

Boulogne-Billancourt, le 23 mars 2020

Résumé de la conférence téléphonique du mardi 17 mars 2020 & réponses aux questions additionnelles

Suite à l'annonce du lundi 16 mars 2020, Pierre Danon, Président du Conseil d'Administration et Eric Boustouller, Directeur Général, ont répondu aux actionnaires à l'occasion d'une session de questions/réponses
Solocal répond également à d'autres questions posées au cours de la semaine du 16 au 20 Mars 2020

SYNTHESE DE LA CONFERENCE TELEPHONIQUE DU 17.03

⇒ En préambule : Pierre Danon pose une question à laquelle il répond

- **N'auriez-vous pas dû suspendre le cours ?**

- Nous avons eu des échanges avec l'AMF à ce sujet
- Il est ressorti que l'information était complète et compréhensible et que par conséquent une suspension de cours n'était pas nécessaire, ni en ligne avec les pratiques recommandées par l'AMF
- Le marché s'est ajusté probablement comme il l'aurait fait si nous avions procédé à une suspension

⇒ Eric Blain, Finance Connect

- **Beaucoup d'opérateurs accélèrent leur digitalisation, constatez-vous une opportunité pendant cette crise et à plus long terme sur l'accompagnement des Grands Comptes dans leur communications et leurs ventes ?**

Eric Boustouller :

- Le pari d'internet et de la vente de nos services sur internet est dans nos stratégie depuis février 2018. Cette vente de nos produits sur internet est désormais possible sur solocal.com
- Les services proposés doivent répondre à une demande, qui concernera à notre sens les produits d'entrée de gamme assez simples à utiliser ou Do it Yourself.
- Ainsi, nous allons appliquer cette stratégie d'entrée de gamme à notre offre Présence en créant une gamme Essentiel aux fonctionnalités plus simples et à un prix adapté.

- **Dans les réflexions qui vont avoir lieu dans les jours à venir, allez-vous retravailler l'intégralité de la structure de l'obligation d'échéance 2022 ou s'agit-il de travailler sur le report du coupon ? Qui sont les détenteurs de l'obligation, et pourriez-vous également nous dire un mot de votre profil d'actionariat ?**

Pierre Danon :

- Notre dette obligataire est issue de la restructuration financière de 2017. Le contexte de sa mise en place sont reflétés dans le taux d'intérêt que nous payons d'une part et dans les contraintes imposées par la documentation d'autre part
- L'objectif était de refinancer la dette de Solocal en 2020 ce qui nous semblait possible il y a encore un mois dans un contexte de marché très favorable
- Aujourd'hui, c'est plus délicat et souhaitons rester ouvert à toute les solutions
- Le sujet de la liquidité du groupe est la priorité, mais si nous pouvons également retravailler la structure nous le ferons
- La dette obligataire est concentrée sur un petit nombre d'acteurs, présents depuis 3 ans et avec lesquels nous sommes en contact régulièrement
- En ce qui concerne la structure actionariale, elle est aussi assez concentrée. Nous avons environ 67% du capital aux mains de 20 actionnaires, qui sont les mêmes depuis trois ans. Nous sommes également en contact très régulier
- Environ 70 000 actionnaires individuels représentent 20% de la capitalisation. Nous avons beaucoup d'attention pour ces personnes qui ont investi une partie de leurs économies

⇒ [Conor O'Shea, Kepler Cheuvreux](#)

- **Vous avez évoqué une baisse supérieure à 30% des ventes sur le deuxième trimestre. Quel impact cela aura-t-il sur le chiffre d'affaires sachant que ce dernier se déverse sur les 6 à 8 trimestres après la vente ?**

Pierre Danon :

- Nos équipes sont en train de travailler sur les prévisions d'impact de la crise sur les ventes, mais il est encore trop tôt pour avancer un chiffre
- Nous allons estimer l'impact sur les ventes, sur le chiffre d'affaires et sur le cash

Eric Boustouller :

- Pour rappel et pour compléter la réponse de Pierre, le chiffre d'affaires provient d'un déversement des ventes qui se produit en amont. Le troisième et le quatrième trimestre 2019 étaient en croissance, et le déversement de ses ventes en chiffre d'affaires va se réaliser en partie cette année. Ainsi, nous avons démarré l'année 2020 avec plus de 50% du chiffre d'affaires sécurisé
- Nous étions par ailleurs globalement en ligne avec le budget sur les deux premiers mois de 2020, budget qui prévoyait notamment un objectif de retour à la croissance du chiffre d'affaires au deuxième semestre
- Nous travaillons également sur les plans d'économie possibles

- **Sur la flexibilité des coûts, de quels leviers dispose Solocal ?**

Eric Boustouller :

- Nous allons bien entendu mettre en place un plan d'économie mais nous souhaitons absolument préserver notre capacité à accompagner nos clients et permettre une reprise au bon moment

- Nous aurons certainement recours au chômage partiel pour une partie des effectifs. Tout cela dépendra bien entendu de la durée des mesures annoncées par le Gouvernement.

- **Quelles sont les charges de marketing annuelles dans une année normative ?**

Eric Boustouller :

- Environ une dizaine de millions d'euros

⇒ Jean Jacques Lemoine, actionnaire individuel

- **S'il n'y pas d'accord avec les détenteurs de l'obligation, quel sera l'impact pour les actionnaires ?**

Pierre Danon :

- L'entreprise est structurellement très profitable, le potentiel est intact et sa transformation accomplie pour l'essentiel.
- Compte tenu de ces éléments, nous sommes confiants d'arriver à trouver un accord avec toutes les parties prenantes. Par ailleurs nous disposons d'un cadre juridique adapté à ce type de situation (exécution du plan de sauvegarde)
- Nous veillerons à ce que les intérêts de toutes les parties prenantes soient préservés.

⇒ Baudoin de Pimodan

- **Pour l'historique, sur la base des évaluations d'experts lors de la dernière augmentation de capital, la société avait été valorisée à 1.5mrds d'euros et la dette de 400M€ avait été jugée remboursable sans problème. Depuis 3 ans, la société génère du cash et sert des intérêts de 10% sur sa dette obligataire. Ce taux d'intérêt de 10% semble quelque peu excessif. Dès lors que l'entreprise est en capacité de délivrer du cash après la fin de cette crise, vous avez des éléments pour améliorer la situation de la dette**

Pierre Danon :

- Nous allons chercher une solution qui permet de satisfaire tout le monde.
- La dette actuelle est coûteuse et lourde, un des objectifs pour l'avenir est d'obtenir une structure plus adaptée.
- Quand Eric et moi sommes arrivés chez Solocal, nous avons rapidement réalisé que la transformation jugée nécessaire était plus importante que prévu. Cette transformation a par conséquent pris plus de temps qu'initialement anticipé, ce qui explique notre situation de liquidité actuelle.

⇒ Jamel Becki, Solocal

- **Allez-vous faire une augmentation de capital ?**

Pierre Danon :

- Au regard de la situation, toutes les solutions seront étudiées même si le cours actuel de l'action n'est pas très favorable à une augmentation de capital.
- Aujourd'hui, la capitalisation boursière est de 75m€ et le montant de la dette de 450m€.

- **Vous avez fait par le passé des regroupements d'actions pour éviter le penny stock et au final, on revient toujours à un prix bas.**

Pierre Danon :

- J'ai mis 700 000€ de mes propres économies, je comprends donc parfaitement votre point.
- Aucun regroupement d'actions n'a eu lieu depuis mon arrivée dans l'entreprise.
- Je veillerai à ce que les solutions que nous trouverons soient équilibrées notamment pour les actionnaires.

⇒ Eric Blain : Finance Connect

- **Pour éclairer la vision : vous avez parlé d'un calendrier de 30 jours de négociations Que se passe – t-il techniquement s'il n'y a pas d'accord ?**

Pierre Danon :

- Techniquement nous avons un délai de 30 jours pour remédier à un défaut au titre de notre documentation obligataire. Nous avons par ailleurs sollicité le Tribunal de Commerce de Nanterre afin d'ouvrir une conciliation qui nous donnera un cadre adapté à ces discussions et un petit peu plus de temps.

- **BPI n'est pas intervenu en capital ou en dette. Serait-il capable d'épauler en tant que financeur du numérique ?**

Pierre Danon :

- Oui, c'est leur rôle, nous étudions ce sujet ; d'autres organismes d'Etat pourraient également nous aider

- **Peut-on considérer que notre position par rapport aux obligataires s'est améliorée ?**

Pierre Danon :

- Sans parler de rapport de force, je rappelle que la valeur d'entreprise est de 75M€ et la dette est de 450M€

⇒ Nicolas Bourguignon : Stifel

- **Quelle est la situation de liquidité aujourd'hui ?**

Pierre Danon :

- Nous ne donnons pas cette information.
- Toutefois, nous rappelons que nous avons démarré l'année avec 42 millions d'euros.
- La raison de la suspension du coupon n'est pas la liquidité de mars, mais c'est l'effet de la réduction des ventes à attendre sur les prochains mois. C'est une décision conservatoire, prudente et qui vise à protéger la société.

- **Madame Bourbouloux va-t-elle faire partie des discussions avec les créanciers dès le début ?**

Pierre Danon :

- Maître Bourbouloux a été nommée par le Tribunal de Commerce de Nanterre en tant que conciliateur. Dans ce cadre-là, elle nous aidera à trouver un accord avec nos créanciers.

⇒ Alain Chiche

- **On ne sait pas combien de temps va durer ce virus, peut-on dire que l'on a un mois pour négocier ?
SI cela dure six mois, ne faut-il pas prévoir des avenants dans la discussion prévue avec les créanciers obligataires ?**

Pierre Danon :

- Il ne faut pas se restreindre à une période de 30 jours qui est technique
- Nous avons choisi un cadre juridique qui nous permettrait par exemple de demander aux obligataires un standstill

Annexe

En complément de la synthèse des échanges au cours de la conférence téléphonique du mardi 17 mars 2020, Solocal répond à diverses questions posées au cours de la semaine du 16 au 20 mars 2020.

OBLIGATION & LIQUIDITE DE LA SOCIETE

- **Pourquoi avez-vous suspendu le paiement du coupon ?**
 - Nos opérations génèrent des flux de trésorerie et une marge d'EBITDA élevés
 - Nous sommes une entreprise avec un modèle de coûts fixes, ce qui implique que toute baisse du chiffre d'affaires a un impact particulièrement important
 - Comme expliqué lors de nos résultats annuels, nous avons les moyens de faire face aux décaissements liés au PSE (56m€ en 2020) même si nos marges de manœuvre étaient limitées. Nous disposons en outre de quelques buffers que le contexte de marché a très fortement réduits (Pacéo, financement d'actifs..)
 - Si la dégradation de l'activité commerciale était significative, cela aurait un impact sur la trésorerie.
 - Notre priorité et notre responsabilité sont de protéger nos salariés et la société. Il faut ainsi préserver notre position de trésorerie de manière optimale afin de faire face à la crise de grande envergure qui s'annonce
 - Face à ces circonstances exceptionnelles, nous agissons par prudence et souhaitons négocier avec nos créanciers un report de paiement de coupon.

- **Quelles sont vos anticipations de trésorerie sur les prochains mois ?**
 - Nous sommes en train d'évaluer l'impact qu'aura la crise sanitaire en France sur notre liquidité et mettons en place des plans d'économies pour préserver notre liquidité.

- **Quel est le seuil limite ? Avez-vous des risques de faire faillite ?**
 - Nous préférons anticiper ce sujet et mettons donc tout en œuvre afin de limiter l'impact de la crise sur notre groupe. Cette approche est très similaire à celle mise en place par d'autres groupes qui ont pris des mesures radicales de fermetures partielles.
 - Nous ouvrons une négociation avec nos créanciers en vue d'obtenir un report de paiement du coupon obligataire
 - Dans ce contexte exceptionnel, nous sommes également en discussion avec l'Etat afin de bénéficier de mesures d'aide
 - Nous mettons également en œuvre un plan de réduction de nos dépenses opérationnelles et investissements dans cette période de crise pour préserver notre liquidité

- **Comment se passe la négociation avec les créanciers ?**
 - Nous avons provisoirement suspendu le paiement du coupon dû le 16 mars 2020
 - Nous avons averti nos créanciers en même temps que nos actionnaires. Aussi les négociations n'ont pas commencé.
 - Nous allons négocier avec nos créanciers obligataires un report de paiement et / ou toute autre solution concernant l'obligation
 - En parallèle nous allons suivre quotidiennement l'impact de la crise sur notre activité et notre liquidité, à l'instar de beaucoup de sociétés qui doivent aujourd'hui faire face à cette crise sans précédent

- **L'Etat vous aide-t-il ? Bénéficiez-vous du report des paiements fiscaux de mars 2020 ?**

- Evidemment, nous allons solliciter l'aide de l'Etat
- Mais notre société est un modèle de coûts fixes et par conséquent la baisse d'activité aura un impact immédiat sur notre EBITDA et notre génération de cash flows

ACTIVITE

Comment se sont déroulés les mois de janvier et février de l'année 2020 en termes d'activité ?

- Les deux premiers mois de l'année ont été conformes au budget et dans la lignée des deux précédents trimestres
- Pour rappel, l'objectif de retour à la croissance du chiffre d'affaires était prévu au second semestre 2020 seulement

Que devient votre activité si la toute la France est confinée ?

- Nous continuons à délivrer la continuité de service pour nos clients existants
- Nos médias sont à la page de l'actualité et les fonctionnalités de nos services digitaux pourront permettre d'enrichir la visibilité des professionnels sur Internet et de renforcer la diffusion des informations utiles aux particuliers dans ce contexte de crise.
- Notre objectif en lien avec le renouvellement et l'acquisition de nouveaux clients est évidemment impacté par la fermeture des commerces clients du groupe, ainsi que par la réduction des déplacements de notre force commerciale
- Nous avons toutefois mis en place des solutions importantes pour le travail à distance

Allez-vous faire un profit warning ?

- Nous monitorons la situation quotidiennement
- Si les effets du coronavirus se prolongent à moyen ou long terme, un impact est à craindre sur les objectifs annoncés pour 2020.
- Aujourd'hui, environ 40% de notre base client a migré vers nos nouveaux services digitaux en abonnement
- Nos flux de trésorerie opérationnels sont essentiellement générés par les ventes des 9 mois précédents, ce qui est plutôt positif pour notre trésorerie, mais certains de nos clients pourraient également affronter des difficultés durant cette crise qui entraîneront de potentiels problèmes de paiements

Contacts presse

Charlotte Millet +33 (0)1 46 23 30 00
charlotte.millet@solocal.com

Edwige Druon +33 (0)1 46 23 37 56
edruon@solocal.com

Contacts investisseurs

Julie Gualino-Daly
+33 (0)1 46 23 42 12
jgualino@solocal.com

Alima Lelarge Levy
+33 (0)1 46 23 37 72
alelargelevy@solocal.com

Colin Verbrugghe
+33 (0)1 46 23 40 13
cverbrugghe@solocal.com

Nous suivre



solocal.com