



PRESENTATION INVESTISSEURS

DECEMBRE 2014

Avertissement

Le présent document contient des déclarations concernant l'avenir. Solocal Group considère que ses attentes sont fondées sur des suppositions raisonnables, mais les dites déclarations sont sujettes à de nombreux risques et incertitudes. Les facteurs importants susceptibles d'entraîner un écart substantiel entre les résultats effectifs et les résultats attendus exprimés par les déclarations concernant l'avenir, comprennent entre autres : les effets de la concurrence, le niveau d'utilisation des supports, le succès des investissements du Groupe en France et à l'étranger et les effets de la conjoncture économique.

Une description des risques du Groupe figure à la section « 4. Facteurs de risques » du document de référence de la société Solocal Group déposé auprès de l'Autorité des marchés financiers (AMF) le 15 avril 2014.

Les déclarations concernant l'avenir contenues dans le présent document s'appliquent uniquement à compter de la date de celui-ci, et Solocal Group ne s'engage à mettre à jour aucune de ces déclarations pour tenir compte des événements ou circonstances qui se produiraient après la date dudit document ou pour tenir compte de la survenance d'événements non prévus.

Toutes les données comptables sur une base annuelle sont présentées sous forme d'informations consolidées auditées mais toutes les données comptables sur une base trimestrielle ou semestrielle sont présentées sous forme d'informations consolidées non auditées.

Solocal un nouveau profil d'entreprise

Restructuration post LBO avec une réduction de la dette de 2,0Md€ à 1,2Md€ en 3 ans

Ajustement de la stratégie de l'entreprise et exécution du plan de transformation "Digital 2015"

MAITRISE DU DECLIN DES ANNUAIRES IMPRIMES
à 17% avec une faible érosion de la marge à 45%

FORT BUSINESS INTERNET
Important avec 67% du chiffre d'affaires Groupe et rentable avec 39% de marge



~1Md€
REVENUS



Nouveau positionnement comme une entreprise 100% digitale en communication locale

Développement d'un contenu Internet unique pour 650K clients

Fortes audiences directes sur le fixe et le mobile

Partenariats avec les acteurs mondiaux

Réorganisation en 6 verticales afin de mieux répondre aux besoins en communication digitale des clients et de rivaliser avec les market places verticales

Notre mission



Ce que nous faisons pour nos clients



Solocal GROUP Business Units

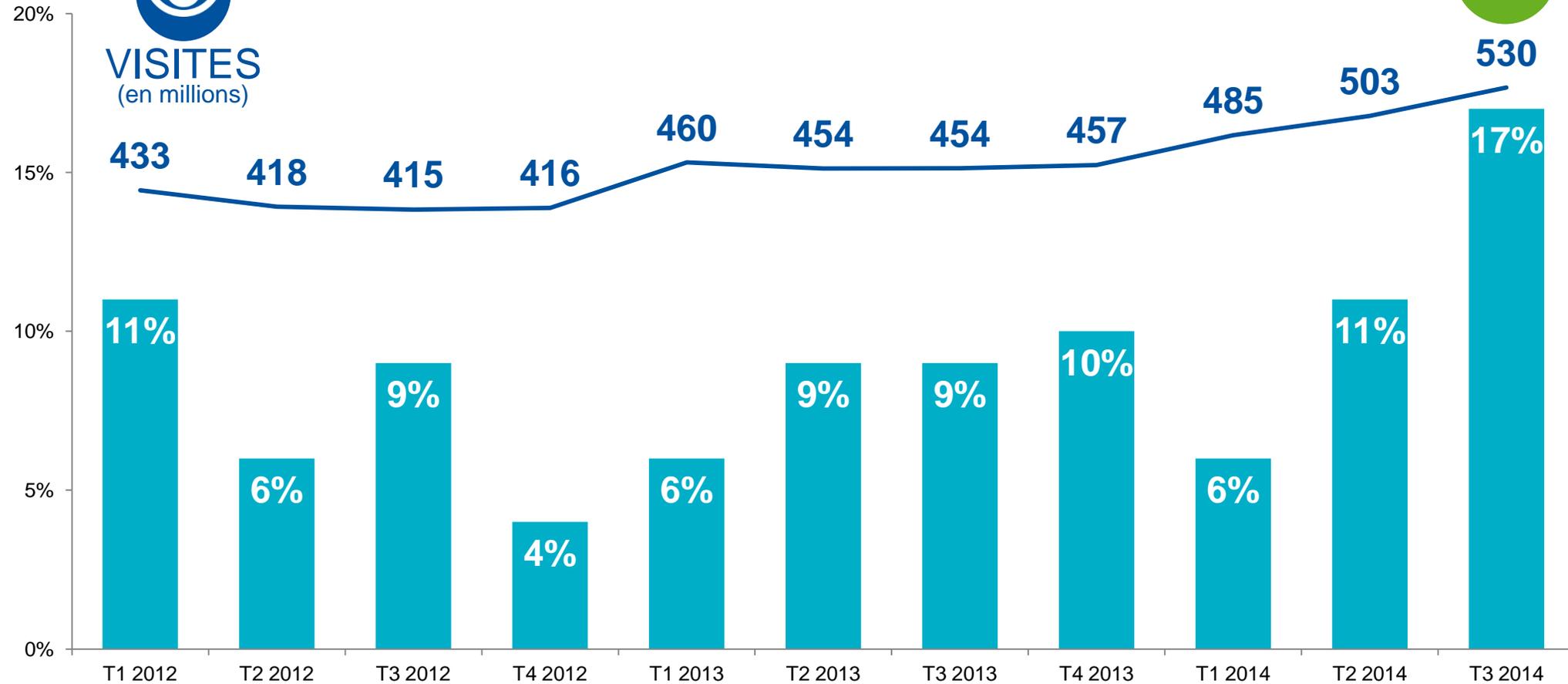


Fortes audiences Internet et croissance accélérée



VISITES
(en millions)

Record de croissance



Mobile : engagement et revenus en croissance



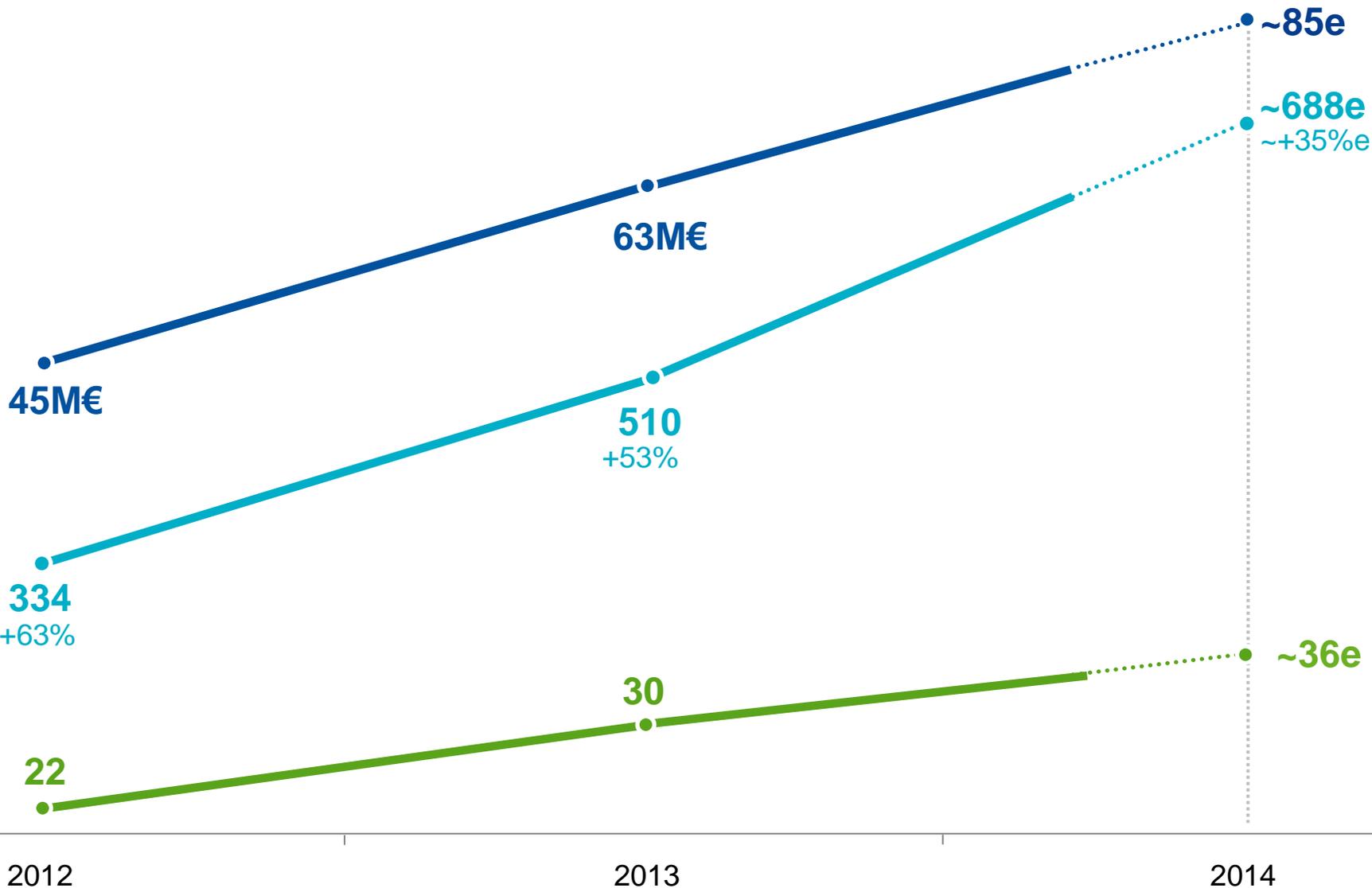
Revenus
(en M€)



Audiences
(en millions de visites)

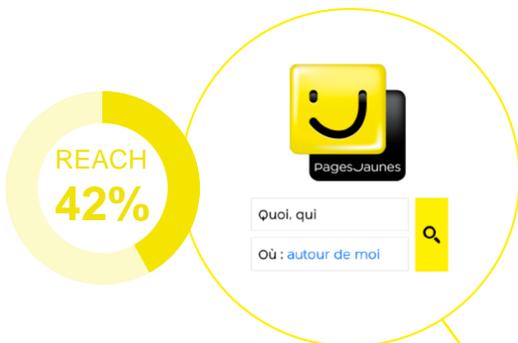


Apps
téléchargées
(en millions)



Top 5 des audiences en France avec 3 marques dans le top 100

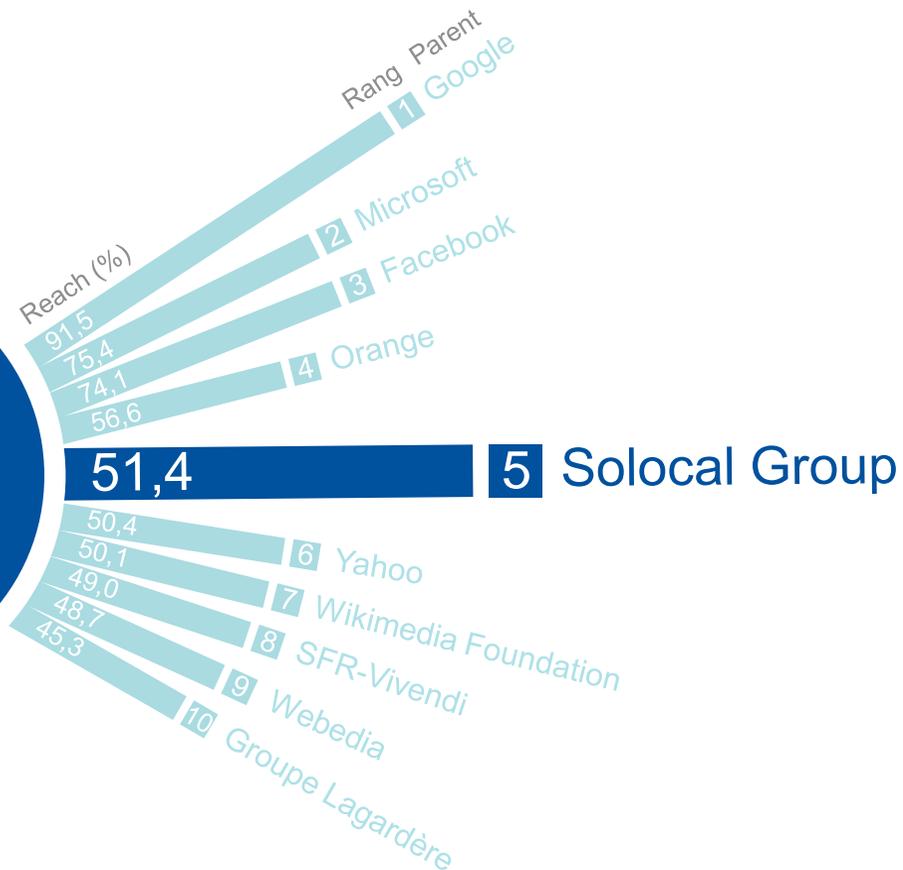
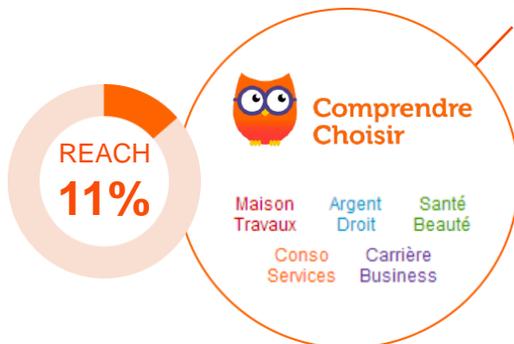
9^{ème}



29^{ème}



86^{ème}



Market places spécialisées pour apporter une expertise pertinente et un contenu enrichi

Ostéopathe Paris Motif de la visite Rechercher

RDV dans l'heure Langue Genre Trier par

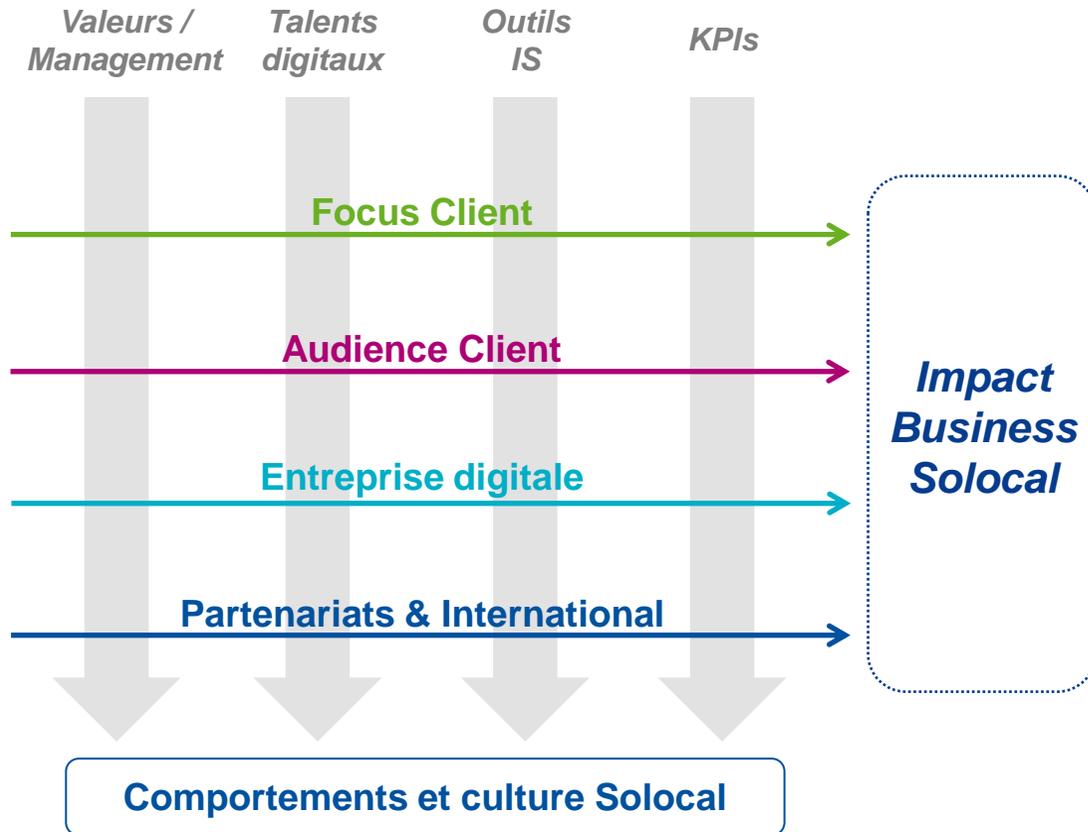
Ostéopathe 122 professionnels de santé trouvés

	vendredi 03/10	samedi 04/10	dimanche 05/10	lundi 06/10
1 Dr Charles Aisenberg Ostéopathe 58, rue Carnot 92300 Levallois-Perret 	17:00 17:00 17:15 17:30 17:45 18:00	09:00 09:15 09:30 09:45 10:00 10:15	Complet	09:00 09:15 09:30 09:45 10:00 10:15
2 M Anthony Boucris Ostéopathe 11, allée Auguste Renoir 92300 Levallois-Perret 	16:45 16:45 17:00 17:15 17:30 17:45	09:00 09:15 09:30 09:45 10:00 10:15	Complet	09:00 09:15 09:30 09:45 10:00 10:15
9 Dr Jean-Philippe Day Ostéopathe 8, rue de Bezons 92400 Courbevoie 	16:45 16:45 17:00 17:15 17:30 17:45	09:00 09:15 09:30 09:45 10:00 10:15	Complet	09:00 09:15 09:30 09:45 10:00 10:15



- ✓ Nouvelle plateforme de prise de RDV en ligne pour les médecins, lancée en novembre
- ✓ Force commerciale & marketing spécifiques
- ✓ Force des audiences de PagesJaunes combinée à une plateforme de prise de RDV en ligne spécialisée

Programme de transformation « Digital 2015 » clé pour assurer une croissance globale, soutenue par la forte performance du digital



- **REALISER UNE CROISSANCE DU CHIFFRE D’AFFAIRES GLOBAL EN 2015** impliquant une croissance Internet supérieure à 7%
- **UN INVESTISSEMENT DE 200M€ SUR 3 ANS POUR :**
 - Transformer le modèle commercial (40M€ de coûts de restructuration en 2013/14)
 - Verticaliser et investir dans la force commerciale (+ 30M€ de coûts commerciaux annuels à partir de sept. 2014)
 - Accélérer le développement des audiences et créer un nouveau SI (70M€ capex entre 2013 et 2016)
- **ENVIRON 80 PROJETS SUR 3 ANS DONT LA MOITIE ONT DEJA ETE LIVRES**
- **EQUIPES, COMPETENCES, CULTURE ET COMPORTEMENTS DANS UN CONTEXTE DE PROFONDE TRANSFORMATION.**
Nouveau focus client

Equipes d'experts organisées en 6 business units verticalisées

Commerce



- 148 M€ revenus
- 870 € ARPA
- 170K clients
- 540 vendeurs

Services



- 148 M€ revenus
- 1 640 € ARPA
- 90K clients
- 300 vendeurs

Habitat



- 258 M€ revenus
- 1 780 € ARPA
- 145K clients
- 450 vendeurs

B2B



- 140 M€ revenus
- 1 395 € ARPA
- 100K clients
- 360 vendeurs

Public



- 94 M€ revenus
- 1 110 € ARPA
- 85K clients
- 310 vendeurs

Grands comptes

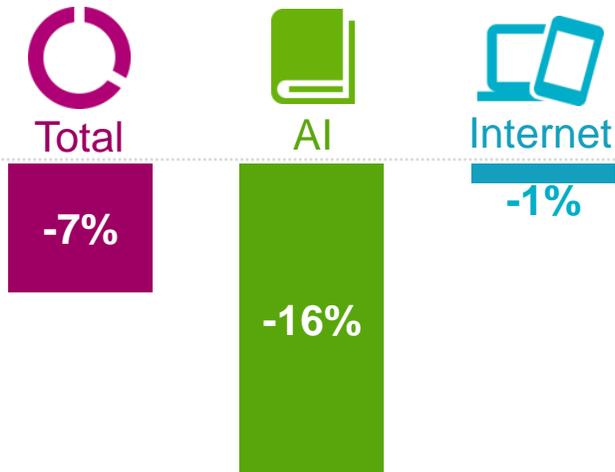


- 80 M€ revenus
- 7 990€ ARPA
- 10K clients
- 75 vendeurs

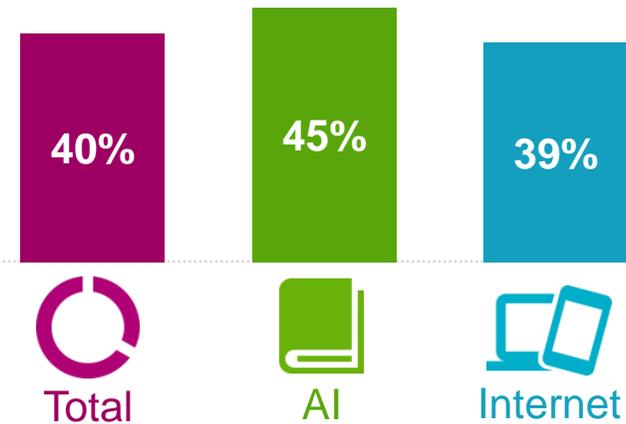
Source internet : les prises de commande indiquées pour les 6 Bus représentent environ 90% du chiffre d'affaires Groupe.
Les indicateurs clés concernent l'édition 2014 (terminant le 31/08/2014) sur les 12 derniers mois pour le périmètre suivant : PagesJaunes en France uniquement, avec aussi Chronoresto dans la BU commerce, Sotravo dans la BU Habitat, Horizon Media et ClicRDV dans la BU Grands Comptes.

La transformation du Groupe a affecté, à court terme, la croissance des revenus et la profitabilité Internet...

Croissance des revenus (9M 2014)



Marge brute opérationnelle normalisée (9M 2014)

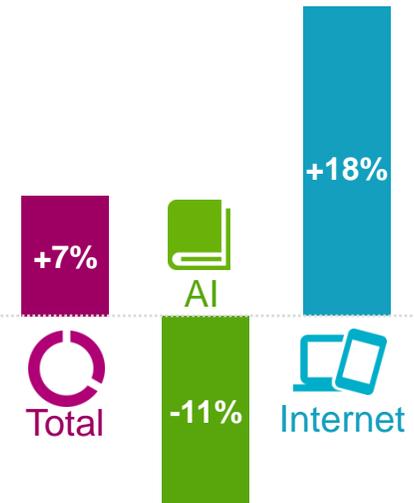
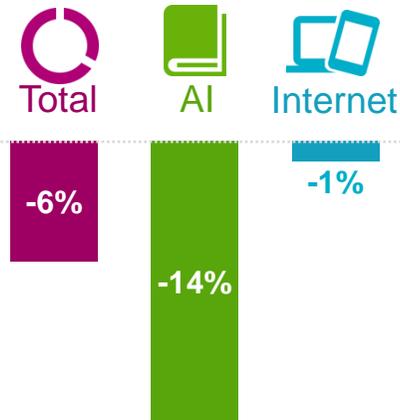


... mais la nouvelle organisation a commencé à délivrer une croissance notable des commandes PagesJaunes

Pre-transformation
(fin2013)

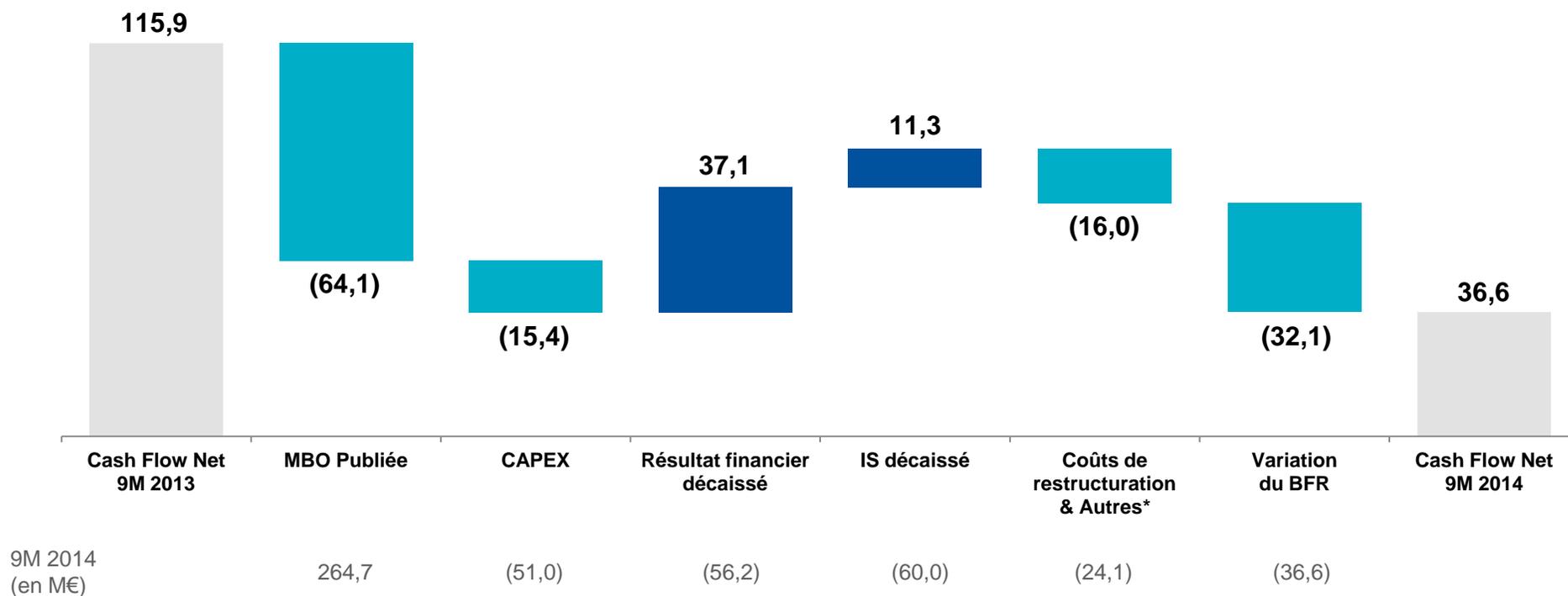
Pendant la
transformation
(Jan. – Jul. 2014)

Post-transformation
(Août – Oct. 2014)



Diminution du Cash Flow Net en raison d'une réduction de la MBO, des frais de restructuration et d'une variation de BFR non récurrente

Flux de trésorerie au 30 Septembre 2014 (en M€)



Perspectives

Le Groupe attend un chiffre d'affaires et une marge brute normalisée normalisée¹ 2014 autour du bas des objectifs annoncés :

- Décroissance du chiffre d'affaires attendue entre -3% et -6%,
- Marge brute opérationnelle normalisée¹ attendue entre 355 millions d'euros et 375 millions d'euros.

Les investissements réalisés dans Digital 2015 doivent permettre de renouer avec la croissance globale au cours de 2015 en réalisant environ 75% du chiffre d'affaires sur Internet.

Solocal
GROUP

GLOSSAIRE



Glossaire - P&L opérationnel

Chiffre d'affaires Internet Groupe :

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

Charges externes nettes :

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

Salaires et charges sociales :

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

Marge brute opérationnelle (MBO) :

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

Marge brute opérationnelle (MBO) normalisée :

- MBO ajustée des effets comptables (sans impact cash) liés à la mise en place des nouveaux contrats commerciaux

Retour sur investissement (RSI)

Glossaire – Structure Financière

Endettement financier net :

- Total de l'endettement financier brut, diminué et/ou augmenté de la juste valeur des instruments dérivés actifs et/ou passifs de couverture de flux de trésorerie, et diminué de la trésorerie et équivalents de trésorerie

Ratio Dette Nette sur MBO :

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

Ratio MBO sur charge financière nette :

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

Coût moyen de la dette totale :

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

Glossaire – Audiences & Commandes

Audiences

- **Déportalisées** : audiences indirectes sur des contenus de marque PagesJaunes en dehors des media digitaux PagesJaunes (notamment Bing, Yahoo!, Comprendre Choisir, ...)
- **SEO & affiliés** : audiences sur les média 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 »)
- **Directes** : 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)

Commandes

- Les commandes correspondent aux commandes facturées sur la période et concernent le périmètre du Groupe.

Solocal
GROUP

www.solocalgroup.com