



**#2015
ACTUALISATION DU
DOCUMENT
DE REFERENCE**

1.	PERSONNES RESPONSABLES DU DOCUMENT DE REFERENCE	1
1.1	Responsables du document de référence	1
1.2	Attestation des responsables du présent document	1
3.	INFORMATIONS FINANCIÈRES SÉLECTIONNÉES	2
4.	FACTEURS DE RISQUES	4
5.	INFORMATIONS CONCERNANT L'EMETTEUR	7
6.	APERÇU DES ACTIVITÉS	9
9.	RAPPORT ANNUEL D'ACTIVITE AU 30 JUIN 2016	23
9.1	Présentation générale	23
9.2	Commentaires sur les résultats au 30 juin 2016	25
9.3	Données financières trimestrielles	30
10.	TRÉSORERIE	32
10.1	Liquidités, ressources en capital et dépenses d'investissement consolidées	32
10.2	Risques et incertitudes relatifs au second semestre 2016	34
10.3	Événements postérieurs à l'arrêté du 30 juin 2016	35
12.	INFORMATIONS SUR LES TENDANCES	36
13.	PREVISIONS OU ESTIMATIONS DE BENEFICES	41
14.	ORGANES D'ADMINISTRATION ET DE DIRECTION	44
17.	SALARIÉS	49
18.	PRINCIPAUX ACTIONNAIRES	50
20.	INFORMATIONS FINANCIÈRES CONCERNANT LE PATRIMOINE, LA SITUATION FINANCIÈRE ET LES RÉSULTATS DE L'ÉMETTEUR	53
20.1	Comptes consolidéscondensés pour la période close le 30 juin 2016	53
20.2	Vérification des informations financières historiques	76
20.3	Procédures judiciaires et d'arbitrage	77
20.4	Changement significatif de la situation financière ou commerciale	77
21.	INFORMATIONS COMPLÉMENTAIRES	78
24.	DOCUMENTS ACCESSIBLES AU PUBLIC	80
25.	INFORMATIONS SUR LES PARTICIPATIONS	81
	ANNEXES	82



La présente actualisation du document de référence a été déposée auprès de l'Autorité des marchés financiers (l'« **AMF** ») le 17 octobre 2016 conformément à l'article 212-13 du règlement général de l'Autorité des marchés financiers. Elle actualise le document de référence déposé auprès de l'AMF le 29 avril 2016 sous le numéro D.16-0438. Elle pourra être utilisée à l'appui d'une opération financière si elle est complétée par une note d'opération visée par l'Autorité des marchés financiers.

Des exemplaires de la présente actualisation du document de référence sont disponibles sans frais, auprès de SoLocal Group, 204, Rond-Point du Pont de Sèvres – 92649 Boulogne-Billancourt Cedex, ainsi que sur le site Internet de SoLocal Group : www.solocalgroup.com et sur le site Internet de l'Autorité des marchés financiers : www.amf-france.org.

SOLOCAL GROUP

Société anonyme au capital de 233 259 384 euros

Siège social : 204, Rond-Point du Pont de Sèvres – 92649 Boulogne-Billancourt Cedex

R.C.S. Nanterre 552 028 425

1 PERSONNES RESPONSABLES DE L'ACTUALISATION DU DOCUMENT DE RÉFÉRENCE

- 1.1 Responsables de l'actualisation du document de référence
- 1.2 Attestation des responsables du présent document

Dans la présente actualisation du document de référence, les expressions « SoLocal Group » ou la « Société » désignent la société holding SoLocal Group SA, les expressions « PagesJaunes SA » ou « PagesJaunes » désignent la société PagesJaunes SA. L'expression le « Groupe » désigne le groupe de sociétés constitué par la Société et l'ensemble de ses filiales et l'expression le « Groupe consolidé » désigne le groupe de sociétés constitué par la Société et l'ensemble de ses filiales, à l'exception de PagesJaunes Outre-Mer qui n'est pas consolidée. Un glossaire définissant les principaux termes du présent document de référence figure à la fin de ce document.

1.1 Responsables de l'actualisation du document de référence

La responsabilité de la présente actualisation du document est assumée par Monsieur Robert de Metz, Président du Conseil d'administration, et Monsieur Jean-Pierre Remy, Directeur général de SoLocal Group.

1.2 Attestation des responsables du présent document

Nous attestons, après avoir pris toute mesure raisonnable à cet effet, que les informations contenues dans la présente actualisation du document de référence sont, à notre connaissance, conformes à la réalité et ne comportent pas d'omission de nature à en altérer la portée.

Nous attestons, à notre connaissance, que les comptes consolidés semestriels condensés sont établis conformément aux normes comptables applicables et donnent une image fidèle du patrimoine, de la situation financière et du résultat de la Société et de l'ensemble des entreprises comprises dans la consolidation, et que le rapport financier compris dans le chapitre 9 de la présente actualisation du document de référence présente un tableau fidèle des événements importants survenus pendant les six premiers mois de l'exercice 2016, de leur incidence sur les comptes, des principales transactions entre parties liées ainsi qu'une description des principaux risques et principales incertitudes pour les six mois restants de l'exercice.

Nous avons obtenu des contrôleurs légaux des comptes une lettre de fin de travaux, dans laquelle ils indiquent avoir procédé à la vérification des informations portant sur la situation financière et les comptes données dans le présent document ainsi qu'à la lecture d'ensemble de l'actualisation du document de référence.

Les informations financières semestrielles présentées dans ce document ont fait l'objet d'un rapport d'examen limité des contrôleurs légaux, figurant au chapitre 20 du présent document contient les observations suivantes :

« Sans remettre en cause la conclusion exprimée ci-dessus, nous attirons votre attention :

- sur le paragraphe « Note sur la continuité d'exploitation » de la note 2 – Contexte de la publication et base de préparation des comptes consolidés condensés » qui expose le contexte de restructuration de la dette et les incertitudes sur la capacité du groupe à réaliser ses actifs et à s'acquitter de ses dettes dans le cadre normal de son activité si celle-ci n'aboutissait pas in fine
- sur le paragraphe introductif de la note 1 qui indique que les comptes annuels et consolidés de l'exercice clos le 31 décembre 2015 n'ont pas été approuvés par l'assemblée générale en raison du report de sa tenue au second semestre 2016. »

Les informations financières prévisionnelles présentées dans la présente actualisation du document de référence ont fait l'objet d'un rapport des contrôleurs légaux, figurant au chapitre 13 du présent document, qui contient l'observation suivante :

« Sans remettre en cause la conclusion exprimée ci-dessus, nous attirons votre attention sur le paragraphe d'introduction de la partie 13 de l'actualisation du document de référence 2015, qui précise le contexte dans lequel la société SoLocal Group s'inscrit pour l'établissement de ces prévisions de bénéfice ».

Boulogne-Billancourt, le 17 octobre 2016

Monsieur Robert de Metz

Président du Conseil d'administration de SoLocal Group

Monsieur Jean-Pierre Remy

Directeur général de SoLocal Group

3 INFORMATIONS FINANCIÈRES SÉLECTIONNÉES

Les renseignements concernant ce chapitre sont décrits dans le document de référence. Ces renseignements restent, à la date de la présente actualisation du document de référence ; exacts et sont mis à jour par les informations figurant ci-dessous.

COMPTE DE RESULTAT CONSOLIDE (en millions d'euros)	Période close le 30 juin 2016				Période close le 30 juin 2015			
	Consolidé	Activités désengagées	Activités poursuivies (1)		Consolidé	Activités désengagées	Activités poursuivies (1)	
			Récurrent	Non récurrent			Récurrent	Non récurrent
Chiffre d'affaires	404,7	-	404,7	-	450,2	4	446,2	-
Internet	321,7	-	321,7	-	329,3	4	325,2	-
Imprimés & Vocal	83	-	83	-	120,9	-	120,9	-
EBITDA récurrent	111,6	-	111,6	-	133,8	(5)	138,8	-
Internet	89,5	-	89,5	-	94	(5)	99	-
Imprimés & Vocal	22,1	-	22,1	-	39,8	-	39,8	-
EBITDA	109,5	-	111,6	(2)	125,2	(11,3)	138,8	(2,3)
Résultat d'exploitation	80,7	-	82,8	(2)	102	(12,7)	116,9	(2,3)
Charges financières nettes	(36,9)	-	(36,9)	-	(42,9)	(0)	(42,9)	-
RESULTAT DE LA PERIODE (PART DU GROUPE)	25,2	-	26,5	(1,3)	34	(7,6)	43	(1,4)

BILAN (en millions d'euros)	Période close le 30 juin 2016	Période close le 31 décembre 2015	Période close le 30 juin 2015
Actif			
Actifs non courants	263,3	251,1	235,4
Dont écarts d'acquisition net	95,5	95,1	82,5
Actifs courants	489,1	507,8	510,1
Dont créances clients nettes	293,2	352,6	335,1
Dont trésorerie et équivalents de trésorerie	111,5	53,7	75,2
Total actif	752,3	759,0	745,5
Capitaux propres (part du Groupe)	(1 310,2)	(1 328,0)	(1 328,8)
Passifs non courants	121,7	1 244,2	1 232,4
Dont dettes financières et dérivés non courants	2,6	1 118,3	1 128,5
Passifs courants	1 940,7	842,8	841,8
Dont dettes fournisseurs	101,7	95,4	99,4
Dont produits constatés d'avance	434,6	483,3	493,5
Total passif	752,3	759,0	745,5
Cash flow net	34,8	58,3	42,5
Endettement net du groupe consolidé (2)	1 068,4	1 090,5	1 081,1
Trésorerie générée par l'activité du groupe consolidé	70,4	134,4	77,3

- (1) Le compte de résultat consolidé se compose d'activités poursuivies détaillées ci-dessus et d'activités désengagées détaillées dans les comptes consolidés.
Les activités poursuivies sont elles-mêmes scindées en éléments récurrents et non récurrents afin de mieux apprécier la dynamique des premiers.
- (2) 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 (voir le chapitre 10 du Document de Référence tel qu'actualisé par la présente Actualisation du Document de Référence).

4 FACTEURS DE RISQUES

La section 4.1 « Risques relatifs à l'activité du Groupe et à sa stratégie » est complétée comme suit :

Risques liés à la mise en œuvre de la stratégie du Groupe

La mise en œuvre de la stratégie du Groupe, telle que communiquée notamment dans le cadre du plan « Conquérir 2018 », présente un certain nombre de risques qui pourraient considérablement réduire le Cash Flow Net Annuel Moyen avant service de la dette. En effet, compte tenu de son profil digital dans un environnement concurrentiel en constante évolution, SoLocal Group a besoin d'une structure financière lui donnant l'agilité nécessaire pour faire face aux risques de marché et aux risques métiers tels que la pression concurrentielle, notamment dans ses verticales telles que le Commerce et les Services, l'accélération du déclin ou la hausse des coûts de production de l'activité Imprimés & Vocal, la pression croissante sur les prix accentuée dans le domaine du Marketing Digital (notamment une convergence de ces prix vers les prix américains), une évolution non anticipée du modèle économique de Search Local en cas de pénétration accrue des produits tarifés à la performance, ou encore une dégradation majeure du besoin en fonds de roulement.

Chacun de ces risques pourrait avoir une incidence négative sur le cash flow net du Groupe avant service de la dette cumulé à l'horizon du plan, d'un montant correspondant à six mois à douze mois de cash flow net moyen, ce qui pourrait avoir un impact négatif significatif sur les activités, la situation financière ou les résultats du Groupe, ou sur sa capacité à réaliser ses objectifs.

Incapacité à respecter ses covenants bancaires et effets d'un refinancement éventuel de la dette

Avec un endettement net⁽¹⁾ qui s'établit à 1 068 millions d'euros au 30 juin 2016, le covenant de levier financier (se référer à la note 8 des comptes consolidés condensés pour le 1^{er} semestre 2016 figurant au paragraphe 20.1 « Comptes consolidés condensés pour la période close le 30 juin 2016 » de la présente actualisation du document de référence) du Groupe ressort à un niveau supérieur à 4,00 fois l'EBITDA consolidé tel que défini dans le contrat conclu avec les établissements financiers. En conséquence, le Groupe ne respecte donc pas son covenant bancaire sur le levier financier. En revanche, il respecte tous les autres covenants bancaires.

Comme annoncé le 1^{er} août 2016, la Société n'a pas respecté le covenant de levier financier au 30 juin 2016. Ceci confère aux créanciers statuant à la majorité des deux tiers (hors Tranche de Dette C1) la faculté de prononcer à tout moment (sous réserve des dispositions impératives du Code de commerce) l'exigibilité immédiate de l'intégralité de la dette financière de SoLocal Group soit 1,164Md€ (au 30 juin 2016, hors auto-détention).

La Société n'a pas respecté le covenant bancaire sur le levier financier au 30 septembre 2016. Ceci emporte les mêmes conséquences que le non-respect du covenant bancaire sur le levier financier au 30 juin 2016.

Dans le cadre du plan de restructuration il est prévu que les créanciers votant favorablement au plan renoncent à leur demandes à l'égard de la Société en raison du non-respect des covenants. Ainsi, le plan de restructuration financière étant adopté par les créanciers le 12 octobre 2016, l'adoption par les actionnaires et le Tribunal de Commerce de Nanterre rendrait sans objet ce non-respect de covenant.

Au cas où les mesures de restructuration envisagées n'aboutiraient pas in fine, SoLocal Group pourrait ne plus être en mesure de réaliser ses actifs et de s'acquitter de ses dettes dans le cadre normal de son activité.

Par ailleurs, les notations financières suivantes ont été attribuées à SoLocal Group à la date de publication du document de référence :

- Ca attribuée en août 2016 par Moody's et assorti d'une perspective négative ;
- C attribuée en août 2016 par Fitch Ratings.

L'évolution des notations attribuées se présente ainsi :

		30/09/2016		31/12/2015		31/12/2014		31/12/2013	
		Fitch Ratings	Moody's						
SoLocal Group	Note	C	Ca	B-	B3	B-	B3	B-	Caa1
	Perspective	-	Négative	Négative	Négative	Stable	Négative	Négative	Négative
PagesJaunes Finance ⁽²⁾	Note	C	Ca	B	B3	B+	B3	B+	Caa1
	Perspective	-	Négative	-	Négative	-	Négative	-	Négative

- (1) 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.
- (2) Relatif à l'emprunt obligataire à échéance 2018.

La section 4.2 « Risques juridiques » est complétée comme suit :

Litiges et arbitrages

Dans le cours normal de leur activité, les entités du Groupe peuvent être impliquées dans un certain nombre de procédures judiciaires, arbitrales et administratives. Les charges qui peuvent résulter de ces procédures ne sont provisionnées que lorsqu'elles sont probables et que leur montant peut être soit quantifié, soit estimé dans une fourchette raisonnable. Le montant des provisions retenu est fondé sur l'appréciation du risque au cas par cas et dépend en majeure partie de facteurs autres que le stade d'avancement des procédures, étant précisé que la survenance d'événements en cours de procédure peut toutefois entraîner une réappréciation de ce risque.

À l'exception des procédures décrites ci-après, les entités du Groupe ne sont parties à aucun procès ou procédure d'arbitrage quelconque dont la Direction estime que le résultat pourrait raisonnablement avoir une incidence négative significative sur ses résultats, son activité ou sa situation financière consolidée.

Durant l'année 2013, PagesJaunes a dû procéder à une nouvelle réorganisation afin de garantir sa pérennité face à un environnement professionnel en permanente évolution et de fortes menaces concurrentielles. Un projet d'évolution du modèle et de l'organisation de PagesJaunes a été présenté aux Instances Représentatives du Personnel de l'entreprise à partir de septembre 2013. Parallèlement, la Direction a négocié avec les organisations syndicales représentatives, un accord majoritaire portant sur des mesures sociales d'accompagnement. Cet accord a été signé le 20 novembre 2013. Au terme de ces travaux avec les représentants du personnel, ce plan prévoyait une réorganisation assortie de modifications des contrats de travail de l'ensemble de la force de vente, un projet sans licenciements secs dont le solde net global est, en revanche, créateur de 48 emplois supplémentaires au sein de l'entreprise. Cet accord a fait l'objet d'une décision de validation par la DIRECCTE le 2 janvier 2014.

311 salariés ayant refusé la modification de leur contrat de travail liée à cette réorganisation, 280 d'entre eux ont été licenciés. Un salarié de l'entreprise a décidé de contester la décision de validation de l'accord collectif comportant les mesures du plan de sauvegarde de l'emploi devant les juridictions administratives. Dans un premier temps, son recours a été rejeté par le Tribunal Administratif de Cergy-Pontoise dans un jugement en date du 22 mai 2014.

Puis, par un arrêt du 22 octobre 2014, la Cour Administrative d'Appel de Versailles a annulé le jugement précité, ainsi que la décision de l'autorité administrative portant validation de l'accord conclu le 20 novembre 2013.

La société PagesJaunes et le Ministre du Travail ont formé un pourvoi contre cet arrêt devant le Conseil d'Etat.

Le 22 juillet 2015, la Haute Autorité a rejeté ce pourvoi, et confirmé la décision de la Cour Administrative de Versailles, annulant ainsi définitivement la décision administrative initiale de validation. La motivation retenue par la Cour d'Appel de Versailles, confirmée par le Conseil d'Etat, porte sur le caractère majoritaire de l'accord du 20 novembre 2013, ces juges ayant retenu que le signataire de cet accord au nom du syndicat FORCE OUVRIERE ne disposait pas, à cette date, d'un mandat de délégué syndical central, en l'absence de désignation écrite par son syndicat postérieurement aux dernières élections professionnelles.

A ce jour, 3 procédures devant le tribunal administratif de Cergy-Pontoise en annulation des décisions d'autorisations de licenciement sont en cours.

PagesJaunes a introduit un recours judiciaire devant ce même tribunal contre une décision de refus d'autorisation sur recours hiérarchique introduit par une autre salariée. Ce dossier est toujours en cours.

Par ailleurs, plus de 200 procédures judiciaires ont été introduites devant les juridictions prud'homales par des salariés se prévalant des conséquences de l'annulation de la décision administrative de validation de l'accord collectif relatif au plan de sauvegarde de l'emploi par la Cour Administrative d'Appel de Versailles, qui leur permet, en l'état des textes de loi, de revendiquer des demandes indemnitaires sur le fondement des articles L.1235-10, -11 et -16 du Code du travail.

Par ailleurs, la Cour d'Appel de Rennes a, dans un arrêt du 9 mars 2016, condamné PagesJaunes à payer aux 20 demandeurs une provision judiciaire en référé sur ces indemnités correspondant à 6 mois de rémunération. A cette date, les décisions au fond n'ont pas encore été prononcées.

A la date du présent document, 19 décisions ont été rendues au fond prononçant des condamnations de paiement à l'égard de la Société, égal au niveau du plancher légal d'indemnisation sur le fondement de l'article L.1235-16 du Code du travail et rejettent majoritairement les demandes annexes. En outre, une décision rendue au fond a débouté un salarié de ses demandes d'indemnisation.

Les décisions relatives aux autres procédures introduites devant les tribunaux devraient être rendues entre mi-novembre 2016 et le premier semestre 2017.

Demeurent un certain nombre de litiges pour lesquels les demandeurs sollicitent la nullité de leur licenciement en application de l'article L1235-10 et L1235-11 du code du travail, sans évoquer, même à titre subsidiaire, l'application de l'article L1235-16 du code du travail.

La Société a reconnu dans les comptes consolidés de l'exercice 2015 l'impact exceptionnel lié aux décisions de justice qui ont annulé la validation par la DIRECCTE du Plan de Sauvegarde de l'Emploi. Cette provision complémentaire est de 35 millions d'euros et comptabilisée dans les comptes consolidés au 31 décembre 2015. Elle correspond à une hypothèse prudente dans un contexte d'incertitude juridique élevée, renforcé récemment par des décisions de conseils de prudhommes contradictoires. De nombreux recours ont été engagés par SoLocal Group pour contester ces décisions. Au 30 juin 2016, la provision restant dans les comptes était de 34,4 millions d'euros.

La Société a poursuivi le déploiement de sa réorganisation et a donc lancé en 2016 une nouvelle procédure de PSE pour les salariés qui n'avaient pas pu être licenciés lors de la précédente procédure du fait de son invalidation. Parmi les salariés concernés par ce plan, 4 salariés encore en poste, ont formé devant le Tribunal administratif de Cergy Pontoise une requête en annulation de la décision d'homologation de la DIRECCTE (en l'absence d'accord, un document unilatéral a été établi par la Société et homologué par la DIRECCTE le 22 avril 2016). Ces 4 salariés ont par ailleurs formulé des demandes indemnitaires dans le cadre d'une action en résiliation judiciaire de leurs contrats de travail introduite devant les conseils de prudhommes de Boulogne Billancourt et de Nantes. Les procédures initiées devant le Tribunal administratif de Cergy Pontoise et les conseils de prudhommes de Boulogne Billancourt et de Nantes ont pris fin et les salariés se sont désistés.

Si l'une ou plusieurs des procédures décrites ci-dessus devait avoir une issue défavorable pour le Groupe, cela pourrait affecter négativement sa situation financière ainsi que sa réputation.

5 INFORMATIONS CONCERNANT L'ÉMETTEUR

La section 5.2 « Investissements » du Document de Référence est mise à jour comme suit :

5.2 Investissements

5.2.1 Principaux investissements au cours du semestre écoulé

Les activités Internet du Groupe reposent sur deux lignes de produit : « *Search Local* » d'une part, et « Marketing Digital » d'autre part.

Les produits « *Search Local* » sont principalement liés à la création et à la commercialisation de contenus et d'espaces publicitaires, le référencement, la publicité ciblée et la mise à disposition d'espaces publicitaires aux annonceurs locaux et nationaux (activité souvent appelée « display »), ainsi que toute une gamme de services et produits permettant la mise à disposition et la diffusion d'informations à contenu local. Les produits afférents reposent très largement sur les grands media du Groupe « pagesjaunes.fr », « Mappy » et « Ooreka » (ex - « ComprendreChoisir ») ainsi que sur les partenariats privilégiés du Groupe, principalement avec Google, Bing (Microsoft), Yahoo!, Apple and Facebook.

Les produits et services de Marketing Digital permettent de renforcer la pertinence de la présence des clients du Groupe sur le Web et s'articulent autour de trois axes : sites et contenus, programmation local et services transactionnels dont notamment PagesJaunes Doc et PagesJaunes Resto.

Les investissements du Groupe au premier semestre 2016 se sont concentrés :

- pour le *Search Local* notamment sur le portail pagesjaunes.fr avec une ergonomie, une pertinence et une qualité des contenus accrues et sur l'usage mobile des services de PagesJaunes;
- pour le Marketing Digital sur le développement de la plateforme de production de sites Internet, l'acquisition des outils et processus nécessaires à la conduite de notre activité programmation local et adWords et les investissements dans PagesJaunes Doc et PagesJaunes Resto ;
- sur le socle technologique commun pour l'amélioration des différents processus du Groupe, notamment les processus liés à la vente, aux offres et au contenu ;
- sur l'aménagement de son nouveau siège Citylights à Boulogne-Billancourt

(en millions d'euros)	Période close le 30 juin 2016		Période close le 30 juin 2015	
	Consolidé	Activités poursuivies	Consolidé	Activités poursuivies
Chiffre d'affaires	404,7	404,7	450,2	446,2
Acquisitions d'immobilisations corporelles et incorporelles	35,6	35,6	34,7	34,2
En pourcentage du chiffre d'affaires	8,8 %	8,8 %	7,7 %	7,7 %

5.2.2 Principaux investissements en cours et à venir

Le Groupe poursuit en 2016 les investissements dans les trois domaines métiers sus-cités avec plus particulièrement un renforcement du Marketing Digital. Le projet Citylights de nouveau siège a été finalisé à l'été 2016.

L'ensemble des investissements réalisés par le Groupe est financé sur ressources disponibles et est revu régulièrement par le Comité de direction.

Pour les exercices 2016 à 2018, le Groupe s'est fixé un objectif de dépenses d'investissement annuelles de 70 à

75 millions d'euros (activités poursuivies), soit une moyenne autour de 73 millions d'euros par an, dans le cadre du plan « Conquérir 2018 », afin de soutenir le développement produits et de poursuivre la refonte des plates formes informatiques de back-office. Cet objectif pourrait évoluer ou être modifié en fonction notamment de l'évolution de l'environnement économique ou de la matérialisation de certains risques décrits à la section 4.1 « Risques relatifs à l'activité du Groupe et à sa stratégie » du document de référence et à la section 4 « Facteurs de risques » de la présente actualisation.

Le contrat de crédit syndiqué actuel (qui sera remboursé à l'issue de la restructuration financière) comprend une clause de covenant limitant en 2016, et pour toute année suivante si le ratio de levier financier net consolidé excède 3,5 fois, les dépenses d'investissements du Groupe (y compris les opérations de croissance externe) à 70 millions d'euros par an.

Les termes et conditions des obligations qui seraient émises dans le cadre de la restructuration financière stipulent qu'en 2017, et pour toute année suivante si le ratio de levier financier net consolidé excède 1,5 fois, les dépenses d'investissement de l'année ne doivent pas excéder 10% du chiffre d'affaires consolidé de SoLocal Group de l'année précédente, avec la possibilité de reporter sous certaines conditions tout montant inutilisé. Cette clause ne limite pas les opérations de croissance externe.

Lors des exercices 2013, 2014 et 2015 sur le périmètre consolidé, le Groupe a consacré à ses dépenses d'investissement respectivement 55,3 millions d'euros (soit 5,5% du chiffre d'affaires consolidé de l'exercice), 69,6 millions d'euros (soit 7,4% du chiffre d'affaires consolidé de l'exercice) et 76,1 millions d'euros (soit 8,7% du chiffre d'affaires consolidé de l'exercice). Au regard des besoins d'investissement identifiés pour les exercices 2016 à 2018 dans le cadre du plan « Conquérir 2018 » (soit un montant annuel consolidé de dépenses d'investissement entre 70 et 75 millions d'euros par an), le Groupe considère que la clause prévue dans les termes et conditions des obligations décrite au paragraphe ci-dessus ne devrait pas constituer une contrainte sur les besoins d'investissements identifiés dans le cadre du plan « Conquérir 2018 ».

6 APERÇU DES ACTIVITÉS

Les renseignements figurant dans le chapitre 6 du document de référence restent, à la date de la présente actualisation du document de référence, exacts et sont complétés par les informations figurant ci-dessous.

Les données financières du présent chapitre concernent le périmètre des activités poursuivies, hors activités désengagées en 2015.

Pour rappel, le Groupe a procédé en 2015 au désengagement total d'activités Internet non en croissance et non rentables, à savoir : régie Internet Display Horyzon Media, média social ZoomOn, « daily deals » Lookingo, devis de travaux en ligne Sotravo.

6.1 Présentation du Groupe par ligne de produits

6.2 Organisation commerciale : description des cinq verticales

En tant que leader européen de la communication digitale locale, SoLocal Group peut désormais pleinement remplir sa mission d'intérêt général et à fort potentiel qui consiste à « révéler les savoir-faire locaux, partout et stimuler l'activité locale des entreprises ».

Au cours des cinq dernières années, le Groupe a considérablement développé ses activités dans le domaine digital, tout en conservant son activité historique de distribution d'imprimés en tant qu'élément clé de sa capacité à atteindre tous les consommateurs et en proposant à ses clients une gamme complète d'outils de communication.

Grâce à de puissants media (PagesJaunes, Mappy, Ooreka -anciennement connue sous le nom de ComprendreChoisir- et A Vendre A Louer) et à des partenariats noués avec des acteurs Internet de premier plan, tels Google, Bing (Microsoft), Yahoo ! et Apple, SoLocal Group se classe parmi les top 10 des sites les plus visités en France au premier semestre 2016. Avec une moyenne mensuelle de 26 millions de visiteurs uniques (moyenne mensuelle établie entre les mois de janvier et de mai 2016) sur Internet fixe et mobile, plus de 1 internaute sur 2 visite un site du Groupe en France.

Au premier semestre 2016, le Groupe a généré plus de 1,2 milliard de visites. Les équipements mobiles, qui occupent une place de plus en plus importante dans la stratégie de SoLocal, représentaient 42 % de l'audience Internet du Groupe au premier semestre 2016, en progression de 27 % par rapport au premier semestre 2015.

Avec plus de 4 400 collaborateurs en équivalent temps plein et une force de vente de 1 900 consultants spécialisés dans les cinq verticales (Habitat, Services, Commerce, Santé & Public, BtoB) et à l'International, le Groupe propose des solutions de communication adaptées aux besoins de ses clients.

SoLocal Group a généré un chiffre d'affaires de 405 millions d'euros* au premier semestre 2016, ses activités Internet et Imprimés & Vocal représentant respectivement 79 % et 21 %. L'activité Internet, en décroissance de -1 % au premier semestre 2016, est portée par les deux principales activités digitales que sont le Search Local et le Marketing Digital.

6.1 Présentation du Groupe par ligne de produits

6.1.1 Internet

Au premier semestre 2016, SoLocal Group a enregistré un chiffre d'affaires Internet de 322 millions d'euros, représentant 79 % du chiffre d'affaires du Groupe, en baisse de -1 % par rapport au premier semestre 2015.

Les activités Internet de SoLocal Group s'articulent désormais autour de deux lignes produits :

- En premier lieu, nous offrons des services et des solutions digitales aux entreprises pour accroître leur visibilité et développer leurs contacts au niveau local : cette activité de Search Local enregistre au premier semestre 2016 un chiffre d'affaires de 243 millions d'euros grâce à une audience pérenne et très qualitative générée à travers nos propres marques (PagesJaunes, Mappy, Ooreka) et nos partenariats privilégiés (Google, Bing (Microsoft), Yahoo !, Apple et Facebook).

* Sur le périmètre de ses activités poursuivies excluant les entités cédées en 2015 (Horyzon Media, Sotravo, Lookingo et ZoomOn)

- En second lieu, nous créons et mettons à disposition des internautes le meilleur contenu local et personnalisé sur les professionnels : cette activité de Marketing Digital représente au premier semestre 2016 un chiffre d'affaires de 78 millions d'euros. Ces technologies, très différenciantes, ont été créées au cours des cinq dernières années et connaissent une croissance rapide (+8 % au premier semestre 2016). Elles comprennent les sites & contenus, le programmation local et les services transactionnels. Nous avons innové sur ces gammes de produits en 2015, avec une montée en gamme de notre offre de sites Internet et de *product & store locator*, le lancement réussi de l'offre de ciblage ADhesive, qui tire parti de nos données sur les intentions d'achat local des internautes. Et nos services transactionnels ont été rebaptisés PagesJaunes Resto et PagesJaunes Doc, mettant à profit et renforçant la puissance du trafic généré sur PagesJaunes.

6.1.1.1 Search Local

Dans l'ensemble, au premier semestre 2016, l'activité Search Local a généré un chiffre d'affaires de 243 millions d'euros (soit environ 75 % du chiffre d'affaires Internet), en décroissance de -4 % par rapport au premier semestre 2015. Cette activité englobe des services de communication locale, principalement le référencement en ligne que le Groupe propose sur ses propres media, tels que PagesJaunes, Mappy, Ooreka (le nouveau nom de ComprendreChoisir) et A Vendre A Louer, donnant accès à de la visibilité supplémentaire au-delà de ses media, à travers ses partenariats, notamment avec Google, Bing (Microsoft), Apple, Yahoo ! et Facebook.

Cette activité est significative, générant une rentabilité élevée et bénéficiant de solides barrières à l'entrée assurées par une plate-forme et un modèle économique uniques et difficilement répliquables.

Audiences et partenariats

L'activité Search Local repose sur de très importantes audiences avec une croissance forte et continue au fil du temps, grâce à de solides media propres (PagesJaunes, Mappy, Ooreka) et à des partenariats privilégiés établis avec les principaux acteurs Internet mondiaux qui reconnaissent la qualité et la fraîcheur du contenu local du Groupe. Sur les plus de quatre millions d'entreprises locales répertoriées dans notre base de données en France en 2016, 501 000 sont des clients Internet de SoLocal Group, ce grâce à notre couverture unique du marché français.

Au premier semestre 2016, nous avons enregistré plus de 1,2 milliard de visites sur Internet fixe et mobile, en progression de 9 % par rapport au premier semestre 2015. L'Internet mobile représente une part croissante de nos visites, avec 42 % au premier semestre 2016. Les applications mobiles de SoLocal Group (principalement PagesJaunes et Mappy) ont été téléchargées près de 45 millions de fois sur des smartphones et des tablettes en France, ce qui constitue une augmentation de 11 % par rapport à fin juin 2015.

Les audiences vers les professionnels ont dépassé les 700 millions de visites au premier semestre 2016, en croissance de 15 % par rapport au premier semestre 2015.

Soutenues par la performance de nos media (PagesJaunes, Mappy et Ooreka sont classées par Médiamétrie Nielsen parmi les 120 premiers sites Internet les plus visités ; à noter le redressement au classement de Ooreka suite au rebranding de son site intervenu au second semestre 2015), SoLocal Group a touché 1 internaute français sur 2 au premier semestre 2016. Les media du Groupe continuent de générer des audiences significatives, avec 26 millions de visiteurs uniques vers des sites fixes et mobiles (SoLocal occupe le septième rang des sites fixes et mobiles les plus visités en France sur la période de 5 mois écoulée entre janvier et mai 2016, selon Médiamétrie Nielsen).

Audiences (en millions de visites)	1 ^{er} semestre 2016	1 ^{er} semestre 2015	Variation
PagesJaunes	886	800	11 %
dont mobile et tablette	365	274	33 %
Mappy	187	175	7 %
dont mobile et tablette	81	73	11 %
Ooreka	78	80	-3 %
dont mobile et tablette	36	33	9 %
Autres	56	54	+4 %
dont mobile et tablette	24	17	42 %
Total	1 206	1 108	9 %
dont mobile et tablette	506	397	27 %
dont fixe	700	711	-2 %

Depuis 2011, SoLocal Group a noué des partenariats avec des acteurs Internet mondiaux pour développer son offre sur tous les moteurs de recherche et les plates-formes sur le plan local, lui donnant

de surcroît un accès unique au Web mobile local.

Le Groupe a établi des partenariats mondiaux avec les principales plates-formes en ligne afin de bénéficier mutuellement du marché mobile en plein essor et des évolutions technologiques, permettant à ses partenaires d'accéder facilement à la base de données de contenu de SoLocal et de fournir au Groupe en contrepartie des données d'audience précises sur ses clients. En particulier, SoLocal Group a signé des partenariats différenciants et complémentaires avec Google, Bing (Microsoft), Yahoo !, Apple et Facebook, tirant ainsi parti de la pertinence et de la richesse de notre base de données.

Au premier semestre 2016, les audiences de déportation ont représenté 322 millions de visites sur Internet, soit 44 % de l'audience de PagesJaunes en termes de nombre de visites rapportées aux entreprises.

Ces partenariats ne donnent lieu à aucun partage sur le plan des revenus.

Partenariats clés	
Google	<ul style="list-style-type: none">• Label « Adwords Premier SMB Partner »• Offre BtoB conjointe : visibilité accrue et campagnes publicitaires optimisées pour les clients de SoLocal• France : gestion technique des campagnes SEM
Bing	<ul style="list-style-type: none">• Données de la marque et de PagesJaunes mises en avant dans la recherche locale en France en exclusivité• Accès accordé aux bases de données de SoLocal en contrepartie d'informations fournies par Bing sur le trafic Internet généré pour les clients de SoLocal• Solide coopération sur les algorithmes de recherche locale• Partenariat en tant que fournisseur de services publicitaires de Bing
Yahoo !	<ul style="list-style-type: none">• Intégration des résultats de PagesJaunes dans la liste de réponses de Yahoo, pour la recherche en France en exclusivité• Accès direct aux pages détaillées de PagesJaunes
Apple	<ul style="list-style-type: none">• Données de la marque et de PagesJaunes mises en avant dans la recherche locale sur Apple Maps• Accès accordé aux bases de données de SoLocal en contrepartie d'informations fournies par Apple sur le trafic généré par tous les services d'Apple utilisant Apple Maps (iPhone, Siri, Spotlight, Watch, iMac, iPad...)
Facebook	<ul style="list-style-type: none">• Création de pages fan pour les PME• Intégration de la gestion des campagnes publicitaires de Facebook dans la plate-forme de SoLocal

Depuis 2015, SoLocal Group est devenu un fournisseur majeur d'informations de référencement de professionnels pour Apple concernant la recherche locale en France.

Le Groupe a signé en mars 2015 un accord avec Apple Inc. d'une durée initiale de cinq ans en vertu duquel sa filiale PagesJaunes accorde à Apple le droit d'utiliser son contenu et sa technologie dans les systèmes d'exploitation Apple pour ses ordinateurs, iPhones, iPads et autres produits distribués sous la marque Apple.

À ce jour, les informations concernant les professionnels issues de la base de données de PagesJaunes sont mises à la disposition des utilisateurs de l'application mobile « Maps », de Siri et de Spotlight d'Apple. Elles le sont également à travers les technologies récentes ou en développement d'Apple, telles que l'Apple Watch.

Produits et services de Search Local

Les principaux produits de Search Local visent la création et la commercialisation de contenus et d'espaces publicitaires, le référencement et la mise à disposition d'espaces publicitaires pour les annonceurs locaux (laquelle est souvent désignée par le terme « Display »).

Ce segment inclut les activités de « pagesjaunes. fr » et « pagespro. com », Mappy et Ooreka.

PagesJaunes

SoLocal Group tire parti de la puissance de pagesjaunes. fr, son principal media, pour fournir à ses clients les produits de Search Local les plus performants.

Ces produits englobent un éventail de solutions qui permettent aux annonceurs d'être trouvés, analysés, puis finalement choisis et contactés par les consommateurs, quel que soit le support (ordinateur ou portable/tablette) :

- visibilité dans les réponses de référencement aux requêtes des utilisateurs, en fonction des critères mentionnés dans ces requêtes ;
- classement dans ces référencements ;
- contenu récent et approfondi pour mettre en évidence les spécificités de l'annonceur, ex. : les heures d'ouverture, les offres en cours, les spécialités, les domaines d'expertise, etc.
- solutions transactionnelles qui permettent au consommateur de s'engager plus avant, ex. : commande en ligne de repas, réservation de restaurant, prise de rendez-vous en ligne avec un médecin, etc.

Grâce à ses solutions de Search Local, le Groupe assure à ses clients une forte visibilité sur ses principaux media et sur ceux de ses partenaires. Ces solutions sont de plus en plus personnalisées par verticale client afin d'assurer une meilleure adéquation entre les attentes des utilisateurs et les exigences des clients.

En outre, SoLocal Group commercialise sur ses media des espaces publicitaires tels que des bannières, des pavés ou des bandeaux ('Display').

Enfin, le retour sur investissement (RSI) que nous générons pour nos clients étant une priorité, le Groupe met à disposition de ses clients et prospects le « Business Center ». Cet outil extranet leur permet de suivre les audiences générées sur leurs contenus (affichages, clics et contacts), par support utilisateur (fixe ou mobile) et par origine (media en propre et media partenaires).

Ooreka (nouveau nom de ComprendreChoisir)

Le site Ooreka est produit par Fine Media (société constituée en 2007 et acquise par SoLocal Group en 2011). Ooreka apporte des réponses d'experts aux questions qui préoccupent les Français dans leur quotidien sur plus de 400 sujets répartis en cinq thèmes principaux : la maison/les tâches domestiques, l'argent/le droit, les consommateurs/infos pratiques, la santé/la beauté et les affaires.

Ooreka occupe la 115^e place parmi les sites Internet les plus visités en France sur la période de janvier à mai 2016 (selon Médiamétrie/Nielsen), avec plus de cinq millions de visiteurs uniques.

A noter que le changement de marque, intervenu au second semestre 2015, a impacté défavorablement le classement de Ooreka sur les premiers mois de l'année 2016. Un redressement s'est opéré depuis plusieurs mois.

Ooreka capitalise sur la richesse et l'unicité des contenus qu'il crée pour mettre en visibilité de la manière la plus pertinente ses clients.

Mappy

Mappy, acquise par SoLocal en 2004, propose des services géographiques (cartes, planificateurs de voyage, représentations géographiques, recherches locales et navigation sur GPS) sur Internet fixe et mobile en France et en Belgique. Son site Internet, « mappy.com », a recensé plus de onze millions de visiteurs uniques sur la période de janvier à mai 2016 (selon Médiamétrie/Net Ratings), se plaçant ainsi au 37^e rang des sites Internet les plus visités en France. Mappy acquiert des données géographiques brutes auprès de tiers, les restructure, les agrège et les enrichit, puis les intègre dans sa propre plate-forme technique. Mappy propose des services pratiques liés au voyage, comme l'affichage de cartes enrichies d'informations, de même que des services de calcul d'itinéraire de voyage en voiture, à pied ou en transports en commun, ainsi que des réservations d'hôtel et de restaurant.

Le MappyGPS Free est un système de navigation pouvant être téléchargé gratuitement qui propose également une fonctionnalité de recherche d'entreprise à l'aide de la « Carte de visite » de Mappy et intègre l'ensemble des bases de données de PagesJaunes et de PagesBlanches. Cette application propose une interface qui facilite la recherche d'un commerçant ou d'un parking voisin et suggère un itinéraire pour s'y rendre. L'application peut également être réglée en mode « piéton ». Elle a été téléchargée près de sept millions de fois à fin juin 2016.

6.1.1.2 Marketing Digital

Cette activité a généré un chiffre d'affaires au premier semestre 2016 de 78 millions d'euros (soit environ 25 % du chiffre d'affaires Internet total), en croissance de 8 % par rapport au premier semestre 2015. Les solutions de

Marketing Digital de SoLocal Group permettent à toutes les entreprises, des microentreprises aux plus grandes enseignes, de développer leur présence sur Internet au-delà des media propres du Groupe et ceux de ses partenaires. Cette activité à fort potentiel et en croissance rapide poursuit son développement autour de trois gammes de produits :

- i) les sites Internet et contenus,
- ii) le programmatique local,
- iii) les services transactionnels.

Sites Internet et contenus

Le Groupe occupe le premier rang en France et incarne l'un des chefs de file européens dans la création, l'hébergement, la gestion et le référencement de sites Internet (avec pagesjaunes.fr, les partenaires affiliés et les moteurs de recherche). A fin juin 2016, le Groupe gère environ 380 000 sites en France et à l'étranger. Les sites développés par SoLocal Group sont conçus pour s'adapter à tous les supports fixe et mobile, ce qui signifie que leur aspect et leur ergonomie sont compatibles avec la navigation sur ordinateur comme sur mobile/tablette.

Le Groupe propose aux professionnels un service clé en main complet de création, d'hébergement et de référencement de sites Internet leur permettant de mettre en avant leurs activités sur un site Internet. Cette gamme d'offres prolonge la relation qu'elle entretient avec ses clients, et contribue ainsi à renforcer leur fidélité.

Au cours des cinq dernières années, SoLocal Group a élargi sa gamme de sites avec le « Pack Visibilité Internet » (« PVI ») et le « Site Présence », un produit d'entrée de gamme commercialisé sous forme d'abonnement de 12 ou de 24 mois. Depuis la mi-2014, le PVI est remplacé progressivement par « Sites Visibilité Internet » (« SVI »), un nouveau modèle de site verticalisé présentant une plus grande convivialité et une nouvelle conception adaptées à chaque secteur d'activité client. En 2015, le Groupe a lancé une offre de site de prestige, appelée « Site Privilège », qui propose un produit et un service haut de gamme (webmaster dédié, personnalisation de la conception...).

La gamme d'offres « Sites » assure aux annonceurs qui souscrivent à ce service une visibilité accrue sur les media, les moteurs de recherche et les sites fixes et mobiles des partenaires du Groupe. Ces sites sont optimisés pour être très facilement accessibles par le biais de pagesjaunes.fr, mais aussi par l'intermédiaire des divers moteurs de recherche du marché.

Par ailleurs, Leadformance, filiale à 100 % de SoLocal Group depuis juin 2014, propose aux professionnels des minisites entièrement personnalisés pour chacun de leurs magasins. Cette société, leader en France de la localisation sur Internet des points de vente physiques et des produits qui y sont disponibles en déstockage, a développé à cet effet une plate-forme de type SaaS appelée BRIDGE. Ce dispositif permet aux internautes d'accéder facilement à toutes les informations qui leur sont nécessaires pour se rendre aux points de vente des clients (horaires, services, produits, etc.), de télécharger des coupons de réduction et contacter directement les commerçants.

Outre PagesJaunes et Leadformance, notre offre de création de sites Internet a été étendue à d'autres marques du Groupe en France et à l'étranger, dont certaines sont spécialisées et proposent des services à valeur ajoutée, comme :

- la création de sites spécialisés liés au secteur immobilier (A Vendre A Louer), grands comptes et réseaux, la création de sites avec visites garanties («Site Connect» de PJMS), des offres dédiées (restaurants et professionnels de la santé) ;
- la création de sites à l'étranger « Solucion Web », le référencement payant et naturel et la création de vidéos en Espagne (QDQ Media) et
- la création de pages de fans sur Facebook, proposée aux professionnels pour élargir leur audience sur les réseaux sociaux.

QDQ Media

QDQ Media, filiale à 100 % de SoLocal Group, est l'une des premières agences web en Espagne avec plus de 20 000 clients à fin juin 2016. La société offre à ses annonceurs une vaste gamme de produits publicitaires en ligne et de nombreux services digitaux qui améliorent leur visibilité sur Internet et leur permet de gérer leur présence sur les réseaux sociaux (tels que Facebook, les blogues, etc.).

Le portefeuille de produits de QDQ Media comprend principalement la création ainsi que la gestion de sites Internet et de campagnes AdWords. En outre, il tire de plus en plus parti des solutions de SoLocal Group liées au programmation local. QDQ Media est en mesure de servir les petites, moyennes et grandes entreprises.

Commercialisation des solutions de SoLocal Group pour les annonceurs locaux

SoLocal Group a mis en place des partenariats avec les annuairistes et les agences digitales du monde entier, dans l'objectif de commercialiser ses solutions technologiques et son savoir-faire (création de sites web et de pages de fans, marketing digital et conseils en matière commerciale) pour les annonceurs locaux. Le premier partenariat a été engagé en 2012 par sa filiale PJMS avec local.ch, dans le but de proposer une solution de création et de gestion de sites Internet de PME et de microentreprises en Suisse.

Programmation local

SoLocal a développé au fil des années une base de données locale à la fois unique et puissante, grâce à des données exclusives sur les intentions d'achat qualifiées et géo-localisées des internautes qui visitent ses media.

Offre de ciblage

SoLocal développe des offres basées sur les données des media en propre (PagesJaunes, Mappy...). En particulier, depuis le mois d'octobre 2014, SoLocal commercialise « ADhesive », une nouvelle offre dont le lancement a été réussi. Ce produit s'appuie sur les recherches exprimées par les internautes sur les media du Groupe pour réexposer sur des media tiers ces mêmes internautes à des annonceurs pertinents. Cette offre présente un potentiel commercial considérable pour les diverses verticales clients en France quelque soit la taille des annonceurs. Le marché du programmation représente une solide opportunité de croissance pour SoLocal.

Campagne d'Adwords

Depuis 2013, grâce à ses partenariats avec Google et Bing, SoLocal renforce activement ses capacités liées à la création et à la gestion des campagnes de référencement payant sur les principaux moteurs de recherche. Son offre « Booster Site » représente actuellement le produit phare d'Adwords et permet à tous les annonceurs de générer du trafic vers leur site Internet, qu'il soit ou non géré par SoLocal.

En outre, SoLocal continue de renforcer sa position avec l'acquisition d'Effilab intervenue fin 2015. Celle-ci contribue à consolider le portefeuille de solutions d'Adwords de SoLocal Group grâce à une solide expertise en gestion des campagnes publicitaires. Certifiée et considérée comme une agence majeure spécialiste de Google Adwords™ et de Facebook Ads™, Effilab dessert déjà près de 200 grands clients en France et à l'étranger.

Services transactionnels

SoLocal Group propose également des services transactionnels qui permettent une mise en relation très engagée entre les utilisateurs et les annonceurs bénéficiant de ses services.

La plupart de ces services sont accessibles sur pagesjaunes.fr par le biais de l'entrée de l'annonceur figurant dans l'annuaire, à l'aide des « boutons d'action » (réservation, commande, etc.), ainsi que sur les sites Internet créés par PagesJaunes. Ces services donnent à l'utilisateur la possibilité de :

- prendre rendez-vous chez un professionnel en ligne (à l'aide de la technologie développée par ClicRDV) ou un médecin (PagesJaunesDoc) ;
- réserver une table dans un restaurant ; grâce au partenariat conclu en 2014 avec LaFourchette, il est désormais possible de directement effectuer une réservation dans un très grand nombre de restaurants à partir de pagesjaunes.fr et de bénéficier des éventuelles promotions proposées ;
- commander en ligne et se faire livrer à domicile des plats cuisinés, à la suite de l'acquisition récente de Chronorest qui est désormais pleinement intégrée à pagesjaunes.fr ;
- réserver un hôtel ; SoLocal Group a conclu une entente de partenariat avec Expedia en 2014 afin de développer ce service ;

Par ailleurs, les nouvelles solutions de Web-to-Store mettant à profit l'actif cartographique Mappy et la technologie *store locator* de Leadformance ont donné naissance à de nouvelles offres commercialisées auprès des professionnels, parmi lesquelles peuvent être citées :

- Mappy Shopping, qui permet aux commerçants de mettre en ligne leurs stocks de produits ;
- Vitrine Digitale, qui permet aux commerçants de publier en ligne les photos de leur magasin.

Récemment, SoLocal a articulé ses investissements et son développement dans les services transactionnels autour de deux axes principaux :

- Prise de rendez-vous médicaux avec PagesJaunes Doc. L'association de la très forte audience de SoLocal liée au secteur Santé & Public (plus de 400 millions de recherches par an), de sa puissante force de vente et de son savoir-faire technologique en matière de prise de rendez-vous en ligne met SoLocal en position de leader en France pour conquérir le potentiel de marché que représentent les 250 000 médecins exerçant en France ;
- Commande en ligne de repas avec PagesJaunes Resto. SoLocal Group a poursuivi en 2015 la démarche de changement de nom de Chronoresto en PagesJaunes Resto, afin de mieux tirer parti de la force de la marque et de l'audience de PagesJaunes dans le secteur de la restauration.

Enfin, SoLocal Group propose une vaste sélection de petites annonces immobilières par l'intermédiaire d'AVendreALouer. Créée en 1986 (et fusionnée dans PagesJaunes en 2013), AVendreALouer se spécialise dans les solutions de communication pour les agences immobilières et les professionnels de l'immobilier. « AvendreAlouer.fr », dont le nouveau site a été lancé en juin 2014, est l'un des principaux sites de petites annonces immobilières en France. Le Groupe propose à ses clients les solutions AvendreAlouer ainsi que des produits et services AnnoncesJaunes.

6.1.2 Imprimés & Vocal

Les activités Imprimés & Vocal ont généré au premier semestre 2016 un chiffre d'affaires de 83 millions d'euros, soit 21 % du chiffre d'affaires consolidé du Groupe. Ce segment comprend les activités du Groupe relatives à la publication, à la distribution et à la vente d'espaces publicitaires dans les annuaires imprimés (PagesJaunes, PagesBlanches), ainsi que d'autres activités du Groupe appelées « Vocal », y compris des services de renseignements téléphoniques et d'annuaire inversé.

Imprimés

L'édition de 2015 comprend 239 annuaires différents (dont 129 publications pour PagesJaunes, 93 publications pour PagesBlanches et 17 publications pour l'Annuaire). La parution de ces annuaires est échelonnée tout au long de l'année.

Suite à la vente de sa participation de 39 % dans Editus en septembre 2012 et à l'arrêt de l'activité relative aux annuaires imprimés en Espagne à la fin du mois de décembre 2012, ladite activité est exclusivement exercée en France depuis 2013.

Vocal

Le segment Vocal et autres activités comprend des activités propres à SoLocal Group, tels que les services de renseignements par téléphone et SMS (118 008) et l'annuaire inversé QuiDonc. Ce segment comprend également certaines activités de PJMS (anciennement Pages Jaunes Marketing Services), à savoir : le télémarketing, l'exploration des données (traitement de bases de données), la génération de fichiers, la gestion des prospects et des activités de marketing direct traditionnel (saisie d'entrées et expédition de publipostages).

6.2 Organisation commerciale : description des cinq verticales

En accord avec la stratégie du Groupe qui vise à un retour à la croissance et à l'offre de meilleurs services à ses clients, les produits de SoLocal (conçus par les équipes en charge des 'lignes de produits'), sont distribués par l'intermédiaire de six *business units* dont cinq verticales et opèrent sur le marché français (Commerce, Services, Habitat, BtoB, Santé & Public). Cela permet d'offrir à nos clients des solutions de communication au plus près de leurs besoins marketing.

Dans le cadre de notre transformation, nous avons procédé à une refonte de notre modèle commercial et de notre organisation afin de les adapter aux pratiques du secteur Internet, et ce dans le but de développer une expérience client fructueuse et de valoriser davantage la conquête de nouveaux marchés :

- nos conseillers en communication locale sont dorénavant spécialisés par *business unit*, avec chacun une zone

de prospection optimisée ;

- les contrats de VRP et la notion de portefeuille garanti de clients ont été abandonnés au profit d'une organisation alliant sécurisation des contrats pour les collaborateurs (statut cadre) et une gestion du temps axée sur le service et le retour sur investissement pour le client ;
- chaque *business unit* définit (en coordination avec les équipes en charge des 'lignes de produits') ses objectifs d'acquisition, de développement et de fidélisation de clients et peut les ajuster en fonction de l'évolution des enjeux ; ce système de gestion décentralisée permet ainsi une gouvernance en adéquation étroite avec les caractéristiques propres du marché concerné.

Chiffre d'affaires Internet réalisé au premier semestre 2016 pour chacune des six *business units*.

Revenus Internet (en millions d'euros)	S1 2015	S1 2016	Variation
Habitat	93	93	0 %
Commerce	66	62	-6 %
Santé & Public	36	37	+3 %
Services	62	62	-1 %
BtoB	57	55	-3 %
International	11	13	+10 %
REVENUS INTERNET	325	322	-1 %
Périmètre des activités poursuivies			

« International » désigne les activités de QDQ Media en Espagne.

Chaque *business unit* dispose d'un modèle de gouvernance propre, dont la composition est la suivante :

- un directeur général ;
- une direction commerciale incluant des directeurs des ventes régionaux, des responsables de vente, des responsables marketing régionaux et des commerciaux sur le terrain, ainsi que des télévendeurs clients et des télévendeurs prospects ;
- une direction marketing qui compte des responsables spécialisés couvrant chaque marché de la verticale ; et
- une direction des opérations avec des chargés de pilotage et des responsables projets.

Les informations financières et indicateurs de performance suivants par verticale concernent le périmètre des activités poursuivies.

SoLocal Habitat

SoLocal Habitat	S1 2015	S1 2016	Variation
Revenus Internet (en millions d'euros) ⁽¹⁾	93	93	0 %
Audience (en millions de recherches)	63	64	+2 %
Nombre de clients Internet (en milliers)	119	110	-7 %
Search Local ARPA ⁽²⁾	€ 636	€ 666	+5 %
Taux de pénétration Marketing Digital ⁽³⁾	24 %	25 %	1 pt

(1) France.

(2) *Average Revenue Per Advertiser* = Revenu moyen par annonceur.

(3) Pourcentage de clients "Search Local" possédant un produit "Marketing Digital".

Marché de la verticale Habitat

Le marché de la verticale Habitat inclut tous les professionnels de la construction, de la rénovation, de l'entretien et du dépannage d'urgence. Ce sont des artisans, des entreprises de construction de taille moyenne, des dépanneurs assurant les urgences, des vendeurs/installateurs d'équipements de la maison (cuisines, vérandas, piscines, etc.). Dans l'économie actuelle, ce secteur d'activité connaît des difficultés et est en baisse depuis plus de deux ans, le marché de la construction neuve étant le plus gravement touché. Toutefois, la vente de logements anciens rénovés a comptabilisé une légère croissance grâce aux subventions attribuées à l'efficacité énergétique. Une autre caractéristique du marché de l'habitat tient à ce que la publicité constitue une préoccupation majeure pour les artisans de ce secteur, dont plus de la moitié du chiffre d'affaires est réalisée

avec de nouveaux clients. C'est aussi un marché sur lequel l'imprimé conserve une part importante, même si les différents protagonistes se digitalisent progressivement.

Positionnement de la verticale Habitat

L'ambition de SoLocal Group est d'aider les professionnels de l'Habitat à développer leurs activités à travers la communication. Aussi, la verticale Habitat s'attache à :

- i) augmenter leur part de marché en proposant, par exemple, des offres sous la forme de solutions globales clés afin d'accroître la visibilité des clients en mettant en avant le marketing digital auprès de ses clients,
- ii) faire évoluer ses media vers de nouveaux modèles qui nécessitent des contributions, capitalisant par ce moyen sur le rôle de la recommandation des utilisateurs.

Sur le marché de l'habitat, le Groupe possède de réels avantages, tels que :

- i) une pénétration forte sur le marché ;
- ii) une expertise en matière de communication Internet sur les supports fixes et mobiles, qui est reconnue par les artisans ;
- iii) des media puissants, comme pagesjaunes. fr, Ooreka. fr (le premier site du secteur de l'habitat) et les annuaires imprimés, qui procurent à ses clients un grand volume de contacts ; et
- iv) une offre globale complète représentant le fruit des offres de nos sites Internet et de nos filiales (PJMS, etc.).

Concurrence

La position de SoLocal Group sur le marché de l'Habitat est challengée par les acteurs présents sur différents segments d'activité :

- des sociétés spécialistes du secteur des travaux, qui se sont positionnées sur la mise en relation des artisans et des particuliers : 123devis. com, choisirunartisan. fr, sefaireaider. com, etc ;
- des acteurs généralistes, qui font valoir des offres de Marketing Digital : Google, LeBonCoin (Schibsted group), Linkeo, Mediapost.

SoLocal Commerce

SoLocal Commerce	S1 2015	S1 2016	Variation
Revenus Internet (en millions d'euros) ⁽¹⁾	66	62	-6 %
Audience (en millions de recherches)	290	316	+9 %
Nombre de clients Internet (en milliers)	148	136	-8 %
Search Local ARPA ⁽²⁾	€ 350	€ 353	+1 %
Taux de pénétration Marketing Digital ⁽³⁾	16 %	17 %	1 pt

(1) France.

(2) *Average Revenue Per Advertiser* = Revenu moyen par annonceur.

(3) Pourcentage de clients "Search Local" possédant un produit "Marketing Digital".

Marché de la verticale Commerce

Le marché de la verticale Commerce comprend des établissements proposant des services dans les divers segments suivants :

- i) les commerçants présentant un potentiel transactionnel (restaurants, instituts de beauté, professionnels de l'hébergement),
- ii) les commerces de quartier, qui s'entendent des petits commerces de centre-ville, tels que les fleuristes, les cavistes, les teinturiers ou encore les épiciers, iii) les clubs de sports ainsi que les établissements culturels,
- (iii) les chaînes (supermarchés, boutiques de vêtements et magasins de bricolage).

Positionnement de la verticale Commerce

Au sein de la verticale Commerce, les différents segments poursuivent diverses stratégies de communication. La plupart des annonceurs investissent essentiellement en ligne pour promouvoir leur image et dans le marketing direct hors ligne (courriers publicitaires), certains établissements (surtout des restaurants et des professionnels de l'hébergement) ont mis au point des solutions transactionnelles (opérations, prises de rendez-vous en ligne et sites Internet), qui représentent déjà une part importante de la publicité globale sur ce marché.

Afin de répondre à la diversité des attentes et des besoins de ses clients, la verticale Commerce a élaboré une offre digitale globale, mais conserve une forte présence dans les annuaires imprimés et dans d'autres supports papier.

La verticale Commerce s'attache à :

- i) conquérir de nouveaux clients et territoires ;
- ii) augmenter la part de publicité de ses clients qu'elle fait paraître, en développant des media mobiles et en optimisant les media existants ; et
- iii) améliorer encore la personnalisation des services assurés afin de correspondre au mieux à la demande.

Sur ce marché, la verticale Commerce dispose des avantages notables suivants :

- i) un maillage local dense ;
- ii) PagesJaunes, laquelle constitue une marque particulièrement solide (un commerçant sur quatre fait de la publicité sur PagesJaunes) ;
- iii) une ample couverture des besoins en communication de ses clients grâce à une large gamme de media en ligne et hors ligne ; et
- iv) des offres hautement diversifiées, adaptées à ce marché et à ses divers secteurs, à savoir : des solutions transactionnelles, des imprimés, des recherches, Web-to-Store, etc.

Concurrence

La verticale Commerce fait face à différents concurrents sur son marché, y compris des *Pure Players* offrant des modèles de rupture (ex. : Yelp, JustEat et TripAdvisor, etc.). Dans le domaine de la réservation d'hôtels, SoLocal Group développe des solutions qui lui sont propres et a signé des accords de collaboration avec Expedia et Booking.

SoLocal Santé & Public

SoLocal Santé & Public	S1 2015	S1 2016	Variation
Revenus Internet (en millions d'euros) ⁽¹⁾	36	37	+4 %
Audience (en millions de recherches)	264	288	+9 %
Nombre de clients Internet (en milliers)	82	82	+1 %
Search Local ARPA ⁽²⁾	€ 373	€ 382	+2 %
Taux de pénétration Marketing Digital ⁽³⁾	10 %	12 %	2 pts

(1) France.

(2) *Average Revenue Per Advertiser* = Revenu moyen par annonceur.

(3) Pourcentage de clients "Search Local" possédant un produit "Marketing Digital".

Marché de la verticale Santé & Public

Le marché de la verticale Santé & Public concerne les établissements du secteur public, les professions libérales et les professionnels du secteur de la santé.

Ce marché se décompose principalement en quatre segments :

- le secteur public, à savoir : l'État et la protection sociale, les administrations locales (communes et villes, régions métropolitaines, conseils départementaux), les chambres de commerce (organismes consulaires), les associations professionnelles, etc.,
- l'enseignement, à savoir : les auto-écoles, les établissements de formation professionnelle, l'enseignement primaire, secondaire et supérieur, les services de cours particuliers, etc.,
- les professions libérales, à savoir : les avocats, les experts-comptables, les architectes, les commissaires aux comptes, les géomètres, les vétérinaires, etc.,
- les professionnels du secteur de la santé, à savoir : les professionnels de la santé dont les activités sont régies ou non par un ordre, les pharmacies, les établissements et les services de santé, etc.

Positionnement de la verticale Santé & Public

La verticale Santé & Public vise les secteurs qui font peu de publicité, notamment, dans certains cas, en raison

de restrictions réglementaires. Dans la mesure où ce marché opère une ouverture progressive à la publicité, SoLocal Group entend conquérir des parts de marché et en devenir l'un des chefs de file moyennant la vente de sites et la mise à disposition de solutions de prise de rendez-vous en ligne.

Malgré ce cadre réglementaire et budgétaire, le marché de la santé est soutenu par une forte demande imputable au vieillissement de la population, à un taux de natalité élevé, au renforcement de la prévention et du dépistage. Le marché public doit désormais tenir compte du fait que les usagers sont devenus des « consommateurs » de services publics qui nourrissent des attentes élevées sur le plan de la facilité d'accès en ligne à ces services.

La verticale Santé & Public s'attache à :

- i) optimiser les référencement et à accroître la visibilité sur les media en ligne, afin d'améliorer l'expérience des utilisateurs et de développer au maximum la fidélisation de l'audience (navigation/convivialité et contenus),
- ii) faciliter la gestion des opérations pour les clients, grâce à la prise de rendez-vous en ligne, à des services de secrétariat, etc.,
- iii) gérer le contrôle des patients, en particulier pour les professionnels de la santé, ce en assurant la continuité des soins de façon personnalisée, en réalisant des campagnes d'information, etc.,
- iv) développer la personnalisation des services assurés aux clients en mettant au point des solutions sur mesure pour les sites Internet,
- v) améliorer les services avec des outils de mesure de plus en plus diversifiés et élaborés.

Sur le marché Santé & Public, le Groupe dispose des avantages notables suivants :

- i) une force commerciale significative possédant une solide connaissance du marché local,
- ii) un media généraliste puissant, qui génère de fortes audiences sur ce secteur spécifique et
- iii) une offre adaptée à ce marché (y compris une ligne ouverte vingt-quatre heures sur vingt-quatre, la prise de rendez-vous en ligne, la conduite de campagnes de marketing relationnel). Le lancement de PagesJaunesDoc, solution spécialisée de prise de rendez-vous en ligne, en est le marqueur le plus notable.

Concurrence

La verticale Santé & Public fait face à une concurrence fragmentée en de multiples acteurs qui proposent des solutions de communication très différentes (marketing direct, presse spécialisée, prospectus publicitaires, etc.).

SoLocal Services

SoLocal Services	S1 2015	S1 2016	Variation
Revenus Internet (en millions d'euros) ⁽¹⁾	62	62	-1 %
Audience (en millions de recherches)	128	140	+10 %
Nombre de clients Internet (en milliers)	78	73	-7 %
Search Local ARPA ⁽²⁾	€ 616	€ 638	+4 %
Taux de pénétration Marketing Digital ⁽³⁾	24 %	24 %	0 pt

(1) France.

(2) *Average Revenue Per Advertiser* = Revenu moyen par annonceur.

(3) Pourcentage de clients "Search Local" possédant un produit "Marketing Digital".

Marché de la verticale Services

Le marché de la verticale Services se décompose en plusieurs segments, notamment :

- i) le commerce et l'entretien automobile/moto (concessionnaires, mécaniciens, contrôle technique, ateliers de carrosserie, centres auto et spécialistes),
- ii) les services aux particuliers (taxis, pompes funèbres, services à la personne, voyance),
- iii) l'immobilier (agents immobiliers, notaires, inspecteurs),
- iv) les banques et assurances (banques, mutuelles, compagnies d'assurance, courtiers).

Positionnement de la verticale Services

Sur ce marché, la maturité digitale est très inégale selon les secteurs. La verticale Services vise à renforcer l'accompagnement de nos clients dans leur transition vers le digital en leur proposant des plans de communication leur assurant un retour sur investissement en répondant au mieux à leurs besoins.

La verticale Services a pour vocation de proposer des services qui sont de plus en plus adaptés à ses différents segments et se concentre sur les principaux enjeux suivants :

- i) proposer des solutions media diversifiées,
- ii) poursuivre le développement du *Display*, un processus déjà amorcé par le lancement d'une offre au Coût pour Mille (CPM),
- iii) développer la personnalisation des services proposés aux clients en mettant au point des solutions sur mesure pour les sites Internet,
- iv) améliorer les services avec des outils de mesure de plus en plus diversifiés et élaborés.

Plus spécifiquement, sur le marché des annonces immobilières, SoLocal Group a fait l'acquisition au printemps 2011 de l'un des quatre chefs de file du domaine de la publicité par petites annonces immobilières (selon Médiamétrie Nielsen), à savoir : le site A Vendre A Louer. Cette acquisition a permis d'enrichir notre offre auprès de nos annonceurs du secteur immobilier et de renforcer notre position concurrentielle.

Sur ce marché, le groupe dispose des avantages notables suivants :

- i) une importante force de vente possédant une solide connaissance du marché local,
- ii) deux media puissants et dynamiques, à savoir : Pages Jaunes, media généraliste et A Vendre A Louer, media spécialisé qui représente l'un des leaders dans le domaine de la publicité par petites annonces immobilières (selon Médiamétrie Nielsen),
- iii) des offres adaptées à ce marché, comme le Pack Vitrine, qui propose des petites annonces immobilières sur Annonces Jaunes et A Vendre A Louer, la carte visibilité Internet (CVI) verticalisée, une nouvelle offre de sites plus conviviaux et efficaces sur le plan du référencement naturel, des offres de marketing direct à travers son entité PJMS, etc.

Concurrence

La verticale Services fait face à des concurrents établis de longue date :

- des acteurs spécialisés dans le secteur de l'immobilier, à savoir : SeLoger.com (groupe Axel Springer), Le Figaro (FigaroClassifieds), Logic Immo (Spir Communication), Refleximmo (S3G), De Particulier à Particulier, EntreParticuliers.com ;
- des acteurs spécialisés dans les secteurs de l'automobile, de la banque et de l'assurance, à savoir : La Centrale, les comparateurs de crédit et d'assurance ;
- des acteurs généralistes : leboncoin.fr (groupe Schibsted), ParuVendu, TopAnnonces (Spir Communication), les éditeurs de presse quotidienne régionale et nationale, Vivastreet, etc.

SoLocal BtoB

SoLocal BtoB	S1 2015	S1 2016	Variation
Revenus Internet (en millions d'euros) ⁽¹⁾	57	55	-3 %
Audience (en millions de recherches)	110	114	+3 %
Nombre de clients Internet (en milliers)	89	80	-10 %
Search Local ARPA ⁽²⁾	€527	€554	+5 %
Taux de pénétration Marketing Digital ⁽³⁾	18 %	19 %	1 pt

(1) France.

(2) *Average Revenue Per Advertiser* = Revenu moyen par annonceur.

(3) Pourcentage de clients "Search Local" possédant un produit "Marketing Digital".

Marché de la verticale BtoB

Le marché du BtoB comprend des annonceurs nationaux majeurs ainsi que 500 000 petites et moyennes

entreprises, qui prennent une part active à divers secteurs d'activité, y compris :

- les services aux entreprises, à savoir : les services de photocopie, de logistique, de secrétariat médical ; les coursiers, les centres d'appels, les instituts de sondages, etc.
- le commerce de gros, à savoir : les matériaux de construction, le mobilier de bureau, les emballages, les grossistes, etc.
- l'industrie, à savoir : les imprimeries, les enseignes, les locations de chariots élévateurs à fourche, les boucheries et les abattoirs, les prothésistes dentaires, etc.
- la construction et les travaux publics, à savoir : les travaux publics, le dépannage d'ascenseurs, le matériel de plomberie, les travaux de terrassement, les équipements de parkings, etc.
- l'agriculture, à savoir : les agriculteurs, les élevages, les producteurs céréaliers, les maraîchers bio, les éleveurs d'animaux, etc.
- l'artisanat, à savoir : les fabricants de meubles, les tapissiers-décorateurs, les stylistes, les costumiers, les menuisiers, les tailleurs, etc.

De par leur clientèle, ces activités rencontrent toutes les mêmes enjeux de communication. Néanmoins, la diversité des secteurs d'activité représentés exige de la part des équipes de SoLocal Group de disposer d'une connaissance approfondie de ces marchés afin de concevoir des actions de communication et de marketing dont les finalités peuvent diverger.

Positionnement de la verticale BtoB

SoLocal Group se positionne en tant qu'expert en mesure de répondre aux besoins de ses clients en matière de communication digitale.

La verticale B2B s'attache à :

- i) segmenter avec finesse les différentes activités de ce marché, afin de proposer des offres qui correspondent au mieux aux besoins de ses clients,
- ii) aider ses clients à passer au digital et à diversifier leurs ressources de communication en ligne,
- iii) procurer aux clients les meilleurs outils de communication disponibles à l'échelle locale et à démontrer à ces derniers la valeur et le retour sur investissement générés.

Sur ce marché des grands comptes, le groupe dispose des avantages notables suivants :

- i) des media et des référencement puissants et efficaces,
- ii) des solutions de marketing direct,
- iii) des solutions de sites efficaces qui tirent parti de la puissance de Pages Jaunes
- iv) une force de vente locale dédiée de premier plan.

Concurrence

Sur ce marché, SoLocal Group est confronté à la concurrence de sociétés spécialisées . Parmi ces concurrents, peuvent notamment être cités :

- *search* : Google, etc. ;
- annuairistes spécialisés : Companeo, Kompass, hellopro. fr, société. com, etc. ;
- media spécialisés : Infopro, Le Moniteur, Facilities, etc. ;
- salons professionnels et relations publiques : Reed expositions, Comeposium, etc. ;
- sites : Linkeo, etc. ;
- marketing direct et CRM : Mediapost, etc.

Verticale International

La verticale International désigne les activités de QDQ Media en Espagne.

9 RAPPORT D'ACTIVITÉ AU 30 JUIN 2016

Les renseignements figurant dans le chapitre 9 du document de référence restent, à la date de la présente actualisation du document de référence, exacts et sont complétés par les informations figurant ci-dessous.

Information

Les comptes sociaux et consolidés de SoLocal Group clos au 31 décembre 2015 n'ont pas été approuvés par l'assemblée générale en raison du report de sa tenue au second semestre 2016.

L'assemblée générale en date du 19 octobre prochain statuera sur l'approbation des comptes sociaux et consolidés de l'exercice 2015 et sur l'affectation du résultat de l'exercice. Il est proposé à l'assemblée générale (i) de constater que la perte de l'exercice s'élève à -1 785 324 772,73 euros, et (ii) de constater l'absence de bénéfice distribuable au titre de l'exercice clos le 31 décembre 2015 compte tenu du report à nouveau créditeur de 1 233 024 413,40 euros, et de décider d'affecter l'intégralité de la perte de l'exercice clos le 31 décembre 2015 au poste « report à nouveau », dont le montant après affectation serait débiteur de 552 300 359,33 euros.

Les projets de résolution soumis au vote de l'Assemblée générale figurent dans l'avis de convocation publié au Bulletin des Annonces Legales Obligatoires.

- 9.1 Présentation générale
- 9.2 Commentaires sur les résultats au 30 juin 2016
- 9.3 Données financières trimestrielles

9.1 Présentation générale

En tant que leader européen de la communication digitale locale, SoLocal Group remplit une mission d'intérêt général et à fort potentiel qui consiste à « révéler les savoir-faire locaux, partout et stimuler l'activité locale des entreprises ».

SoLocal Group a généré un chiffre d'affaires de 405 millions d'euros au premier semestre 2016 (périmètre des activités poursuivies excluant les entités cédées en 2015), ses activités Internet et Imprimés & Vocal représentant respectivement 79 % et 21 %. L'activité Internet est portée par les deux principales activités digitales que sont Search Local et Marketing Digital.

Internet

Au cours du premier semestre 2016, SoLocal Group a enregistré un chiffre d'affaires Internet de 322 millions d'euros, représentant 79 % du chiffre d'affaires du Groupe.

Les activités Internet de SoLocal Group s'articulent désormais autour de deux lignes produits :

o En premier lieu, nous offrons des services et des solutions digitales aux entreprises pour accroître leur visibilité et développer leurs contacts au niveau local : cette activité de Search Local enregistre au premier semestre 2016 un chiffre d'affaires de 243 millions d'euros grâce à une audience pérenne et très qualitative générée à travers nos propres marques (PagesJaunes, Mappy, Ooreka) et nos partenariats privilégiés (Google, Bing (Microsoft), Yahoo!, Apple et Facebook).

En second lieu, nous créons et mettons à disposition des internautes le meilleur contenu local et personnalisé sur les professionnels : cette activité de Marketing Digital représente au premier semestre 2016 un chiffre d'affaires de 78 millions d'euros. Ces technologies, très différenciantes, ont été créées au cours des cinq dernières années et connaissent une croissance rapide (+8 % au premier semestre 2016 par rapport au premier semestre 2015). Elles comprennent les sites & contenus, le programmation local et les services transactionnels. Nous avons innové sur ces gammes de produits en 2015, avec une montée en gamme de notre offre de sites Internet et de product & store locator, le lancement réussi de l'offre de ciblage ADhesive, qui tire parti de nos données sur les intentions d'achat local des internautes. Et nos services transactionnels ont été rebaptisés PagesJaunes Resto et PagesJaunes Doc, mettant à profit et renforçant la puissance du trafic généré sur PagesJaunes.

Imprimés & Vocal

Les activités Imprimés & Vocal ont généré 83 millions d'euros, soit -31 % du chiffre d'affaires consolidé du Groupe au premier semestre 2016. Ce segment comprend les activités du Groupe relatives à la publication, à la

distribution et à la vente d'espaces publicitaires dans les annuaires imprimés (PagesJaunes, PagesBlanches), ainsi que d'autres activités du Groupe appelées « Vocal », y compris des services de renseignements téléphoniques et d'annuaire inversé.

9.2 Commentaires sur les résultats au 30 juin 2016

Au cours de l'exercice 2015, le Groupe s'est désengagé de quatre activités non rentables et non en croissance (« activités désengagées ») :

- régie Internet display Horyzon Media ;
- media social local ZoomOn ;
- « daily deals » de Lookingo ;
- devis de travaux en ligne de Sotravo

Les comptes publiés par le Groupe au 30 juin 2016 se décomposent comme suit :

Consolidé, Activités poursuivies, Activités désengagées.

Montants en millions d'euros	Période close le 30 juin 2016				Période close le 30 juin 2015			
	Consolidé	Activités désengagées	Activités poursuivies		Consolidé	Activités désengagées	Activités poursuivies	
			Récurrent	Non récur.			Récurrent	Non récur.
Chiffre d'affaires	404,7	-	404,7	-	450,2	4,0	446,2	-
EBITDA récurrent	111,6	-	111,6	-	133,8	(5,0)	138,8	-
EBITDA	109,5	-	111,6	(2,0)	125,2	(11,3)	138,8	(2,3)
Résultat d'exploitation	80,7	-	82,8	(2,0)	102,0	(12,7)	116,9	(2,3)
Résultat avant impôt	43,9	-	45,9	(2,0)	59,1	(12,7)	74,1	(2,3)
Résultat de la période	25,2	-	26,5	(1,3)	34,0	(7,6)	43,0	(1,4)

Depuis 2015, SoLocal Group isole la dynamique des activités poursuivies de celle des activités dont il s'est désengagé. Les indicateurs de performance financière sont commentés sur le périmètre des activités poursuivies. L'EBITDA récurrent exclut les éléments non récurrents tels que les coûts de restructuration.

Compte de résultat consolidé des activités poursuivies au 30 juin 2016 et au 30 juin 2015

SoLocal Group	Activités poursuivies						variation récurrent 2016/2015
	Période close le 30 juin 2016			Période close le 30 juin 2015			
	Total	Récurrent	Non récurrent	Total	Récurrent	Non récurrent	
En millions d'euros							
Chiffre d'affaires	404,7	404,7	-	446,2	446,2	-	-9,3%
Charges externes nettes	(105,5)	(105,5)	-	(98,2)	(98,2)	-	7,4%
Frais de personnel	(187,6)	(187,6)	-	(209,2)	(209,2)	-	-10,3%
EBITDA récurrent	111,6	111,6	-	138,8	138,8	-	-19,6%
<i>en % du chiffre d'affaires</i>	<i>27,6%</i>	<i>27,6%</i>	-	<i>31,1%</i>	<i>31,1%</i>	-	
Eléments non récurrents	(2,0)	-	(2,0)	(2,3)	-	(2,3)	-
EBITDA	109,5	111,6	(2,0)	136,5	138,8	(2,3)	-19,6%
<i>en % du chiffre d'affaires</i>	<i>27,1%</i>	<i>27,6%</i>	-	<i>30,6%</i>	<i>31,1%</i>	-	
Dépréciations et amortissements	(28,8)	(28,8)	-	(21,8)	(21,8)	-	32,1%
Résultat d'exploitation	80,7	82,8	(2,0)	114,7	116,9	(2,3)	-29,2%
<i>en % du chiffre d'affaires</i>	<i>19,9%</i>	<i>20,5%</i>	-	<i>25,7%</i>	<i>26,2%</i>	-	
Produits financiers	0,7	0,7	-	1,0	1,0	-	-30,0%
Charges financières	(37,6)	(37,6)	-	(44,0)	(44,0)	-	-14,5%
Charges financières nettes	(36,9)	(36,9)	-	(42,9)	(42,9)	-	-14,0%
Quote-part de résultat des entreprises	-	-	-	0,1	0,1	-	-100,0%
Résultat avant impôt	43,9	45,9	(2,0)	71,9	74,1	(2,3)	-38,1%
Impôt sur les sociétés	(18,7)	(19,4)	0,7	(30,2)	(31,1)	0,9	-37,6%
Résultat de la période	25,2	26,5	(1,3)	41,6	43,0	(1,4)	-38,4%

Détail du chiffre d'affaires et de l'EBITDA consolidé des activités poursuivies, au 30 juin 2016 et au 30 juin 2015 :

SoLocal Group	Activités poursuivies		
	Période close le 30 juin 2016	Période close le 30 juin 2015	Variation 2016/2015
En millions d'euros			
Internet	321,7	325,2	-1,1%
Imprimés & Vocal	83,0	120,9	-31,3%
Chiffre d'affaires	404,7	446,2	-9,3%
<i>Chiffre d'affaires Internet en % du</i>	<i>79,5%</i>	<i>72,9%</i>	
Internet	89,5	99,0	-9,6%
Imprimés & Vocal	22,1	39,8	-44,5%
EBITDA récurrent	111,6	138,8	-19,6%
<i>en % du chiffre d'affaires</i>			
<i>Internet</i>	<i>27,8%</i>	<i>30,4%</i>	
<i>Imprimés & Vocal</i>	<i>26,6%</i>	<i>32,9%</i>	

9.2.1. Analyse du chiffre d'affaires et de l'EBITDA récurrent des activités poursuivies

Le chiffre d'affaires atteint 405 millions d'euros au premier semestre 2016, en baisse de -9% par rapport au premier semestre 2015 :

- Le chiffre d'affaires Internet de 322 millions d'euros au premier semestre 2016 (représentant 79% du chiffre d'affaires total) est en baisse de -1% par rapport au premier semestre 2015, la dynamique positive du Marketing Digital ne permettant pas de compenser totalement le déclin du parc clients Search Local (lié à la contrainte pesant sur les covenants bancaires) :

- o Croissance de l'audience : les visites Internet enregistrent une croissance de +9% au premier semestre 2016 par rapport au premier semestre 2015, dont une croissance de +27% pour l'audience mobile qui représente 42% de l'audience totale.
 - o ARPA Search Local : +3% au premier semestre 2016 par rapport au premier semestre 2015 de retour à la tendance historique.
 - o Parc clients : -6% au premier semestre 2016 par rapport au premier semestre 2015 toujours contraint en raison d'investissements moindres en conquête client à la télévente. La contraction du parc clients devrait se poursuivre à un rythme similaire du fait des contraintes actuelles pesant sur les investissements en conquête client.
 - o Chiffre d'affaires Marketing Digital : +8% au premier semestre 2016 par rapport au premier semestre 2015 grâce à une accélération du programme local. Cette tendance positive ne s'est pas reflétée au T2 2016 (baisse de -5% du CA du Marketing Digital) en raison de l'impact non récurrent au T2 2015 lié à la refonte des offres de sites Internet.
- Le Chiffre d'affaires Imprimés & Vocal enregistre une baisse de -31% sur la période, principalement impactée par le fort repli des PagesBlanches.

La dynamique des commandes au premier semestre 2016 est forte : les commandes Internet enregistrent une croissance de +10% au S1 2016 par rapport au S1 2015 et les commandes totales sont à nouveau en croissance.

L'EBITDA récurrent atteint 112 millions d'euros au premier semestre 2016, en baisse de -20% par rapport au premier semestre 2015, du fait principalement de la baisse de l'EBITDA Imprimés & Vocal.

Le taux de marge EBITDA / CA s'établit à 28% au premier semestre 2016, en baisse de -3 points par rapport au premier semestre 2015, en raison du repli du chiffre d'affaires (-9%), seulement partiellement compensé par une gestion disciplinée des coûts qui s'est traduite par une réduction marquée des frais de personnel (-10%), parallèlement à des investissements contraints sur la promotion de la marque.

9.2.2. Analyse du résultat d'exploitation des activités poursuivies

Le tableau suivant présente le résultat d'exploitation consolidé des activités poursuivies du Groupe au 30 juin 2015 et au 30 juin 2016 :

SoLocal Group	Activités poursuivies						
	Période close le 30 juin 2016			Période close le 30 juin 2015			variation récurrent 2016/2015
	Total	Récurrent	Non récurrent	Total	Récurrent	Non récurrent	
En millions d'euros							
EBITDA récurrent	111,6	111,6	-	138,8	138,8	-	-19,6%
Eléments non récurrents	(2,0)	-	(2,0)	(2,3)	-	(2,3)	-
EBITDA	109,5	111,6	(2,0)	136,5	138,8	(2,3)	-19,6%
Dépréciations et amortissements	(28,8)	(28,8)	-	(21,8)	(21,8)	-	32,1%
Résultat d'exploitation	80,7	82,8	(2,0)	114,7	116,9	(2,3)	-29,2%
<i>En % du chiffre d'affaires</i>	<i>19,9%</i>	<i>20,5%</i>	<i>-0,5%</i>	<i>25,7%</i>	<i>26,2%</i>	<i>-0,5%</i>	

Les dépréciations et amortissements du Groupe s'élèvent à -28,8 millions d'euros au 30 juin 2016 contre -21,8 millions d'euros au 30 juin 2015, soit une augmentation de +7,0 millions d'euros (+32,1%) en raison des investissements liés à la refonte des outils informatiques.

Le résultat d'exploitation récurrent du Groupe est en baisse de -29,2% par rapport au 30 juin 2015 à 82,8 millions d'euros. Cette baisse de -34,2 millions d'euros résulte pour -27,2 millions d'euros de la baisse de l'EBITDA récurrent et de l'augmentation des dotations aux amortissements pour 7,0 millions d'euros.

9.2.3. Analyse du résultat de la période des activités poursuivies

Le tableau suivant présente le résultat de la période des activités poursuivies du Groupe au 30 juin 2015 et au 30 juin 2016 :

SoLocal Group	Activités poursuivies						
	Période close le 30 juin 2016			Période close le 30 juin 2015			variation récurrent 2016/2015
	Total	Récurrent	Non récurrent	Total	Récurrent	Non récurrent	
En millions d'euros							
Résultat d'exploitation	80,7	82,8	(2,0)	114,7	116,9	(2,3)	-29,2%
Produits financiers	0,7	0,7	-	1,0	1,0	-	-30,0%
Charges financières	(37,6)	(37,6)	-	(44,0)	(44,0)	-	-14,5%
Charges financières nettes	(36,9)	(36,9)	-	(42,9)	(42,9)	-	-14,0%
Quote-part de résultat des entreprises	-	-	-	0,1	0,1	-	-100,0%
Résultat courant avant impôt	43,9	45,9	(2,0)	71,9	74,1	(2,3)	-38,1%
Impôt sur les sociétés	(18,7)	(19,4)	0,7	(30,2)	(31,1)	0,9	-37,6%
Résultat de la période	25,2	26,5	(1,3)	41,6	43,0	(1,4)	-38,4%

9.2.3.1. Résultat financier

Les charges financières nettes du Groupe représentent -36,9 millions d'euros au 30 juin 2016 en diminution de -14,0% principalement en raison de l'arrivée à maturité en septembre 2015 des instruments de couverture.

9.2.3.2. Résultat récurrent de la période

La charge d'impôt sur les sociétés s'établit à -19,4 millions d'euros au 30 juin 2016 en diminution de -37,6% par rapport au 30 juin 2015, en ligne avec le résultat avant impôt.

Le résultat récurrent s'élève à +26,5 millions d'euros au 30 juin 2016 en diminution de -38,4% par rapport au résultat récurrent des activités poursuivies au 30 juin 2015.

9.2.3.3. Résultat de la période des activités poursuivies

Le résultat net des activités désengagées est nul à compter du premier semestre 2016, le désengagement des activités Internet non en croissance et non rentables ayant été totalement achevé en 2015.

Le résultat net du Groupe atteint 25,2 millions d'euros au premier semestre 2016, soit une baisse de -39,4% par rapport au premier semestre 2015.

9.2.3.4. Présentation du résultat et des flux de trésorerie consolidés avec le détail des « Activités poursuivies » et des « Activités désengagées »

En millions d'euros	Période close le 30 juin 2016				Période close le 30 juin 2015			
	Consolidé	Activités désengagées	Activités poursuivies		Consolidé	Activités désengagées	Activités poursuivies	
			Récurrent	Non récur.			Récurrent	Non récur.
Chiffre d'affaires	404 723	-	404 723	-	450 197	4 040	446 157	-
Charges externes nettes	(105 494)	-	(105 494)	-	(103 667)	(5 448)	(98 220)	-
Frais de personnel	(187 641)	-	(187 641)	-	(212 755)	(3 591)	(209 163)	-
EBITDA récurrent	111 588	-	111 588	-	133 775	(4 999)	138 774	-
Eléments non récurrents	(2 048)	-	-	(2 048)	(8 571)	(6 306)	-	(2 265)
EBITDA	109 540	-	111 588	(2 048)	125 204	(11 305)	138 774	(2 265)
Dépréciations et amortissements	(28 823)	-	(28 823)	-	(23 248)	(1 407)	(21 841)	-
Résultat d'exploitation	80 717	-	82 765	(2 048)	101 957	(12 712)	116 934	(2 265)
Produits financiers	734	-	734	-	1 032	-	1 032	-
Charges financières	(37 585)	-	(37 585)	-	(43 953)	(2)	(43 951)	-
Charges financières nettes	(36 851)	-	(36 851)	-	(42 921)	(2)	(42 919)	-
Quote-part de résultat des entreprises associées	-	-	-	-	107	-	107	-
Résultat avant impôt	43 866	-	45 914	(2 048)	59 142	(12 714)	74 121	(2 265)
Impôt sur les sociétés	(18 684)	-	(19 389)	705	(25 146)	5 094	(31 101)	861
Taux d'impôt effectif hors MEE	-42,6%	-	-42,2%	-34,4%	-42,6%	-40,1%	-42,0%	-38,0%
Résultat de la période	25 182	-	26 525	(1 343)	33 996	(7 620)	43 021	(1 404)

En millions d'euros

	Période close le 30 juin 2016	Période close le 30 juin 2015	Variation
EBITDA récurrent	111,6	138,8	-19,6%
Eléments non monétaires inclus dans l'EBITDA	0,5	5,0	
Variation du besoin en fonds de roulement	(18,6)	(7,2)	-158,3%
Acquisitions d'immobilisations corporelles et incorporelles	(35,6)	(34,2)	-4,1%
Résultat financier (dé)encaissé	(18,5)	(42,5)	56,5%
Eléments non récurrents	(15,1)	(12,8)	-18,0%
Frais d'acquisition des titres de participation & d'actifs	-	-	-
Impôt sur les sociétés décaissé	10,5	(0,6)	1850,0%
Cash flow net des activités poursuivies	34,8	46,4	-25,0%
Cash flow net des activités désengagées	-	(3,8)	
Cash flow net	34,8	42,5	-18,1%
Augmentation (diminution) des emprunts	15,0	(19,9)	175,4%
Augmentation de capital nette de frais	-	2,6	
Autres	4,6	3,6	27,8%
Variation nette de trésorerie	54,3	28,8	88,5%
Trésorerie nette et équivalents de trésorerie à l'ouverture	53,3	43,6	22,2%
Trésorerie nette et équivalents de trésorerie à la clôture	107,7	72,3	49,0%

9.3 Données financières trimestrielles

Chiffre d'affaires par trimestre

En millions d'euros	T1 2015	T2 2015	T3 2015	T4 2015	T1 2016	T2 2016
Chiffre d'affaires Internet	157,9	167,3	151,8	163,2	157,1	164,6
Search local	126,3	126,4	118,7	124,9	117,6	125,8
<i>Nombre de visites (en M)</i>	555	553	568	560	595	611
<i>ARPA¹ (en €)</i>	234	237	226	243	232	253
<i>Nombre de clients (en K)</i>	539	534	525	515	506	496
Marketing digital	31,6	40,9	33,1	38,3	39,6	38,7
<i>Taux de pénétration (en nombre de clients)²</i>	22%	22%	22%	22%	23%	23%
Chiffre d'affaires Imprimés & Vocal	49,0	72,0	60,5	51,0	32,8	50,2
Chiffre d'affaires des activités poursuivies	206,9	239,3	212,3	214,2	190,0	214,8
Chiffre d'affaires des activités désengagées	2,4	1,7	0,9	0,3	-	-
Chiffre d'affaires consolidé	209,2	241,0	213,2	214,6	190,0	214,8

¹Average Revenue Per Advertiser : Revenu publicitaire moyen par client

²Pourcentage des clients Internet possédant un produit « Marketing digital »

EBITDA récurrent par trimestre¹

En millions d'euros	T1 2015	T2 2015	T3 2015	T4 2015	T1 2016	T2 2016
EBITDA Internet récurrent	42,8	56,2	56,3	43,8	43,0	46,5
<i>EBITDA / CA</i>	27%	34%	37%	27%	27%	28%
EBITDA Imprimés & Vocal récurrent	14,0	25,8	22,0	9,5	8,5	13,6
<i>EBITDA / CA</i>	29%	36%	36%	19%	26%	27%
EBITDA récurrent des activités poursuivies	56,8	82,0	78,3	53,3	51,5	60,0
<i>EBITDA / CA</i>	27%	34%	37%	25%	27%	28%
EBITDA récurrent des activités désengagées	(2,6)	(2,4)	(2,8)	(1,7)	-	-
EBITDA récurrent consolidé	54,2	79,6	75,5	51,6	51,5	60,0
<i>EBITDA / CA</i>	26%	33%	35%	24%	27%	28%

¹ L'EBITDA récurrent a été ajusté à la marge en ce qui concerne la ventilation des EBITDA Internet et Imprimés & Vocal par trimestre sur 2015 par rapport à la publication des informations financières consolidées au 31 décembre 2015 pour avoir des indicateurs établis sur des méthodes comparables

Compte de résultat par trimestre

En millions d'euros	T1 2015	T2 2015	T3 2015	T4 2015	T1 2016	T2 2016
Chiffre d'affaires	206,9	239,3	212,2	214,2	190,0	214,8
Charges externes nettes	(47,6)	(50,6)	(51,0)	(59,0)	(50,5)	(55,0)
Frais de personnel	(102,5)	(106,7)	(83,0)	(101,9)	(87,9)	(99,7)
EBITDA récurrent	56,8	82,0	78,3	53,3	51,5	60,0
Eléments non récurrents	(0,4)	(1,8)	(1,8)	(45,0)	(0,3)	(1,7)
EBITDA	56,4	80,1	76,5	8,3	51,2	58,3
Dépréciations et amortissements	(11,4)	(10,4)	(13,0)	(17,3)	(14,1)	(14,7)
Résultat d'exploitation	44,9	69,7	63,4	(9,0)	37,1	43,6
Charges financières nettes	(22,1)	(20,9)	(21,2)	(19,5)	(18,2)	(18,6)
Quote-part de résultat des entreprises associées	0,1	-	-	-	-	-
Résultat avant impôt	23,0	48,9	42,3	(28,6)	18,9	25,0
Impôt sur les sociétés	(7,9)	(22,4)	(19,9)	7,1	(7,5)	(11,2)
<i>Taux d'imposition</i>	<i>34,2%</i>	<i>45,8%</i>	<i>47,0%</i>	<i>24,7%</i>	<i>39,4%</i>	<i>45,0%</i>
Résultat des activités poursuivies	15,1	26,5	22,4	(21,5)	11,4	13,7
Résultat des activités désengagées	(2,7)	(4,9)	(5,5)	(2,8)	-	-
Résultat net	12,4	21,6	16,9	(24,2)	11,4	13,7

Tableau des flux de trésorerie par trimestre

En millions d'euros	T1 2015	T2 2015	T3 2015	T4 2015	T1 2016	T2 2016
EBITDA récurrent	56,8	82,0	78,3	53,3	51,5	60,0
Eléments non monétaires inclus dans l'EBITDA	2,9	1,9	4,5	0,5	(0,9)	0,8
Variation du besoin en fonds de roulement	(4,5)	(2,8)	(24,4)	21,1	(9,0)	(9,6)
Acquisitions d'immobilisations corporelles et incorporelles	(15,9)	(18,3)	(18,6)	(22,8)	(18,9)	(16,7)
Résultat financier (dé)encaissé	(12,4)	(30,1)	(12,8)	(24,2)	(2,6)	(15,9)
Eléments non récurrents	(5,1)	(7,8)	(7,2)	(7,8)	(3,1)	(11,6)
Frais d'acquisition des titres de participation & d'actifs	-	-	-	-	-	-
Impôt sur les sociétés décaissé	0,1	(0,7)	(7,9)	(11,3)	0,3	10,2
Cash flow net des activités poursuivies	21,9	24,2	11,8	8,8	17,5	17,2
Cash flow net des activités désengagées	(1,2)	(1,7)	(2,5)	(3,1)	-	-
Cash flow net	20,7	22,5	9,3	5,7	17,5	17,2
Augmentation (diminution) des emprunts	(18,6)	(1,3)	(10,4)	(3,5)	12,0	3,0
Augmentation de capital nette de frais	-	2,6	-	(0,1)	-	-
Autres	(3,7)	6,6	(2,1)	(17,9)	(1,2)	5,9
Variation nette de trésorerie	(1,6)	30,3	(3,2)	(15,8)	28,3	26,1
Trésorerie nette et équivalents de trésorerie à l'ouverture	43,6	42,0	72,3	69,2	53,3	81,6
Trésorerie nette et équivalents de trésorerie à la clôture	42,0	72,3	69,2	53,3	81,6	107,7

10 TRÉSORERIE

Les renseignements figurant dans le chapitre 10 du document de référence restent, à la date de la présente actualisation du document de référence, exacts et sont complétés par les informations figurant ci-dessous.

10.1 Liquidités, ressources en capital et dépenses d'investissement consolidées

Le tableau suivant présente les flux de trésorerie des activités poursuivies du Groupe au 30 juin 2015 et au 30 juin 2016 :

SoLocal Group En millions d'euros	Activités poursuivies		
	Période close le 30 juin 2016	Période close le 30 juin 2015	Variation 2016/2015
Flux nets de trésorerie générés par l'activité	70,4	80,6	(10,2)
Flux nets de trésorerie affectés aux opérations d'investissement	(30,9)	(28,0)	(2,9)
Flux nets de trésorerie affectés aux opérations de financement	14,9	(20,0)	34,9
Incidence des variations des taux de change sur les disponibilités	(0,1)	0,0	(0,1)
Variation nette de trésorerie et équivalents de trésorerie	54,3	32,6	21,7

Les flux nets de trésorerie générés par l'activité s'élèvent à 70,4 millions d'euros au 30 juin 2016 contre 80,6 millions d'euros au 30 juin 2015, soit une baisse de -10,2 millions d'euros avec principalement :

- un EBITDA récurrent des activités poursuivies de 111,6 millions d'euros au 30 juin 2016, en baisse de -27,2 millions d'euros par rapport au 30 juin 2015,
- une augmentation de 2,3 millions d'euros des éléments non récurrents (dont frais de restructuration),
- une augmentation du besoin en fonds de roulement de 18,6 millions d'euros au 30 juin 2016 contre une hausse de 7,2 millions d'euros au 30 juin 2015, soit une variation défavorable de 11,3 millions d'euros entre les deux périodes, principalement lié au changement de règles de décaissement des charges sociales et de la baisse du niveau global d'activité,
- un décaissement net de 19,2 millions d'euros au titre des intérêts financiers au 30 juin 2016 contre 42,7 millions d'euros au 30 juin 2015, soit une variation favorable de 23,5 millions d'euros entre les deux périodes en partie liée à un décalage du paiement des intérêts au 3ème trimestre 2016 et l'arrivée à maturité fin 2015 des instruments de couverture,
- un encaissement net de 10,5 millions d'euros qui s'explique par le remboursement de la créance d'impôt enregistrée au 31 décembre 2015 sous déduction des acomptes versés contre un décaissement net de 0,6 million d'euros au 30 juin 2015.

Les flux nets de trésorerie affectés aux opérations d'investissement représentent un décaissement de 30,9 millions d'euros au 30 juin 2016, en hausse par rapport au décaissement de 28,0 millions d'euros constaté au 30 juin 2015, avec principalement :

- 35,6 millions d'euros au titre des acquisitions d'immobilisations corporelles et incorporelles au 30 juin 2016 contre 34,2 millions d'euros au 30 juin 2015,
- 4,1 millions d'euros versés au titre du dépôt de garantie des locaux CityLights à Boulogne,

- 9,0 millions d'euros au titre de la restitution du cash collatéral versés en 2014 en garantie de deux contrats de bail commercial en l'état futur d'achèvement.

Les flux nets de trésorerie affectés aux opérations de financement représentent un encaissement de 14,9 millions d'euros au 30 juin 2016 contre un décaissement 20,0 millions d'euros au 30 juin 2015 soit une variation de 34,9 millions d'euros avec principalement :

- le tirage de la ligne de crédit revolving pour 43,8 millions d'euros au 30 juin 2016 contre un remboursement de cette même ligne pour 20,0 millions d'euros au 30 juin 2015,
- le remboursement contractuel de l'excess cash flow de la tranche A7 de l'emprunt bancaire pour un montant de 15,2 millions d'euros,
- le remboursement d'un autre emprunt pour un montant de 1,7 million d'euros,
- le traitement en minoration de la dette (et non plus en équivalent de trésorerie) du rachat d'une partie de l'emprunt obligataire pour un montant de 12,2 millions d'euros opéré en 2015.

Le tableau suivant présente l'évolution de la trésorerie du Groupe consolidé au 30 juin 2016, au 31 décembre 2015, et au 30 juin 2015 :

SoLocal Group (Consolidé)	Période close le 30 juin	Exercice clos le 31 décembre	Période close le 30 juin
En millions d'euros	2016	2015	2015
Intérêts courus non échus	0,0	0,1	0,0
Trésorerie et équivalents de trésorerie	111,5	53,6	75,1
Trésorerie brute	111,5	53,7	75,2
Découverts bancaires	(3,8)	(0,4)	(2,8)
Trésorerie nette	107,7	53,3	72,3
Emprunts bancaires	783,6	800,5	811,1
Emprunt obligataire	337,8	350,0	350,0
Ligne de crédit revolving	43,8	-	-
Frais d'émission d'emprunts	(14,5)	(18,4)	(22,2)
Dettes de crédit-bail	0,7	0,7	0,9
Juste valeur des instruments de couverture	-	-	3,1
Compléments de prix	1,9	2,8	1,0
Intérêts courus non échus	17,6	4,1	4,8
Autres dettes financières	5,0	4,2	4,8
Endettement financier brut	1 176,0	1 143,9	1 153,5
<i>dont courant</i>	<i>1 173,4</i>	<i>25,6</i>	<i>25,0</i>
<i>dont non courant</i>	<i>2,6</i>	<i>1 118,3</i>	<i>1 128,5</i>
Endettement net	1 068,4	1 090,5	1 081,1
Endettement net, hors juste valeur des instruments de couverture de taux et hors frais d'émission d'emprunts	1 082,9	1 108,9	1 100,2

La dette nette du Groupe est en baisse de 12,7 millions d'euros par rapport au 30 juin 2015 et en baisse de 22,1 millions d'euros par rapport au 31 décembre 2015. Elle s'élève à 1 068,4 millions d'euros au 30 juin 2016 contre 1 090,5 millions d'euros au 31 décembre 2015 et 1 081,1 millions d'euros au 30 juin 2015.

Au 30 juin 2016, elle est principalement composée :

- d'un emprunt bancaire tranche A7, d'un montant total de 783,6 millions d'euros la maturité finale est mars 2018 (ou mars 2020 sur option),
- d'une ligne de crédit revolving intégralement tirée au 30 juin 2016 pour 43,8 millions d'euros,
- d'un emprunt obligataire, d'un montant total de 337,8 millions d'euros, à taux fixe 8,875%, remboursable en juin 2018,

Hors frais d'émission d'emprunts, soit 14,5 millions d'euros, la dette nette s'élève à 1 082,9 millions d'euros au 30 juin 2016.

10.2 Risques et incertitudes relatifs au second semestre 2016

Le Groupe a procédé à une revue des risques qui pourraient avoir un effet défavorable significatif sur son activité, sa situation financière ou ses résultats (ou sur sa capacité à réaliser ses objectifs) :

- Les activités opérationnelles et la stratégie du groupe : l'adaptation du Groupe aux technologies du numérique et aux évolutions du marché, la difficulté à faire face à la concurrence, la sensibilité à la conjoncture économique, l'augmentation du prix du papier ou du coût d'autres facteurs de production, le risque d'appauvrissement des contenus, les dommages subis par les systèmes d'information, la fluctuation des résultats trimestriels du Groupe, l'effet des investissements ou désinvestissements, l'incapacité à respecter ses covenants bancaires et effets d'un refinancement éventuel de la dette, pourraient avoir un impact négatif significatif sur les activités, la situation financière ou les résultats du Groupe.

La Société a indiqué préparer un plan de réduction drastique de sa dette. L'absence de réalisation de ce plan pourrait obérer la capacité de la Société à retrouver des fondamentaux solides, mettre en œuvre sa stratégie et renouer avec la croissance.

- Les aspects juridiques : la survenance de procédures d'arbitrages ou de procès importants, l'incertitude ou le durcissement des réglementations applicables, en particulier l'application de restrictions au droit du Groupe de collecter des données personnelles, pourraient avoir un effet significativement défavorable sur l'activité du Groupe, ses résultats, sa situation financière ou sa capacité à réaliser ses objectifs.
- Risques de marché : compte tenu de sa structure financière, le Groupe est exposé au risque de taux d'intérêt, au risque de liquidité et au risque de crédit. La Société a indiqué préparer un plan de réduction drastique de sa dette. L'absence de réalisation de ce plan pourrait obérer la capacité de la Société à retrouver des fondamentaux solides, mettre en œuvre sa stratégie et renouer avec la croissance.

- **Continuité d'exploitation**

Le risque sur la continuité d'exploitation est détaillé dans la note 2 des comptes consolidés.

Comme annoncé le 1er août 2016, la Société n'a pas respecté le covenant de levier financier au 30 juin 2016. Ceci confère aux créanciers statuant à la majorité des deux tiers (hors Tranche de Dette C1) la faculté de prononcer à tout moment (sous réserve des dispositions impératives du Code de commerce) l'exigibilité immédiate de l'intégralité de la dette financière de SoLocal Group soit 1,164Md€ (au 30 juin 2016, hors auto-détention).

La Société n'a pas respecté le covenant bancaire sur le levier financier au 30 septembre 2016. Ceci emporte les mêmes conséquences que le non-respect du covenant bancaire sur le levier financier au 30 juin 2016.

Dans le cadre du plan de restructuration il est prévu que les créanciers votant favorablement au plan renoncent à leur demandes à l'égard de la Société en raison du non-respect des covenants. Ainsi, le plan de restructuration financière étant adopté par les créanciers le 12 octobre 2016, l'adoption par les actionnaires et le Tribunal de Commerce de Nanterre rendrait sans objet ce non-respect de covenant.

Au cas où les mesures de restructuration envisagées n'aboutiraient pas in fine, SoLocal Group pourrait ne plus être en mesure de réaliser ses actifs et de s'acquitter de ses dettes dans le cadre normal de son activité.

10.3 Evènements postérieurs à l'arrêté du 30 juin 2016

Se reporter à la note 16 aux comptes consolidés semestriels condensés figurant au paragraphe 20.1 de la présente actualisation du document de référence, ainsi qu'au paragraphe 10.2 « Continuité d'exploitation », et aux chapitres 12 « Informations sur les tendances », 14 « Organes d'administration et de direction » et 18 « Principaux actionnaires » .

12 INFORMATIONS SUR LES TENDANCES

Depuis 2013, SoLocal Group a accéléré sa transformation digitale afin de développer de nouvelles activités Internet et de prendre une avance particulièrement décisive sur le marché de la communication digitale à destination des entreprises locales. Le Groupe est aujourd'hui devenu le 5^{ème} Groupe Internet en France en matière d'audiences avec près de 6 internautes sur 10 visitant chaque mois ses media phares : PagesJaunes, Mappy, Ooreka et A Vendre A Louer. SoLocal Group est également le leader en Europe de la création de sites web d'entreprises et de la Big Data locale.

Cette transformation a conduit l'entreprise à réorganiser totalement son approche commerciale avec la mise en place de business units spécialisées, au service de la communication locale digitale de plus de 500 000 PME françaises. En outre, le Groupe a noué des partenariats de grande ampleur avec les principaux acteurs de l'Internet, tels que Google, Apple ou Bing (Microsoft), qui renforcent la mise en avant auprès des internautes des contenus de SoLocal Group et notamment ceux de ses clients.

Après une phase de refondation en profondeur, les activités Internet représentent aujourd'hui près de 80% des revenus du Groupe et constituent une base solide pour lancer un nouveau plan stratégique qui permettra à SoLocal d'entrer dans une nouvelle étape de son histoire marquée par une croissance Internet soutenue et pérenne. Ce plan, « Conquérir 2018 », vise à atteindre en 2018 une croissance annuelle du chiffre d'affaires Internet proche de 10% et un taux de marge EBITDA/CA durablement compris entre 28% et 30%.

Cependant, dans un marché très fortement concurrentiel, qui requiert une capacité d'investissement et d'adaptation permanente, SoLocal Group se distingue par la persistance d'une dette résiduelle de 1,164 Md€, issue de l'opération de LBO de 2006, qui contraint lourdement ses choix et ses investissements opérationnels et stratégiques.

Ce niveau d'endettement, et les contraintes opérationnelles qui l'accompagnent à travers les covenants bancaires auxquels est soumise l'entreprise, placent le Groupe dans une situation de sous-investissement permanent. Or cette situation n'est pas soutenable au regard du rythme accru de décroissance des activités d'annuaires imprimés du Groupe et de l'évolution rapide de ses nouvelles activités numériques.

Dans cette perspective, après avoir exploré l'ensemble des scénarios et mené plusieurs mois de discussions avec les diverses parties prenantes sous l'égide d'un mandataire ad hoc, le Groupe a proposé un projet de restructuration financière qui permettrait de réduire sa dette de 764M€ (soit une réduction des deux tiers de sa dette actuelle), à un niveau résiduel de 400M€. Cette réduction permettrait au Groupe d'atteindre un niveau d'endettement en ligne avec des sociétés comparables et d'investir dans sa croissance Internet.

Suite aux discussions conduites sous l'égide de Maître Abitbol puis de Maître Bourbouloux, SoLocal Group a présenté un projet de restructuration financière visant à réduire sa dette des deux tiers. Les termes ont été soumis à ses créanciers à l'occasion du comité des créanciers qui s'est tenu le 12 octobre 2016 et qui a approuvé le plan, et seront par ailleurs soumis à l'ensemble de ses actionnaires à l'occasion de l'assemblée générale des actionnaires de la Société devant se tenir le 19 octobre 2016 sur première convocation.

La réalisation des opérations prévues par ce plan permettrait à SoLocal Group de renforcer ses fonds propres et de retrouver un niveau de dette compatible avec son profil digital. Grâce à un niveau de dette réduit, ce plan permettrait la mise en œuvre du plan « Conquérir 2018 ».

Le plan de restructuration financière a été soumis au vote des créanciers le 12 octobre 2016 qui a voté favorablement à la restructuration, et sera soumis à celui des actionnaires le 19 octobre 2016, puis à l'approbation du Tribunal de Commerce de Nanterre.

Il est rappelé que les négociations avec les créanciers qui avaient signé un accord de principe le 1^{er} août 2016, n'ont pas totalement abouti, en particulier sur les termes de la dette et sur la gouvernance.

Des discussions ont eu lieu entre les différentes parties prenantes pour améliorer la position des actionnaires par rapport au plan présenté le 1^{er} août 2016. Ainsi, le Conseil d'administration a proposé, en lieu et place d'une attribution aux actionnaires de bons de souscription d'actions (BSA) à un prix d'exercice de 1,5€, une attribution aux actionnaires d'actions gratuites, à raison d'une action gratuite par action détenue. Ces dispositions permettraient notamment de porter le taux minimal de détention du capital par les actionnaires à 11,9%1 contre 6,3% dans le projet initial.

Renforcement des fonds propres

La restructuration financière comprendrait un volet de renforcement des fonds propres dans les termes qui suivent :

- une augmentation de capital avec maintien du droit préférentiel de souscription des actionnaires d'un montant maximum d'environ 400 millions d'euros¹ (prime d'émission incluse), pouvant être porté à un maximum d'environ 460 millions d'euros en cas d'exercice intégral de la clause d'extension, au prix de un (1) euro par action, soit l'émission de 400 millions d'actions (les « **Actions DPS** ») pouvant être porté à un maximum d'environ 460 millions d'actions en cas d'exercice intégral de la clause d'extension, et garantie par l'ensemble des créanciers, qui devrait être lancée le 21 novembre 2016 et dont le règlement-livraison devrait intervenir le 14 décembre 2016, selon le calendrier indicatif (l'« **Emission DPS** »). L'Emission DPS fera l'objet d'un prospectus préalablement soumis au visa de l'AMF ;
- une attribution gratuite d'actions, le 16 décembre 2016 selon le calendrier indicatif, à l'ensemble des actionnaires de la Société enregistrés comptablement à la date indiquée dans la note d'opération relative à l'Emission DPS, à raison d'une (1) action par action existante (les « **Actions Gratuites** ») ;
- une augmentation de capital avec suppression du droit préférentiel de souscription des actionnaires au bénéfice des créanciers titulaires de créances sur la Société au titre de la Convention de Crédit Existante (telle que définie ci-après), par émission d'actions nouvelles (les « **Actions Créanciers** ») assorties de bons de souscription d'actions, chacun donnant le droit de souscrire à une action nouvelle de la Société au prix unitaire de deux (2) euros (les « **BSA Créanciers** » et, ensemble avec les Actions Créanciers, les « **ABSA Créanciers** »). La souscription à l'émission des Actions Créanciers s'effectuera par compensation avec des créances certaines, liquides et exigibles. Le montant nominal de l'émission des Actions Créanciers, le nombre d'Actions Créanciers, leur prix de souscription (compris entre 2,14 euros et 4,73 euros par action²) et la parité d'attribution des BSA Créanciers sont principalement fonction du taux de souscription en espèces à l'Emission DPS. Le règlement-livraison de l'émission des ABSA Créanciers devrait intervenir le 16 décembre 2016 selon le calendrier indicatif ; les BSA Créanciers feront l'objet d'une admission sur le marché réglementé d'Euronext Paris ; et
- une émission d'obligations subordonnées à option de conversion et remboursables en actions (ou en numéraire au gré de la Société) à raison d'une action par obligation, émises avec suppression du droit préférentiel de souscription au bénéfice des créanciers titulaires de créances sur la Société au titre de la Convention de Crédit Existante (telle que définie ci-après), d'une valeur nominale unitaire de deux (2) euros (les « **MCB** »). La souscription à l'émission des MCB s'effectuera par compensation avec des créances certaines, liquides et exigibles. Le nombre de MCB à émettre sera fonction du taux de souscription en espèces à l'Emission DPS, sans pouvoir excéder 101 000 000. En cas de souscription en espèces à l'Emission DPS au moins égale à 75 % du montant initial de l'Emission DPS, aucune MCB ne sera émise. Le règlement-livraison de l'émission des MCB devrait intervenir le 16 décembre 2016 selon le calendrier indicatif. Les MCB feront l'objet d'une admission sur le marché réglementé d'Euronext Paris.

La Société informera ses actionnaires des dates exactes de détachement des Actions Gratuites et de l'Emission DPS dans un communiqué de presse ultérieure ainsi que dans le prospectus relatif à l'Emission DPS qui sera soumis au visa de l'AMF.

Réduction de la dette financière long terme des deux tiers

Le projet de restructuration visant la réduction drastique de la dette financière du Groupe et la mise en oeuvre du plan stratégique « Conquérir 2018 » présenterait désormais les caractéristiques suivantes, en fonction du taux de participation en espèces à l'augmentation de capital avec maintien du DPS.

Dans tous les cas, la dette financière du Groupe serait réduite de 1,164 millions d'euros à 400 millions d'euros³, abaissant le levier financier du Groupe de 4,2x à environ 1,5x. Le plan qui sera soumis au vote intégrera le compromis proposé par le mandataire ad hoc sur la rémunération de la dette financière résiduelle et certains covenants. Les principaux termes de la dette résiduelle sont les suivants :

¹ Pour un encours de dette au titre du contrat de crédit en date du 24 octobre 2006, tel que modifié par avenants, d'un montant total en principal de 1 164 000 000 euros à la date de mise en oeuvre des opérations de restructuration.

² Le prix de souscription minimum serait de 2,12 euros en tenant compte d'un endettement financier maximum de la société de 1 172 000 000 euros à la date de mise en oeuvre des opérations de restructuration.

³ Ce montant de 400 millions d'euros est basé sur une dette brute à la date de réalisation de l'opération de 1,164 millions d'euros. Si celle-ci devait être supérieure (au maximum 1,172 millions d'euros), ce montant serait ajusté en conséquence.

- Dette résiduelle : environ 400 millions d'euros d'obligations à émettre avec une maturité de 5 ans.
- Ces obligations porteront intérêt à taux variable (calculé sur EURIBOR 3 mois avec un minimum de 1%) majoré d'une marge comprise entre 3% et 9% revue chaque semestre en fonction du niveau de levier de l'entreprise constaté au cours du semestre précédent (et pour la marge initiale, sur une base pro forma des opérations de restructuration). La Société s'engage à faire tous ses efforts afin de lister dans les trois mois de l'émission des obligations, les obligations et de maintenir ce listing sur la liste officielle de la bourse de Luxembourg (*Official List of the Luxembourg Stock Exchange*) et de négocier les obligations sur le marché Euro MTF pendant toute la durée de validité des obligations.
- La Société aurait la possibilité, à tout moment, de rembourser par anticipation ces obligations à 101% de leur valeur nominale.
- Pour mémoire, le plan « Conquérir 2018 » présenté au mois d'août faisait l'hypothèse d'un taux de financement égal au taux moyen de la dette actuelle (5,5%). Les modalités proposées induisent donc une charge supplémentaire d'intérêts comprise entre 10 et 20 millions d'euros par an.
- Les termes de la dette résiduelle (telle que proposées) sont résumés ci-dessous :

Montant	400 millions d'euros ⁴	
Maturité	5 ans	
Intérêts	Intérêts : marge plus taux EURIBOR 3 mois avec un minimum de 1%	
	Marge : fonction du niveau du ratio de levier financier net consolidé :	
	Ratio de levier financier net consolidé (L)	Marge
	L > 2,0x	9,0%
	L ≤ 2,0x mais L >1,5x	7,0%
	L ≤ 1,5x mais L >1,0x	6,0%
	L ≤ 1,0x mais L >0,5x	5,0%
L ≤ 0,5x	3,0%	
Remboursement anticipé	101% à tout moment	
Excédent de trésorerie	Remboursement anticipé obligatoire à hauteur d'un montant égal à un pourcentage de la Trésorerie Excédentaire au-delà de 90M€ calculé en fonction d'un certain niveau de son ratio de levier financier net consolidé :	
	Ratio de levier financier net consolidé (L)	Marge
	L > 3,0x	100%
	L ≤ 3,0x mais L >2,0x	85%
	L ≤ 2,0x mais L >1,0x	50%
L ≤ 1,0x	25%	
Engagements financiers	Ratio de levier financier net consolidé (dette consolidée/EBITDA consolidée) < 3,5x	
	Ratio de couverture des intérêts (EBITDA consolidées/charge d'intérêts nets consolidés) >3,0x	

⁴ Ce montant de 400 millions d'euros est basé sur une dette brute à la date de réalisation de l'opération de 1,164 millions d'euros. Si celle-ci devait être supérieure (au maximum 1,172 millions d'euros), ce montant serait ajusté en conséquence.

	Engagement relatif aux dépenses d'investissement : en 2017, et pour toute année suivante si le ratio de levier financier net consolidé excède 1,5x, les dépenses d'investissement ne doivent pas excéder 10% du chiffre d'affaires de SoLocal de l'année précédente avec la possibilité de reporter sous certaines conditions tout montant inutilisé
Limitation des dividendes, des distributions aux actionnaires et des investissements	Limitation des dividendes, des distributions aux actionnaires et des investissements sous réserve notamment que (i) le ratio de levier financier net consolidé n'excède pas 1,0x pour les dividendes et distributions et (ii) le ratio de levier financier net consolidé pro forma n'excède pas 1,25x pour les opérations de croissance à détention majoritaire pour un montant maximal de 100M€ pour tous ces investissements.
Sûreté	Nantissement des titres PagesJaunes SA.

Rapport de l'expert indépendant

Il est rappelé qu'un expert indépendant, le cabinet Finexsi, a été désigné pour rendre un avis sur le caractère équitable du prix de souscription proposé pour les émissions de titres réservées aux créanciers de SoLocal Group dans le cadre de la restructuration financière envisagée. Son rapport a été mis à la disposition des actionnaires le 4 octobre 2016. Les conclusions de ce rapport sont intégrées dans la note d'opération qui a obtenu le visa de l'AMF ce jour.

Conditions à la réalisation des opérations de restructuration financière

La réalisation des opérations susvisées reste soumise :

- à l'approbation de l'assemblée générale des actionnaires de la Société devant se tenir le 19 octobre 2016 sur première convocation, et notamment au vote de la quinzième résolution relative à la réduction du capital social par réduction à dix (10) centimes d'euro de la valeur nominale unitaire des actions de la Société ;
- à l'arrêt du plan de sauvegarde financière accélérée tel que modifié par le comité des créanciers par jugement du tribunal de commerce de Nanterre devant intervenir le 9 novembre 2016 ; et
- à la réalisation de l'Emission DPS qui fera l'objet d'un prospectus préalablement soumis au visa de l'AMF.

Le comité des créanciers a été convoqué et s'est réuni le 12 octobre 2016 pour voter sur l'ensemble du projet de restructuration financière. Le comité des créanciers a décidé d'approuver le plan de proposé.

Le projet ayant été approuvé par les créanciers, il sera soumis à l'approbation de l'assemblée générale des actionnaires le 19 octobre 2016. En cas de vote favorable de l'assemblée générale, il sera soumis à l'approbation du Tribunal de Commerce de Nanterre.

Mise en œuvre du plan stratégique « Conquérir 2018 »

Cette réduction drastique de la dette du Groupe permettrait la mise en œuvre du plan stratégique « Conquérir 2018 » qui vise à accélérer la croissance Internet d'ici 2018 :

- croissance du CA Internet proche de 10% en 2018
- taux de marge EBITDA / CA durablement compris entre 28% et 30%

Le plan « Conquérir 2018 » vise à accélérer la croissance Internet d'ici 2018. Il est indissociable de la restructuration financière présentée précédemment et constitue la base des propositions approuvées par les créanciers et qui seront soumises à l'approbation des actionnaires. Il est articulé autour des objectifs suivants :

- **Chiffre d'affaires Internet représentant 90 % du chiffre d'affaires total, avec une croissance du CA Internet proche de 10% en 2018:**
 - **Stabilisation du parc clients** : TCAM¹ -1% sur la période 2015-2018 bénéficiant d'une fidélisation optimisée des clients et de l'accélération de l'acquisition de nouveaux clients
 - **Croissance durable de l'ARPA Search Local** : TCAM¹ +4% sur la période 2015-2018, grâce à la monétisation pérenne de l'audience en croissance et à l'accélération de l'acquisition de nouveaux clients à fort ARPA
 - **Accélération de la pénétration du Marketing Digital** : +8pts sur la période 2015-2018 grâce à des gammes d'offres innovantes à fort potentiel de développement

- **Taux de marge EBITDA / CA durablement compris entre 28% et 30%** grâce à une décroissance maîtrisée de l'activité Imprimés & Vocal et à la stabilisation de la base de coûts ; et
- **Cash Flow Net Annuel Moyen avant service de la dette de 90 millions d'euros.**

Compte tenu de son profil digital dans un environnement concurrentiel en constante évolution, SoLocal Group a besoin d'une structure financière lui donnant l'agilité nécessaire pour faire face aux risques de marché et aux risques métiers tels que la pression concurrentielle, l'accélération du déclin de l'activité Imprimés & Vocal, la pression croissante sur les prix accentuée dans le domaine du Marketing Digital, une pénétration accrue des produits Search Local tarifés à la performance, ou encore une dégradation majeure du besoin en fonds de roulement.

Chacun de ces risques pourrait avoir une incidence négative sur le cash flow net du Groupe avant service de la dette cumulé à l'horizon du plan, d'un montant correspondant à six mois à douze mois (voir le paragraphe « Risques liés à la mise en œuvre de la stratégie du Groupe » du chapitre 4 « Facteurs de Risques » de la présente actualisation du document de référence).

¹ *Taux de Croissance Annuel Moyen*

13 PRÉVISIONS OU ESTIMATIONS DE BÉNÉFICES

Informations prévisionnelles

Ces informations prévisionnelles sont données au titre de l'année 2016.

Elles s'inscrivent dans un contexte où le pilotage du Groupe reste fortement contraint par le poids de sa dette, et où celui-ci prépare un projet de réduction drastique de cette dette, approuvé par les créanciers lors du comité du 12 octobre 2016 et qui, s'il est également approuvé par les actionnaires et le Tribunal de Commerce de Nanterre, prendra effet en toute fin d'année.

SoLocal Group a communiqué le 19 mai 2016 ses perspectives pour l'année 2016, et les a confirmées lors de sa publication des résultats semestriels le 1^{er} août 2016.

Dans ce contexte, les perspectives attendues pour 2016 sur le périmètre des activités poursuivies sont :

- Croissance du chiffre d'affaires Internet de 0 à +2%
- Taux d'EBITDA récurrent / CA supérieur ou égal à 28%

Hypothèses macro-économiques

SoLocal Group évolue sur un marché adressable estimé à 34 milliards d'Euros, stable entre 2014 et 2015 (source : société de conseil indépendante).

Ce marché est constitué de trois segments. En premier lieu, la publicité traditionnelle est évaluée à 27.1 milliards d'Euros, en décroissance d'environ -2%. En second lieu, la publicité digitale est évaluée à 2.5 milliards d'Euros, en croissance d'environ +4%. Enfin, la part relative au marketing digital est évaluée à environ 4 milliards d'Euros, en croissance de +5 à +10%.

Pour l'année 2016, SoLocal Group n'anticipe pas d'évolution significative de la croissance de ces différents segments de marché.

En revanche, au sein de ces différents segments, le groupe observe une intensification continue de la pression concurrentielle, avec entre autres la montée en puissance de nouveaux acteurs hyper-spécialisés, et la nécessité croissante de poursuivre l'innovation dans les produits.

Hypothèses internes à la Société

Le groupe a fortement limité ses investissements commerciaux depuis le printemps 2015 pour faire face aux contraintes financières, pesant ainsi sur la moindre acquisition de nouveaux clients. La Société estime en conséquence que l'évolution défavorable du parc clients devrait se poursuivre, en ligne avec les tendances observées depuis l'année 2015.

Le groupe a exprimé depuis le printemps 2015 un enjeu particulier à développer en priorité les clients à fort ARPA ; Les initiatives commerciales en résultant, ajoutées d'une part à l'impact d'une moindre acquisition de nouveaux clients à la télévente et d'autre part à la monétisation accrue de l'audience, conduisent la Société à estimer que l'ARPA Search Local pourrait évoluer dans une fourchette qui entoure sa progression historique.

Concernant le Marketing Digital, le groupe a consenti depuis 2015 des investissements marketing, technologiques et commerciaux significatifs pour favoriser la montée en puissance de nouveaux produits à forte valeur : sites Internet haut de gamme, programmation local, gestion des campagnes AdWords, services transactionnels.

Les bénéfices de ces actions doivent permettre d'envisager une évolution du chiffre d'affaires du Marketing Digital supérieure en 2016 à sa tendance historique.

La résultante de ces trois facteurs (parc clients, ARPA Search Local, Marketing Digital) conduisent la Société à maintenir ses perspectives de croissance du chiffre d'affaires Internet de 0 à +2% en 2016.

Le taux de marge EBITDA récurrent / CA, estimé supérieur ou égal à 28% pour l'année 2016, tient compte de plusieurs facteurs :

- Croissance du chiffre d'affaires Internet de 0 à +2%
- Poursuite de la décroissance du chiffre d'affaires Imprimés & Vocal, à un rythme similaire à celui observé au premier semestre 2016

- Maîtrise et poursuite de l'optimisation des différents postes de coûts (coûts des revenus, commerciaux, autres), lesquels bénéficient en outre du plein effet du plan d'amélioration opérationnelle annoncé en avril 2015 et implémenté en totalité en 2015

Les perspectives de chiffre d'affaires Internet et de taux de marge EBITDA récurrent / CA pour 2016 s'appuient sur des données, hypothèses et estimations considérées comme raisonnables par SoLocal Group. Elles sont susceptibles d'évoluer ou d'être modifiées en raison des incertitudes liées notamment à l'environnement économique.

Par ailleurs, les informations prévisionnelles présentées ci-dessus reposent notamment sur une hypothèse d'approbation du plan par les actionnaires et le Tribunal de Commerce de Nanterre par les actionnaires et Tribunal de Commerce de Nanterre.

Rapport des commissaires aux comptes sur des prévisions de résultat

ERNST & YOUNG Audit
1/2, place des Saisons
92400 Courbevoie - Paris-La Défense 1
S.A.S. à capital variable

Commissaire aux Comptes
Membre de la compagnie
régionale de Versailles

DELOITTE & ASSOCIES
185, avenue Charles-de-Gaulle
92524 Neuilly-sur-Seine Cedex
S.A. au capital de € 1.723.040

Commissaire aux Comptes
Membre de la compagnie
régionale de Versailles

SoLocal Group

Société Anonyme

204, Rond-Point du Pont de Sèvres
92100 Boulogne-Billancourt

Rapport des commissaires aux comptes

sur les prévisions de bénéfice relatives à l'exercice clos le 31 décembre 2016

Messieurs le Président du Conseil d'administration et le Directeur Général,

En notre qualité de commissaires aux comptes et en application du règlement (CE) n°809/2004, nous avons établi le présent rapport sur les prévisions du taux de marge « EBITDA récurrent / CA » de la société SoLocal Group pour l'exercice clos le 31 décembre 2016, incluses dans la partie 13 de l'actualisation du document de référence 2015.

Ces prévisions et les hypothèses significatives qui les sous-tendent ont été établies sous votre responsabilité, en application des dispositions du règlement (CE) n°809/2004 et des recommandations ESMA relatives aux prévisions.

Il nous appartient, sur la base de nos travaux, d'exprimer une conclusion, dans les termes requis par l'annexe I, point 13.2 du règlement (CE) n°809/2004, sur le caractère adéquat de l'établissement de ces prévisions.

Nous avons mis en œuvre les diligences que nous avons estimé nécessaires au regard de la doctrine professionnelle de la Compagnie nationale des commissaires aux comptes relative à cette mission. Ces diligences ont comporté une appréciation des procédures mises en place par la direction pour l'établissement des prévisions, ainsi que la mise en œuvre de diligences permettant de s'assurer de la conformité des méthodes comptables utilisées avec celles suivies pour l'établissement des informations financières historiques de la société SoLocal Group. Elles ont également consisté à collecter les informations et les explications que nous avons estimé

nécessaires permettant d'obtenir l'assurance raisonnable que les prévisions sont adéquatement établies sur la base des hypothèses qui sont énoncées.

Nous rappelons que, s'agissant de prévisions présentant par nature un caractère incertain, les réalisations différeront parfois de manière significative des prévisions présentées et que nous n'exprimons aucune conclusion sur la possibilité de réalisation de ces prévisions.

A notre avis :

- les prévisions ont été adéquatement établies sur la base indiquée ;
- la base comptable utilisée aux fins de ces prévisions est conforme aux méthodes comptables appliquées par la société SoLocal Group.

Sans remettre en cause la conclusion exprimée ci-dessus, nous attirons votre attention sur le paragraphe d'introduction de la partie 13 de l'actualisation du document de référence 2015, qui précise le contexte dans lequel la société SoLocal Group s'inscrit pour l'établissement de ces prévisions de bénéfice.

Ce rapport est émis aux seules fins :

- du dépôt de l'actualisation du document de référence 2015 auprès de l'AMF,
- et de l'admission aux négociations sur un marché réglementé, et/ou d'une offre au public, d'actions ou de titres de créance de valeur nominale unitaire inférieure à 100 000 € de la société SoLocal Group en France et dans les autres pays de l'Union européenne dans lesquels le prospectus visé par l'AMF, serait notifié

et ne peut pas être utilisé dans un autre contexte.

Paris la Défense et Neuilly-sur-Seine, le 17 octobre 2016

Les commissaires aux comptes

Ernst & Young Audit

Deloitte & Associés

Denis THIBON

Ariane BUCAILLE

14 ORGANES D'ADMINISTRATION ET DE DIRECTION

Composition actuelle du Conseil d'administration

Il est rappelé que le Conseil d'administration est composé à ce jour de huit membres (dont six indépendants).

Ainsi, en juillet 2016, Madame Joelle Obadia, Administrateur représentant le personnel, a été nommée membre du Comité des rémunérations et des nominations pour la durée de son mandat d'administrateur, soit quatre (4) ans.

Propositions de modification du Conseil d'administration

Le Conseil d'Administration de SoLocal Group, qui s'est réuni le 28 septembre 2016, a décidé après avoir entendu les conclusions du Comité des Nominations et des Rémunérations, de soutenir lors de l'assemblée générale des actionnaires de la Société devant se tenir le 19 octobre 2016 sur première convocation, la nomination, sous réserve de l'approbation du plan de restructuration financière par cette même assemblée générale, de quatre nouveaux administrateurs :

- deux représentants des actionnaires individuels : Madame Anne-Marie Cravero et Monsieur Alexandre Loussert, et
- deux candidats proposés par le groupe de créanciers : Monsieur John Slater, associé chez Paulson, le créancier le plus important de SoLocal Group, et Monsieur Dominique d'Hinnin.

Pour mémoire, ces quatre candidatures soutenues par le Conseil d'Administration s'ajoutent à celle de Madame Monica Menghini dont la nomination en qualité d'administrateur, pour une durée de quatre (4) années qui expirerait à l'issue de la réunion de l'assemblée générale ordinaire appelée à statuer sur les comptes de l'exercice clos le 31 décembre 2019, serait présenté également à l'assemblée générale le 19 octobre prochain.

Le Conseil d'Administration considère que cet élargissement permettrait une représentation accrue des différentes parties prenantes.

Le Conseil d'administration considère en outre que les nominations de Madame Monica Menghini, Madame Anne-Marie Cravero et Madame Alexandre Loussert respectent les règles AFEP-MEDEF en matière d'indépendance. Ceci porterait le nombre d'administrateurs à treize, dont neuf indépendants.

Ce dispositif en matière de gouvernance a été précisé à l'occasion de l'accord trouvé avec 4 créanciers représentant environ 43 % de la dette de la Société, annoncé le 5 octobre 2016.

En vertu de cet accord, le nombre de représentants des principaux créanciers irait ainsi de deux membres sur treize en cas de souscription en espèces de l'Emission DPS pour un montant supérieur à 300 M€ (soit 75% de son montant), à cinq membres sur treize en cas de souscription en espèces de l'Emission DPS pour un montant inférieur à 100 M€ (soit 25% de son montant, les créanciers détenant alors ensemble entre 68% et 86% du capital post-restructuration financière (après prise en compte de l'attribution des Actions Gratuites, mais avant dilution par les MCB et éventuel exercice des BSA Créanciers). Les changements éventuellement requis seraient réalisés par voie de cooptation, certains des administrateurs actuels ayant d'ores et déjà accepté de mettre fin à leur mandat dans un tel cas de figure.

Si ces propositions sont approuvées par l'assemblée générale des actionnaires de la Société devant se tenir le 19 octobre 2016 sur première convocation, le Conseil d'Administration de SoLocal Group sera composé de treize membres, dont un administrateur élu par les salariés, six femmes et huit administrateurs indépendants (dont les deux nouveaux représentants des actionnaires individuels).

Une présentation de chacun des cinq candidats a été mise en ligne sur le site de SoLocal Group.

Ces nominations pourraient être suivies d'autres évolutions de la gouvernance dès que la nouvelle répartition du capital post-restructuration financière sera connue.

Propositions de résolution de la part des actionnaires

En outre, la Société a reçu de la part de deux groupes d'actionnaires individuels ayant déclaré détenir chacun environ 0,8% du capital de la Société (sans prise en compte des procurations), des projets de résolutions

proposant la révocation de cinq administrateurs (le Président, le Directeur Général (en sa qualité d'administrateur) et les autres membres du comité des nominations et des rémunérations) et la nomination de sept nouveaux administrateurs (dont six membres de l'association RegroupementPPLocal dont son président Alexandre Loussert, et Monsieur Arnaud Marion).

Les demandes d'inscription de projets de résolutions déposées par ces deux groupes d'actionnaires ont été mises en ligne le 28 septembre 2016 sur le site Internet de SoLocal Group www.solocalgroup.com.

Ces projets de résolutions, pris dans leur ensemble, ne sont pas soutenus par le Conseil d'administration qui considère que leur adoption bouleverserait la gouvernance de la Société bien au-delà de la représentation réelle des actionnaires qui les ont déposés et qu'elle pourrait remettre en cause le plan « Conquérir 2018 », ce qui n'est ni dans l'intérêt de la Société et ni ses actionnaires. En revanche, le Conseil d'administration a proposé au groupe des créanciers et à RegroupementPPLocal de disposer d'un nombre limité de représentants au sein du Conseil d'administration sans attendre la réunion de la seconde assemblée générale à tenir post restructuration (voir ci-dessous).

Une assemblée générale des actionnaires post restructuration

Une seconde assemblée générale des actionnaires serait réunie dans les trois mois suivant la réalisation de la restructuration financière afin d'examiner les éventuelles modifications à apporter à la composition du Conseil d'administration. Conformément aux principes du Code de gouvernement d'entreprise Afep- Medef, en l'absence d'actionnaires de contrôle, le Conseil d'administration restera composé d'au moins 50% d'administrateurs indépendants (en ce compris le cas échéant des représentants des actionnaires individuels). En fonction de la répartition du capital post restructuration, le Conseil d'administration pourra également inclure des représentants des actionnaires les plus importants qui le souhaiteront.

Précisions sur les rémunérations 2015 des dirigeants mandataires sociaux de SoLocal Group

En préparation de l'assemblée générale du 19 octobre 2016, SoLocal Group a communiqué le détail des rémunérations 2015 des dirigeants mandataires sociaux, qui seront présentés à l'assemblée générale.

Le Conseil d'administration de SoLocal Group, lors de sa réunion du 10 février 2016, a fixé sur proposition du Comité des Rémunérations et des Nominations, l'ensemble des éléments de rémunérations des dirigeants mandataires sociaux du Groupe.

a) Rémunération due ou attribuée au titre de 2015 :

- Rémunération fixe 2015 :

Le Conseil d'administration a rappelé que les montants de rémunération fixe attribuée au Directeur général, Jean-Pierre Remy (520 000 euros) et au Directeur général délégué, Christophe Pingard (370 000 euros) sont restés inchangés en 2015.

- - Rémunération variable annuelle au titre de 2015:
 - Concernant Jean-Pierre Remy :

La part variable de la rémunération 2015 de Jean-Pierre Remy, Directeur général, a été arrêtée à 468 000 euros, soit 90% de l'objectif cible.

Il est rappelé que l'objectif cible de cette part variable correspond depuis 2009 à 100% de la rémunération fixe de Jean-Pierre Remy à objectifs atteints variant de 0 à 200%, reposant :

- Pour 50% sur des objectifs partagés avec le Comité exécutif et les principaux directeurs du Groupe variant de 0 à 200%,
- Pour 50 % sur des objectifs qualitatifs particuliers variant de 0 à 200%.

Le Conseil d'administration avait retenu comme critères :

- Objectifs 2015 partagés avec le Comité exécutif et les principaux directeurs du Groupe – (50%):

Commandes 2015 (25%)

EBITDA (25%)

Transformation des systèmes d'information (25%)

- o Résolution de 40 difficultés opérationnelles
- o Déploiement du nouvel outil de vente Vision auprès de 95% des vendeurs terrains

Transformation des ressources humaines (25%)

- o Formation « digitale » des effectifs du Groupe avant fin 2015
- o Progression sur le critère engagement de l'enquête d'opinion réalisée chaque année

Sur la base des résultats atteints, le bonus sur cet objectif commun est de 119%. Il se décompose comme suit :

- Commandes 2015 : bonus de 0%.
- EBITDA : bonus de 200%
- Transformation des systèmes d'information : bonus de 148%
- Transformation des ressources humaines : bonus de 127%

- Objectifs qualitatifs particuliers : transformation de SoLocal Group (50%) :

Free cash flow : apprécié par rapport au budget, Transformation RH (Valeurs, gestion des talents digitaux, conditions de travail, Citylights, ...), communication externe et interne.

Sur la base des résultats atteints, le bonus que ces objectifs qualitatifs particuliers a été évalué par le Comité des rémunérations à 120%.

Compte tenu de ces éléments, le bonus de Jean-Pierre Remy pour l'année 2015 pouvait être égal à 120% de l'objectif (60% sur la partie quantitative et 60% sur la partie qualitative), soit 120% de la rémunération annuelle fixe.

Le Conseil d'administration a pris note que la performance annuelle de M. Jean-Pierre Remy au regard de ses objectifs quantitatifs et qualitatifs s'élevait à 120%.

Toutefois, au regard de l'évolution du cours de l'action constatée sur l'exercice, le Conseil d'administration a décidé, sur proposition conjointe du comité des rémunérations et de Jean-Pierre Remy, de limiter à 90% (45% sur la partie quantitative et 45% sur la partie qualitative) le montant de sa part variable versée au titre de l'année 2015 et en conséquence de fixer à 468 000 euros le bonus de Jean-Pierre Remy pour l'année 2015, soit 90% de la rémunération annuelle fixe.

- o Concernant Christophe Pingard :

La part variable de la rémunération 2015 de Christophe Pingard, Directeur Général Délégué, a été arrêtée à 200 000 euros, soit 90% de l'objectif cible.

Il est rappelé que l'objectif cible de cette part variable correspond à 60% de la rémunération fixe de Monsieur Christophe Pingard en cas d'objectifs totalement atteints, et qu'elle peut varier de 0 à 120%.

L'objectif de cette part variable était de 50% de la rémunération fixe en 2014. En raison des difficultés additionnelles liées à la conduite de la transformation opérationnelle du Groupe en parallèle de sa restructuration financière, le Conseil d'administration a décidé en février 2015 de porter ce montant à 60%.

Le Conseil d'administration avait retenu comme critère :

- Objectifs 2015 partagés avec le Comité exécutif et les principaux directeurs du Groupe (50%)

Commandes 2015 (25%)

EBITDA (25%)

Transformation des systèmes d'information (25%)

- o Résolution de 40 difficultés opérationnelles
- o Déploiement du nouvel outil de vente Vision auprès de 95% des vendeurs terrains

Transformation des ressources humaines (25%)

- o Formation « digitale » des effectifs du Groupe avant fin 2015
- o Progression sur le critère engagement de l'enquête d'opinion réalisée fin 2015

Sur la base des résultats atteints, le bonus sur cet objectif commun est de 119%. Il se décompose comme suit :

- Commandes 2015 : bonus de 0%.
- EBITDA : bonus de 200%
- Transformation des systèmes d'information : bonus de 148%

- Transformation des ressources humaines : bonus de 127%
- Objectifs qualitatifs particuliers : transformation de SoLocal Group (50%) :

Excellence opérationnelle: productivité commerciale et service client,

Focus client : accroître le NPS, mettre en avant le Retour sur Investissement et la qualité de service,

Croissance pérenne du online : promotion nouvelle offre (new PJ, new search), simplification offre, acquisition nouveaux clients, RH: rôle du management (pilotage par objectifs), communication aux équipes (sens/direction), conditions de travail.

Sur la base des résultats atteints, le bonus que ces objectifs qualitatifs particuliers a été évalué par le Comité des rémunérations à 120%.

Compte tenu de ces éléments, le bonus de Christophe Pingard pour l'année 2015 pouvait être égal à 120% de l'objectif (60% sur la partie quantitative et 60% sur la partie qualitative) et à 72% de la rémunération annuelle fixe.

Le Conseil d'administration a pris note que la performance annuelle de Christophe Pingard au regard de ses objectifs quantitatifs et qualitatifs s'élevait à 120%.

Compte tenu de ces éléments, le bonus de Christophe Pingard pour l'année 2015 pouvait être égal à 120% de l'objectif (60% sur la partie quantitative et 60% sur la partie qualitative) et à 72% de la rémunération annuelle fixe.

Le Conseil d'administration a pris note que la performance annuelle de Christophe Pingard au regard de ses objectifs quantitatifs et qualitatifs s'élevait à 120%.

Toutefois, au regard de l'évolution du cours de l'action constatée sur l'exercice, le Conseil d'administration a décidé, sur proposition conjointe du comité des rémunérations et de Christophe Pingard, de limiter à 90% (45% sur la partie quantitative et 45% sur la partie qualitative) le montant de sa part variable versée au titre de l'année 2015 et de fixer à 200 000 euros le bonus de Christophe Pingard pour l'année 2015, soit 54% de la rémunération annuelle fixe.

b) Rémunération variable annuelle au titre de 2016, payable en 2017

Concernant Jean-Pierre Remy :

Le Conseil d'administration a fixé l'objectif cible 2016 de la part variable de la rémunération de Jean-Pierre Remy à 100% de la rémunération fixe en cas d'objectifs atteints, pouvant varier entre 0% et 200% de la rémunération fixe, reposant :

- pour 80 % sur un objectif commun à l'ensemble du Comité exécutif et des Directeurs du Groupe variant de 0 à 200 %, basé sur des critères liés principalement à la croissance du chiffre d'affaires Internet, à l'EBITDA, à la simplification des activités opérationnelles et à la satisfaction clients ;
- pour 20 % sur un objectif particulier variant de 0 à 200 %, basé sur des critères liés au refinancement de la dette et à la communication du Groupe.

Concernant Christophe Pingard :

Le Conseil d'administration a fixé l'objectif cible 2016 de la part variable de la rémunération de Christophe Pingard à 60% de la rémunération fixe en cas d'objectifs atteints, pouvant varier entre 0% et 120% de la rémunération, reposant :

- pour 80 % sur un objectif commun à l'ensemble du Comité exécutif et des Directeurs du Groupe variant de 0 à 200 %, basé sur des critères liés principalement à la croissance du chiffre d'affaires Internet, à l'EBITDA, à la simplification des activités opérationnelles et à la satisfaction client ;
- pour 20 % sur un objectif particulier variant de 0 à 200 % basé sur des critères liés au développement des nouvelles activités et à l'enrichissement des contenus détenus par le Groupe.

c) Attribution d'actions de performance ou d'options de souscription ou d'acquisition d'actions

Le Conseil d'administration a rappelé qu'aucune attribution d'actions de performance ou d'options de souscription ou d'acquisition d'actions n'est intervenue en 2015.

Le plan d'attribution d'actions de performance arrêté par le Conseil d'administration le 11 décembre 2012 avait donné lieu à l'attribution de 300 000 actions au bénéfice de Jean-Pierre Remy et 150 000 actions au bénéfice de Christophe Pingard.

Ce nombre d'actions a été ajusté afin de tenir compte de l'incidence de l'augmentation de capital en numéraire

avec maintien du DPS intervenue le 6 juin 2014.

Compte tenu de l'atteinte partielle des conditions de performance liées à l'évolution du chiffre d'affaires et de la MBO sur 2013 et 2014, 70,7 % de ces actions ont été définitivement acquises par les bénéficiaires. Ce taux correspond à l'atteinte à hauteur de 74,6% des conditions de performance sur l'évolution du chiffre d'affaires (pondéré à 2/3) et à hauteur de 63,0% des conditions de performance sur l'évolution de la MBO (pondéré à 1/3).

En conséquence, le 31 mars 2015, Jean-Pierre Remy a acquis 25 270 actions (758 100 actions avant le regroupement d'actions intervenu le 26 octobre 2015) et Christophe Pingard a acquis 12 635 actions (379 050 actions avant le regroupement d'actions intervenu le 26 octobre 2015) dans le cadre de ce plan qui est maintenant clos.

17 SALARIÉS

À la date de la présente actualisation, et à la connaissance de la Société, le nombre d'actions SoLocal Group détenues par chacun des membres du Conseil d'administration est le suivant :

Administrateur	Nombre d'actions
<i>Nathalie Balla</i>	1
<i>Sandrine Dufour</i>	119
<i>Robert de Metz</i>	50 000
<i>Cécile Moulard</i>	475
<i>Joëlle Obadia</i>	1
<i>Jean-Pierre Remy</i>	
<i>et personnes liées</i>	34 931
<i>Rémy Sautter</i>	225
<i>Jean-Marc Tassetto</i>	667

18 PRINCIPAUX ACTIONNAIRES

La section 18.1 du document de référence est modifiée comme suit :

18.1 Répartition du capital de la Société

Au 8 août 2016, et sur la base des informations portées à la connaissance de la Société, la répartition de l'actionnariat de la Société ressortait comme suit :

	08/08/2016				31/12/2015				31/12/2014				31/12/2013			
	Nombre de titres	En % du capital	Droits de vote	En % des droits de votes	Nombre de titres	En % du capital	Droits de vote	En % des droits de votes	Nombre de titres	En % du capital	Droits de vote	En % des droits de votes	Nombre de titres	En % du capital	Droits de vote	En % des droits de votes
Edmond de Rothschild AM	2 347 974	6,0%	2 347 974	6,0%	2 350 354	6,0%	2 350 354	6,1%	58 399 288	5,0%	58 399 288	5,0%	14 368 891	5,1%	14 368 891	4,6%
DNCA	1 960 333	5,0%	1 960 333	5,0%	1 960 333	5,0%	1 960 333	5,1%	-	-	-	-	-	-	-	-
Public	34 282 304	88,2%	34 298 679	88,3%	34 253 125	88,1%	34 259 374	88,3%	949 564 833	81,7%	950 206 281	81,9%	207 240 242	73,8%	207 854 080	66,0%
Salaariés de SoLocal Group ⁽¹⁾	221 668	0,6%	221 668	0,6%	225 964	0,6%	225 964	0,6%	2 510 672	0,2%	2 510 672	0,2%	1 225 937	0,4%	1 225 937	0,4%
Capital auto détenu ⁽²⁾	64 285	0,2%	0	0,0%	86 788	0,2%	0	0,0%	2 165 208	0,2%	0	0,0%	3 932 749	1,4%	0	0,0%
Amber Capital	0	0,0%	0	0,0%	0	0,0%	0	0,0%	76 636 383	6,6%	76 636 383	6,6%	-	-	-	-
Paulson	0	0,0%	0	0,0%	0	0,0%	0	0,0%	68 000 000	5,9%	68 000 000	5,9%	2 256 308	0,8%	2 256 308	0,7%
Médiannaire Holding	0	0,0%	0	0,0%	0	0,0%	0	0,0%	4 450 786	0,4%	4 450 786	0,4%	51 960 627	18,5%	89 021 254	28,3%
Total ⁽³⁾	38 876 564	100%	38 828 654	100%	38 876 564	100,0%	38 796 025	100,0%	1 161 727 170	100,0%	1 160 203 410	100,0%	280 984 754	100,0%	314 726 470	100,0%

Nombre de titres en date de dénouement respectivement le 08/08/2016, 31/12/2015, 31/12/2014 et 31/12/2013

⁽¹⁾ Dans le cadre du Plan d'Épargne Groupe (PEG) de SoLocal Group.

⁽²⁾ dont 60 347 actions d'autocontrôle sont détenues dans le cadre d'un contrat de liquidité mis en œuvre le 2 décembre 2012.

⁽³⁾ L'augmentation de capital finalisée le 6 juin 2014 a entraîné la création de 880 742 416 actions nouvelles et l'opération de regroupement d'actions finalisée le 26 octobre 2015 porte le nombre d'actions de la Société à 38 876 564. L'opération de regroupement d'actions finalisée le 26 octobre 2015 porte le nombre d'actions de la Société à 38 876 564 au 31/12/2015.

L'information concernant la mise en œuvre du programme de rachat d'actions au cours de l'exercice écoulé figure dans la section 20.3 – Rapport du Conseil d'administration à l'assemblée générale.

A date, la Société a pris acte des évolutions actionnariales suivantes depuis le 8 août 2016 :

Franchissements de seuils*

- le 28 avril 2015, la société Edmond de Rothschild Asset Management a déclaré détenir 70 553 905 actions de la Société, représentant 6,06 % du capital et des droits de vote de la Société en date du 23 avril 2015 ;
- le 4 mai 2015, la société Paulson Credit Opportunities Master Ltd. a déclaré détenir 57 643 576 actions de la Société, représentant 4,96 % du capital et des droits de vote en date du 30 avril 2015 ; par ailleurs, la société indique agir de concert avec PP Opportunités Ltd. qui détient à la même date 848 026 actions représentant autant de droits de vote ;
- le 7 mai 2015, la société Paulson Credit Opportunities Master Ltd. a déclaré détenir 56 591 602 actions de la société, représentant 4,87 % du capital et des droits de vote de la société en date du 4 mai 2015 ;
- le 11 mai 2015, la société Sycomore Asset Management a déclaré détenir 11 456 124 actions de la Société, représentant 0,99 % du capital et des droits de vote de la Société en date du 4 mai 2015 ;
- le 29 juin 2015, la société Amundi Asset Management a déclaré détenir 11 619 982 actions de la Société, représentant 0,99 % du capital et des droits de vote de la Société ;
- le 23 juillet 2015, la société Natixis Asset Management a déclaré détenir 10 137 996 actions de la Société, représentant 0,869 % du capital en date du 22 juillet 2015 ;
- le 28 juillet 2015, la société Paulson Credit Opportunities Master Ltd. a déclaré détenir 45 031 643 actions de la Société, représentant 3,86 % du capital et 3,83 % des droits de vote en date du 23 juillet 2015 ;
- le 3 août 2015, la société Paulson Credit Opportunities Master Ltd. a déclaré détenir 34 649 965 actions de la Société, représentant 2,97 % du capital et 2,95 % des droits de vote en date du 31 juillet 2015 ;
- le 13 août 2015, la société Credit Suisse Group AG a déclaré détenir 26 896 768 actions de la Société représentant 2,31 % du capital ;
- le 19 août 2015, la société Paulson Credit Opportunities Master Ltd. a déclaré détenir 22 192 601 actions de la Société, représentant 1,90 % du capital et 1,89 % des droits de vote en date du 14 août 2015 ;

- le 13 octobre 2015, la société Norges Bank a déclaré détenir 34 558 471 actions de la Société, représentant 2,96 % du capital en date du 6 octobre 2015 ;
- le 16 octobre 2015, la société Amber Capital UK LLP a déclaré détenir 53 311 606 actions de la Société, représentant 4,57 % du capital et 4,55 % des droits de vote en date du 12 octobre 2015 ;
- le 22 octobre 2015, la société Paulson Credit Opportunities Master Ltd. a déclaré détenir 10 444 155 actions de la Société, représentant 0,9 % du capital et des droits de vote en date du 20 octobre 2015 ;
- le 3 novembre 2015, la société Credit Suisse Group AG a déclaré détenir 1 335 062 actions de la Société représentant 3,43 % du capital ;
- le 9 novembre 2015, la société Credit Suisse Group AG a déclaré détenir 1 071 099 actions de la Société représentant 2,75 % du capital ;
- le 19 novembre 2015, la société Credit Suisse Group AG a déclaré détenir 1 224 255 actions de la Société représentant 3,15 % du capital ;
- le 12 février 2016, la société BJ Invest a déclaré détenir 777 570 actions de la société représentant 2,0001 % du capital et 1,9998 % des droits de vote de la société ;
- le 22 février 2016, la société BJ Invest a déclaré détenir 777 696 actions de la société représentant 2,0004 % du capital et 2,0001 % des droits de vote de la société ;
- le 22 mars 2016, la société Credit Suisse Group AG a déclaré détenir 1 130 896 actions de la société représentant 2,90 % du capital ;
- le 28 juin 2016, la société Norges Bank a déclaré détenir 370 786 actions de la société représentant 0,95% du capital ;
- le 21 juillet 2016, la société Credit Suisse Group AG a déclaré détenir 729 677 actions de la société représentant 1,88% du capital ;
- le 29 juillet 2016, la société Credit Suisse Group AG a déclaré détenir 814 587 actions de la société représentant 2,09% du capital ;
- le 7 septembre 2016, Aleph Holding Limited II Sarl a déclaré à la société un franchissement de seuil à la baisse le seuil statutaire des 2,0 % du capital de SoLocal Group au 1er Septembre 2016 ;
- le 19 septembre 2016, Aleph Holding Limited II Sarl a déclaré à la société un franchissement de seuil à la baisse le seuil statutaire de 1,0 % du capital de SoLocal Group au 14 Septembre 2016 ;
- le 23 septembre 2016, Benjamin Jayet, de concert avec la société BJ Invest, a déclaré détenir 1 764 476 actions de la société représentant 4,54% du capital ;
- le 27 septembre 2016, la société Credit Suisse Group AG a déclaré détenir 776 521 actions représentant 1,99% du capital ;
- le 4 octobre 2016, la société DNCA Investments a déclaré détenir 1 960 333 actions et avoir franchi à la baisse de manière passive le seuil de 5% des droits de vote de la société ;
- le 5 octobre 2016, Benjamin Jayet, la société BJ Invest, Philippe Besnard et la société Pentagram Media ont déclaré détenir 2 755 513 actions représentant 7,0879% du capital et 6,9785% des droits de vote de la société. Ce franchissement de seuils résulte d'une acquisition d'actions sur le marché, de la conclusion de contrats de prêt de titres portant sur 1 336 767 actions, et de la conclusion d'un pacte d'actionnaires constitutif d'une action de concert entre MM. Benjamin Jayet et Philippe Besnard ;
- le 7 octobre 2016, l'association RegroupementPPLocal a déclaré, en vertu de procurations obtenues, détenir 2 047 763 actions représentant 5,27% du capital et 5,19% des droits de vote de la société ;
- le 7 octobre 2016, Family office Amar a déclaré à la Société détenir 917 975 actions de la Société,

représentant 2,36 % du capital de la Société ;

- le 14 octobre 2016, l'association RegroupementPPLocal a déclaré à la Société avoir franchi, en vertu de procurations obtenues, les seuils de 6% et 7% du capital et des droits de vote de la Société.

La participation des actionnaires les plus importants serait, à ce jour et à la connaissance de la Société, la suivante : Benjamin Jayet, la société BJ Invest, Philippe Besnard et la société Pentagram Media (7,1%), Edmond de Rothschild Asset Management (6%), DNCA Investments (5%), Société Générale Suisse Private Banking (2,4%) et Family office Amar (2,4%).

* *Précédents et postérieurs au regroupement d'actions finalisé le 26 octobre 2015 qui porte le nombre d'actions à 38 876 564 à cette date.*

20 INFORMATIONS FINANCIÈRES CONCERNANT LE PATRIMOINE, LA SITUATION FINANCIÈRE ET LES RÉSULTATS DE L'ÉMETTEUR

20.1 Comptes consolidés condensés pour la période close le 30 juin 2016

Etat du résultat consolidé

<i>(Montants en milliers d'euros, excepté les données relatives aux actions)</i>	Notes	Période close le 30 juin 2016	Période close le 30 juin 2015
Chiffre d'affaires		404 723	450 197
Charges externes nettes		(105 494)	(103 667)
Frais de personnel		(187 641)	(212 755)
EBITDA récurrent		111 588	133 775
Eléments non récurrents		(2 048)	(8 571)
EBITDA		109 540	125 204
Dépréciations et amortissements (*)		(28 823)	(23 248)
Résultat d'exploitation		80 717	101 957
Produits financiers		734	1 032
Charges financières		(37 585)	(43 953)
Charges financières nettes	5	(36 851)	(42 921)
Quote-part de résultat des entreprises associées		-	107
Impôt sur les sociétés	6	(18 684)	(25 146)
Résultat de la période		25 182	33 996
Résultat de la période attribuable aux :			
- Actionnaires de SoLocal Group		25 186	33 992
- Participation ne donnant pas le contrôle		(4)	4
Résultat de la période par action attribuable aux actionnaires de SoLocal Group (en euros)			
Résultat de la période par action de l'ensemble consolidé calculé sur la base d'un nombre d'actions moyen pondéré			
- de base		0,65	0,88
- dilué		0,62	0,83
Résultat de la période par action de l'ensemble consolidé calculé sur la base d'un nombre d'actions existantes (au 30 juin)			
- de base		0,65	0,87
- dilué		0,62	0,83

(*) dont Perte de valeur des écarts d'acquisition & variations earn out (yc frais de personnel)

Etat du résultat global

<i>(Montants en milliers d'euros)</i>	Période close le 30 juin 2016	Période close le 30 juin 2015
Report résultat de la période	25 182	33 996
Partie efficace des produits ou pertes sur instruments de couverture :		
- Montant brut	-	5 959
- Impôt différé	-	(397)
- Montant net d'impôt	-	5 562
Réserves écarts actuariels IFC :		
- Montant brut	(10 802)	-
- Impôt différé	3 720	-
- Montant net d'impôt	(7 082)	-
Ecarts de conversion des activités à l'étranger	(281)	(21)
Total autres éléments du résultat global net d'impôt	(7 363)	5 541
Résultat global total net d'impôt	17 820	39 538
Résultat global total attribuable aux :		
- Actionnaires de SoLocal Group	17 824	39 534
- Participation ne donnant pas le contrôle	(4)	4

Etat de situation financière

<i>(Montants en milliers d'euros)</i>	Notes	Période close le 30 juin 2016	Période close le 31 décembre 2015	Période close le 30 juin 2015
Actif				
Ecart d'acquisition nets		95 458	95 107	82 467
Autres immobilisations incorporelles nettes		126 333	123 384	120 335
Immobilisations corporelles nettes		33 067	28 381	22 156
Actifs disponibles à la vente		178	179	183
Autres actifs financiers non courants		8 221	4 097	4 847
Impôts différés actifs	6	-	-	5 433
Total des actifs non courants		263 257	251 148	235 421
Stocks nets		615	653	742
Créances clients nettes		293 218	352 623	335 103
Coût d'acquisition de contrats		31 720	37 714	36 720
Autres actifs courants		33 748	24 096	38 499
Créances d'impôt sur les sociétés		295	16 815	96
Charges constatées d'avance		11 549	9 374	14 058
Autres actifs financiers courants		6 429	12 866	9 730
Trésorerie et équivalents de trésorerie	8	111 493	53 695	75 153
Total des actifs courants		489 066	507 836	510 102
Total actif		752 324	758 983	745 522
Passif				
Capital social		233 259	233 259	233 259
Prime d'émission		364 544	364 544	364 544
Réserves		(1 911 807)	(1 938 165)	(1 939 011)
Résultat de la période attribuable aux actionnaires de SoLocal Group		25 186	26 639	33 992
Autres éléments du résultat global		(16 163)	(9 081)	(16 815)
Actions propres		(5 192)	(5 209)	(4 744)
Capitaux propres attribuables aux actionnaires de SoLocal Group		(1 310 173)	(1 328 014)	(1 328 775)
Participation ne donnant pas le contrôle		75	79	73
Total capitaux propres		(1 310 098)	(1 327 935)	(1 328 702)
Dettes financières et dérivés non courants	8	2 579	1 118 265	1 128 493
Avantages du personnel - non courants		99 501	84 986	90 954
Provisions - non courantes		17 374	33 654	12 989
Autres passifs non courants		2	2	-
Impôts différés passifs	6	2 260	7 248	-
Total des passifs non courants		121 716	1 244 155	1 232 436
Découverts bancaires et autres emprunts courants	8	1 159 664	21 907	23 002
Intérêts courus non échus	8	17 610	4 061	4 784
Provisions - courantes		34 434	32 968	24 792
Dettes fournisseurs		101 650	95 391	99 403
Avantages du personnel - courants		99 889	120 904	100 210
Autres passifs courants		77 042	84 163	90 490
Dettes d'impôt sur les sociétés		15 841	59	5 629
Produits constatés d'avance		434 576	483 309	493 479
Total des passifs courants		1 940 706	842 764	841 788
Total passif		752 324	758 983	745 522

Etat de variation des capitaux propres

(Montants en milliers d'euros)

	Nombre de titres en circulation	Capital social	Prime d'émission	Actions propres	Résultat et réserves	Opérations de couverture et écarts actuariels	Réserve de conversion	Capitaux propres part du Groupe	Participation ne donnant pas le contrôle	Total capitaux propres
Solde au 1er janvier 2015	1 159 469 983	232 345	362 899	(7 151)	(1 934 200)	(22 377)	12	(1 368 472)	69	(1 368 403)
Résultat global total de la période					33 992			33 992	4	33 996
Autres éléments du résultat global, net de taxe						5 562	(21)	5 541		5 541
Résultat global total de la période, net de taxe					33 992	5 562	(21)	39 534	4	39 538
Augmentation de capital, nette de frais après impôt	4 569 773	914	1 645		-			2 559		2 559
Rémunération en actions					(4 803)			(4 803)	-	(4 803)
Actions de l'entreprise consolidante, nettes de l'effet d'impôt	1 436 123			2 407				2 407	-	2 407
Solde au 30 juin 2015	1 165 475 879	233 259	364 544	(4 744)	(1 905 010)	(16 815)	(9)	(1 328 775)	73	(1 328 702)
Résultat global total de la période					(7 354)			(7 354)	6	(7 348)
Autres éléments du résultat global, net de taxe						7 734	27	7 760		7 760
Résultat global total de la période, net de taxe					(7 354)	7 734	27	406	6	412
Impact regroupement d'actions du 26 octobre 2015	(1 120 820 984)							-		-
Augmentation de capital dans le cadre de l'ORS	152 326				(92)			(92)		(92)
Rémunération en actions					912			912	-	912
Actions de l'entreprise consolidante, nettes de l'effet d'impôt	(11 550)			(465)				(465)	-	(465)
Solde au 31 décembre 2015	38 789 776	233 259	364 544	(5 209)	(1 911 544)	(9 081)	17	(1 328 014)	79	(1 327 935)
Résultat global total de la période					25 186			25 186	(4)	25 182
Autres éléments du résultat global, net de taxe						(7 082)	(281)	(7 363)		(7 363)
Résultat global total de la période, net de taxe					25 186	(7 082)	(281)	17 824	(4)	17 820
Actions de l'entreprise consolidante, nettes de l'effet d'impôt	(53 642)			17				17	-	17
Solde au 30 juin 2016	38 736 134	233 259	364 544	(5 192)	(1 886 358)	(16 163)	(263)	(1 310 173)	75	(1 310 098)

Etat des flux de trésorerie

<i>(Montants en milliers d'euros)</i>	Notes	Période close le 30 juin 2016	Période close le 30 juin 2015
Résultat attribuable aux actionnaires de SoLocal Group		25 186	33 992
Amortissements et pertes de valeur sur immobilisations et écarts d'acquisition		28 754	24 993
Variation des provisions		(12 618)	(1 440)
Rémunération en actions		-	1 954
Moins-values (plus-values) sur cessions d'actifs		69	(1 487)
Produits et charges d'intérêts	5	36 851	35 050
Instruments de couverture	5	-	7 871
Charge d'impôt de l'exercice	6	18 684	25 146
Quote-part de résultat des entreprises associées		-	(107)
Participation ne donnant pas le contrôle (intérêts minoritaires)		(4)	4
Diminution (augmentation) des stocks		38	511
Diminution (augmentation) des créances clients		59 386	106 935
Diminution (augmentation) des autres créances		(5 786)	(4 463)
Augmentation (diminution) des dettes fournisseurs		3 171	1 705
Augmentation (diminution) des autres dettes		(75 373)	(110 288)
Variation du besoin en fonds de roulement		(18 564)	(5 600)
Dividendes et produits d'intérêts encaissés		757	212
Intérêts décaissés et effet taux des dérivés nets		(19 242)	(42 700)
Impôt sur les sociétés décaissé		10 523	(597)
Flux nets de trésorerie générés par l'activité		70 397	77 291
Acquisitions d'immobilisations corporelles et incorporelles		(35 605)	(34 696)
Acquisitions / cessions de titres de participation, nettes de la trésorerie acquise / cédée et autres variations d'actif / passif		4 735	6 171
Flux nets de trésorerie affectés aux opérations d'investissement		(30 871)	(28 525)
Augmentation (diminution) des emprunts		14 971	(19 918)
Augmentation de capital nette de frais		-	2 559
Autres flux liés aux opérations de financement dont actions propres		(90)	(2 653)
Flux nets de trésorerie liés aux opérations de financement		14 881	(20 012)
Incidence des variations des taux de change sur la trésorerie		(73)	4
Variation nette de trésorerie et équivalents de trésorerie		54 334	28 758
Trésorerie nette et équivalents de trésorerie à l'ouverture		53 330	43 578
Trésorerie nette et équivalents de trésorerie à la clôture	8	107 664	72 335

Notes aux comptes consolidés condensés

Note 1 - Description de l'activité

Les principales activités du Groupe sont décrites en note 4.

L'exercice comptable des sociétés du Groupe SoLocal s'étend du 1^{er} janvier au 31 décembre. La devise de présentation des comptes consolidés et de leur annexe est l'euro.

SoLocal Group est une société anonyme cotée sur Euronext Paris (LOCAL).

Ces informations ont été arrêtées par le Conseil d'administration de SoLocal Group du 1^{er} août 2016.

A noter, les comptes sociaux et consolidés de SoLocal Group clos au 31 décembre 2015 n'ont pas été approuvés par l'assemblée générale en raison du report de sa tenue au second semestre 2016. De ce fait, le résultat de l'exercice 2015 est en instance d'affectation.

Note 2 – Contexte de la publication et base de préparation des comptes consolidés condensés

Les états financiers consolidés de SoLocal Group, établis pour la période de six mois close au 30 juin 2016, ont été préparés en conformité avec les dispositions de la norme IAS 34 – Information financière intermédiaire. S'agissant de comptes résumés, ils n'incluent pas toute l'information requise par le référentiel IFRS et doivent être lus en relation avec les états financiers consolidés annuels du Groupe pour l'exercice clos le 31 décembre 2015 disponibles sur le site Internet du Groupe (<http://www.solocalgroup.com/finances>), sous réserve des particularités propres à l'établissement des comptes intermédiaires décrites ci-après.

Les principes comptables retenus sont cohérents avec ceux utilisés dans la préparation des comptes consolidés annuels pour l'exercice clos le 31 décembre 2015, à l'exception de nouvelles normes, amendements et interprétations d'application obligatoire à compter du 1^{er} janvier 2016, sans impact significatif :

- IFRS 14 Regulatory Deferral Accounts
- IFRS 11 Accounting for Acquisitions of Interests in Joint Operations
- IAS 16 et IAS 38 Clarification of Acceptable Methods of Depreciation and Amortisation
- IAS 27 Equity Method in Separate Financial Statements
- Improvements to IFRS 2012-2014 Cycle
- IAS 1 Disclosure Initiative
- IFRS 10, IFRS12 and IAS 28 Investment Entities: Applying the Consolidation Exception

Aucune de ces nouvelles normes et interprétations n'a eu d'effet significatif sur les comptes consolidés au 30 juin 2016.

Ces principes ne diffèrent par ailleurs pas des normes IFRS telles que publiées par l'IASB, dans la mesure où serait sans incidence significative, l'application des amendements et interprétations, dont la mise en œuvre est obligatoire pour les exercices ouverts à compter du 1^{er} janvier 2016 dans le référentiel tel que publié par l'IASB, mais ne l'est pas encore dans le référentiel tel qu'endossé par l'Union européenne.

Le Groupe n'applique pas les textes suivants, qui n'ont pas été adoptés par l'Union Européenne au 30 juin 2016 :

- IFRS 15 Revenue from Contracts with Customers (applicable au 1er janvier 2018)
- IFRS 9 Financial Instruments (applicable au 1^{er} janvier 2018)
- IFRS 9 Hedge Accounting and amendments to IFRS 9, IFRS 7 and IAS 39 (date d'application non fixée)
- IFRS 16 Leases (applicable au 1er janvier 2019)
- IAS 12 Recognition of deferred tax asset for unrealised losses (applicable au 1er janvier 2017)
- IAS 7 Disclosure initiative (applicable au 1er janvier 2017)
- Clarifications to IFRS 15 (applicable au 1er janvier 2018)
- IFRS 2 Classification and measurement of share-based payment transactions (applicable au 1er janvier 2018)

Le Groupe est néanmoins en cours d'analyse sur les conséquences pratiques de ces nouveaux textes et des effets de leur application dans ses comptes futurs. A ce stade de l'analyse, les impacts attendus sur les comptes consolidés ne sont pas significatifs.

L'ensemble des normes et interprétations adoptées par l'Union européenne au 30 juin 2016 sont disponibles sur le site de la Commission européenne à l'adresse suivante :

http://ec.europa.eu/internal_market/accounting/ias/index_fr.htm

Pour préparer les états financiers, la Direction du Groupe doit procéder à des estimations et faire des hypothèses qui affectent les montants présentés au titre des éléments d'actif et de passif, les passifs éventuels à la date d'établissement des états financiers et les montants présentés au titre des produits et des charges de l'exercice. La Direction évalue ces estimations et appréciations de façon continue sur la base de son expérience passée ainsi que de divers autres facteurs jugés raisonnables qui constituent le fondement de ces appréciations de la valeur comptable des éléments d'actif et de passif. Sont notamment concernés les écarts d'acquisition, les coûts d'acquisition de contrats, la rémunération en actions, les coûts de restructuration et l'évaluation des passifs liés aux retraites. Les résultats réels pourraient différer sensiblement de ces estimations en fonction de conditions de réalisation différentes. Enfin, en l'absence de normes ou interprétations applicables à une transaction spécifique, la direction du Groupe fait usage de jugement pour définir et appliquer les méthodes comptables qui permettront d'obtenir des informations pertinentes et fiables, de sorte que les états financiers :

- présentent une image fidèle de la situation financière, de la performance financière et des flux de trésorerie du Groupe,
- traduisent la réalité économique des transactions,
- soient neutres,
- soient prudents,
- et soient complets dans tous leurs aspects significatifs.

Saisonnalité

Même si les activités du Groupe ne sont pas soumises à des effets de saisonnalité à proprement parler, il convient de noter que, par souci d'optimisation des coûts, les dates de parution des annuaires imprimés (déterminant la reconnaissance des produits et des coûts afférents) peuvent varier d'un trimestre à l'autre, chaque annuaire imprimé ne paraissant qu'une seule fois par an.

Tests de dépréciation au 30 juin 2016

En l'absence d'indice de perte de valeur, il n'a pas été nécessaire de réaliser, au 30 juin 2016, des tests de dépréciation des écarts d'acquisition et des immobilisations incorporelles.

Note sur la continuité d'exploitation

La société a initié, sous l'égide d'un mandataire ad hoc, un processus de négociation avec ses créanciers visant à une restructuration de sa dette financière. Celle-ci se compose d'un crédit syndiqué comprenant notamment une tranche (Tranche C1) envers PagesJaunes Finance & CO SCA (entité sans lien capitalistique avec SoLocal Group mais faisant partie du périmètre de consolidation), cette entité ayant elle-même émis un emprunt obligataire (les « Obligations ») pour financer cette tranche.

Ces emprunts, à échéances mars et juin 2018 respectivement, comprennent chacun des clauses permettant l'accélération des remboursements notamment en cas (i) de bris de covenants financiers et (ii) en cas de nomination d'un mandataire ad hoc (mais en droit français, ce dernier cas de défaut constitue – en application de l'article L.611-16 du Code de commerce- une clause réputée non écrite et donc non opposable à SoLocal Group).

(i) La désignation d'un mandataire ad hoc est un cas de défaut au titre des Obligations et entraîne automatiquement leur exigibilité anticipée sauf suspension par une majorité des prêteurs obligataires. Ainsi, suite à la désignation du mandataire ad hoc le 23 juin 2016, les Obligations étaient devenues exigibles, mais le 29 juin 2016, l'Emetteur PagesJaunes Finance & CO S.C.A., a reçu, de la part de porteurs d'Obligations indiquant détenir 59,4% du montant en principal des Obligations, une notification de suspension de cette exigibilité anticipée jusqu'à la première des dates suivantes : (i) le 30 septembre 2016, (ii) la date à laquelle le Trustee aura reçu l'accord de la majorité des porteurs d'Obligations pour lever cette suspension et (iii) la date de l'exigibilité anticipée des Obligations à raison de tout autre cas de défaut au titre des Obligations.

Le 19 juillet 2016, une majorité des porteurs d'Obligations a par ailleurs autorisé, avec effet dès que l'exigibilité des Obligations résultant de la désignation du mandataire ad hoc aura été levée, le transfert de la Tranche C1, leur permettant ainsi de détenir directement une créance sur SoLocal Group et non plus sur PagesJaunes Finance & Co S.C.A. Ainsi, si et quand les Obligations deviendront exigibles par anticipation c'est-à-dire quand la suspension ci-dessus mentionnée sera levée, les porteurs des Obligations deviendront créanciers de SoLocal Group à hauteur d'un montant en principal égal au montant en principal des Obligations qu'ils détenaient immédiatement avant la

répartition et seront en mesure de continuer à participer directement aux discussions que SoLocal Group a initié avec l'ensemble de ses créanciers.

(ii) Au 30 juin 2016, le covenant bancaire crédit syndiqué sur le levier financier n'est par ailleurs pas respecté. De ce fait, l'ensemble des dettes (Tranche A7, ligne RCF et dette obligataire) a été reclassé en dette courante. Ce non-respect permet, le cas échéant, aux créanciers de voter, suivant des modalités prévues dans le contrat, l'exigibilité immédiate de la dette après un délai de 15 jours ouvrés suivant la réception par l'Agent des banques du « compliance certificate » qui sera communiqué aux créanciers bancaires en même temps que les comptes semestriels 2016.

Suite à l'obtention d'un accord préliminaire avec plus de 50% des créanciers bancaires pour réduire la dette du Groupe de manière drastique, le bris du covenant bancaire sur le levier financier ne devrait pas entraîner l'exigibilité anticipée de la dette du Groupe.

Sur cette base, le Groupe a préparé ses comptes consolidés en appliquant le principe de continuité de l'exploitation.

Même si la Direction est confiante sur l'aboutissement de ce processus, il subsiste une incertitude inhérente à toute négociation et à sa mise en œuvre. Au cas où les mesures de restructuration envisagées n'aboutiraient pas in fine, SoLocal Group pourrait ne plus être en mesure de réaliser ses actifs et de s'acquitter de ses dettes dans le cadre normal de son activité.

A noter qu'au 30 juin 2016, le Groupe dispose d'une trésorerie nette de 107,7 millions d'euros lui permettant de faire face à son activité courante.

Note 3 - Présentation des états financiers

Comme le permet la norme IAS 1 « Présentation des états financiers », le Groupe présente le compte de résultat par nature.

Le résultat d'exploitation correspond au résultat net avant prise en compte :

- des produits financiers ;
- des charges financières ;
- des impôts courants et différés.

L'EBITDA correspond au résultat d'exploitation avant prise en compte des dépréciations et amortissements. L'EBITDA récurrent correspond à l'EBITDA avant prise en compte des éléments non récurrents tels que les frais de restructuration.

Le rapport d'activité présente les activités poursuivies du groupe. L'information sectorielle (note 4), présente le détail du chiffre d'affaires et de l'EBITDA récurrent des « Activités poursuivies » et des « Activités désengagées ».

Note 4 - Information sectorielle

En tant que leader européen de la communication digitale locale, SoLocal Group remplit une mission d'intérêt général et à fort potentiel qui consiste à « révéler les savoir-faire locaux, partout et stimuler l'activité locale des entreprises ».

SoLocal Group a généré un chiffre d'affaires de 405 millions d'euros au premier semestre 2016 (périmètre des activités poursuivies excluant les entités cédées en 2015), ses activités Internet et Imprimés & Vocal représentant respectivement 79 % et 21 %. L'activité Internet est portée par les deux principales activités digitales que sont Search Local et Marketing Digital.

Internet

Au cours du premier semestre 2016, SoLocal Group a enregistré un chiffre d'affaires Internet de 322 millions d'euros, représentant 79 % du chiffre d'affaires du Groupe.

Les activités Internet de SoLocal Group s'articulent désormais autour de deux lignes produits :

o En premier lieu, nous offrons des services et des solutions digitales aux entreprises pour accroître leur visibilité et développer leurs contacts au niveau local : cette activité de Search Local enregistre au premier semestre 2016 un chiffre d'affaires de 243 millions d'euros grâce à une audience pérenne et très qualitative générée à travers nos

propres marques (PagesJaunes, Mappy, Ooreka) et nos partenariats privilégiés (Google, Bing (Microsoft), Yahoo!, Apple et Facebook).

o En second lieu, nous créons et mettons à disposition des internautes le meilleur contenu local et personnalisé sur les professionnels : cette activité de Marketing Digital représente au premier semestre 2016 un chiffre d'affaires de 78 millions d'euros. Ces technologies, très différenciantes, ont été créées au cours des cinq dernières années et connaissent une croissance rapide (+9 % au premier semestre 2016 par rapport au premier semestre 2015). Elles comprennent les sites & contenus, le programmation local et les services transactionnels. Nous avons innové sur ces gammes de produits en 2015, avec une montée en gamme de notre offre de sites Internet et de product & store locator, le lancement réussi de l'offre de ciblage ADhesive, qui tire parti de nos données sur les intentions d'achat local des internautes. Et nos services transactionnels ont été rebaptisés PagesJaunes Resto et PagesJaunes Doc, mettant à profit et renforçant la puissance du trafic généré sur PagesJaunes.

Imprimés & Vocal

Les activités Imprimés & Vocal ont généré 83 millions d'euros, soit -31 % du chiffre d'affaires consolidé du Groupe au premier semestre 2016. Ce segment comprend les activités du Groupe relatives à la publication, à la distribution et à la vente d'espaces publicitaires dans les annuaires imprimés (PagesJaunes, PagesBlanches), ainsi que d'autres activités du Groupe appelées « Vocal », y compris des services de renseignements téléphoniques et d'annuaire inversé.

Le tableau ci-après présente la répartition des principaux agrégats en fonction des secteurs d'activité :

	Période close le 30 juin 2016			Période close le 30 juin 2015		
	Consolidé	Activités désengagées	Activités poursuivies	Consolidé	Activités désengagées	Activités poursuivies
Chiffre d'affaires	404 723	-	404 723	450 197	4 040	446 157
- Internet	321 714	-	321 714	329 254	4 040	325 214
- Imprimés & Vocal	83 009	-	83 009	120 943	-	120 943
EBITDA récurrent	111 588	-	111 588	133 775	(4 999)	138 774
- Internet	89 514	-	89 514	93 990	(4 999)	98 989
- Imprimés & Vocal	22 074	-	22 074	39 785	-	39 785

Note 5 - Résultat financier

Le résultat financier se décompose de la façon suivante :

(en milliers d'euros)	Période close le 30 juin 2016	Période close le 30 juin 2015
Intérêts et assimilés sur actifs financiers	613	145
Résultat de cession d'actifs financiers	(4)	(13)
Variation de la juste valeur des instruments de couverture	-	900
Dividendes reçus	125	-
Produits financiers	734	1 032
Intérêts sur dettes financières	(32 146)	(32 613)
Produits / (charges) sur instruments de couverture	-	(7 871)
Amortissement des frais d'émission d'emprunts	(3 841)	(3 599)
Variation de la juste valeur des actifs et passifs financiers	-	2 739
Autres frais & honoraires financiers	(645)	(1 940)
Coût de désactualisation (1)	(953)	(669)
Charges financières	(37 585)	(43 953)
Charges financières nettes	(36 851)	(42 921)

(1) Le coût de désactualisation correspond, à l'accroissement, au cours de l'exercice, de la valeur actuelle des engagements de retraite.

Note 6 - Impôt sur les sociétés

6.1 - Preuve d'impôt groupe

L'impôt sur les sociétés résulte de l'application du taux effectif de la période au résultat avant impôt.

Le rapprochement entre l'impôt théorique calculé sur la base du taux légal d'imposition en France et l'impôt effectif est le suivant :

(en milliers d'euros)	Période close le 30 juin 2016	Période close le 30 juin 2015
Résultat net des activités avant impôt	43 866	59 142
Quote-part de résultat des entreprises associées	-	107
Résultat net des activités hors Q-P des entreprises associées avant impôt	43 866	59 035
Taux légal d'imposition en France	34,43%	34,43%
Impôt théorique	(15 105)	(20 328)
Pertes des sociétés non intégrées fiscalement, nettes de l'impact des activités désengagées	(365)	(918)
Rémunération en actions	-	2 814
Filiales étrangères	601	598
Pertes de valeur des écarts d'acq. et var. compt prix	(287)	-
Amortissements non déductibles	-	(43)
Cotisation à la Valeur Ajoutée des Entreprises (après IS)	(3 036)	(3 562)
Plafonnement de déductibilité des intérêts financiers	(2 741)	(3 460)
Régularisation IS sur exercices antérieurs	362	-
Taxe additionnelle de 10,7%	-	(2 043)
Autres produits non taxables et charges non déductibles (dont CIR)	1 887	1 795
Impôt effectif	(18 684)	(25 146)
<i>dont impôt courant</i>	<i>(22 363)</i>	<i>(25 743)</i>
<i>dont impôt différé</i>	<i>3 679</i>	<i>597</i>
Taux d'imposition effectif	42,6%	42,6%

6.2 - Impôt au bilan

La position bilancielle nette est détaillée comme suit :

(en milliers d'euros)	Période close le 30 juin 2016	Période close le 31 décembre 2015	Période close le 30 juin 2015
Indemnités de départ en retraite	29 630	24 793	28 832
Participation des salariés	2 080	2 204	2 927
Provisions non déductibles	1 939	2 344	1 216
Instruments de couverture	-	-	1 097
Autres différences	-	1 285	2 041
Sous-total impôts différés actifs	33 649	30 626	36 113
Frais d'émission d'emprunts	(6 815)	(7 186)	(8 299)
Autres différences (dont CIR)	(1 229)	-	-
Amortissements à caractère fiscal	(27 865)	(30 688)	(22 381)
Sous-total impôts différés passifs	(35 909)	(37 874)	(30 680)
Total impôts différés actifs / (passifs), nets	(2 260)	(7 248)	5 433
<i>Impôts différés à l'actif</i>	-	-	5 433
<i>Impôts différés au passif</i>	(2 260)	(7 248)	-

Aucun impôt différé actif relatif aux déficits reportables de QDQ Media n'a été comptabilisé au bilan. Le montant de l'impôt différé non reconnu au 30 juin 2016 est estimé à 65,1 millions d'euros.

Les impôts différés passifs au bilan passent de 7,2 millions d'euros au 31 décembre 2015 à 2,3 millions d'euros au 30 juin 2016.

Au bilan du 30 juin 2016, l'impôt sur les sociétés représente une créance de 0,3 million d'euros et une dette d'un montant de 15,9 millions d'euros. Au bilan du 30 juin 2015, l'impôt sur les sociétés représentait une créance de 0,1 million d'euros et une dette d'un montant de 5,6 millions d'euros.

(en milliers d'euros)	Période close le 30 juin 2016	Période close le 31 décembre 2015	Période close le 30 juin 2015
Solde en début d'exercice	(7 248)	6 928	6 928
Variations enregistrées en capitaux propres	1 309	(6 106)	(2 092)
Variations enregistrées en résultat	3 679	(8 070)	597
Solde en fin d'exercice	(2 260)	(7 248)	5 433

Note 7 - Instruments financiers dérivés

La valeur de ces instruments financiers dérivés s'établit comme suit :

<i>en milliers d'euros</i>	Période close le 30 juin 2016	Période close le 31 décembre 2015	Période close le 30 juin 2015
Swaps de taux d'intérêts – couverture de flux	-	-	(2 642)
Collar – couverture de juste valeur	-	-	(442)
Actif / (Passif)	-	-	(3 084)
<i>Dont non courant</i>	-	-	-
<i>Dont courant</i>	-	-	(3 084)

Tous les instruments financiers sont arrivés à échéance.

Note 8 - Trésorerie et équivalents de trésorerie, endettement financier net

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

<i>(en milliers d'euros)</i>	Période close le 30 juin 2016	Période close le 31 décembre 2015	Période close le 30 juin 2015
Intérêts courus non échus	3	122	15
Equivalents de trésorerie	33 654	36 602	60 002
Trésorerie	77 836	16 971	15 136
Trésorerie brute	111 493	53 695	75 153
Découverts bancaires	(3 829)	(365)	(2 818)
Trésorerie nette	107 664	53 330	72 335
Emprunt bancaire	783 638	800 483	811 068
Emprunt obligataire	337 846	350 000	350 000
Ligne de crédit revolving tirée	43 784	-	-
Frais d'émission d'emprunts	(14 544)	(18 385)	(22 154)
Dettes de crédit-bail	735	708	884
Juste valeur des instruments de couverture	-	-	3 084
Compléments de prix sur acquisition de titres	1 939	2 759	1 009
Intérêts courus non échus	17 610	4 061	4 784
Autres dettes financières	5 016	4 242	4 786
Endettement financier brut	1 176 024	1 143 868	1 153 461
<i>dont courant</i>	<i>1 173 445</i>	<i>25 603</i>	<i>24 968</i>
<i>dont non courant</i>	<i>2 579</i>	<i>1 118 265</i>	<i>1 128 493</i>
Endettement net	1 068 360	1 090 538	1 081 126

Trésorerie et équivalents de trésorerie

Au 30 juin 2016, les équivalents de trésorerie s'élèvent à 33,7 millions d'euros et sont principalement constitués d'OPCVM, de comptes à terme rémunérés non bloqués.

Ils sont évalués et gérés sur la base de leur juste valeur.

Découvert bancaire

Le Groupe bénéficie d'un découvert autorisé de 10 millions d'euros auprès de certaines de ses banques.

Emprunt bancaire (contrat de crédit syndiqué)

Le contrat de crédit syndiqué a été amendé en septembre 2014 et contient les *covenants* financiers suivants :

- le ratio de dette nette consolidée sur EBITDA consolidé (le « **Ratio de Levier** ») doit être inférieur ou égal à 4,00 à chaque date de fin de trimestre civil sur la durée restante du contrat (EBITDA et dette nette consolidés tels que définis dans le contrat passé avec les établissements financiers, à noter que la définition de l'EBITDA pour le calcul des *covenants* est différente de celle de l'EBITDA reporté dans les présents comptes) ;
- le ratio EBITDA consolidé par la charge nette consolidée d'intérêts doit être supérieur ou égal à 3,00 à chaque date de fin de trimestre civil sur la durée restante du contrat (EBITDA et charge nette consolidés)

- tels que définis dans le contrat passé avec les établissements financiers) ;
- si le Ratio de Levier est supérieur à 3,50, un montant maximal d'investissements de 70 millions d'euros au cours de l'exercice annuel suivant.

Le contrat de crédit syndiqué de la Société comporte en outre des clauses de remboursement anticipé obligatoire dont notamment :

- une clause de remboursement anticipé obligatoire applicable en cas de changement de contrôle de la Société résultant de l'acquisition des actions de la Société ; et
- une clause de remboursement anticipé partiel pour chaque année civile à hauteur d'un pourcentage des flux de trésorerie consolidés du Groupe diminués du service de la dette, ce pourcentage variant en fonction du niveau du Ratio de Levier (67% si le Ratio est supérieur à 3,00, 50% s'il est compris entre 2,50 et 3,00 et 25% s'il est inférieur à 2,50).

Le contrat de crédit syndiqué de la Société comprend également certains engagements (sous réserve de certaines exceptions) de faire ou de ne pas faire applicables à la Société et/ou à ses filiales, dont notamment les engagements suivants :

- obligation de maintenir certaines autorisations ;
- restrictions relatives à l'octroi de sûretés ;
- restrictions relatives à la réalisation de fusions, scissions ou autre restructurations ;
- engagement de ne pas changer la nature générale des activités de la Société et du Groupe par rapport à leur activité à la date de conclusion du contrat de crédit syndiqué ;
- restrictions relatives à l'endettement financier pouvant être encouru par les filiales de la Société ; et
- interdiction pour la Société de réaliser des distributions de dividendes, amortissements et réductions de son capital et autres distributions en numéraire relatives à son capital tant que le Ratio de Levier est supérieur à 3,00.

Le contrat de crédit syndiqué de la Société comprend enfin des clauses de défaut usuelles (notamment en cas de défaut de paiement, de non-respect des covenants financiers ou des engagements de la Société (dont les engagements visés ci-dessus), de défaut croisé et d'ouverture d'une procédure de prévention ou de traitement des difficultés des entreprises) permettant aux prêteurs de déclarer la déchéance du terme des crédits qu'ils ont consenti à la Société et d'annuler leurs engagements au titre du contrat de crédit syndiqué de la Société.

L'emprunt obligataire d'un montant de 350 millions d'euros visé ci-dessus a été émis par l'entité PagesJaunes Finance & Co SCA (qui n'est pas une entité affiliée de la Société) et ses produits ont été utilisés par cette dernière pour financer la mise à disposition de la Société d'une Tranche C1 au titre du contrat de crédit syndiqué de la Société.

La clause de remboursement anticipé obligatoire du contrat de crédit syndiqué de la Société en cas de changement de contrôle n'est pas applicable à la Tranche C1. En cas de changement de contrôle de la Société, la Société devra payer à PagesJaunes Finance & Co SCA (qui est le seul prêteur au titre de la Tranche C1) un montant au titre de la Tranche C1 tel qu'il permettra à PagesJaunes Finance & Co SCA de racheter aux obligataires qui le souhaitent leurs obligations au titre de l'emprunt obligataire susvisé.

Par ailleurs, PagesJaunes Finance & Co SCA et la Société ont conclu un accord séparé prévoyant notamment certains engagements (sous réserve de certaines exceptions) de faire ou de ne pas faire applicables à la Société et/ou à ses filiales, dont notamment des engagements relatifs aux mêmes sujets que ceux prévus par le contrat de crédit syndiqué de la Société visés ci-dessus et les engagements suivants :

- restrictions relatives à l'endettement financier pouvant être encouru par la Société et ses filiales ; et
- interdiction de réaliser certains paiements notamment au titre notamment de distributions de dividendes, d'acquisitions et de l'octroi de prêts.

Le taux de référence est Euribor ou Libor augmenté d'une marge.

Au 30 juin 2016, la dette bancaire se décompose de la manière suivante :

- Tranche A7 au nominal de 783,6 millions d'euros : maturité mars 2018 avec une faculté d'extension à mars 2020 (sous condition de refinancement de l'emprunt obligataire de 350 millions d'euros avant mars 2018), remboursable *in fine* sous déduction des remboursements partiels décrits ci-dessus, marge de 400 bps si le Ratio de Levier est supérieur à 3,00 (325 bps si le Ratio est compris entre 2,50 et 3,00 et, 250 bps s'il est inférieur à 2,50) ;
- Ligne de crédit revolving RCF 3 : au nominal de 43,8 millions d'euros et intégralement tirée au 30 juin 2016, amortissable de 2,7 millions d'euros à chaque trimestre et une maturité finale mars 2018 avec une

faculté d'extension à mars 2020, même marge que la tranche A7.

Emprunt obligataire

Par ailleurs, SoLocal Group dispose, au travers de l'entité PagesJaunes Finance & Co SCA, entité non affiliée et consolidée, d'un emprunt obligataire d'un montant de 350 millions d'euros. Cet emprunt est à taux fixe 8,875%, il est remboursable le 1^{er} juin 2018. Au 30 juin 2016, le montant est de 337,8 millions d'euros suite au rachat partiel de 12,2 millions d'euros par le groupe.

La société a initié, sous l'égide d'un mandataire ad hoc, un processus de négociation avec ses créanciers visant à une restructuration de sa dette financière. Celle-ci se compose d'un crédit syndiqué comprenant notamment une tranche (Tranche C1) envers PagesJaunes Finance & CO SCA (entité sans lien capitalistique avec SoLocal Group mais faisant partie du périmètre de consolidation), cette entité ayant elle-même émis un emprunt obligataire (les « Obligations ») pour financer cette tranche.

Ces emprunts, à échéances mars et juin 2018 respectivement, comprennent chacun des clauses permettant l'accélération des remboursements notamment en cas (i) de bris de covenants financiers et (ii) en cas de nomination d'un mandataire ad hoc (mais en droit français, ce dernier cas de défaut constitue – en application de l'article L.611-16 du Code de commerce- une clause réputée non écrite et donc non opposable à SoLocal Group).

(i) La désignation d'un mandataire ad hoc est un cas de défaut au titre des Obligations et entraîne automatiquement leur exigibilité anticipée sauf suspension par une majorité des prêteurs obligataires. Ainsi, suite à la désignation du mandataire ad hoc le 23 juin 2016, les Obligations étaient devenues exigibles, mais le 29 juin 2016, l'Emetteur PagesJaunes Finance & CO S.C.A., a reçu, de la part de porteurs d'Obligations indiquant détenir 59,4% du montant en principal des Obligations, une notification de suspension de cette exigibilité anticipée jusqu'à la première des dates suivantes : (i) le 30 septembre 2016, (ii) la date à laquelle le Trustee aura reçu l'accord de la majorité des porteurs d'Obligations pour lever cette suspension et (iii) la date de l'exigibilité anticipée des Obligations à raison de tout autre cas de défaut au titre des Obligations.

Le 19 juillet 2016, une majorité des porteurs d'Obligations a par ailleurs autorisé, avec effet dès que l'exigibilité des Obligations résultant de la désignation du mandataire ad hoc aura été levée, le transfert de la Tranche C1, leur permettant ainsi de détenir directement une créance sur SoLocal Group et non plus sur PagesJaunes Finance & Co S.C.A. Ainsi, si et quand les Obligations deviendront exigibles par anticipation c'est-à-dire quand la suspension ci-dessus mentionnée sera levée, les porteurs des Obligations deviendront créanciers de SoLocal Group à hauteur d'un montant en principal égal au montant en principal des Obligations qu'ils détenaient immédiatement avant la répartition et seront en mesure de continuer à participer directement aux discussions que SoLocal Group a initié avec l'ensemble de ses créanciers.

(ii) Au 30 juin 2016, le covenant bancaire crédit syndiqué sur le levier financier n'est par ailleurs pas respecté. De ce fait, l'ensemble des dettes (Tranche A7, ligne RCF et dette obligataire) a été reclassé en dette courante. Ce non-respect permet, le cas échéant, aux créanciers de voter, suivant des modalités prévues dans le contrat, l'exigibilité immédiate de la dette après un délai de 15 jours ouvrés suivant la réception par l'Agent des banques du « compliance certificate » qui sera communiqué aux créanciers bancaires en même temps que les comptes semestriels 2016.

Suite à l'obtention d'un accord préliminaire avec plus de 50% des créanciers bancaires pour réduire la dette du Groupe de manière drastique, le bris du covenant bancaire sur le levier financier ne devrait pas entraîner l'exigibilité anticipée de la dette du Groupe.

Sur cette base, le Groupe a préparé ses comptes consolidés en appliquant le principe de continuité de l'exploitation.

Même si la Direction est confiante sur l'aboutissement de ce processus, il subsiste une incertitude inhérente à toute négociation et à sa mise en œuvre. Au cas où les mesures de restructuration envisagées n'aboutiraient pas in fine, SoLocal Group pourrait ne plus être en mesure de réaliser ses actifs et de s'acquitter de ses dettes dans le cadre normal de son activité.

A noter qu'au 30 juin 2016, le Groupe dispose d'une trésorerie nette de 107,7 millions d'euros lui permettant de faire face à son activité courante.

Compléments de prix sur acquisition de titres

Dans le cadre des acquisitions réalisées en 2014 et 2015, des compléments de prix pourraient être versés en 2016, 2017 et 2018 si certaines conditions de performances opérationnelles venaient à être remplies. Au 30 juin 2016, ils ont été estimés à 1,9 millions d'euros.

Autres dettes financières

Les autres dettes financières sont constituées principalement d'un compte courant débiteur avec PagesJaunes Outre-mer, filiale non consolidée détenue à 100% par SoLocal Group et du préfinancement du CICE.

Note 9 - Produits constatés d'avance

Les produits constatés d'avance passent de 493 millions d'euros au 30 juin 2015 à 435 millions d'euros au 30 juin 2016. Cette baisse est à mettre en relation avec la baisse significative du niveau de l'activité « Imprimés & Vocal », une déformation du mix produits vers des produits à durée de vie plus courte et, dans une moindre mesure, un rythme de prospection qui continue de se modifier légèrement suite à la phase de transformation de l'activité commerciale du Groupe.

Note 10 - Capitaux propres

Au 30 juin 2016, SoLocal Group détenait un total de 140 431 de ses propres actions comptabilisées en diminution des capitaux propres dont :

- 136 492 actions au travers du contrat de liquidité,
- 3 939 actions en direct, hors contrat de liquidité.

Le capital social de SoLocal Group est composé de 38 876 565 actions de 6,00 euros de valeur nominale chacune, soit un montant total de 233 259 384 euros (actions auto détenues non déduites).

Note 11 – Evolution du périmètre de consolidation

Entités	Pays	Au 30 juin 2016		Au 31 décembre 2015	
		Intérêt	Droits de vote	Intérêt	Droits de vote
Sociétés consolidées par intégration globale (contrôle exclusif)					
SoLocal Group (consolidante)	France	100%	100%	100%	100%
PagesJaunes	France	100%	100%	100%	100%
QDQ Media	Espagne	100%	100%	100%	100%
Optimizaclick	Espagne	100%	100%	100%	100%
Trazada	Espagne	100%	100%	100%	100%
Euro Directory	Luxembourg	100%	100%	100%	100%
PJMS	France	100%	100%	100%	100%
Mappy	France	100%	100%	100%	100%
Retail Explorer	France	100%	100%	100%	100%
Leadformance	France	100%	100%	100%	100%
Net Vendeur	France	100%	100%	100%	100%
Digital To Store	Royaume Uni	100%	100%	100%	100%
Horyzon Worldwide	Espagne	100%	100%	100%	100%
Yelster Digital	Autriche	100%	100%	100%	100%
ClicRDV	France	100%	100%	100%	100%
Fine Media	France	100%	100%	100%	100%
Chronoresta (CD&Co)	France	100%	100%	100%	100%
Orbit Interactive	Maroc	100%	100%	100%	100%
PagesJaunes Finance & Co	Luxembourg	-	-	- (*)	- (*)
Effilab	France	100%	100%	100%	100%

(*) Erreur matérielle dans les comptes consolidés au 31 décembre 2015, consolidation sur la base du contrôle exclusif comme indiqué dans la « Note 26 - Trésorerie et équivalents de trésorerie, endettement financier net » et la note « Note 31 - Obligations contractuelles et engagements hors bilan » dans les comptes consolidés 2015.

Note 12 - Information sur les parties liées

Il n'y a pas eu de nouvelles transactions ni d'évolution significatives sur les parties liées au cours du premier semestre 2016.

Note 13 – Engagements hors bilan

Il n'y a pas eu de nouveaux engagements significatifs au cours du premier semestre 2016.

Note 14 – Litiges

Durant l'année 2013, PagesJaunes a dû procéder à une nouvelle réorganisation afin de garantir sa pérennité face à un environnement professionnel en permanente évolution et de fortes menaces concurrentielles. Un projet d'évolution du modèle et de l'organisation de PagesJaunes a été présenté aux Instances Représentatives du Personnel de l'entreprise à partir de septembre 2013. Parallèlement, la Direction a négocié avec les organisations syndicales représentatives, un accord majoritaire portant sur des mesures sociales d'accompagnement. Cet accord a été signé le 20 novembre 2013. Au terme de ces travaux avec les représentants du personnel, ce plan prévoyait une réorganisation assortie de modifications des contrats de travail de l'ensemble de la force de vente, un projet sans licenciements secs dont le solde net global est, en revanche, créateur de 48 emplois supplémentaires au sein de l'entreprise. Cet accord a fait l'objet d'une décision de validation par la DIRECCTE le 2 janvier 2014.

311 salariés ayant refusé la modification de leur contrat de travail liée à cette réorganisation, 280 d'entre eux ont été licenciés. Un salarié de l'entreprise a décidé de contester la décision de validation de l'accord collectif comportant les mesures du plan de sauvegarde de l'emploi devant les juridictions administratives. Dans un premier temps, son recours a été rejeté par le Tribunal Administratif de Cergy-Pontoise dans un jugement en date du 22 mai 2014.

Puis, par un arrêt du 22 octobre 2014, la Cour Administrative d'Appel de Versailles a annulé le jugement précité, ainsi que la décision de l'autorité administrative portant validation de l'accord conclu le 20 novembre 2013.

La société PagesJaunes et le Ministre du Travail ont formé un pourvoi contre cet arrêt devant le Conseil d'Etat.

Le 22 juillet 2015, la Haute Autorité a rejeté ce pourvoi, et confirmé la décision de la Cour Administrative de Versailles, annulant ainsi définitivement la décision administrative initiale de validation. La motivation retenue par la Cour d'Appel de Versailles, confirmée par le Conseil d'Etat, porte sur le caractère majoritaire de l'accord du 20 novembre 2013, ces juges ayant retenu que le signataire de cet accord au nom du syndicat FORCE OUVRIERE ne disposait pas, à cette date, d'un mandat de délégué syndical central, en l'absence de désignation écrite par son syndicat postérieurement aux dernières élections professionnelles.

A ce jour, 3 procédures devant le tribunal administratif de Cergy-Pontoise en annulation des décisions d'autorisations de licenciement sont en cours.

PagesJaunes a introduit un recours judiciaire devant ce même tribunal contre une décision de refus d'autorisation sur recours hiérarchique introduit par une autre salariée.

Ce dossier est toujours en cours.

Par ailleurs, plus de 200 procédures judiciaires ont été introduites devant les juridictions prud'homales par des salariés se prévalant des conséquences de l'annulation de la décision administrative de validation de l'accord collectif relatif au plan de sauvegarde de l'emploi par la Cour Administrative d'Appel de Versailles, qui leur permet, en l'état des textes de loi, de revendiquer des demandes indemnitaires sur le fondement des articles L.1235-10, -11 et -16 du Code du travail.

Dans le cadre de ces procédures judiciaires, PagesJaunes a soulevé une question prioritaire de constitutionnalité (QPC) concernant l'article L.1235-16 du Code du travail, pour atteinte à la liberté d'entreprendre, atteinte au principe d'égalité et mise en évidence que l'objectif constitutionnel d'accessibilité et d'éligibilité de la loi n'est pas atteint. PagesJaunes a dans ce cadre formé une demande de sursis à statuer sur le fond dans l'attente de la décision sur la transmission de cette question prioritaire à la Cour de cassation dans un premier temps, et le cas échéant, au Conseil Constitutionnel dans un second temps.

L'issue de ces procédures était en effet susceptible d'impacter l'ensemble des contentieux engagés par les salariés dans le cadre du PSE. La Cour de cassation, dans un arrêt du 24 mars 2016, a refusé de renvoyer au Conseil constitutionnel la QPC portant sur les dispositions de l'article L. 1235-16 du Code du travail.

Par ailleurs, la Cour d'Appel de Rennes qui n'avait pas souhaité sursoir à statuer en attendant l'arrêt de la Cour de cassation a, dans un arrêt du 9 mars 2016, condamné PagesJaunes à payer aux 20 demandeurs une provision sur ces indemnités correspondant à 6 mois de rémunération.

Enfin, demeurent un certain nombre de litige pour lesquels les demandeurs sollicitent la nullité de leur licenciement en application de l'article L1235-10 et L1235-11 du code du travail, sans évoquer, même à titre subsidiaire, l'application de l'article L1235-16 du code du travail.

La Société a reconnu dans les comptes consolidés de l'exercice 2015 l'impact exceptionnel lié aux décisions de justice qui ont annulé la validation par la DIRECCTE du Plan de Sauvegarde de l'Emploi. Cette provision complémentaire est de 35 millions d'euros et comptabilisée dans les comptes consolidés au 31 décembre 2015. Elle correspond à une hypothèse prudente dans un contexte d'incertitude juridique élevée, renforcé récemment par des décisions de conseils de prudhommes contradictoires. De nombreux recours ont été engagés par SoLocal Group pour contester ces décisions. Au 30 juin 2016, la provision restant dans les comptes était de 34,4 millions d'euros.

La société a poursuivi le déploiement de sa réorganisation et a donc relancé une procédure de PSE pour les salariés qui n'avaient pas pu être licenciés du fait de cette invalidation ; Parmi les salariés concernés par ce plan, 4 salariés encore en poste, ont formé une requête en annulation de la décision d'homologation de la DIRECCTE (en l'absence d'accord, un document unilatéral a été établi par la société et homologué par la DIRECCTE le 22 avril 2016).

L'audience de jugement devant le Tribunal administratif de Cergy Pontoise interviendra le 1er septembre et le jugement devrait être rendu d'ici la fin septembre 2016.

Ces 4 salariés ont par ailleurs formulé des demandes indemnitaires dans le cadre d'une action en résiliation judiciaire de leurs contrats de travail introduite devant le CPH de Boulogne Billancourt et Nantes.

Note 15 - Informations sur les activités poursuivies et désengagées, au 30 juin 2016

Etat du résultat

En millions d'euros

	Période close le 30 juin 2016				Période close le 30 juin 2015			
	Consolidé	Activités désengagées	Activités poursuivies		Consolidé	Activités désengagées	Activités poursuivies	
			Récurrent	Non récur.			Récurrent	Non récur.
Chiffre d'affaires	404 723	-	404 723	-	450 197	4 040	446 157	-
Charges externes nettes	(105 494)	-	(105 494)	-	(103 667)	(5 448)	(98 220)	-
Frais de personnel	(187 641)	-	(187 641)	-	(212 755)	(3 591)	(209 163)	-
EBITDA récurrent	111 588	-	111 588	-	133 775	(4 999)	138 774	-
Eléments non récurrents	(2 048)	-	-	(2 048)	(8 571)	(6 306)	-	(2 265)
EBITDA	109 540	-	111 588	(2 048)	125 204	(11 305)	138 774	(2 265)
Dépréciations et amortissements	(28 823)	-	(28 823)	-	(23 248)	(1 407)	(21 841)	-
Résultat d'exploitation	80 717	-	82 765	(2 048)	101 957	(12 712)	116 934	(2 265)
Produits financiers	734	-	734	-	1 032	-	1 032	-
Charges financières	(37 585)	-	(37 585)	-	(43 953)	(2)	(43 951)	-
Charges financières nettes	(36 851)	-	(36 851)	-	(42 921)	(2)	(42 919)	-
Quote-part de résultat des entreprises associées	-	-	-	-	107	-	107	-
Résultat avant impôt	43 866	-	45 914	(2 048)	59 142	(12 714)	74 121	(2 265)
Impôt sur les sociétés	(18 684)	-	(19 389)	705	(25 146)	5 094	(31 101)	861
<i>Taux d'impôt effectif hors MEE</i>	<i>-42,6%</i>	-	<i>-42,2%</i>	<i>-34,4%</i>	<i>-42,6%</i>	<i>-40,1%</i>	<i>-42,0%</i>	<i>-38,0%</i>
Résultat de la période	25 182	-	26 525	(1 343)	33 996	(7 620)	43 021	(1 404)

Tableau des flux de trésorerie consolidés

(Montants en milliers d'euros)

	Période close le 30 juin 2016			Période close le 30 juin 2015		
	Consolidé	Activités désengagées	Activités poursuivies	Consolidé	Activités désengagées	Activités poursuivies
EBITDA récurrent	111 588	-	111 588	133 775	(4 999)	138 774
Eléments non monétaires inclus dans l'EBITDA (dont part non cash rém. en actions)	489	-	489	5 220	251	4 969
Variation du besoin en fonds de roulement	(18 564)	-	(18 564)	(5 600)	1 641	(7 241)
Acquisitions d'immobilisations corporelles et incorporelles	(35 605)	-	(35 605)	(34 696)	(507)	(34 189)
Cash flow opérationnel récurrent	57 909	-	57 909	98 700	(3 614)	102 314
Résultat financier (dé)encaissé	(18 485)	-	(18 485)	(42 489)	-	(42 489)
Eléments non récurrents décaissés	(15 143)	-	(15 143)	(13 067)	(256)	(12 811)
Impôt sur les sociétés décaissé	10 523	-	10 523	(597)	52	(649)
Cash flow net	34 804	-	34 804	42 547	(3 818)	46 365
Augmentation (diminution) des emprunts	14 971			(19 918)		
Augmentation de capital nette de frais	-			2 559		
Autres	4 559			3 569		
Variation nette de trésorerie	54 334			28 758		
Trésorerie nette et équivalents de trésorerie à l'ouverture	53 330			43 578		
Trésorerie nette et équivalents de trésorerie à la clôture	107 664			72 335		

Note 16 - Evénements postérieurs à l'arrêté du 30 juin 2016

La société a initié, sous l'égide d'un mandataire ad hoc, un processus de négociation avec ses créanciers visant à une restructuration de sa dette financière. Celle-ci se compose d'un crédit syndiqué comprenant notamment une tranche (Tranche C1) envers PagesJaunes Finance & CO SCA (entité sans lien capitalistique avec SoLocal Group mais faisant partie du périmètre de consolidation), cette entité ayant elle-même émis un emprunt obligataire (les « Obligations ») pour financer cette tranche.

Ces emprunts, à échéances mars et juin 2018 respectivement, comprennent chacun des clauses permettant l'accélération des remboursements notamment en cas (i) de bris de covenants financiers et (ii) en cas de nomination d'un mandataire ad hoc (mais en droit français, ce dernier cas de défaut constitue – en application de l'article L.611-16 du Code de commerce- une clause réputée non écrite et donc non opposable à SoLocal Group).

(i) La désignation d'un mandataire ad hoc est un cas de défaut au titre des Obligations et entraîne automatiquement leur exigibilité anticipée sauf suspension par une majorité des prêteurs obligataires. Ainsi, suite à la désignation du mandataire ad hoc le 23 juin 2016, les Obligations étaient devenues exigibles, mais le 29 juin 2016, l'Emetteur PagesJaunes Finance & CO S.C.A., a reçu, de la part de porteurs d'Obligations indiquant détenir 59,4% du montant en principal des Obligations, une notification de suspension de cette exigibilité anticipée jusqu'à la première des dates suivantes : (i) le 30 septembre 2016, (ii) la date à laquelle le Trustee aura reçu l'accord de la majorité des porteurs d'Obligations pour lever cette suspension et (iii) la date de l'exigibilité anticipée des Obligations à raison de tout autre cas de défaut au titre des Obligations.

Le 19 juillet 2016, une majorité des porteurs d'Obligations a par ailleurs autorisé, avec effet dès que l'exigibilité des Obligations résultant de la désignation du mandataire ad hoc aura été levée, le transfert de la Tranche C1, leur permettant ainsi de détenir directement une créance sur SoLocal Group et non plus sur PagesJaunes Finance & Co S.C.A. Ainsi, si et quand les Obligations deviendront exigibles par anticipation c'est-à-dire quand la suspension ci-dessus mentionnée sera levée, les porteurs des Obligations deviendront créanciers de SoLocal Group à hauteur d'un montant en principal égal au montant en principal des Obligations qu'ils détenaient immédiatement avant la répartition et seront en mesure de continuer à participer directement aux discussions que SoLocal Group a initié avec l'ensemble de ses créanciers.

(ii) Au 30 juin 2016, le covenant bancaire crédit syndiqué sur le levier financier n'est par ailleurs pas respecté. De ce fait, l'ensemble des dettes (Tranche A7, ligne RCF et dette obligataire) a été reclassé en dette courante. Ce non-respect permet, le cas échéant, aux créanciers de voter, suivant des modalités prévues dans le contrat, l'exigibilité immédiate de la dette après un délai de 15 jours ouvrés suivant la réception par l'Agent des banques du « compliance certificate » qui sera communiqué aux créanciers bancaires en même temps que les comptes semestriels 2016.

Suite à l'obtention d'un accord préliminaire avec plus de 50% des créanciers bancaires pour réduire la dette du Groupe de manière drastique, le bris du covenant bancaire sur le levier financier ne devrait pas entraîner l'exigibilité anticipée de la dette du Groupe.

Sur cette base, le Groupe a préparé ses comptes consolidés en appliquant le principe de continuité de l'exploitation. Même si la Direction est confiante sur l'aboutissement de ce processus, il subsiste une incertitude inhérente à toute négociation et à sa mise en œuvre. Au cas où les mesures de restructuration envisagées n'aboutiraient pas in fine, SoLocal Group pourrait ne plus être en mesure de réaliser ses actifs et de s'acquitter de ses dettes dans le cadre normal de son activité.

A noter qu'au 30 juin 2016, le Groupe dispose d'une trésorerie nette de 107,7 millions d'euros lui permettant de faire face à son activité courante.

L'association « RegroupementPPLocal » a déposé une requête auprès du tribunal de Commerce demandant la révocation du mandataire ad hoc nommé le 22 juin dernier. Une audience a eu lieu le 22 juillet et l'ordonnance du tribunal a été rendue le 28 juillet 2016. Le Groupe a pris acte de la décision du Tribunal de Commerce de Nanterre de nommer un nouveau mandataire ad hoc.

20.2 Vérification des informations financières historiques

Rapport des Commissaires aux comptes sur l'information financière semestrielle 2016

Aux Actionnaires,

En exécution de la mission qui nous a été confiée par votre Assemblée générale et en application de l'article L.451-1-2 III du Code monétaire et financier, nous avons procédé à :

- l'examen limité des comptes semestriels consolidés condensés de la société Solocal Group, relatif à la période du 1^{er} janvier au 30 juin 2016, tels qu'ils sont joints au présent rapport ;
- la vérification des informations données dans le rapport semestriel d'activité.

Les comptes semestriels consolidés condensés ont été établis sous la responsabilité de votre Conseil d'administration. Il nous appartient, sur la base de notre examen limité, d'exprimer notre conclusion sur ces comptes.

I- Conclusion sur les comptes

Nous avons effectué notre examen limité selon les normes d'exercice professionnel applicables en France. Un examen limité consiste essentiellement à s'entretenir avec les membres de la direction en charge des aspects comptables et financiers et à mettre en œuvre des procédures analytiques. Ces travaux sont moins étendus que ceux requis pour un audit effectué selon les normes d'exercice professionnel applicables en France. En conséquence, l'assurance que les comptes, pris dans leur ensemble, ne comportent pas d'anomalies significatives obtenue dans le cadre d'un examen limité est une assurance modérée, moins élevée que celle obtenue dans le cadre d'un audit.

Sur la base de notre examen limité, nous n'avons pas relevé d'anomalies significatives de nature à remettre en cause la conformité des comptes semestriels consolidés condensés avec la norme IAS 34 –norme du référentiel IFRS tel qu'adopté dans l'Union européenne relative à l'information financière intermédiaire.

Sans remettre en cause la conclusion exprimée ci-dessus, nous attirons votre attention :

- sur le paragraphe « Note sur la continuité d'exploitation » de la note 2 – Contexte de la publication et base de préparation des comptes consolidés condensés » qui expose le contexte de restructuration de la dette et les incertitudes sur la capacité du groupe à réaliser ses actifs et à s'acquitter de ses dettes dans le cadre normal de son activité si celle-ci n'aboutissait pas in fine
- sur le paragraphe introductif de la note 1 qui indique que les comptes annuels et consolidés de l'exercice clos le 31 décembre 2015 n'ont pas été approuvés par l'Assemblée générale en raison du report de sa tenue au second semestre 2016.

II- Vérification spécifique

Nous avons également procédé à la vérification des informations données dans le rapport semestriel d'activité commentant les comptes semestriels consolidés condensés sur lesquels a porté notre examen limité. Nous n'avons pas d'observation à formuler sur leur sincérité et leur concordance avec les comptes semestriels consolidés condensés.

Paris-La Défense et Neuilly-sur-Seine, le 1er août 2016
Les Commissaires aux Comptes,

Ernst & Young Audit
Denis THIBON

Deloitte & Associés
Ariane BUCAILLE

20.3 Procédures judiciaires et d'arbitrage

Dans le cours normal de ses activités, la Société est impliquée dans un certain nombre de procédures judiciaires, arbitrales et administratives.

Les charges qui peuvent résulter de ces procédures ne sont provisionnées que lorsqu'elles sont probables et que leur montant peut être soit quantifié, soit estimé dans une fourchette raisonnable. Dans ce dernier cas, le montant provisionné correspond au montant le plus bas de l'estimation de la fourchette. Le montant des provisions retenu est fondé sur l'appréciation du niveau de risque au cas par cas et ne dépend pas en premier lieu du stade d'avancement des procédures, étant précisé que la survenance d'événements en cours de procédure peut toutefois entraîner une réappréciation de ce risque.

À l'exception des procédures décrites à la note 14 « Litiges » de l'annexe des comptes consolidés semestriels condensés et au chapitre 4 « Facteurs de Risques » de la présente actualisation du document de référence, ni la Société, ni aucune de ses filiales ne sont parties à un procès ou à une procédure d'arbitrage quelconque (et la Société n'a pas connaissance qu'une quelconque procédure de cette nature soit envisagée par les autorités gouvernementales ou des tiers), dont la Direction de la Société estime que le résultat probable pourrait raisonnablement avoir une incidence négative significative sur ses résultats, son activité ou sa situation financière consolidée.

Il n'existe pas d'autre procédure gouvernementale, judiciaire ou arbitrage, y compris toute procédure dont la Société a connaissance, qui est en suspens ou dont elle est menacée, susceptible d'avoir ou ayant eu au cours des douze derniers mois des effets significatifs sur la situation financière ou la rentabilité de la Société et/ou du Groupe.

20.4 Changement significatif de la situation financière ou commerciale

Les événements significatifs intervenus entre la date de clôture et le 25 juillet 2016, date d'arrêté des comptes consolidés condensés pour la période close le 30 juin 2016 par le Conseil d'administration, sont mentionnés dans la note 16 des comptes consolidés condensés pour la période close le 30 juin 2016 ainsi qu'au chapitre 12 « Informations sur les tendances » de la présente actualisation du document de référence.

21 INFORMATIONS COMPLÉMENTAIRES

Les renseignements figurant dans le chapitre 21 du document de référence restent, à la date de la présente actualisation du document de référence, exacts et sont complétés par les informations figurant ci-dessous.

CAPITAL AUTORISÉ NON ÉMIS

L'assemblée générale mixte des actionnaires de la Société devant se réunir le 19 octobre 2016 sur première convocation sera appelée à déléguer au Conseil d'administration, dans les conditions détaillées dans le tableau ci-après, les autorisations suivantes :

Titres concernés	Durée de l'autorisation et expiration	Montant maximal des titres de créances	Montant nominal maximal d'augmentation de capital
Émission avec droit préférentiel de souscription (augmentation de capital par émission d'actions ordinaires)	12 mois 18 octobre 2017	N/A	40,5 M€ ⁵
Attribution gratuite d'actions ordinaires à l'ensemble des actionnaires	12 mois 18 octobre 2017	N/A	3,9 M€
Emission d'obligations à option de conversion et remboursables en actions avec suppression du droit préférentiel de souscription au profit d'une catégorie de personnes répondant à des caractéristiques déterminées	12 mois 18 octobre 2017	202 M€	10,1 M€
Émission d'actions ordinaires avec bons de souscription d'actions attachés, avec suppression du droit préférentiel de souscription au profit d'une catégorie de personnes répondant à des caractéristiques déterminées	12 mois 18 octobre 2017	N/A:	8,2 M€ et 15,6 M€ sur exercice des BSA
Augmentation de capital au bénéfice des adhérents du ou des plans d'épargne d'entreprise et/ou de salariés	26 mois 18 décembre 2018	—	50 000 euros
Rachat ou transfert d'actions	18 mois 18 avril 2018	50 M€	N/A

Les montants en nominal ci-dessus prennent pour hypothèse la réduction du capital social de la Société par réduction de la valeur nominale des actions, objet de la quinzième résolution qui sera soumise au vote de l'assemblée générale mixte des actionnaires de la Société devant se réunir le 19 octobre 2016 sur première convocation.

La section 21.1.4 « Historique du capital et des droits de vote » est mise à jour comme suit :

Mois	Plus Bas cours (en euros)	Plus Haut cours (en euros)	Dernier cours (en euros)	Volume de titres échangés	Capitaux (en euros)
Janvier 2015	17,400	23,100	22,410	9 040 754	182 813 063
Février 2015	18,300	23,580	20,040	6 885 300	144 044 604
Mars 2015	17,160	20,310	18,540	5 048 618	93 837 089
Avril 2015	14,790	19,890	15,000	6 429 985	113 505 446
Mai 2015	13,530	15,450	13,650	4 396 737	63 827 259
Juin 2015	10,530	14,070	13,350	8 451 149	104 877 278
Juillet 2015	12,000	14,310	12,300	4 166 526	54 190 638
Août 2015	9,000	12,390	9,870	4 489 159	48 223 326
Septembre 2015	6,420	10,500	6,840	9 697 330	76 719 777

⁵ Jusqu'à 46,575 M€ en cas d'exercice intégral de la clause d'extension prévue par la dix-septième résolution.

Mois	Plus Bas cours (en euros)	Plus Haut cours (en euros)	Dernier cours (en euros)	Volume de titres échangés	Capitaux (en euros)
Octobre 2015	6,780	9,210	7,411	7 702 467	65 057 319
Novembre 2015	6,922	9,490	7,557	8 849 677	71 721 495
Décembre 2015	6,402	7,550	6,900	5 199 479	35 975 218
Janvier 2016	5,651	6,995	6,220	4 047 929	25 125 445
Février 2016	3,435	6,483	3,730	8 581 980	36 539 304
Mars 2016	3,765	5,740	4,502	8 352 221	40 723 308
Avril 2016	4,082	5,630	5,200	4 959 603	24 046 273
Mai 2016	2,862	5,380	3,253	8 300 959	31 120 290
Juin 2016	2,001	3,350	2,159	5 286 215	14 497 454
Juillet 2016	2,073	3,500	3,399	7 035 628	19 461 225
Août 2016	2,350	3,585	2,610	6 868 733	19 324 950
Septembre 2016	2,100	4,248	3,813	12 579 251	36 653 549

Source : Euronext.

24 DOCUMENTS ACCESSIBLES AU PUBLIC

Les statuts, procès-verbaux des Assemblées générales, rapports des Commissaires aux comptes et autres documents sociaux peuvent être consultés au siège social de la Société. En outre, l'ensemble des informations réglementaires visées à l'article 221-1 du règlement général de l'AMF, ainsi que certaines informations sur l'organisation, les activités du Groupe et les statuts actualisés sont disponibles sur le site Internet www.solocalgroup.com.

25 INFORMATIONS SUR LES PARTICIPATIONS

La Société ne détient aucune participation dans des sociétés autres que celles mentionnées à la 7.2 « Liste des principales filiales et participations » du document de référence susceptible d'avoir une incidence significative sur l'appréciation de son patrimoine, de sa situation financière ou de ses résultats.

A ANNEXES

Glossaire

Cash Flow Net Annuel Moyen avant service de la dette : ensemble des flux de trésorerie générés par les activités d'exploitation. Il est déterminé à partir de l'EBITDA, la variation du besoin en fonds de roulement, les investissements, l'impôt sur les sociétés avant déduction des intérêts financiers, (yc. CVAE), les éléments non monétaires et les éléments non récurrents. Il exclue les intérêts financiers relatifs à la dette

Chiffre d'affaires Internet : somme du chiffre d'affaires des activités Search local et Marketing digital

Chiffre d'affaires Search local : le chiffre d'affaires concerne l'activité Search local composée des services de communication locale proposés par le Groupe dans ses sites propres, notamment PagesJaunes, Mappy, Ooreka (nouveau nom de ComprendreChoisir), A Vendre A Louer ou chez ses partenaires, notamment Google, Bing, Apple, Facebook.

Chiffre d'affaires Marketing Digital : le chiffre d'affaires concerne le Marketing digital articulé autour de 3 lignes de produits :

- Services transactionnels : en particulier la prise de rendez-vous chez les médecins (PagesJaunes Doc) et la réservation, la commande de repas auprès des restaurants (PagesJaunes Resto) et les bons plans de professionnels. SoLocal Group abandonne les «daily deals», peu fidélisants, et se concentre sur les bons plans de PagesJaunes plus valorisés par ses clients.

Programmatique local : SoLocal Group se focalise exclusivement sur le programmatique local qui présente les plus fortes opportunités de croissance. Le Groupe accélère ses investissements dans cette technologie en s'appuyant sur la richesse de sa data locale et le succès de son offre ADhesive lancée en début d'année.

Sites web et contenus : cette ligne de produits est aujourd'hui l'activité phare du Marketing digital du Groupe. Largement présent à l'international à travers des partenariats ou ses filiales (QDQ, Leadformance, SoLocal UK) le Groupe poursuit le développement de ces activités pour assurer la meilleure promotion des savoir-faire locaux de ses clients.

Chiffre d'affaires Imprimés & Vocal : somme des revenus issus d'une part des activités « annuaires imprimés » relative à l'édition, la distribution et la vente d'espaces publicitaires dans les annuaires imprimés (PagesJaunes, PagesBlanches) et d'autre part des activités concernant le marketing direct traditionnel (logistique, affranchissement, mailing) et les services de renseignements par téléphone et par SMS (118 008) ainsi que l'annuaire inversé QuiDonc

Nombre de clients Search local : nombre de clients moyens de la période (moyenne des clients présents au début et à la fin de la période considérée) possédant un produit de la gamme Search local

ARPA Search local : chiffre d'affaires de la période considérée rapporté au nombre de clients moyens de la période

Taux de pénétration du Marketing Digital : nombre de clients moyens de la période considérée possédant un produit de la gamme Marketing Digital, rapporté au nombre de clients moyens possédant un produit de la gamme Search local sur la même période.

Reach (indicateur défini et publié par Nielsen Médiamétrie) :

- Nombre de visiteurs uniques d'un site : nombre d'internautes / mobinautes / tablonauts ayant visité un site sur un mois donné
- *Reach* : il représente le trafic, en visiteurs uniques, d'un site ou d'un groupe sur un mois donné. Il peut être exprimé en volume (nombre de visiteurs uniques) ou en ratio (par rapport à une population de référence pour le mois concerné).

Le Reach du Groupe ne concerne que ses propres services. Aucun des media partenaires externes en « déportation » ne sont pris en compte dans cet indicateur.

Audiences (indicateur de visites mesuré par SoLocal Group) :

- Déportalisées : audiences indirectes sur des contenus de marque PagesJaunes en dehors des media digitaux PagesJaunes (notamment Bing, Yahoo!, Ooreka, ...)
- Directes & SEO :
 - SEO & affiliés : audiences sur les media digitaux PagesJaunes ayant pour origine des partenaires affiliés (MSN, Nosibay, Free et Alice, Planet, L'internaute) et des moteurs de recherches (SEO, « Search Engine Optimisation »)
 - PagesJaunes: audiences suite à la volonté exprimée d'un utilisateur d'accéder aux media digitaux PagesJaunes (accès direct et recherche de marque sur un moteur de recherche).

Table de concordance

Annexe I du règlement (CE) no 809/2004 de la Commission européenne :

Informations	Chapitres de l'actualisation du document de référence
PERSONNES RESPONSABLES DU DOCUMENT DE REFERENCE	1
Responsables du document de référence	1.1
Attestation des responsables du présent document	1.2
CONTROLEURS LEGAUX DES COMPTES	-
INFORMATIONS FINANCIÈRES SÉLECTIONNÉES	3
FACTEURS DE RISQUES	4
INFORMATIONS CONCERNANT L'EMETTEUR	5
APERÇU DES ACTIVITÉS	6
ORGANIGRAMME	-
RESPONSABILITE SOCIETALE D'ENTREPRISE	-
RAPPORT ANNUEL D'ACTIVITE AU 30 JUIN 2016	9
Présentation générale	9.1
Commentaires sur les résultats au 30 juin 2016	9.2
Données financières trimestrielles	9.3
TRÉSORERIE	10
Liquidités, ressources en capital et dépenses d'investissement consolidées	10.1
Risques et incertitudes relatifs au second semestre 2016	10.2
Événements postérieurs à l'arrêté du 30 juin 2016	10.3
RECHERCHE ET DEVELOPPEMENT	-
INFORMATIONS SUR LES TENDANCES	12
PREVISIONS OU ESTIMATIONS DE BENEFICES	13
REMUNERATIONS ET AVANTAGES	-
ORGANES D'ADMINISTRATION ET DE DIRECTION	14
SALARIÉS	17
PRINCIPAUX ACTIONNAIRES	18
OPÉRATIONS AVEC DES APPARENTÉS	-
INFORMATIONS FINANCIÈRES CONCERNANT LE PATRIMOINE, LA SITUATION FINANCIÈRE ET LES RÉSULTATS DE L'ÉMETTEUR	20
	84

Comptes consolidés condensés pour la période close le 30 juin 2016	20.1
Vérification des informations financières historiques	20.2
Procédures judiciaires et d'arbitrage	20.3
Changement significatif de la situation financière ou commerciale	20.4
INFORMATIONS COMPLÉMENTAIRES	21
CONTRATS IMPORTANTS	-
INFORMATIONS PROVENANT DE TIERS, DECLARATIONS D'EXPERTS ET DECLARATIONS D'INTERETS	-
DOCUMENTS ACCESSIBLES AU PUBLIC	24
INFORMATIONS SUR LES PARTICIPATIONS	25