



# RÉSULTATS FINANCIERS DU 3<sup>EME</sup> TRIMESTRE 2013

13 NOVEMBRE 2013

# Avertissement

**Le présent document contient des déclarations concernant l'avenir. Solocal Group considère que ses attentes sont fondées sur des suppositions raisonnables, mais les dites déclarations sont sujettes à de nombreux risques et incertitudes. Les facteurs importants susceptibles d'entraîner un écart substantiel entre les résultats effectifs et les résultats attendus exprimés par les déclarations concernant l'avenir, 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 ; les effets de la conjoncture économique.**

**Une description des risques du Groupe figure à la section « 4. Facteurs de risques » du document de référence de la société Solocal Group déposé auprès de l'Autorité des marchés financiers (AMF) le 29 avril 2013 (le « Document de Référence »).**

**Les déclarations concernant l'avenir contenues dans le présent document s'appliquent uniquement à compter de la date de celui-ci, et 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 sont présentées sous forme d'informations consolidées non auditées.**

# Faits marquants du 3<sup>ème</sup> trimestre 2013

## Décroissance du CA à fin septembre dans un environnement dégradé

- Décroissance du chiffre d'affaires consolidé de 5,6%<sup>1</sup>
- Annuaire Imprimés en décroissance de 15,9%<sup>1</sup>
- Internet en croissance de 2,0%<sup>1</sup>
- ... dans un marché publicitaire en France attendu en 2013 à -2,5%<sup>2</sup>, 4% de moins qu'en T4 2012

## Accélération soutenue de la croissance des audiences

- Solocal Group : +9% de visites<sup>3</sup> dont 29% de visites mobile au T3 2013
- PagesJaunes.fr : +25% de trafic<sup>4</sup> vers les professionnels au T3 2013
- Mobile : 28+ millions d'applications téléchargées à fin septembre 2013, en croissance de +44% depuis un an

## Poursuite du programme de transformation Digital 2015

- Investissement important: 50+ projets de transformation en 2013 et 2014
- Clients annonceurs: organisation verticalisée du commercial, marketing et opérations
- Offres à la performance de clics (Google) et de contacts : e-commerce, bons plans, liens transactionnels
- Renforcement de la démonstration du retour sur investissement (RSI) : + de 330K entreprises inscrites dans le business center
- Fort développement du Web-2-Store chez Mappy et Leadformance

<sup>1</sup> A périmètre comparable (hors Editus et Chronoresto)

<sup>2</sup> Marché Pub France estimé en 2013 par Warc à -3,2% (en oct. 2013 v.s +1,3% estimés en nov. 2012) et par ZenithOptimedia à -2,5% (en sept. 2013 vs. +1,4% estimés en oct. 2012) et plus de 10 000 défaillances d'entreprises prévues pour 2013 versus 2012 selon une étude Altares du 15/10/2013

<sup>3</sup> par rapport au T3 2012, hors 123people, source interne

<sup>4</sup> Internet fixe et mobile, Audiences PagesJaunes.fr hors Pages Blanches, source interne

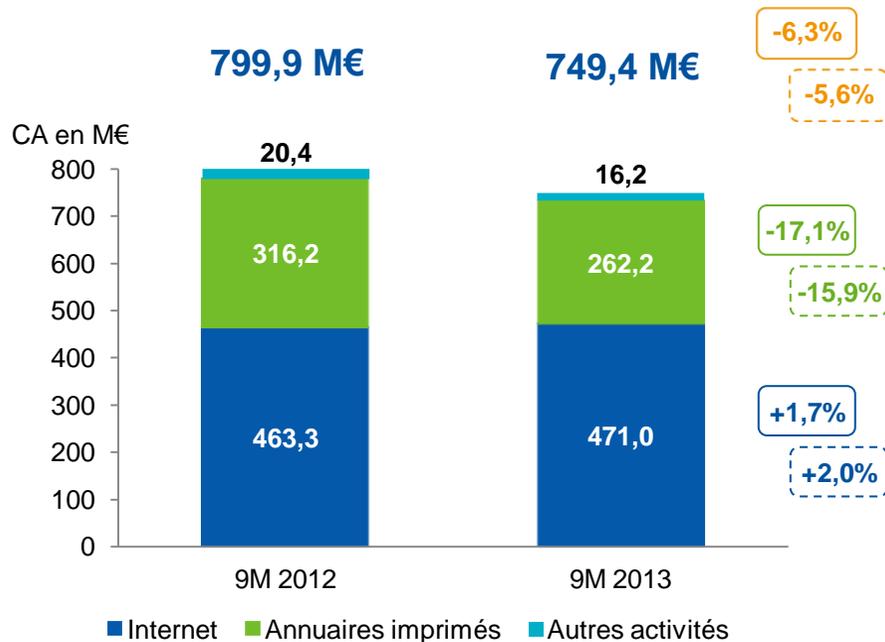


# RÉSULTATS FINANCIERS DU 3<sup>EME</sup> TRIMESTRE 2013



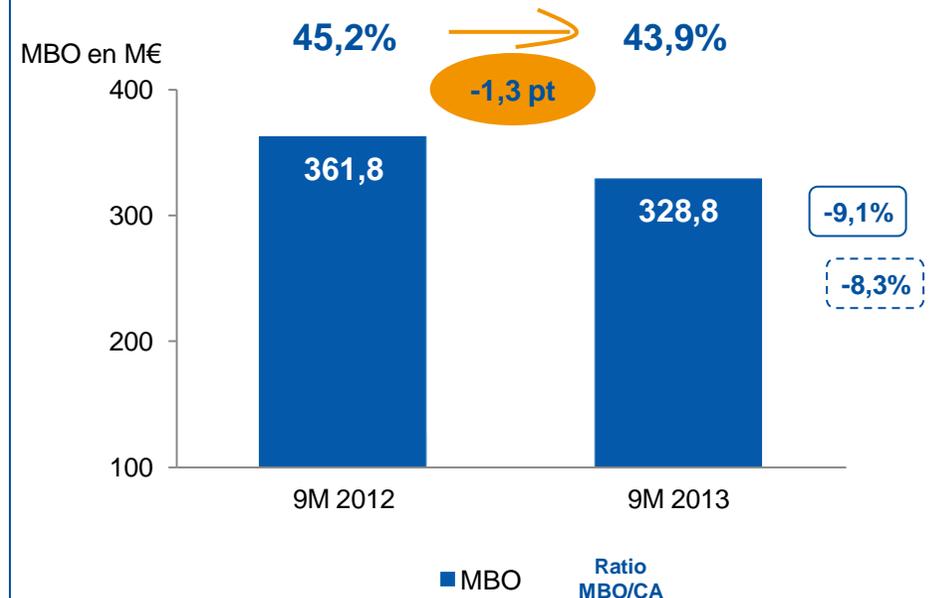
# Chiffre d'affaires Groupe : -5,6%<sup>1</sup> dans un contexte toujours difficile

## Contraction de l'activité



+x,x% Evolution à périmètre comparable<sup>1</sup>

## Décroissance du CA et cession d'Editus partiellement compensées par la maîtrise des coûts de fabrication<sup>2</sup> et RH



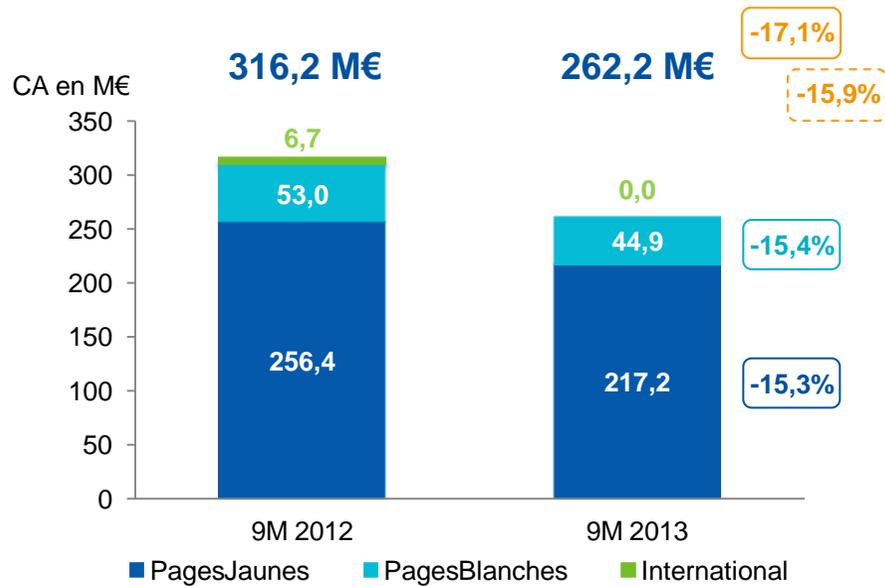
+x,x% Evolution à périmètre comparable<sup>1</sup>

<sup>1</sup> A périmètre comparable (hors Editus et Chronoresto)

<sup>2</sup> Papier Impression Portage

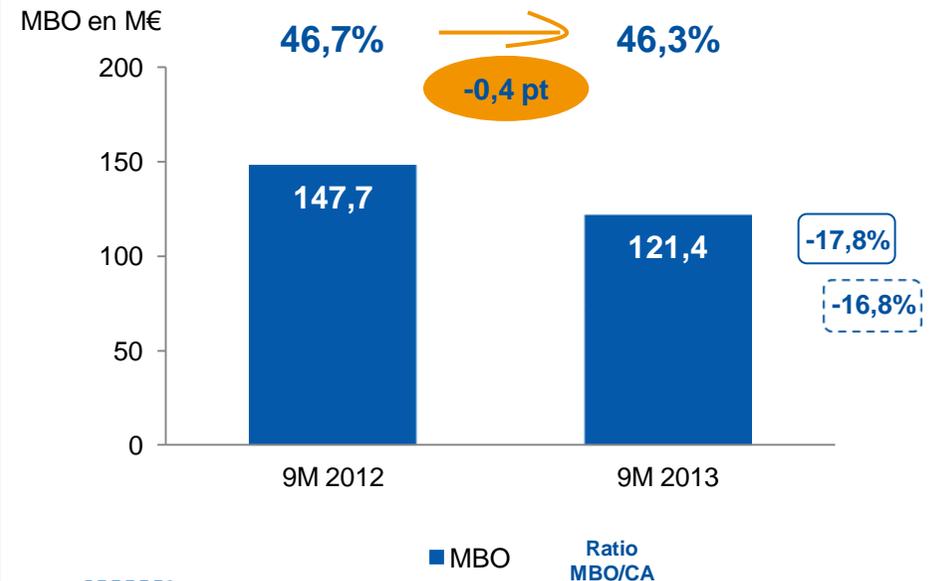
# Evolution des Annuaire imprimés : -15,9%<sup>1</sup>

## Décroissance du CA conforme aux prévisions



-x,x% Evolution à périmètre comparable<sup>1</sup>

## Maintien du taux de marge grâce à la baisse de -23% des coûts de fabrication<sup>2</sup> en France



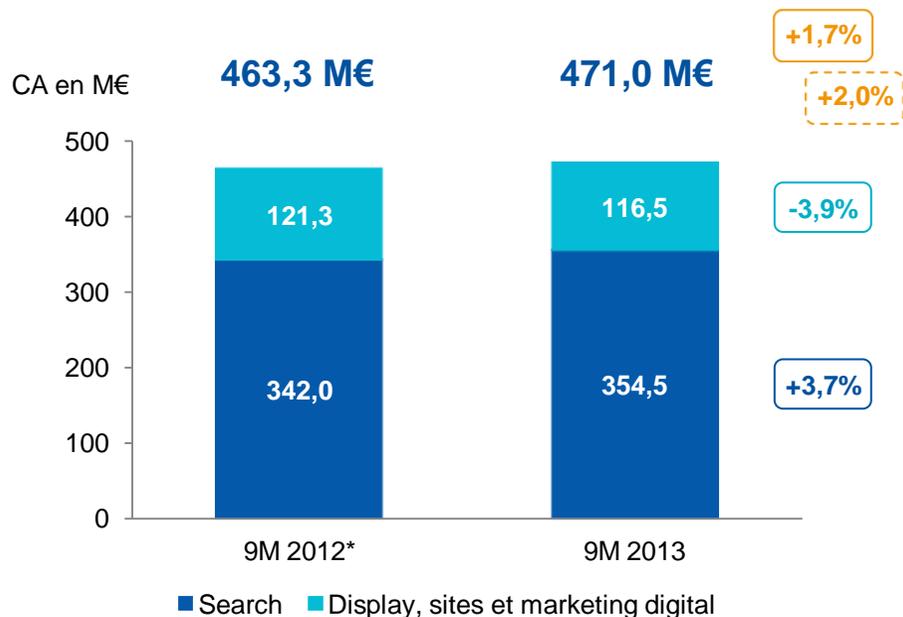
+x,x% Evolution à périmètre comparable<sup>1</sup>

<sup>1</sup> A périmètre comparable (hors Editus et Chronoresto)

<sup>2</sup> Papier Impression Portage

# Evolution de l'activité Internet : +2,0%<sup>1</sup>

## Croissance Internet ralentie



+x,x% Evolution à périmètre comparable<sup>1</sup>

\* Décomposition 9M 2012 révisée suite à un reclassement entre Search et Display

## MBO impactée par la cession d'Editus et l'absence de produits non-récurrents

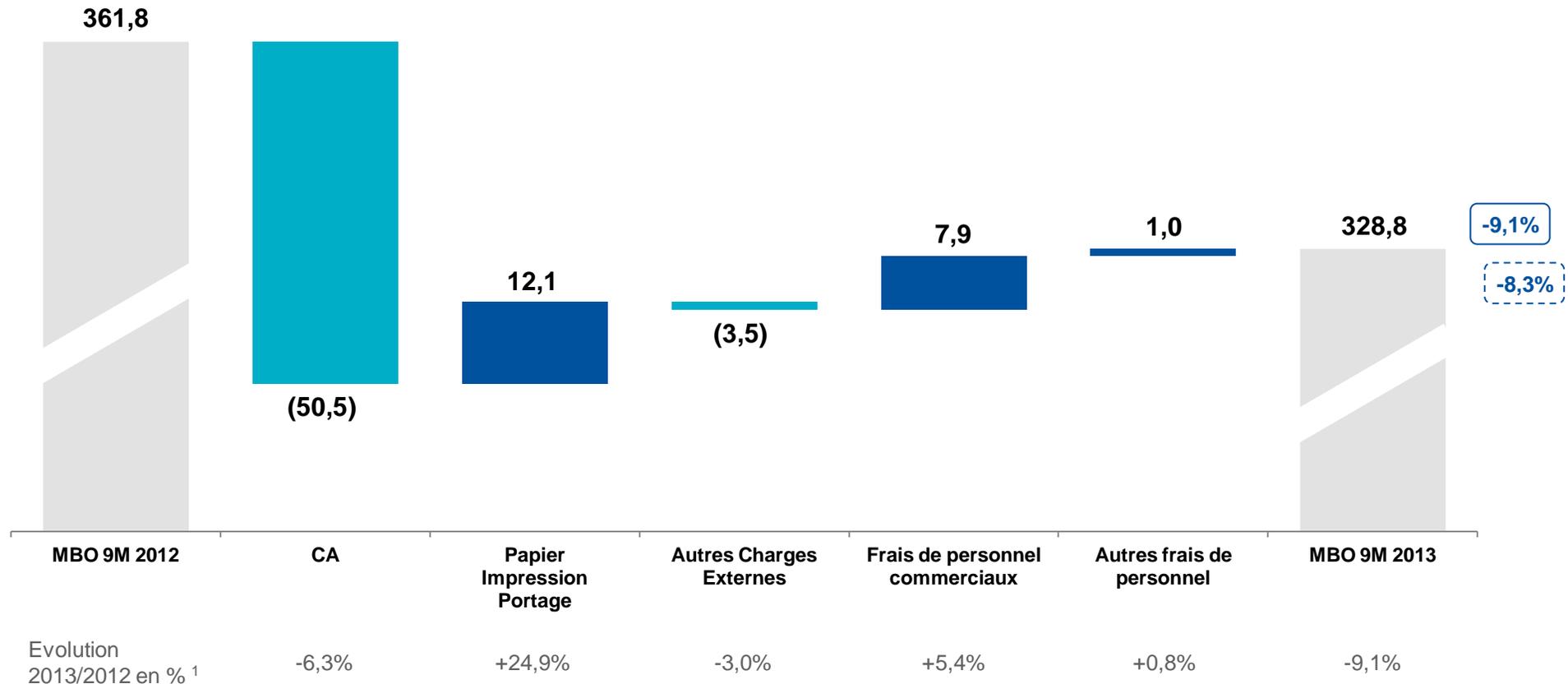


+x,x% Evolution à périmètre comparable<sup>1</sup>

<sup>1</sup> A périmètre comparable (hors Editus et Chronoresto)

# MBO en retrait de -9,1%

## Evolution de la Marge brute opérationnelle (MBO) consolidée (M€)



# Maintien du taux de MBO normalisée

	9M 2013	9M 2012	Variation
<b>Marge brute opérationnelle publiée (M€)</b>	<b>328,8</b>	<b>361,8</b>	<b>-9,1%</b>
Taux de MBO publiée	43,9%	45,2%	-130 bps
- Non-activation de la rémunération fixe de la force de vente		-1,4	
- Crédit Impôt Recherche 2008 et 2009 comptabilisé en 2012		-2,2	
- Impact Editus		-3,0	
<b>Marge brute opérationnelle normalisée (M€)</b>	<b>328,8</b>	<b>355,2</b>	<b>-7,4%</b>
Taux de MBO normalisé	43,9%	44,8%	-90 bps

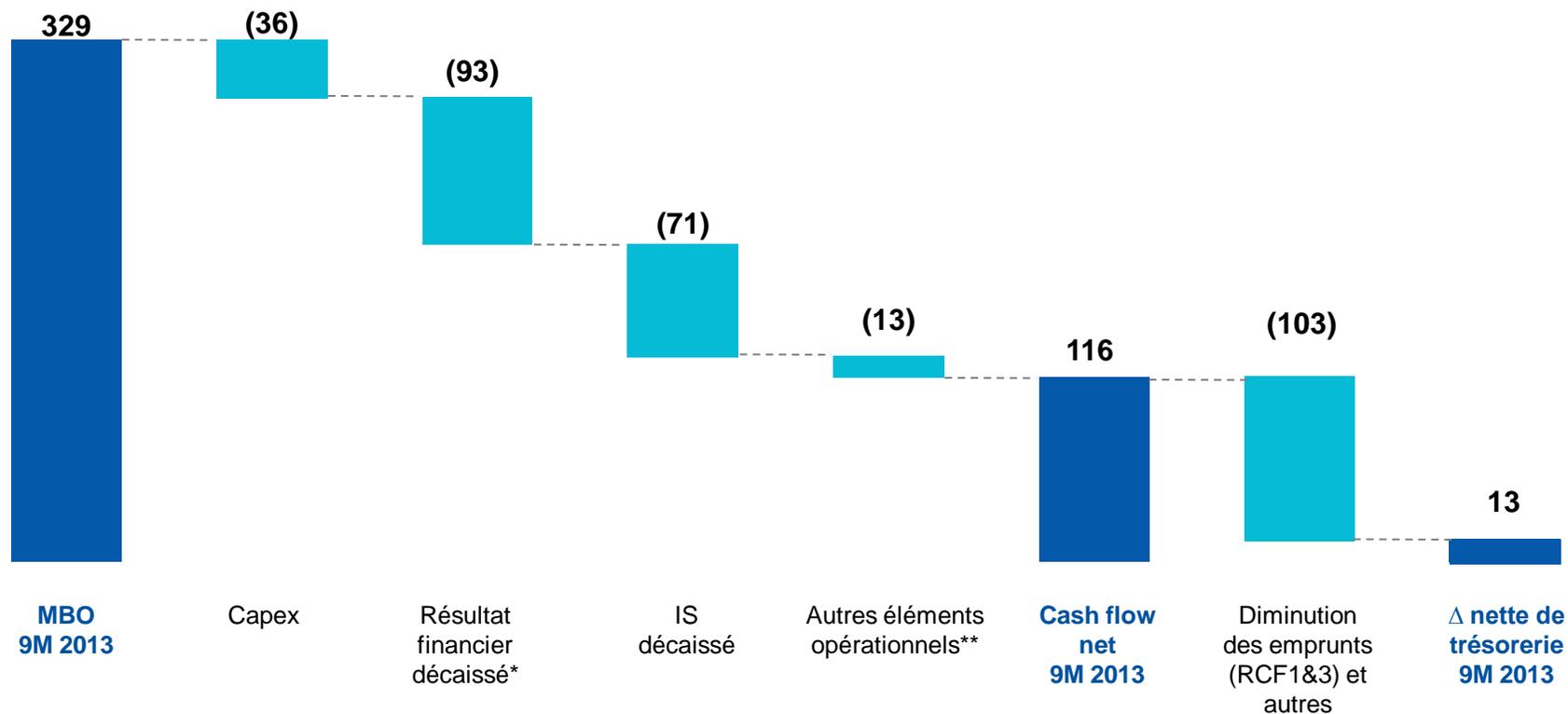
# Hausse des amortissements et de la fiscalité Progression modérée des charges financières

## De la marge brute opérationnelle au résultat net consolidé

En millions d'euros	9M 2013	9M 2012	Variation
<b>Marge brute opérationnelle</b>	<b>328,8</b>	<b>361,8</b>	<b>-9,1%</b>
<i>Participation des salariés</i>	(10,6)	(11,6)	+8,6%
<i>Rémunération en actions</i>	(1,8)	(0,7)	na
<i>Dotations aux amortissements</i>	(30,0)	(26,5)	-13,2%
<i>Autres produits et charges d'exploitation</i>	(3,8)	(0,2)	na
<b>Résultat d'exploitation</b>	<b>282,6</b>	<b>322,8</b>	<b>-12,5%</b>
<b>Résultat financier net</b>	<b>(101,0)</b>	<b>(95,0)</b>	<b>-6,3%</b>
<i>Quote-part de résultat des entreprises associées</i>	0,3	(0,7)	na
<b>Résultat avant impôt</b>	<b>181,9</b>	<b>227,2</b>	<b>-19,9%</b>
<i>Impôt sur les sociétés</i>	(75,3)	(88,2)	+14,6%
<i>Taux d'imposition effectif</i>	41,4%	38,7%	
<b>Résultat net</b>	<b>106,6</b>	<b>139,0</b>	<b>-23,3%</b>

# Cash flow net : 116 M€ au 30 septembre 2013

## Flux de trésorerie au 30 septembre 2013 (en M€)

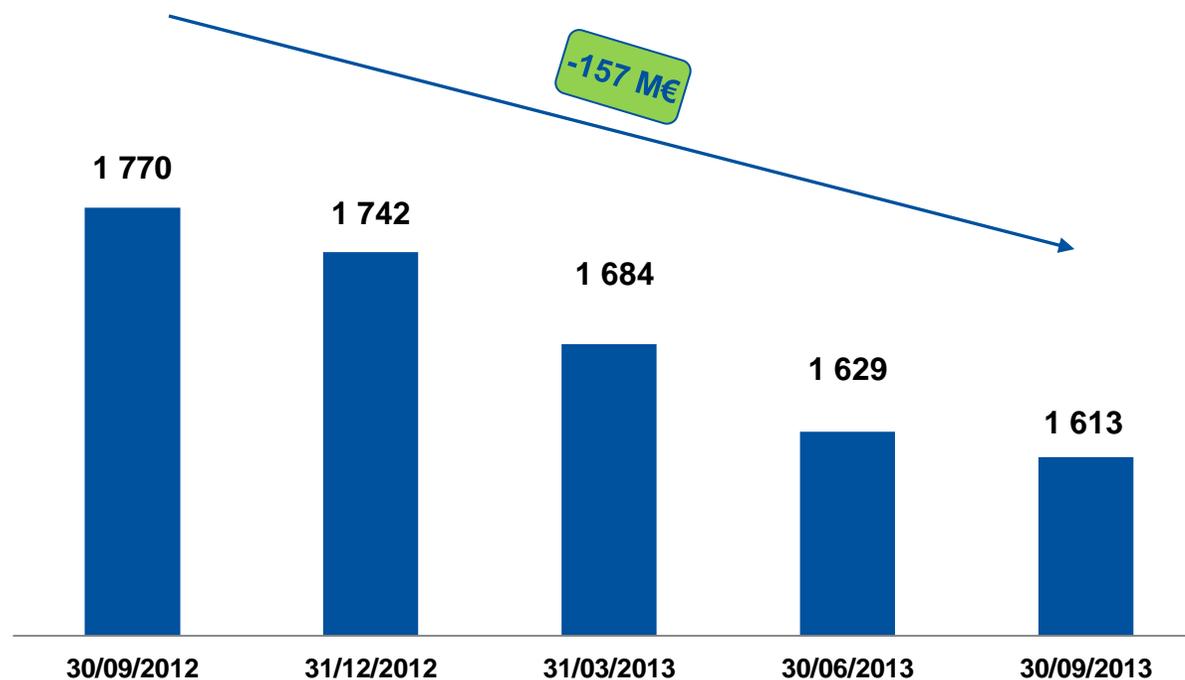


\* dont 10 M€ sur les intérêts au titre de 2012

\*\* dont principalement variation du besoin en fonds de roulement et participation des salariés

# Poursuite de la réduction du niveau d'endettement net

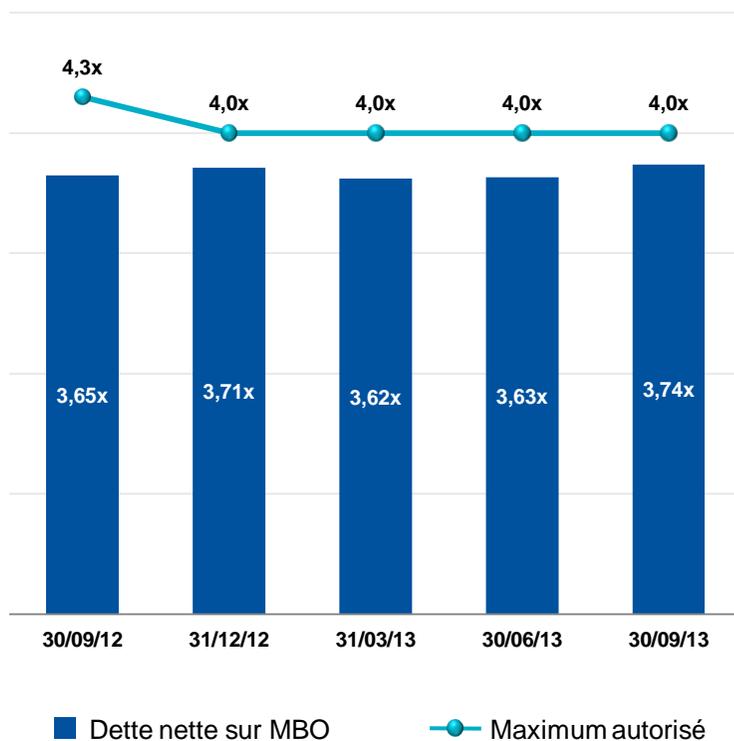
Endettement net\* (en M€)



# Respect des covenants

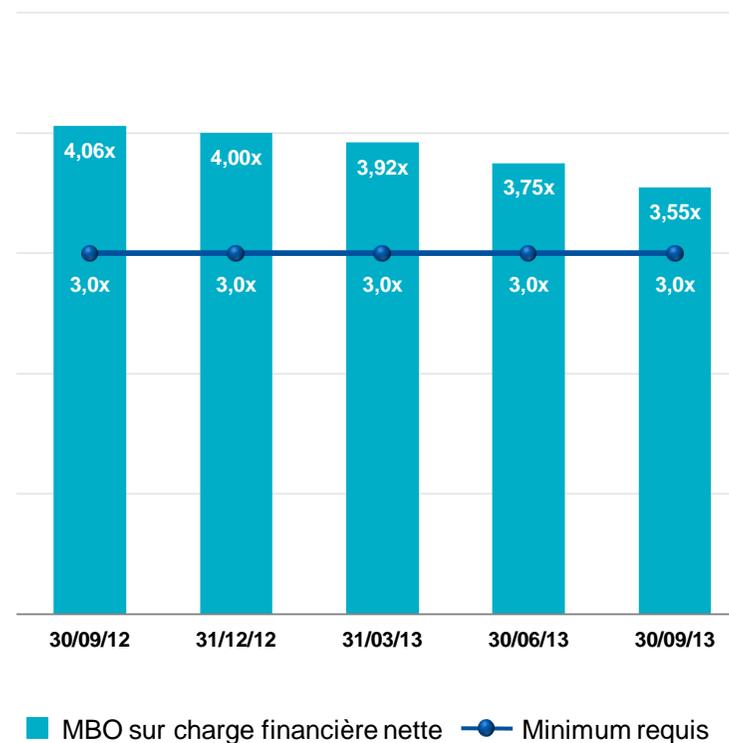
Levier financier\*

6%



Couverture financière

18%



\* Covenant 3,75x au 31 décembre 2013

# Perspectives 2013

---

## **Le Groupe abaisse légèrement ses objectifs 2013 :**

- Chiffre d'affaires attendu autour de 1 milliard €
- Marge brute opérationnelle attendue autour de 420 millions €

**et confirme la priorité à la réduction du niveau d'endettement.**

**ACCÉLÉRATION DE LA  
TRANSFORMATION DIGITALE  
ET PERSPECTIVES 2014**



# Une transformation digitale qui s'intensifie en 2013 et 2014

**2009 – 2012**  
**Développement du online**

## **Priorité au online**

- Vision & stratégie
- Innovation digitale
- Partenariats avec des acteurs clés
- Acquisitions tactiques

## **Conduite du changement**

- Ventes et relation client online
- Technologie et contenus
- Mobilisation des équipes

**2013 – 2015**  
**Entreprise Digitale**

## **Online > 75% en 2015**

- Focus 100% online

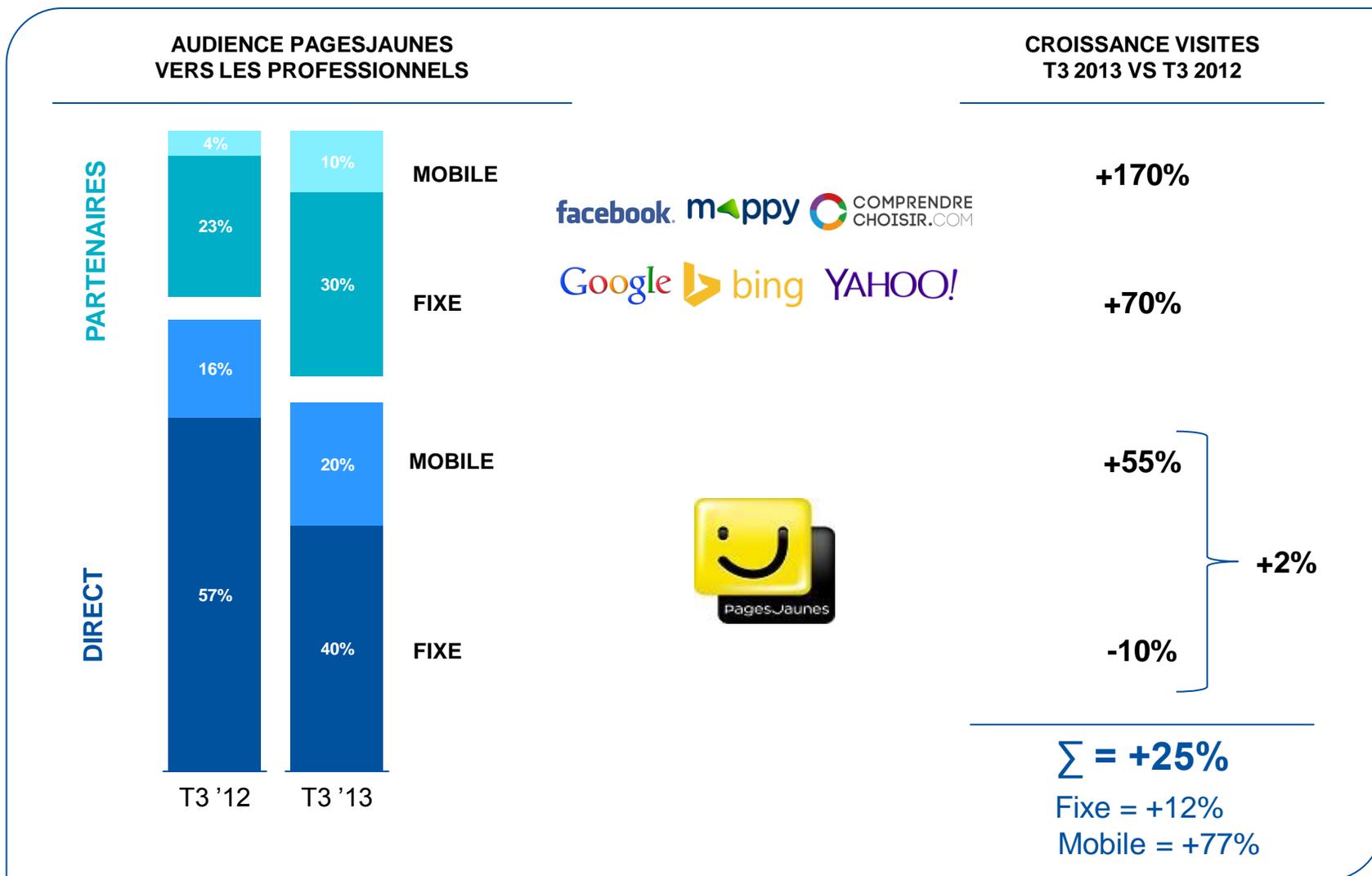
## **Programme Digital 2015**

- Evolution media et audiences
- Spécialisation commerciale
- Investissement SI et technologie
- Mutation RH et culture

# Digital 2015 : investir dans la transformation

	Impact	Investissements (cumulés sur 3 ans)
<ul style="list-style-type: none"><li>■ <b>Media et audience</b><ul style="list-style-type: none"><li>▪ Audiences mobiles et indirectes</li><li>▪ Nouveau search PagesJaunes</li><li>▪ Services transactionnels</li><li>▪ Web-2-Store / produits et bons plans</li></ul></li></ul>	+++	■ 30 m€
<ul style="list-style-type: none"><li>■ <b>Client et monétisation</b><ul style="list-style-type: none"><li>▪ Spécialisation des vendeurs et du marketing / 5 BU</li><li>▪ Management décentralisé</li><li>▪ Focus relation client et démonstration RSI</li></ul></li></ul>	+++	■ 100 m€
<ul style="list-style-type: none"><li>■ <b>Technologie</b><ul style="list-style-type: none"><li>▪ Systèmes d'information (vente, OTC, BI, finance, infrastructure)</li><li>▪ Digitalisation des activités (facturation &amp; production)</li></ul></li></ul>	++	■ 40 m€
<ul style="list-style-type: none"><li>■ <b>RH</b> (valeurs, talents, comportements)</li></ul>	++	■ NA

# Croissance très dynamique des audiences PagesJaunes



# Pages Jaunes: une audience puissante, engagée et mobile

## Puissance<sup>1</sup>

115 M

visites par mois  
fixe et mobile  
43% reach

## Engagement<sup>2</sup>

82%

des visites  
converties en  
contacts



## Mobile<sup>2</sup>

30%

de l'audience  
totale

## Attractivité de PagesJaunes

- **Forte croissance du mobile**
  - Téléchargements: 16 millions
  - iOS, Android, Windows, Tizen
  - 30% de l'audience, croissance +77%<sup>2</sup>
- **Nouveaux services**
  - Verticalisation
  - Liens transactionnels
  - Bons plans
  - Produits, e-commerce
- **Référencement des contenus dans les moteurs partenaires**
- **Renforcement du business center**  
pour mieux démontrer le retour sur investissement aux annonceurs

# Une offre de partenariats unique sur le marché

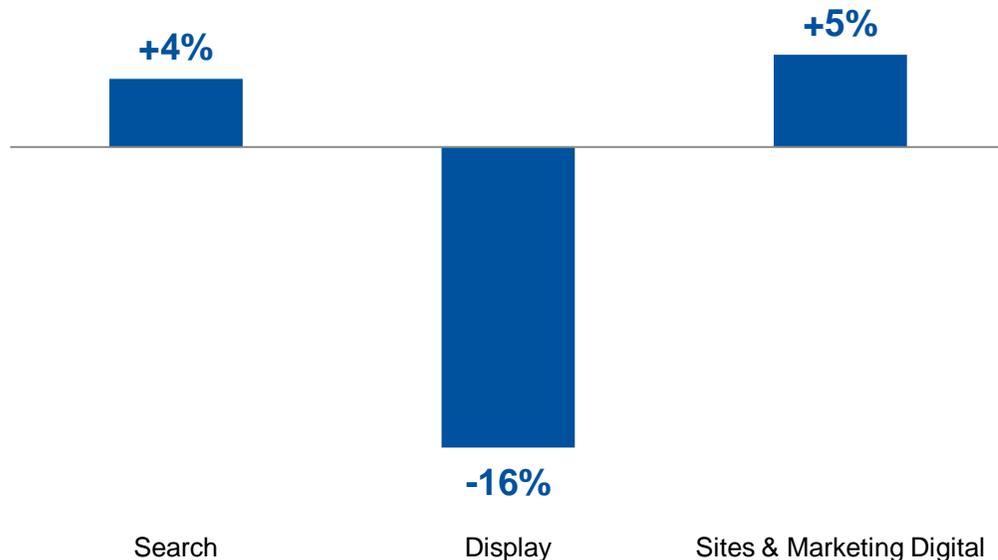


## Partenaires et offres de Solocal Group

- Développement de **l'audience indirecte** Solocal et offre de **liens sponsorisés** sur les principaux moteurs et réseaux sociaux
- **Bing: un partenariat stratégique sur les contenus** qui s'étend à Windows8 et au mobile
- **Facebook:** un media local social (**ZoomOn**), et une gestion des **campagnes publicitaires**
- **eBay:** un nouvel accord pour développer notre **offre e-commerce**
- **Google:** un nouvel accord de **revente des Adwords** et de gestion optimisée des campagnes de liens sponsorisés

# Monétisation : Search, Display, Sites & Marketing Digital

## Evolution du Chiffre d'affaires 9M 2013 versus 9M 2012



### Search

- Offres à la performance sur PagesJaunes
- Services transactionnels, bons plans
- Lancement de Mappy Shopping
- Croissance de Comprendre Choisir
- RSI / Business Center : +330k clients

### Display

- Maintien du CPM premium
- AdExchange local

### Sites & Marketing digital

- Responsive web design
- Verticalisation des sites
- Référencement moteurs et réseaux sociaux
- Accord eBay sur l'e-commerce
- ClicRDV : + de 26 millions de rdv
- Leadformance: +100k sites dans 108 pays

# Digital 2015 : investir dans un nouveau modèle commercial

## Principaux défis de notre transformation

### Adaptation du marketing au client

- Démarche marketing propre à chaque verticale
- Intégration de nouveaux business models (digitaux, verticaux, à la performance)

### Nouvelle relation commerciale

- Rôle de conseiller en communication locale digitale, spécialisé dans l'activité du client
- Modes de commercialisation et de relation client adaptés au numérique
- Apport croissant de RSI au client
- Abandon du contrat VRP et de la notion de portefeuille de clients garanti

### Nouveaux modes de management

- Plus grande agilité dans le pilotage
- Décentralisation des moyens et des responsabilités au plus proche des clients

## Une refonte du modèle commercial en 5 BU verticales

Commerce    B2B    Maison    Service    Public



Télévente spécialisée par verticale

Opérations spécialisées  
Service client et Production

# Bénéfices et coûts de la nouvelle organisation commerciale

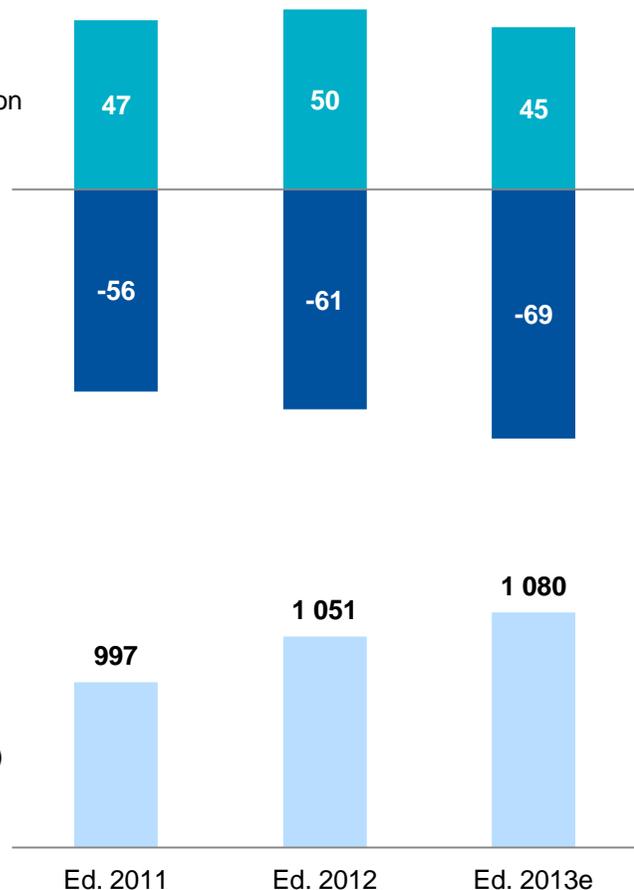
## Commandes 2014 (édition 2015)

Ventes Internet  
( en M€)

Acquisition

Churn

ARPA (€)



++

+

++

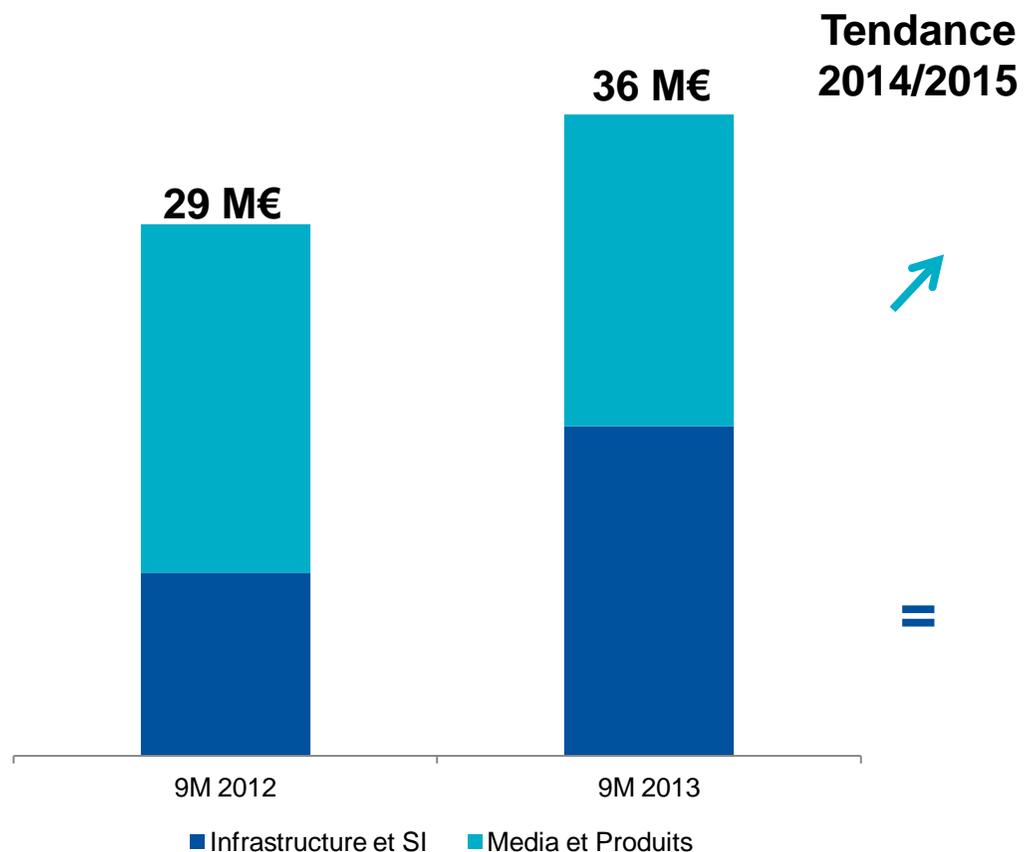
**Investissement commercial d'environ 30 millions € dès 2014 afin de renforcer les équipes commerciales, la formation, et améliorer le service client**

- Hausse de la conquête de nouveaux clients ... qui doit compenser des pertes de clients attendues en baisse
- Fidélisation et développement des clients existants et croissance accrue de l'ARPA

**➔ Retour à une croissance positive des commandes dès 2014 (édition 2015)**

# Digital 2015: investir dans la technologie online

Capex 2012 / 2013 (à fin septembre)



## ■ Media et produits :

- + 30M€ sur 2014/2015
- Media : mobile, search, et nouveaux media
- Contenu : sites web, deals, transactionnel, produits

## ■ Infrastructure et SI:

- + 30M€ sur 2013/2015
- Outils de vente, CRM, business center et relations clients
- Production, OTC, finance, BI

# Perspectives 2014

---

**2014 sera une année de profonds changements avec l'accélération de la transformation digitale et des investissements, en particulier dans le domaine commercial.**

**Dans ce contexte et compte tenu d'un environnement économique incertain, les perspectives attendues pour 2014 sont :**

- Décroissance du chiffre d'affaires attendue entre -3% et -6%
- Marge brute opérationnelle normalisée<sup>1</sup> attendue entre 355 millions € et 375 millions €.

**Les investissements réalisés dans Digital 2015 doivent permettre de renouer avec la croissance en 2015 et de réaliser environ 75% du chiffre d'affaire Internet.**



## QUESTIONS & RÉPONSES





# **ANNEXES RÉSULTATS FINANCIERS**



# Décroissance du chiffre d'affaires : -5,6%<sup>1</sup>

Internet : 62,9% du chiffre d'affaires Groupe et en croissance de +2,0%<sup>1</sup>

## Chiffre d'affaires consolidé par segment

En millions d'euros	9M 2013	9M 2012	Variation	A périmètre comparable <sup>1</sup>
<b>Chiffres d'affaires Groupe</b>	<b>749,4</b>	<b>799,9</b>	<b>-6,3%</b>	<b>-5,6%</b>
<b>Internet</b>	<b>471,0</b>	<b>463,3</b>	<b>+1,7%</b>	<b>-2,0%</b>
<i>en % du CA Groupe</i>	<b>62,9%</b>	<b>57,9%</b>		
<b>Annuaire imprimés</b>	<b>262,2</b>	<b>316,2</b>	<b>-17,1%</b>	<b>-15,9%</b>
<i>en % du CA Groupe</i>	35,0%	39,5%		
<b>Autres activités</b>	<b>16,2</b>	<b>20,4</b>	<b>-20,6%</b>	<b>-18,5%</b>
<i>en % du CA Groupe</i>	2,2%	2,6%		

<sup>1</sup> A périmètre comparable (hors Editus et Chronoresto)

# MBO de 328,8 M€ soit 43,9% du chiffre d'affaires Groupe

## Marge brute opérationnelle par segment

En millions d'euros	9M 2013	9M 2012	Variation	A périmètre comparable <sup>1</sup>
<b>Marge brute opérationnelle Groupe</b>	<b>328,8</b>	<b>361,8</b>	<b>-9,1%</b>	<b>-8,3%</b>
<i>en % du CA Groupe</i>	43,9%	45,2%	-130 bps	-130 bps
<b>Internet</b>	<b>202,5</b>	<b>206,2</b>	<b>-1,8%</b>	<b>-1,2%</b>
<i>en % du CA Internet</i>	43,0%	44,5%	-150 bps	-140 bps
<b>Annuaire imprimés</b>	<b>121,4</b>	<b>147,7</b>	<b>-17,8%</b>	<b>-16,8%</b>
<i>en % du CA Annuaire imprimés</i>	46,3%	46,7%	-40 bps	-50 bps
<b>Autres activités</b>	<b>4,9</b>	<b>7,9</b>	<b>-38,0%</b>	<b>-37,1%</b>
<i>en % du CA Autres activités</i>	30,2%	38,7%	na	na

<sup>1</sup> A périmètre comparable (hors Editus et Chronoresto)

# Chiffre d'affaires et Marge brute opérationnelle :

## 3<sup>ème</sup> trimestre et 9 mois 2013

En millions d'euros	T3 2013	T3 2012	Variation	9M 2013	9M 2012	Variation
<i>Internet</i>	154,9	154,8	+0,1%	471,0	463,3	+1,7%
<i>Annuaire imprimés</i>	88,7	113,8	-22,1%	262,2	316,2	-17,1%
<i>Autres activités</i>	5,5	6,3	-12,7%	16,2	20,4	-20,6%
<b>Chiffre d'affaires</b>	<b>249,1</b>	<b>274,9</b>	<b>-9,4%</b>	<b>749,4</b>	<b>799,9</b>	<b>-6,3%</b>
<i>Internet</i>	69,8	72,1	-3,2%	202,5	206,2	-1,8%
<i>en % du CA Internet</i>	45,1%	46,6%	-150 bps	43,0%	44,5%	-150 bps
<i>Annuaire imprimés</i>	41,6	54,2	-23,2%	121,4	147,7	-17,8%
<i>en % du CA Annuaire imprimés</i>	46,9%	47,6%	-70 bps	46,3%	46,7%	-40 bps
<i>Autres activités</i>	1,9	3,4	na	4,9	7,9	-38,0%
<i>en % du CA Autres activités</i>	34,5%	53,2%	na	30,2%	38,7%	na
<b>Marge brute opérationnelle</b>	<b>113,3</b>	<b>129,6</b>	<b>-12,6%</b>	<b>328,8</b>	<b>361,8</b>	<b>-9,1%</b>
<i>en % du CA</i>	45,5%	47,2%	-170 bps	43,9%	45,2%	-130 bps

# Compte de résultat :

## 3<sup>ème</sup> trimestre et 9 mois 2013

En millions d'euros	T3 2013	T3 2012	Variation	9M 2013	9M 2012	Variation
<b>Chiffre d'affaires</b>	<b>249,1</b>	<b>274,9</b>	<b>-9,4%</b>	<b>749,4</b>	<b>799,9</b>	<b>-6,3%</b>
<i>Charges externes nettes</i>	(52,6)	(55,1)	+4,5%	(155,5)	(164,1)	+5,2%
<i>Salaires et charges sociales</i>	(83,2)	(90,2)	+7,8%	(265,2)	(274,1)	+3,2%
<b>Marge brute opérationnelle</b>	<b>113,3</b>	<b>129,6</b>	<b>-12,6%</b>	<b>328,8</b>	<b>361,8</b>	<b>-9,1%</b>
<i>en % du CA</i>	45,5%	47,2%		43,9%	45,2%	
<i>Participation des salariés</i>	(3,5)	(4,8)	+27,1%	(10,6)	(11,6)	+8,6%
<i>Rémunération en actions</i>	(0,5)	(0,2)	na	(1,8)	(0,7)	na
<i>Dotations aux amortissements</i>	(10,0)	(9,5)	-5,3%	(30,0)	(26,5)	-13,2%
<i>Autres produits et charges d'exploitation</i>	(1,6)	0,0	na	(3,8)	(0,2)	na
<b>Résultat d'exploitation</b>	<b>97,7</b>	<b>115,1</b>	<b>-15,2%</b>	<b>282,6</b>	<b>322,8</b>	<b>-12,5%</b>
<b>Résultat financier</b>	<b>(34,2)</b>	<b>(29,9)</b>	<b>-14,4%</b>	<b>(101,0)</b>	<b>(95,0)</b>	<b>-6,3%</b>
<i>Quote-part de résultat des entreprises associées</i>	0,4	(0,3)	na	0,3	(0,7)	na
<b>Résultat avant impôt</b>	<b>63,9</b>	<b>84,9</b>	<b>-24,7%</b>	<b>181,9</b>	<b>227,2</b>	<b>-19,9%</b>
<i>Impôt sur les sociétés</i>	(27,9)	(33,0)	+15,5%	(75,3)	(88,2)	14,6%
<i>Taux d'imposition effectif</i>	43,7%	38,8%		41,4%	38,7%	
<b>Résultat net</b>	<b>36,0</b>	<b>51,9</b>	<b>-30,6%</b>	<b>106,6</b>	<b>139,0</b>	<b>-23,3%</b>

# Tableau des flux de trésorerie :

## 3<sup>ème</sup> trimestre et 9 mois 2013

En millions d'euros	T3 2013	T3 2012	Variation	9M 2013	9M 2012	Variation
<b>MBO</b>	<b>113,3</b>	<b>129,6</b>	<b>-12,6%</b>	<b>328,8</b>	<b>361,8</b>	<b>-9,1%</b>
<i>Participation des salariés</i>	(3,5)	(4,8)	+27,1%	(10,6)	(11,6)	+8,6%
<i>Éléments non monétaires inclus dans la MBO</i>	2,4	(3,4)	na	6,1	(1,6)	na
<i>Variation du besoin en fonds de roulement</i>	(29,9)	(28,4)	-5,3%	(4,5)	1,0	na
<i>Acquisitions d'immobilisations corporelles et incorporelles</i>	(14,0)	(9,2)	-52,2%	(35,6)	(29,2)	-21,9%
<b>Cash flow opérationnel</b>	<b>68,2</b>	<b>83,7</b>	<b>-18,5%</b>	<b>284,2</b>	<b>320,4</b>	<b>-11,3%</b>
<i>en % de la MBO (taux de transformation)</i>	60,2%	64,6%		86,5%	88,6%	
<i>Résultat financier (dé)encaissé<sup>1</sup></i>	(22,5)	(20,4)	-10,3%	(93,3)	(79,0)	-18,1%
<i>Autres produits et charges d'exploitation</i>	(1,6)	-	na	(3,7)	(0,0)	na
<i>Impôt sur les sociétés décaissé</i>	(23,1)	(27,4)	+15,7%	(71,4)	(76,2)	+6,3%
<b>Cash flow net</b>	<b>20,9</b>	<b>36,0</b>	<b>-41,9%</b>	<b>115,9</b>	<b>165,2</b>	<b>-29,8%</b>
<i>Augmentation (diminution) des emprunts</i>	(20,5)	(0,1)	na	(99,4)	279,7	na
<i>Autres</i>	(1,6)	0,1	na	(3,7)	(2,0)	na
<b>Variation nette de trésorerie</b>	<b>(1,2)</b>	<b>35,9</b>	<b>na</b>	<b>12,8</b>	<b>443,0</b>	<b>na</b>
<i>Trésorerie nette et équivalents de trésorerie à l'ouverture</i>	105,9	485,2	na	91,9	78,1	+17,7%
<b>Trésorerie nette et équivalents de trésorerie à la clôture</b>	<b>104,7</b>	<b>521,1</b>	<b>na</b>	<b>104,7</b>	<b>521,1</b>	<b>na</b>

<sup>1</sup>10M€ de décalage de paiement de 2012 vers T2 2013

# Cash flow net normalisé sur les 9 premiers mois

	9M 2013	9M 2012	Variation
<b>Cash Flow Net publié (M€)</b>	<b>115,9</b>	<b>165,2</b>	<b>-29,8%</b>
- Paiement des intérêts 2012	+10,0		
- Remboursement IS 2011		-5,0	
<b>Cash Flow Net normalisé (M€)</b>	<b>125,9</b>	<b>160,2</b>	<b>-21,4%</b>

# Bilan résumé au 30 septembre 2013

En millions d'euros	30 sept 2013	31 déc 2012	30 sept 2012
<b>ACTIF</b>			
<b>Total des actifs non courants</b>	<b>215,3</b>	<b>212,3</b>	<b>221,6</b>
<i>Écarts d'acquisition nets</i>	83,9	82,3	93,9
<i>Immobilisations incorporelles nettes</i>	76,7	69,4	70,3
<i>Immobilisations corporelles nettes</i>	23,6	25,5	26,3
<i>Autres actifs non courants dont impôts différés actifs</i>	31,1	35,1	31,2
<b>Total des actifs courants</b>	<b>526,9</b>	<b>653,9</b>	<b>992,1</b>
<i>Créances clients</i>	290,9	429,9	324,3
<i>Coût d'acquisition de contrats</i>	64,9	68,9	0,0
<i>Charges constatées d'avance</i>	11,9	5,6	101,2
<i>Trésorerie et équivalents de trésorerie</i>	112,0	111,5	524,0
<i>Autres actifs courants</i>	47,2	38,0	42,6
<b>Total actif</b>	<b>742,2</b>	<b>866,2</b>	<b>1 213,7</b>
<b>PASSIF</b>			
<b>Capitaux propres</b>	<b>(1 882,3)</b>	<b>(2 006,8)</b>	<b>(1 984,3)</b>
<b>Total des passifs non courants</b>	<b>1 677,5</b>	<b>1 777,2</b>	<b>2 057,4</b>
<i>Dettes financières et dérivés non courants</i>	1 579,2	1 686,6	1 992,2
<i>Avantages au personnel (non courants)</i>	90,8	83,3	57,6
<i>Autres passifs non courants</i>	7,6	7,3	7,6
<b>Total des passifs courants</b>	<b>947,0</b>	<b>1 095,7</b>	<b>1 140,6</b>
<i>Découverts bancaires et autres emprunts courants</i>	130,9	149,9	287,6
<i>Produits constatés d'avance</i>	529,7	632,1	571,0
<i>Avantages au personnel (courants)</i>	112,8	124,4	101,4
<i>Dettes fournisseurs</i>	73,3	78,3	79,0
<i>Autres passifs courants dont taxes</i>	100,3	111,0	101,7
<b>Total passif</b>	<b>742,2</b>	<b>866,2</b>	<b>1 213,7</b>

# Dette nette au 30 septembre 2013

En millions d'euros	30 sept 2013	31 déc 2012	30 sept 2012
<i>Trésorerie et équivalents de trésorerie</i>	112,0	111,5	524,0
<b>Trésorerie brute</b>	<b>112,0</b>	<b>111,5</b>	<b>524,0</b>
<i>Découverts bancaires</i>	(7,3)	(19,6)	(3,0)
<b>Trésorerie nette</b>	<b>104,7</b>	<b>91,9</b>	<b>521,1</b>
<i>Emprunts bancaires</i>	(1 347,1)	(1 368,2)	(1 600,1)
<i>Emprunt obligataire</i>	(350,0)	(350,0)	(350,0)
<i>Ligne de crédit revolving tirée*</i>	-	(75,8)	(281,4)
<i>Frais d'émission d'emprunts</i>	28,5	37,6	27,8
<i>Dettes de crédit-bail</i>	(0,1)	(0,1)	(0,1)
<i>Juste valeur des dérivés sur instruments de couverture</i>	(27,5)	(54,6)	(62,7)
<i>Intérêts courus non échus</i>	(14,9)	(16,7)	(14,4)
<i>Autres dettes financières</i>	(6,5)	(5,7)	(10,3)
<b>Endettement financier brut</b>	<b>(1 717,6)</b>	<b>(1 833,6)</b>	<b>(2 291,2)</b>
<i>Dont courant</i>	(138,4)	(147,0)	(299,0)
<i>Dont non courant</i>	(1 579,2)	(1 686,6)	(1 992,2)
<b>Trésorerie (endettement) net</b>	<b>(1 612,9)</b>	<b>(1 741,7)</b>	<b>(1 770,1)</b>
<b>Trésorerie (endettement) net hors JV des instruments financiers et frais d'émission d'emprunts</b>	<b>(1 613,9)</b>	<b>(1 724,7)</b>	<b>(1 735,3)</b>

\* Au 30/09/2013, 93,0 M€ disponibles au titre des lignes de crédit revolving non tirées (20 M€ disponibles au 31/12/2012)

# Structure financière au 30 septembre 2013

	Taille (M€)	Maturité	Marge (pb) / Taux (%)
Tranche A1	49,6	Novembre 2013	175
Tranche A3	954,5	Septembre 2015	400
Tranche A5	342,8	Septembre 2015	360
RCF 1*	-	Novembre 2013	175
RCF 3*	-	Septembre 2015	360
<b>Total dette bancaire</b>	<b>1 347,0</b>	-	<b>382**</b>
Obligation	350,0	Juin 2018	8,875%
Autres dettes	20,6		
<b>Total dette brute</b>	<b>1 717,6</b>	-	<b>6,88%***</b>
Trésorerie nette	104,7	-	
<b>Total dette nette</b>	<b>1 612,9</b>	-	

\* Au 30/09/2013, 93,0 M€ disponibles au titre des lignes de crédit revolving non tirées (20 M€ disponibles au 31/12/2012)

\*\* Marge moyenne pondérée \*\*\* Coût moyen pondéré de la dette bancaire et de l'emprunt obligataire annualisé sur 9 mois.



## **GLOSSAIRE**



# Glossaire - P&L opérationnel

## **Chiffre d'affaires Internet Groupe :**

- Somme des revenus internet de PagesJaunes (pagesjaunes.fr, annoncesjaunes.fr, pagespro.com, sites web et internet mobile), et des revenus internet de l'ensemble des autres filiales du groupe

## **Charges externes nettes :**

- Incluent les achats externes : essentiellement les coûts éditoriaux (achat de papier, impression et distribution des annuaires imprimés), les coûts liés aux bases de données, les charges du système d'information, les charges de communication et de marketing, ainsi que les charges de structure. Par exemple : coûts de fabrication des sites internet (lancement du pack visibilité internet), coûts du système d'information en lien avec de nouveaux développements, liés aux services pour les annonceurs ou de nouvelles fonctionnalités du site pagesjaunes.fr
- Et comprennent également les autres produits et charges opérationnels : principalement composés des impôts et taxes, de certaines provisions pour risques, et des provisions pour risques clients

## **Salaires et charges sociales :**

- Excluent la participation des salariés et des charges de rémunération en actions

## **Marge brute opérationnelle (MBO) :**

- Chiffre d'affaires diminué des achats externes, des charges opérationnelles (nettes des produits opérationnels) et des salaires et charges. Les salaires et charges présentés dans la marge brute opérationnelle ne tiennent pas compte de la participation des salariés et des charges de rémunération en actions

# Glossaire – Structure Financière

## **Endettement financier net :**

- 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

## **Ratio Dette Nette sur MBO :**

- Telles que définies dans le contrat passé avec les établissements financiers, soit un agrégat proche de la dette nette consolidée hors juste valeur des instruments dérivés et hors frais d'émission d'emprunts, et un agrégat proche de la MBO consolidée

## **Ratio MBO sur charge financière nette :**

- Tels que définies dans le contrat passé avec les établissements financiers, soit un agrégat proche de la MBO consolidée, et un agrégat proche de la charge financière nette consolidée hors amortissement des frais d'émission d'emprunts et hors variations de juste valeur des instruments dérivés constatées au compte de résultat

## **Coût moyen de la dette totale :**

- Coût moyen pondéré de la dette bancaire et de l'emprunt obligataire, annualisé lorsque la période est inférieure à 12 mois

*Solocal*  
GROUP

[www.solocalgroup.com](http://www.solocalgroup.com)