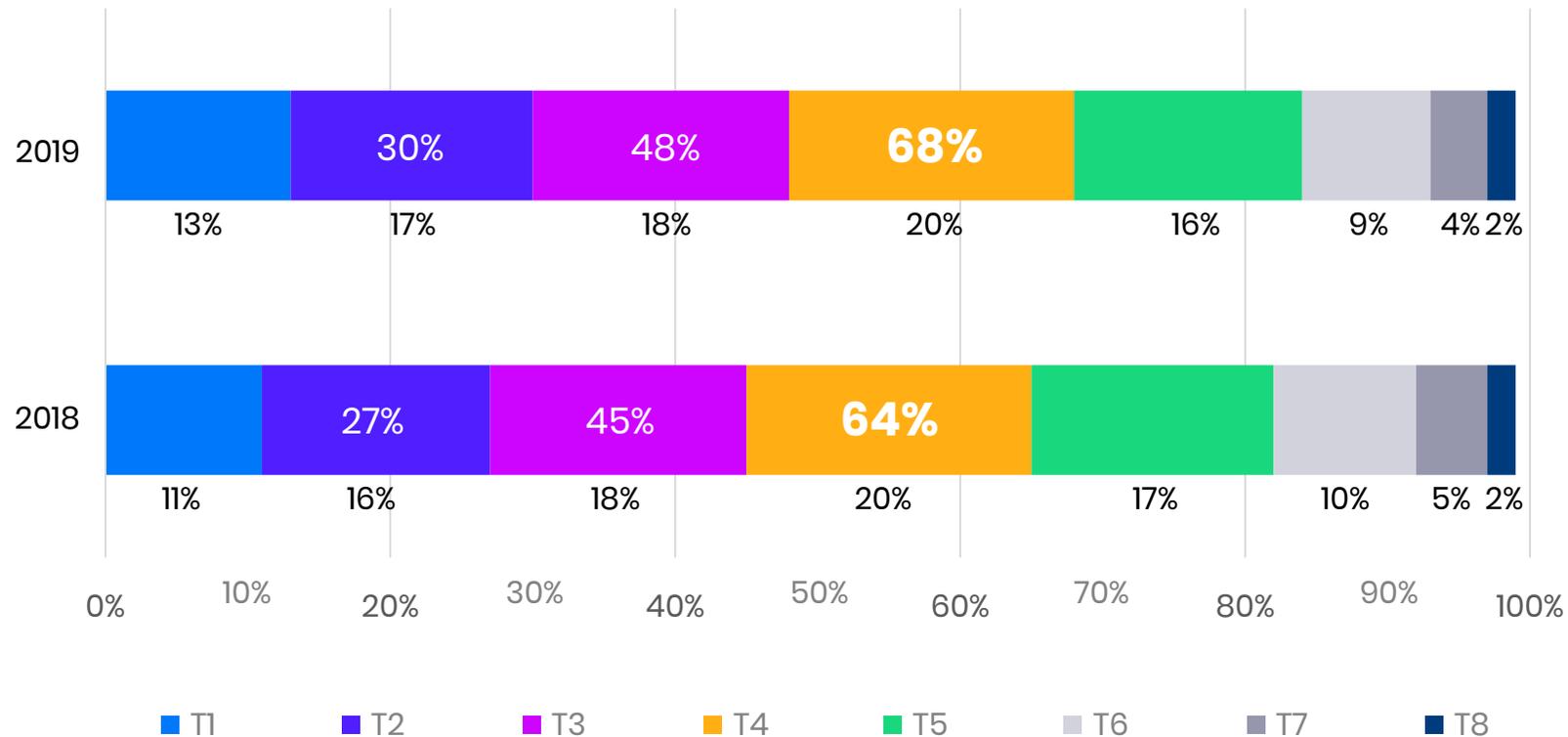
---

**“FULL WEB” | TOUS SUPPORTS | OMNICALANAL  
EN MODE ABONNEMENT | AVEC COACHING DIGITAL**

# Accélération de la conversion des ventes en chiffre d'affaires

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

## Digital



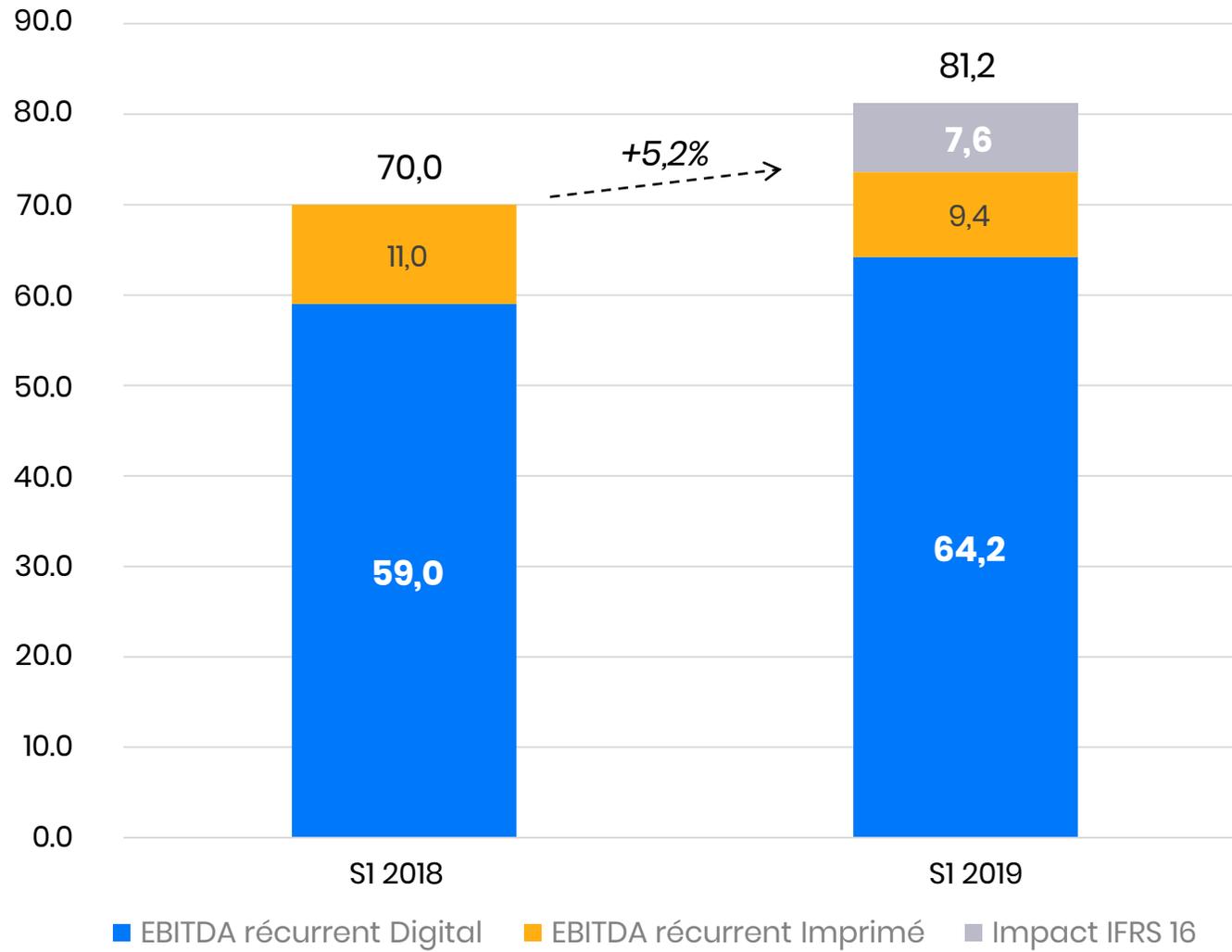
- Ventes sont converties en CA plus rapidement que les années précédentes grâce à :
  - Travail des commerciaux pour assainir et accroître la qualité des ventes
  - Amélioration du Mix Produit
- Conversion des ventes en CA sur les 12 mois suivants
- **Sur S1-2018, 64%**
- **Sur S1-2019, 68%, i.e. +4pts**
- 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**

# Croissance de l'EBITDA récurrent malgré la baisse du CA

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

- Le chiffre d'affaires est toujours impacté par la baisse des ventes du S2 2018
- **Croissance modérée de l'EBITDA récurrent<sup>1</sup> au S1 2019 : 74 m€ au S1 2019 vs. 70 m€ au S1 2018**
- **Réduction significative des charges**
- **Résultat net positif**

# 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 <sup>1</sup>
<b>Chiffre d'affaires</b>	<b>350</b>	<b>304</b>
▪ Charges variables	(33)	(33)
▪ Charges fixes	(247)	(190)
<b>Total charges récurrentes</b>	<b>(280)</b>	<b>(223)</b>
<b>EBITDA récurrent</b>	<b>70</b>	<b>81</b>

- 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

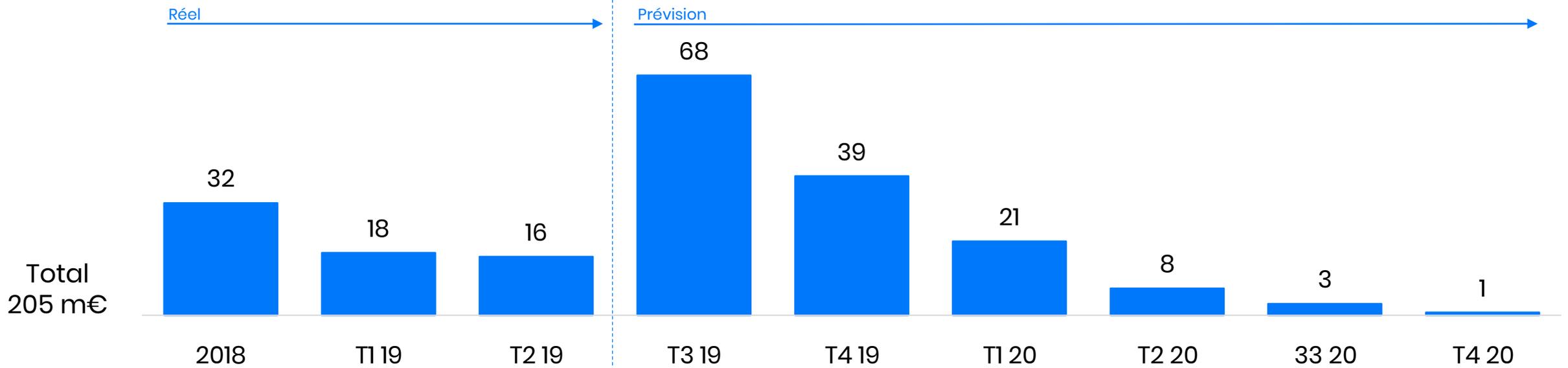
# Flux de trésorerie

En millions d'euros	S1 2018	S1 2019 <sup>1</sup>	dont impact IFRS 16
<b>EBITDA récurrent</b>	<b>70</b>	<b>81</b>	<b>+8</b>
▪ 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)	-
<b>Flux de trésorerie opérationnels récurrents</b>	<b>30</b>	<b>47</b>	<b>-</b>
▪ Éléments non récurrents	(12)	(46)	-
▪ Résultat financier	(17)	(20)	(3)
▪ Impôts	(12)	4	-
<b>Flux de trésorerie disponibles</b>	<b>(12)</b>	<b>(15)</b>	<b>-</b>
▪ Autres (dont crédit bail)	(2)	(8)	(5)
<b>Flux de trésorerie nets</b>	<b>(14)</b>	<b>(23)</b>	<b>-</b>
Trésorerie nette en début de période	86	82	-
<b>Trésorerie nette en fin de période</b>	<b>72</b>	<b>58</b>	<b>-</b>

- **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

## *mise à jour au 30 juin 2019*



### Période de préavis

- Salaire mensuel (2-3 mois)

### Congé de mobilité / reclassement

- 80% du salaire mensuel pendant 9-10 mois

### Indemnités

- Montant selon l'ancienneté

# Levier financier stable

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

- **Les covenants, selon la documentation obligatoire, sont calculés avant application de la norme IFRS 16**
  - Obligation de 398 m€ à échéance mars 2022
- **Levier financier<sup>2</sup> = 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)

# Liquidité renforcée

- **Augmentation du RCF (ligne de crédit renouvelable) à 40 m€** vs 15m€ en février 2019
  - Non tiré au 30 juin 2019
  - Maturité mars 2022
- **Ligne de Working capital** signée en décembre 2018 avec un partenaire financier
  - 2 m€ utilisés au 30 juin 2019, dans le cadre du basket autorisé de 10 m€
  - Taux d'acceptation des créances clients > 95%
- Discussions en cours avec d'autres partenaires financiers afin de conclure des accords similaires

# Conclusion

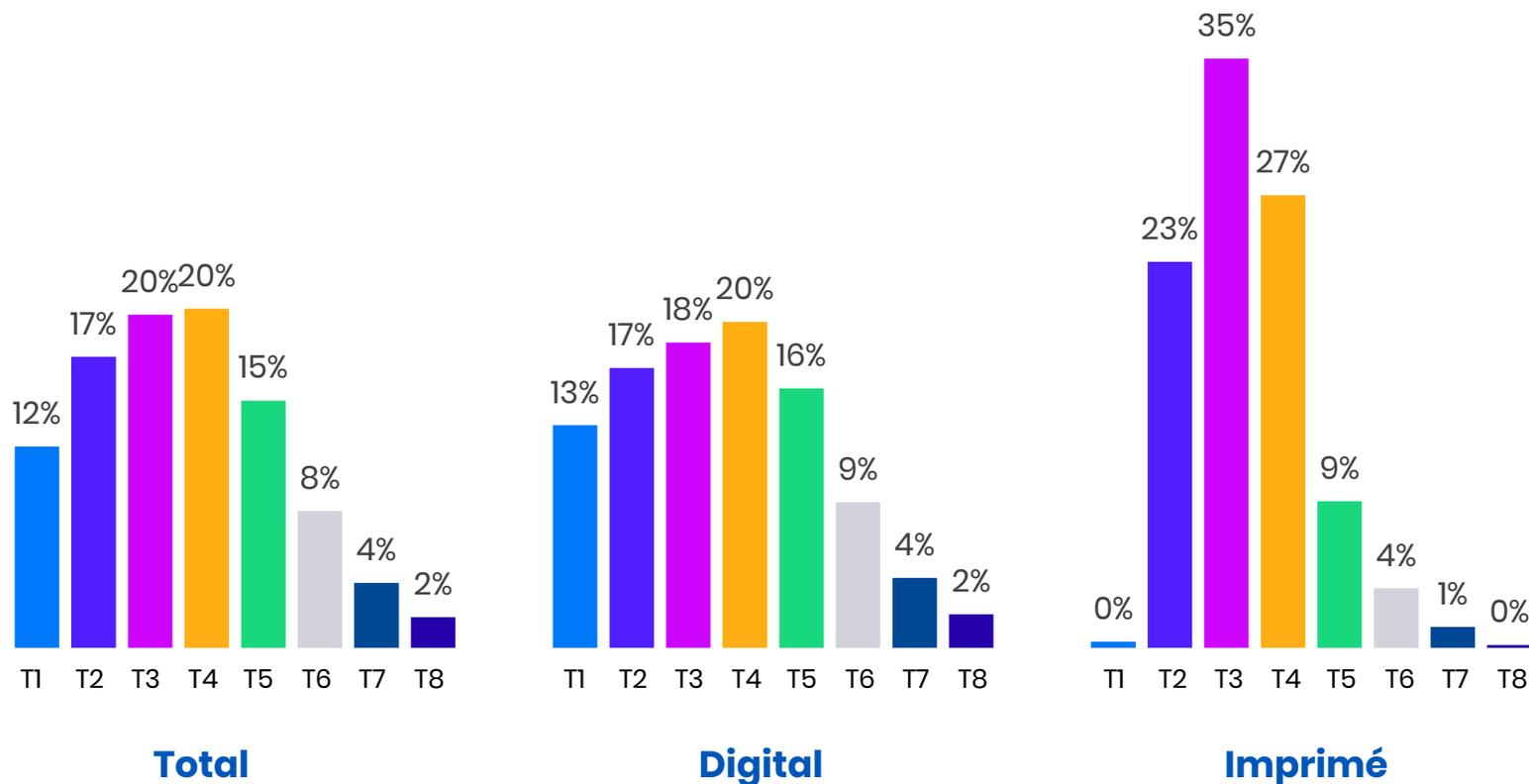
- **Le plan Solocal 2020 en ordre de marche**
- 
- **Retour à la croissance au S2 2019 des Ventes Digital**
  - **Ventes Digital stables sur l'année 2019**
  - **Croissance modérée de l'EBITDA récurrent en 2019**
  - **Conversion de l'EBITDA récurrent en flux de trésorerie opérationnels c.60%**
- 
- **Liquidité renforcée**



# Annexes

# Accélération de la conversion des ventes en CA<sup>1</sup>

% des ventes converties en chiffre d'affaires sur les trimestres suivants (moyenne de 2 trimestres 2019)



- Les ventes Digital sont converties en chiffre d'affaires sur les 8 trimestres suivants à un rythme moins rapide que les ventes d'imprimés
- Le rythme de conversion des ventes Digital en chiffre d'affaires s'est légèrement accéléré par rapport à 2018 suite à une amélioration du mix-produits

# S1 2019 : impact de la norme IFRS 16 sur les contrats de location

## • Applicable au 1<sup>er</sup> 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€

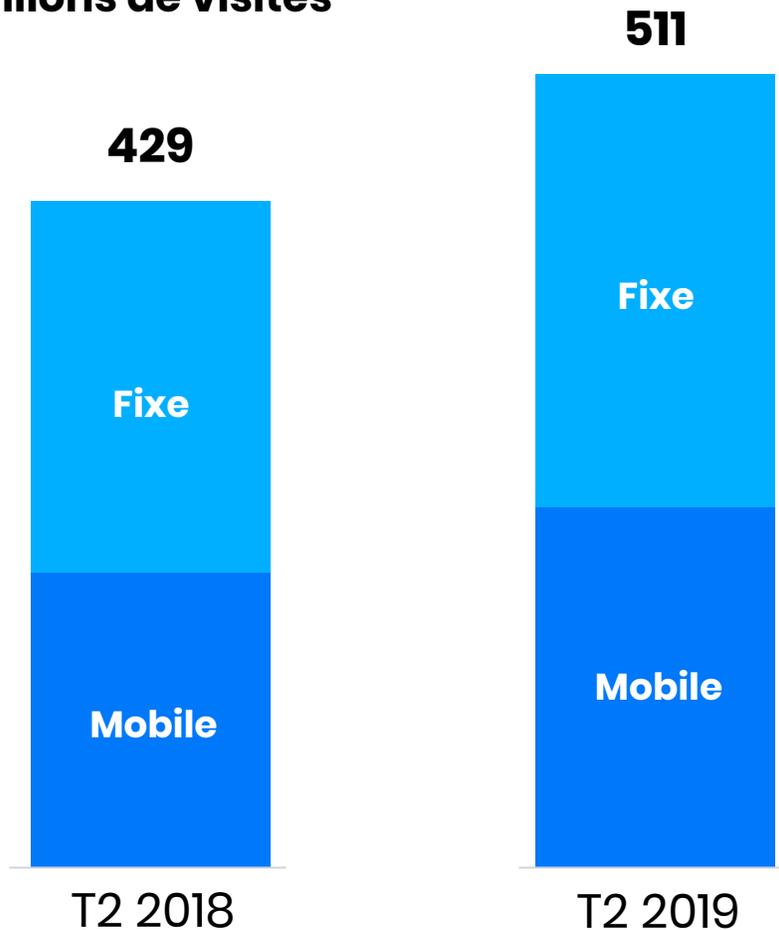
## • Impact sur l'EBITDA récurrent de +8 m€ au S1 2019, impact estimé à +16 m€ pour 2019

## • 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
<b>Chiffre d'affaires</b>	-	-
▪ Charges externes nettes	8	16
▪ Frais de personnel	-	-
▪ Coût de restructuration	-	-
<b>EBITDA</b>	8	16
▪ Dépréciations et amort.	(8)	(16)
<b>Résultat d'exploitation</b>	(0)	(0)
▪ Produits financiers	-	-
▪ Charges financières	(3)	(6)
<b>Résultat financier</b>	(3)	(6)
<b>Résultat avant impôt</b>	(3)	(6)
▪ Impôt sur les sociétés	-	-
<b>Résultat de la période</b>	(3)	(6)

# Tendance positive de l'audience PagesJaunes au T2 2019

En millions de visites



- **Audience PagesJaunes en hausse de +19%, représentant 82 millions de visites incrémentales au T2 2019 par rapport à T2 2018**
  - Croissance boostée par les partenariats
  - Hausse du trafic SEO
  - Travail en cours sur l'expérience utilisateur PagesJaunes pour optimiser le trafic direct
- **Audience mobile en hausse (vs. T2 2018)**
- **Contenu PJ riche : contacts générés pour les clients de Solocal en hausse de +9% par rapport à T2 2018**

# Évolution des effectifs

Catégorie	31/12/2018	31/12/2018 En intégrant les départs du PSE	30/06/2019 En intégrant les départs du PSE
Commerciaux Télévendeurs	849	684	645
Commerciaux terrain	1 325	960	996
Non-commerciaux	343	244	254
IT – R&D	364	329	322
Autres	1 439	1 174	1 181
<b>TOTAL</b>	<b>4 320</b>	<b>3 391</b>	<b>3 398</b>

- Les départs réalisés en 2018 seront exclus des effectifs lorsque leurs indemnités de licenciement auront été réglées en 2019 au plus tard

# 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	B- watch négative	B-
Moody's	Caal perspective négative	Caa2

## AUTORISATIONS DE LA DOCUMENTATION OBLIGATAIRE

<b>Facilité de fonds de roulement</b>	Jusqu'à 10 m€
<b>Financement d'actifs</b>	Jusqu'à 50 m€
<b>Lignes bilatérales de crédit</b>	Jusqu'à 50 m€
<b>RCF</b>	

# Offre digitale de Solocal

## PRÉSENCE

## SITES

## PUBLICITÉ

PRÉSENCE		SITES		PUBLICITÉ		
<p><b>Présence ESSENTIEL</b></p> <p>MINI-SITE</p> <p>Référencement sur 9 sites, moteurs de recherche et RS</p> <p></p> <p><b>29€HT/mois</b></p>	<p><b>Présence PREMIUM</b></p> <p>MINI-SITE</p> <p>Référencement sur 21 sites, moteurs de recherche et RS</p> <p></p> <p>e-réputation</p> <p></p> <p><b>49€HT/mois</b></p>	<p><b>Sites Internet</b></p> <p>Essentiel</p> <p>Premium</p> <p>Privilège</p> <p>à partir de <b>70€HT/mois</b></p> <p><b>Site e-commerce</b></p> <p>Essentiel</p> <p>Premium</p> <p>Privilège</p> <p>à partir de <b>80€HT/mois</b></p>	<p><b>Référencement prioritaire</b></p> <p>PRÉSENCE PREMIUM</p> <p></p> <p>Référencement prioritaire</p> <p></p> <p>Initial</p> <p>Privilège</p> <p>Intégral</p> <p>à partir de <b>59€HT/mois</b></p>	<p><b>Performance offline</b></p> <p>CONTACTS ET TRAFIC EN MAGASIN</p> <p>Booster Contact </p> <p>Local Impact  Full Web</p> <p>à partir de <b>75€HT/mois</b></p> <p><b>Performance online</b></p> <p>TRAFIC VERS LES SITES INTERNET</p> <p>Booster Site </p> <p>Social Clic </p> <p>à partir de <b>75€HT/mois</b></p>	<p><b>Notoriété</b></p> <p>CAMPAGNES DISPLAY</p> <p>Social Tract </p> <p>Adhesive  Full Web</p> <p>CAMPAGNES VIDÉOS</p> <p>Social Vidéo </p> <p>à partir de <b>69€HT/mois</b></p>	