



**PRESENTATION INVESTISSEURS**  
**3<sup>EME</sup> TRIMESTRE, 2014**

JEUDI 6 NOVEMBRE 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.**

# Notre mission



# Faits marquants

## Résultats du 3<sup>ème</sup> trimestre 2014

- Chiffre d'affaires consolidé de 229,3 M€ en décroissance de 7,9%
- Chiffre d'affaires Internet en décroissance de 1,5%
- Marge brute opérationnelle normalisée de 93,9 M€ avec un taux de marge de 41,0%
- Résultat net en baisse de 71,2% impacté par une augmentation des provisions liées au PSE et au déménagement en 2016

## Digital 2015

- **Record de croissance des audiences digitales**
  - Solocal Group : +17% de visites<sup>1</sup> dont +34% de visites mobile au T3 2014, plus forte croissance online jamais enregistrée par le Groupe
  - PagesJaunes.fr : +25% de trafic vers les professionnels<sup>2</sup> au T3 2014
  - Comprendre Choisir intègre le top 100 des sites internet les plus visités en France<sup>3</sup>
- **Succès initial de la nouvelle organisation commerciale**
  - Nouvelle organisation en 6 *Business Units* entièrement déployée
  - Croissance des commandes de PagesJaunes SA depuis août, date de mise en place complète de la nouvelle organisation : +7%, dont Internet +18%<sup>4</sup>
  - Initiatives stratégiques : développement de Mappy sur le web-2-store, lancement de la solution de prise de rendez-vous pour les médecins

<sup>1</sup> par rapport au T3 2013, internet fixe et mobile, source interne

<sup>3</sup> par rapport au T3 2013, internet fixe et mobile, Audiences PagesJaunes.fr hors PagesBlanches, source interne

<sup>3</sup> 94<sup>ème</sup>, indicateur Nielsen Médiamétrie – août 2014 - Reach Global (Internet fixe et mobile)

<sup>4</sup> Evolution du carnet de commandes des PagesJaunes SA du 2 août 2014 au 31 octobre 2014



# **BUSINESS UPDATE**



# Principaux actifs



## CONTENU BUSINESS

~650,000  
annonceurs actifs



## AUDIENCE

Marques leaders,  
~52% reach<sup>1</sup>



## EXPERTS

2 200 conseillers commerciaux spécialisés  
500 conseillers service client

# Contenu et engagements : points clés du T2



## CONTENU BUSINESS

- ✓ **+35%**, 250k sites Internet (yc. sites de Leadformance pour la localisation de magasins et produits)
- ✓ **+27%**, 6M RDV en ligne au T3
- ✓ Développement de la prise de RDV en ligne avec le **lancement du projet PagesJaunes Doc**
- ✓ Croissance continue des **services transactionnels**

# N°1 sur le contenu local & les services transactionnels

CONTENU LOCAL



**4M**

PAGES DÉTAILLÉES DE PROFESSIONNELS



**+900K**

AVIS



**250K**

SITES INTERNET



**17K**

VIDEOS



**1,7M**

PRODUITS



TRANSACTIONNEL



**43M**

RENDEZ-VOUS EN LIGNE\*



**4K**

HOTELS AVEC OPTION DE RÉSERVATION



**17K**

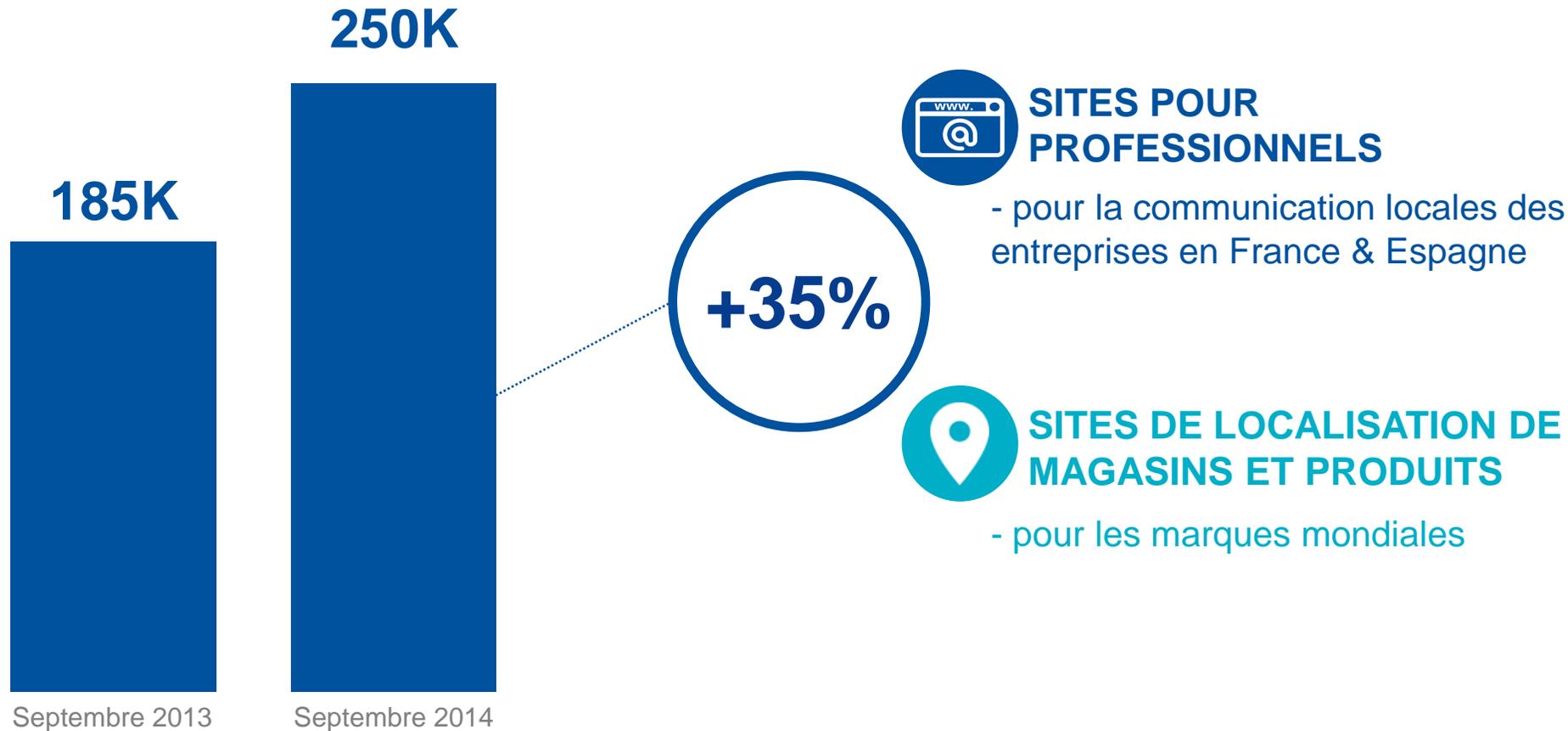
BONS PLANS ACTIFS



**8K**

RESTAURANTS AVEC OPTION DE RESERVATION  
ET/OU DE LIVRAISON À DOMICILE

# Leadership dans la création et le référencement de sites Internet



# Croissance de notre plateforme de prise de RDV en ligne : lancement d'une nouvelle offre pour le secteur santé

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
 <p><b>1</b> Dr Charles Aisenberg Ostéopathe 58, rue Carnot 92300 Levallois-Perret</p> <p>M 3 BUS 174 274 Vélib' cloop</p> <p>Voir la fiche Prendre RDV</p>	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
 <p><b>2</b> M Anthony Boucris Ostéopathe 11, allée Auguste Renoir 92300 Levallois-Perret</p> <p>M 3 BUS 238 Vélib'</p> <p>Voir la fiche Prendre RDV</p>	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
 <p><b>9</b> Dr Jean-Philippe Day Ostéopathe 8, rue de Bezons 92400 Courbevoie</p> <p>M 1 BUS 176 175 Vélib'</p> <p>Voir la fiche Prendre RDV</p>	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



- ✓ Force commerciale & marketing spécifiques
- ✓ Nouvelle offre commerciale pour les médecins, lancée en novembre
- ✓ Référencement en ligne unique, incluant PagesJaunes, site web et plateforme de réservation dédiée

# Focus sur les audiences du T3



AUDIENCE

- ✓ **Gain de parts de marché : #5** des audiences en France / **~51%** reach<sup>1</sup>
- ✓ Croissance record : **+17%** de visites<sup>2</sup> pour Solocal Group
- ✓ PagesJaunes.fr : **+25%** de trafic<sup>3</sup> vers les professionnels
- ✓ **Mobile : 36%** des visites totales

Chiffres au 30/09/2014

<sup>1</sup>Source: Indicateur Nielsen Médiamétrie – août 2014

Reach : Nombre de visiteurs uniques d'un site, exprimé sous la forme d'un pourcentage de la population de référence pour le mois concerné, soit le nombre d'internautes (Ratio : Nombre de visiteurs uniques dédoublés des sites d'un groupe sur un mois / Nombre d'internautes actifs sur le même mois) .

<sup>2</sup> par rapport au T3 2013, internet fixe et mobile, source interne

<sup>3</sup> par rapport au T3 2013, internet fixe et mobile, Audiences PagesJaunes.fr hors PagesBlanches, source interne

# Puissance des audiences portée par 3 marques fortes

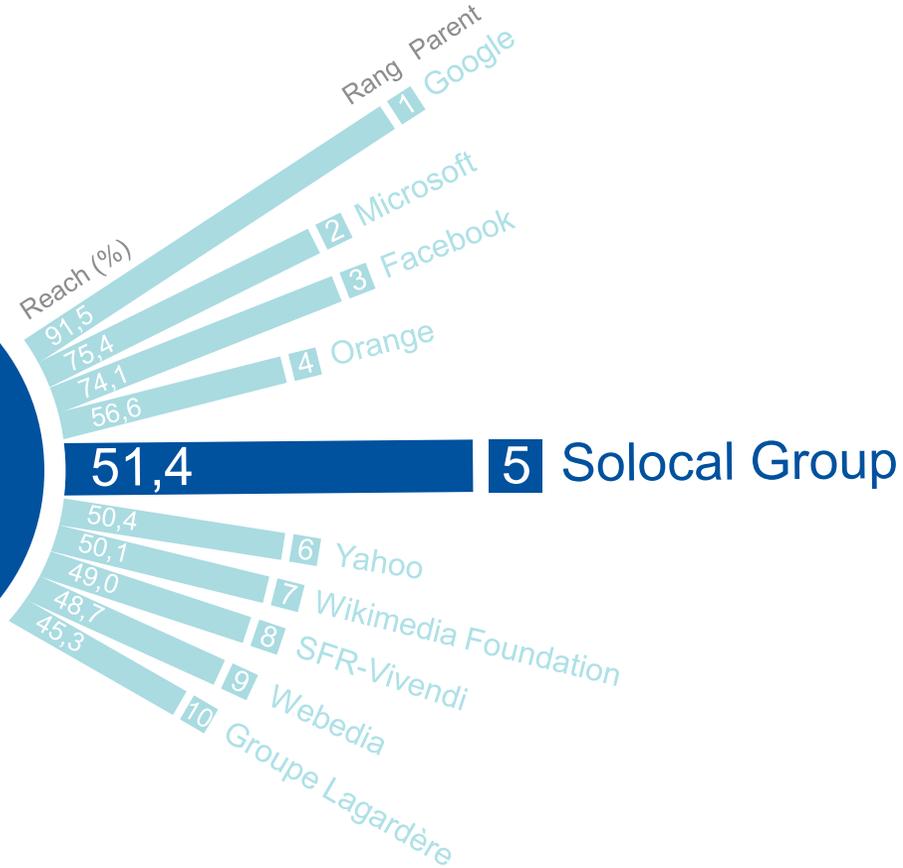
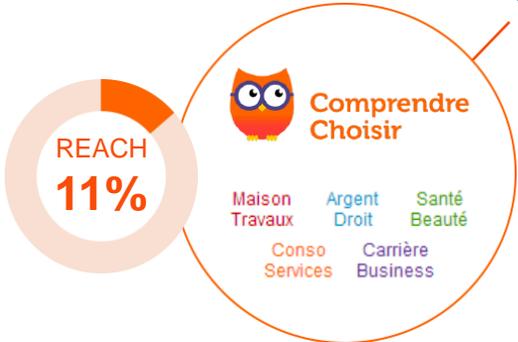
9<sup>ème</sup>



29<sup>ème</sup>



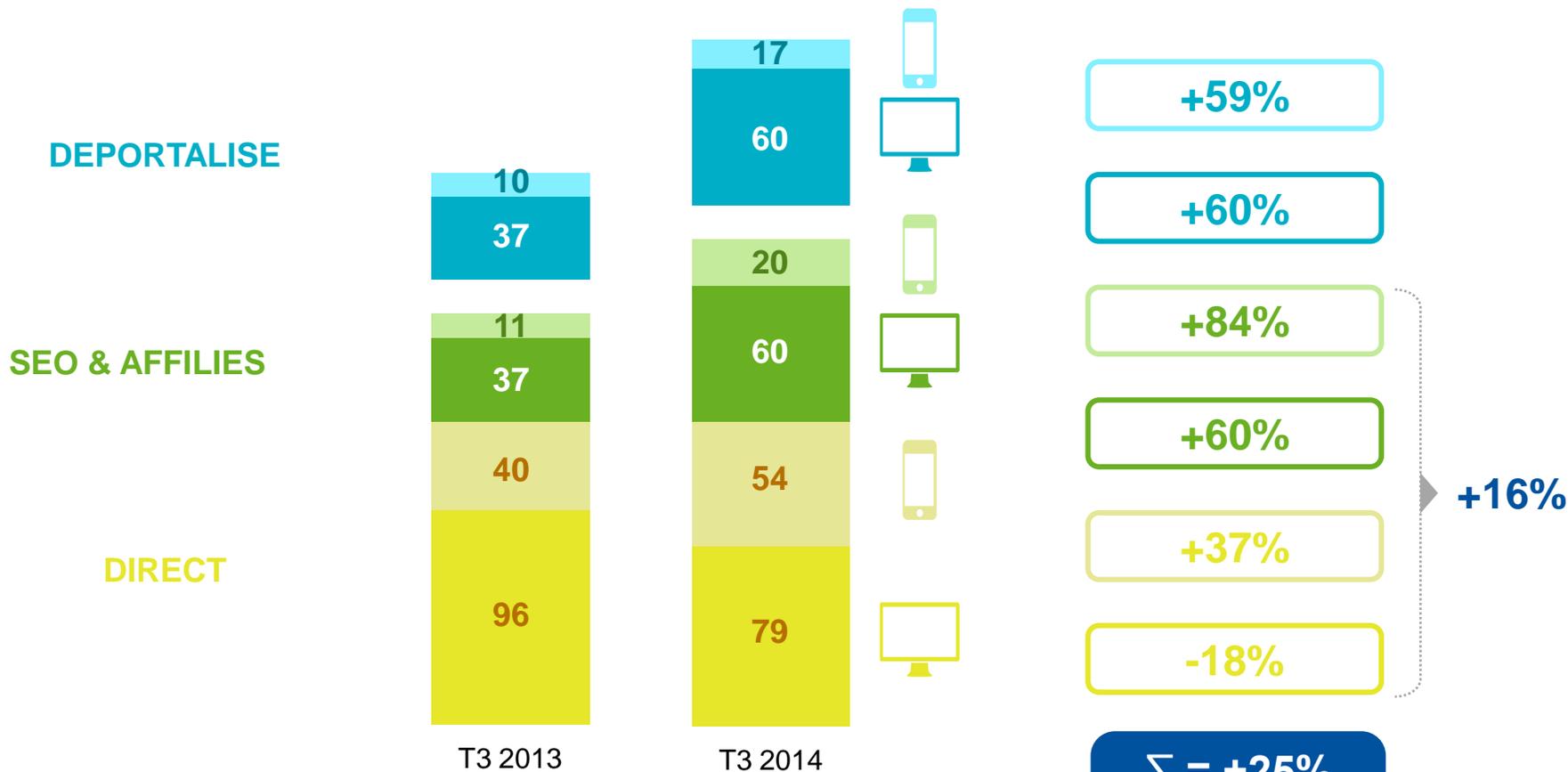
86<sup>ème</sup>



# Poursuite de la croissance des audiences PagesJaunes

Audiences<sup>1</sup> PagesJaunes vers les professionnels  
(en million de visites)

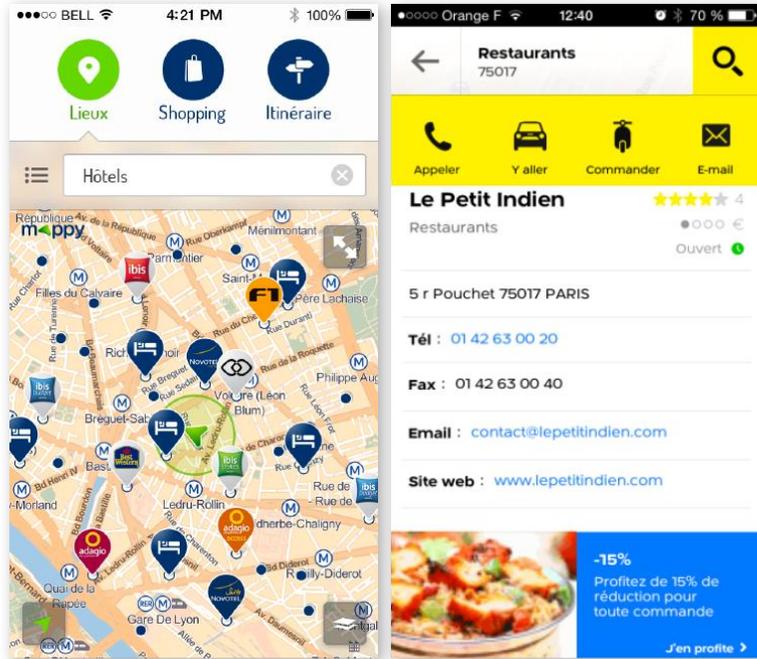
Croissance des visites  
T3 2014 VS T3 2013



$\Sigma = +25\%$

+16% +49%

# Mobile : engagement et revenus en progression



Applications  
**+25%**



Visites  
**+34%**



Contacts  
**+25%**



Revenus  
**+38%**

# Focus sur les commandes clients du T3

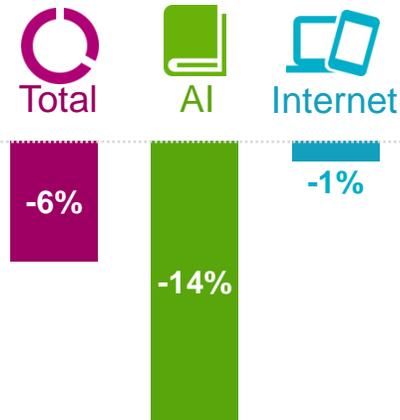
- ✓ **Nouvelle organisation entièrement mise en place** pour mieux répondre aux besoins des clients et personnaliser la croissance des audiences
- ✓ Nouvelle approche commerciale et nouveau service client pour **démontrer le RSI client, augmenter l'ARPA et le nombre de clients**
- ✓ **Performance des commandes : +7%** post transformation avec **+18% de commandes Internet<sup>1</sup>**



**EXPERTS**

# La nouvelle organisation se traduit par une amélioration notable des performances des commandes de PagesJaunes

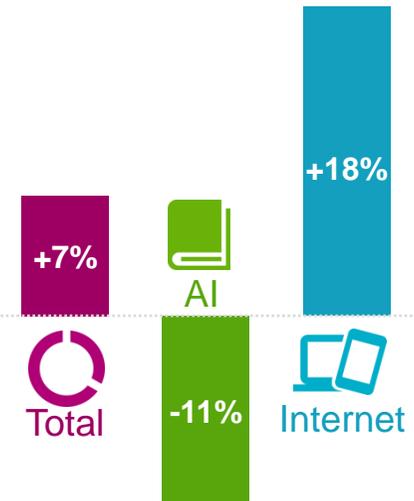
Pre-transformation  
(fin2013)



Pendant la  
transformation  
(Jan. – Jul. 2014)



Post-transformation  
(Août – Oct. 2014)



# Une nouvelle organisation pour mieux monétiser la croissance du trafic

## 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



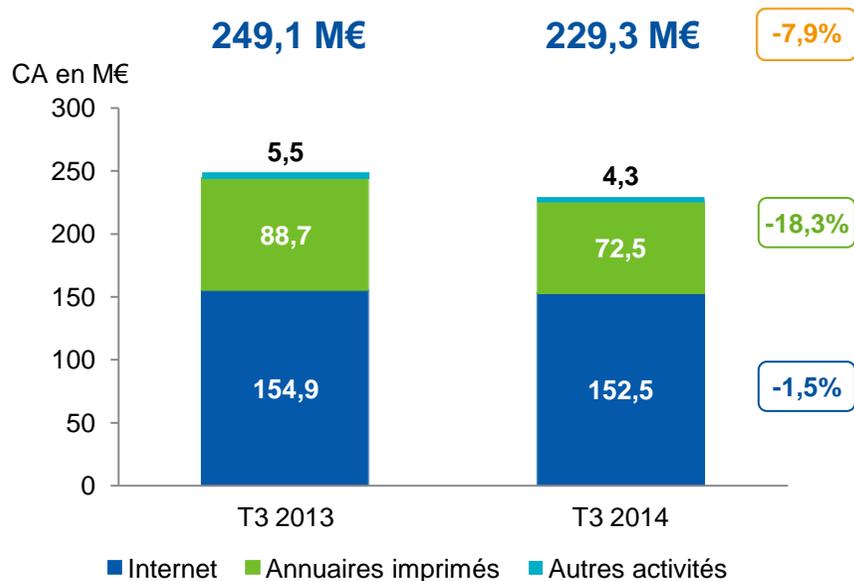
# RESULTATS FINANCIERS

## 3<sup>EME</sup> TRIMESTRE 2014

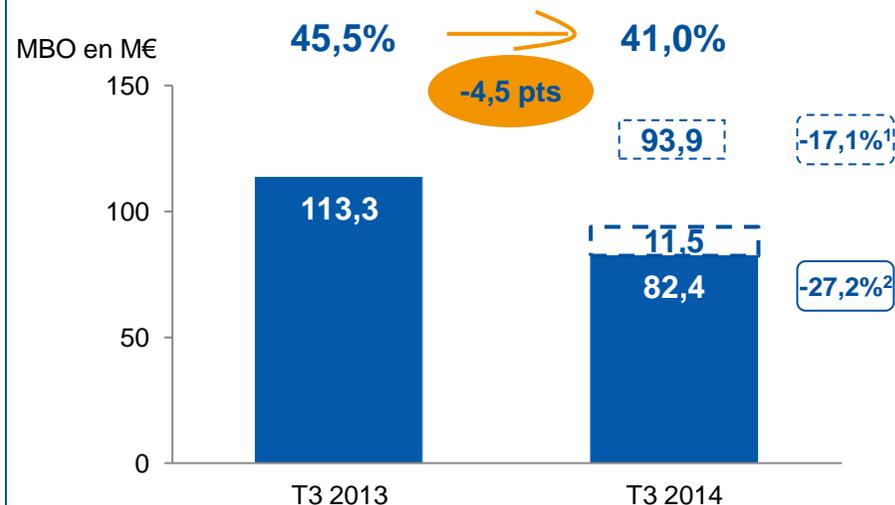


# Chiffre d'affaires Groupe au 3<sup>ème</sup> trimestre : -7,9%

## Chiffre d'affaires impacté par le ralentissement de l'activité Internet



## Décroissance de la MBO liée à la baisse de l'activité et au pilotage de la transformation digitale



<sup>1</sup> MBO normalisée des impacts non cash du changement des contrats vendeurs

<sup>2</sup> MBO publiée

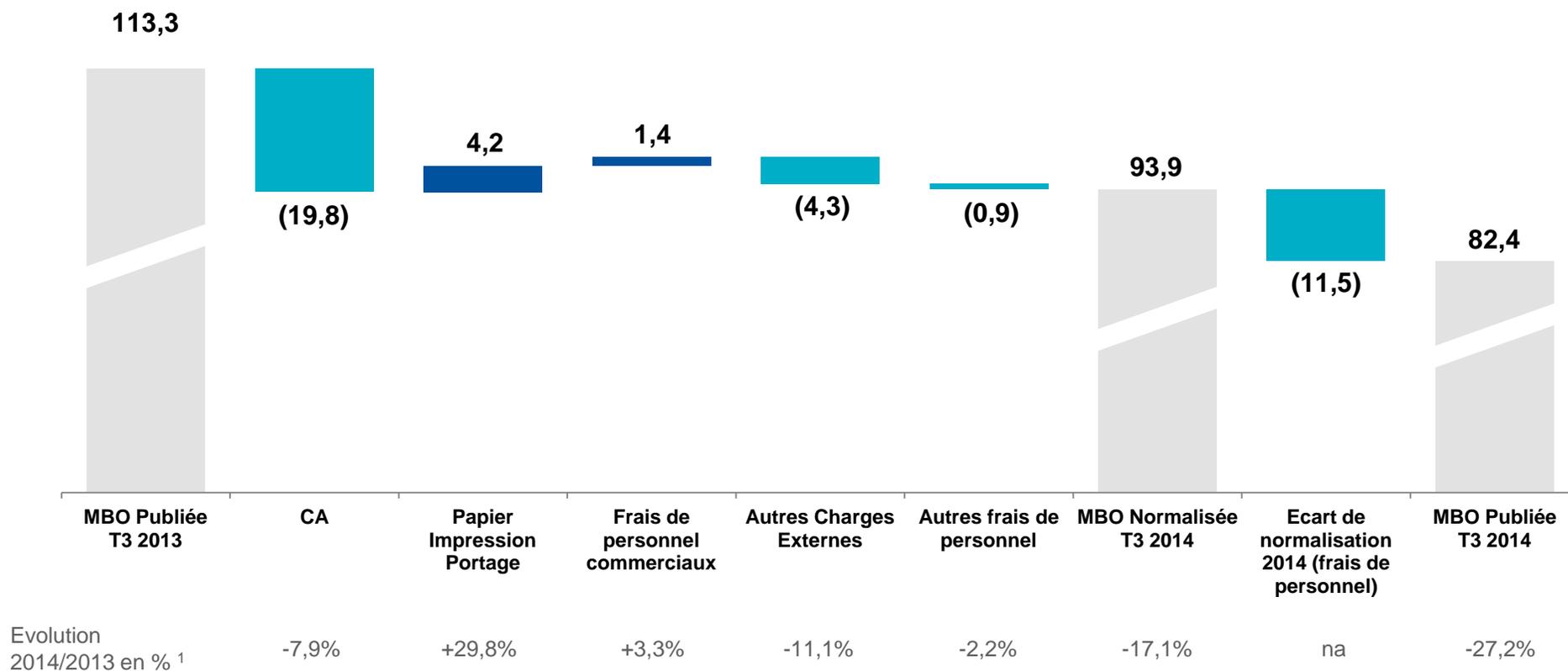
# MBO normalisée de 93,9 M€ au 3<sup>ème</sup> trimestre soit 41,0% du chiffre d'affaires Groupe

## Marge brute opérationnelle normalisée par segment

En millions d'euros	T3 2014	T3 2013	Variation
<b>Marge brute opérationnelle normalisée Groupe</b>	<b>93,9</b>	<b>113,3</b>	<b>-17,1%</b>
<i>en % du CA Groupe</i>	41,0%	45,5%	-450 bps
<b>Internet</b>	<b>60,0</b>	<b>69,8</b>	<b>-14,0%</b>
<i>en % du CA Internet</i>	39,3%	45,1%	-580bps
<b>Annuaire imprimés</b>	<b>32,9</b>	<b>41,6</b>	<b>-20,9%</b>
<i>en % du CA Annuaire imprimés</i>	45,4%	46,9%	-150 bps
<b>Autres activités</b>	<b>1,0</b>	<b>1,9</b>	<b>na</b>
<i>en % du CA Autres activités</i>	23,3%	34,5%	na

# MBO normalisée en retrait de -17,1% au 3<sup>ème</sup> trimestre

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



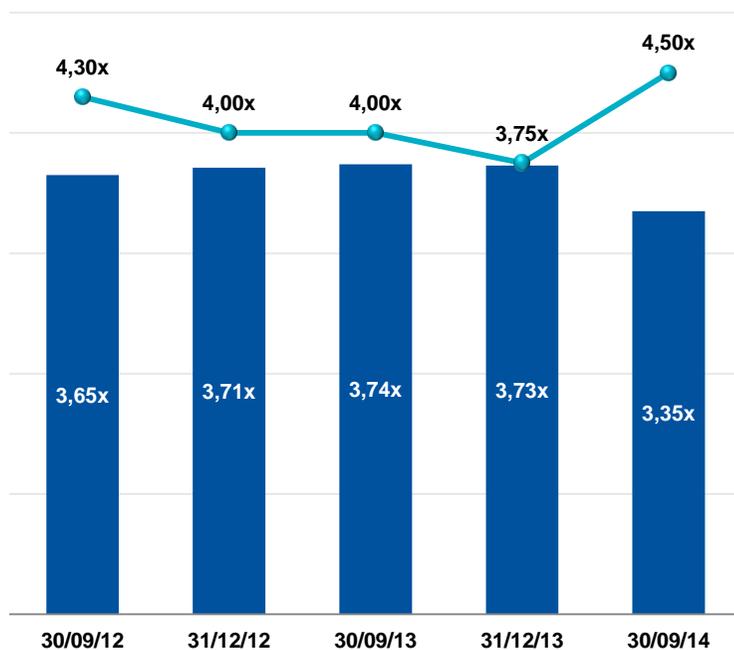
# Résultat net de 10,4 M€ au 3<sup>ème</sup> trimestre fortement impacté par des éléments non récurrents

En millions d'euros	T3 2014	T3 2013	Variation
<b>Marge brute opérationnelle publiée</b>	<b>82,4</b>	<b>113,3</b>	<b>-27,2%</b>
<i>en % du CA</i>	<i>35,9%</i>	<i>45,5%</i>	
<i>Participation des salariés</i>	(2,6)	(3,5)	+25,7%
<i>Rémunération en actions</i>	(1,2)	(0,5)	na
<i>Dotations aux amortissements</i>	(11,9)	(10,0)	-19,0%
<i>Autres produits et charges d'exploitation</i>	(24,3)	(1,6)	na
<i>dont réorganisation commerciale</i>	(13,8)	(1,6)	na
<i>dont projet immobilier 2016</i>	(10,4)	-	na
<b>Résultat d'exploitation</b>	<b>42,4</b>	<b>97,7</b>	<b>-56,6%</b>
	<i>18,5%</i>	<i>39,2%</i>	
<b>Résultat financier</b>	<b>(18,6)</b>	<b>(34,2)</b>	<b>+45,5%</b>
<i>Quote-part de résultat des entreprises associées</i>	0,5	0,4	+25,0%
<b>Résultat avant impôt</b>	<b>24,3</b>	<b>63,9</b>	<b>-62,0%</b>
<i>Impôt sur les sociétés</i>	(13,9)	(27,9)	+50,0%
<i>Taux d'imposition effectif</i>	58,6%	43,9%	
<b>Résultat net</b>	<b>10,4</b>	<b>36,0</b>	<b>-71,2%</b>

# Respect des covenants au 30 septembre 2014

## Levier financier<sup>1</sup>

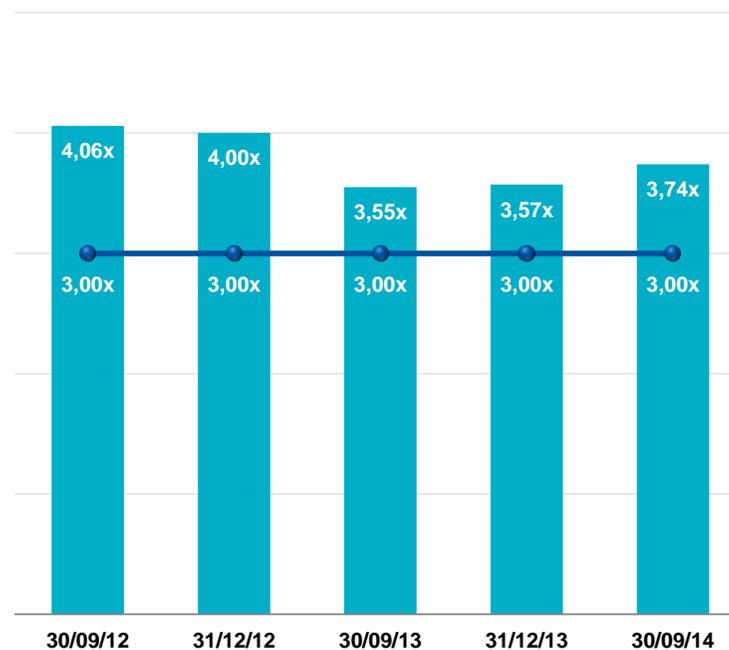
26%



■ Dette nette sur MBO publiée —●— Maximum autorisé

## Couverture financière<sup>2</sup>

25%



■ MBO publiée sur charge financière nette —●— Minimum requis

<sup>1</sup>Covenant levier financier tel qu'amendé en juin 2014 :

- 4,50x jusqu'en mars 2015 inclus
- 4,25x en juin et septembre 2015
- 4,00x post septembre 2015

<sup>2</sup>Covenant couverture financière à 3,00x



# PERSPECTIVES



# Perspectives

**Le Groupe attend un chiffre d'affaires et une marge brute normalisée normalisée<sup>1</sup> 2014 autour du bas des objectifs annoncés :**

- Décroissance du chiffre d'affaires attendue entre -3% et -6%,
- Marge brute opérationnelle normalisée<sup>1</sup> 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.**



## QUESTIONS & REPOSES



*Solocal*  
GROUP

**ANNEXES**



# Chiffre d'affaires et Marge brute opérationnelle normalisée : 3<sup>ème</sup> trimestre et 9 mois 2014

En millions d'euros	T3 2014	T3 2013	Variation	9M 2014	9M 2013	Variation
<i>Internet</i>	152,5	154,9	+1,5%	467,7	471,0	-0,7%
<i>Annuaire imprimés</i>	72,5	88,7	-18,3%	218,9	262,2	-16,5%
<i>Autres activités</i>	4,3	5,5	-21,8%	13,4	16,2	-17,3%
<b>Chiffre d'affaires</b>	<b>229,3</b>	<b>249,1</b>	<b>-7,9%</b>	<b>700,1</b>	<b>749,4</b>	<b>-6,6%</b>
<i>Internet</i>	60,0	69,8	-14,0%	180,0	202,5	-11,1%
<i>en % du CA Internet</i>	39,3%	45,1%	-580 bps	38,5%	43,0%	-450 bps
<i>Annuaire imprimés</i>	32,9	41,6	-20,9%	97,6	121,4	-19,6%
<i>en % du CA Annuaire imprimés</i>	45,4%	46,9%	-150 bps	44,6%	46,3%	-170 bps
<i>Autres activités</i>	1,0	1,9	na	3,1	4,9	-36,7%
<i>en % du CA Autres activités</i>	23,3%	34,5%	na	23,1%	30,2%	-710 bps
<b>Marge brute opérationnelle normalisée</b>	<b>93,9</b>	<b>113,3</b>	<b>-17,1%</b>	<b>280,7</b>	<b>328,8</b>	<b>-14,6%</b>
<b>en % du CA</b>	<b>41,0%</b>	<b>45,5%</b>	<b>-450 bps</b>	<b>40,1%</b>	<b>43,9%</b>	<b>-380 bps</b>

# Impact du nouveau contrat vendeur sur la marge brute opérationnelle

## Contexte

- **Modification de la structure de la rémunération des vendeurs** suite à la mise en place de nouveaux contrats à partir d'avril 2014 : ~75% de la rémunération reconnue en charge au moment de la vente (partie fixe + frais) vs ~40% précédemment

## Principe comptable

- **Stabilité des principes comptables** : les rémunérations variables ayant un caractère incrémental font l'objet d'une activation en « coût d'acquisition des contrats » pour être reconnues en charge en même temps que le chiffre d'affaires tandis que les rémunérations fixes + frais sont reconnues au moment de la vente

## Conséquences

### **Double effet comptable en 2014 et 2015 sans impact sur la trésorerie:**

- **En 2014** : rémunération variable payée en 2013 mais comptabilisée en charge en 2014 au titre de l'ancien contrat, et la rémunération fixe + frais payés en 2014 au titre du nouveau contrat (qui précédemment auraient été différées à 2015, pour partie, au titre de la rémunération variable)
- **En 2015** : Rémunération variable payée en 2014 au titre de l'ancien contrat mais comptabilisée en charge en 2015

La MBO 2014 normalisée a vocation à neutraliser l'impact du changement de contrat de la force de vente  
**Ce changement se traduit par une charge exceptionnelle estimée à ~ 25-30 M€ en 2014 et ~5-10 M€ en 2015, sans impact sur la trésorerie**

# Impact<sup>1</sup> des nouveaux contrats vendeurs

En million d'euros	2014		
	T3	9M	Exercice
<b>MBO publiée</b>	<b>82</b>	<b>265</b>	<b>330-345</b>
En % du CA Groupe	35,9%	37,8%	
<b>Impact de la normalisation</b>	<b>12</b>	<b>16</b>	<b>25-30</b>
<b>MBO normalisée</b>	<b>94</b>	<b>281</b>	<b>355-375</b>
En % du CA Groupe	41,0%	40,1%	

# Chiffre d'affaires et Marge brute opérationnelle publiée : 3<sup>ème</sup> trimestre et 9 mois 2014

En millions d'euros	T3 2014	T3 2013	Variation	9M 2014	9M 2013	Variation
<i>Internet</i>	152,5	154,9	-1,5%	467,7	471,0	-0,7%
<i>Annuaire imprimés</i>	72,5	88,7	-18,3%	218,9	262,2	-16,5%
<i>Autres activités</i>	4,3	5,5	-21,8%	13,4	16,2	-17,3%
<b>Chiffre d'affaires</b>	<b>229,3</b>	<b>249,1</b>	<b>-7,9%</b>	<b>700,1</b>	<b>749,4</b>	<b>-6,6%</b>
<i>Internet</i>	52,1	69,8	-25,4%	169,0	202,5	-16,5%
<i>en % du CA Internet</i>	34,2%	45,1%	-1090 bps	36,1%	43,0%	-690 bps
<i>Annuaire imprimés</i>	29,3	41,6	-29,6%	92,6	121,4	-23,7%
<i>en % du CA Annuaire imprimés</i>	40,4%	46,9%	-650 bps	42,3%	46,3%	-400 bps
<i>Autres activités</i>	1,0	1,9	na	3,1	4,9	-36,7%
<i>en % du CA Autres activités</i>	23,3%	34,5%	-1120 bps	23,1%	30,2%	-710 bps
<b>Marge brute opérationnelle publiée</b>	<b>82,4</b>	<b>113,3</b>	<b>-27,2%</b>	<b>264,7</b>	<b>328,8</b>	<b>-19,5%</b>
<b>en % du CA</b>	<b>35,9%</b>	<b>45,5%</b>	<b>-960 bps</b>	<b>37,8%</b>	<b>43,9%</b>	<b>-610 bps</b>

# Compte de résultat :

## 3<sup>ème</sup> trimestre et 9 mois 2014

En millions d'euros	T3 2014	T3 2013	Variation	9M 2014	9M 2013	Variation
<b>Chiffre d'affaires</b>	<b>229,3</b>	<b>249,1</b>	<b>-7,9%</b>	<b>700,1</b>	<b>749,4</b>	<b>-6,6%</b>
Charges externes nettes	(52,7)	(52,6)	-0,2%	(159,2)	(155,5)	-2,4%
Salaires et charges sociales	(94,1)	(83,2)	-13,1%	(276,2)	(265,2)	-4,1%
<b>Marge brute opérationnelle publiée</b>	<b>82,4</b>	<b>113,3</b>	<b>-27,2%</b>	<b>264,7</b>	<b>328,8</b>	<b>-19,5%</b>
en % du CA	35,9%	45,5%		37,8%	43,9%	
Participation des salariés	(2,6)	(3,5)	+25,7%	(8,6)	(10,6)	+18,9%
Rémunération en actions	(1,2)	(0,5)	na	(7,2)	(1,8)	na
Dotations aux amortissements	(11,9)	(10,0)	-19,0%	(35,1)	(30,0)	-17,0%
Autres produits et charges d'exploitation	(24,3)	(1,6)	na	(38,3)	(3,8)	na
dont réorganisation commerciale	(13,8)	(1,6)	na	(23,6)	(3,7)	na
dont projet immobilier 2016	(10,4)	-	na	(10,4)	-	na
<b>Résultat d'exploitation</b>	<b>42,4</b>	<b>97,7</b>	<b>-56,6%</b>	<b>175,4</b>	<b>282,6</b>	<b>-37,9%</b>
	18,5%	39,2%		25,1%	37,7%	
<b>Résultat financier</b>	<b>(18,6)</b>	<b>(34,2)</b>	<b>+45,5%</b>	<b>(76,4)</b>	<b>(101,0)</b>	<b>+24,4%</b>
Quote-part de résultat des entreprises associées	0,5	0,4	+25,0%	0,3	0,3	+0,0%
<b>Résultat avant impôt</b>	<b>24,3</b>	<b>63,9</b>	<b>-62,0%</b>	<b>99,3</b>	<b>181,9</b>	<b>-45,4%</b>
Impôt sur les sociétés	(13,9)	(27,9)	+50,0%	(48,0)	(75,3)	+36,3%
Taux d'imposition effectif	58,6%	43,9%		48,6%	41,4%	
<b>Résultat net</b>	<b>10,4</b>	<b>36,0</b>	<b>-71,2%</b>	<b>51,2</b>	<b>106,6</b>	<b>-52,0%</b>

# Evolution du taux d'impôt effectif

	T3 2014	T3 2013	Variation	9M 2014	9M 2013	Variation
<b>Taux de base</b>	<b>34,43%</b>	<b>34,43%</b>		<b>34,43%</b>	<b>34,43%</b>	
Taxe additionnelle <sup>1</sup>	3,57%	1,67%	190 bps	3,57%	1,67%	190 bps
Déductibilité partielle des intérêts	6,56%	3,78%	278 bps	6,20%	1,91%	429 bps
CVAE (Cotisation à la valeur ajoutée des entreprises)	6,69%	3,20%	349 bps	5,25%	3,31%	194 bps
Autres	6,59%	0,80%	579 bps	1,43%	0,12%	132 bps
<b>Taux d'impôt effectif avant éléments exceptionnels</b>	<b>57,84%</b>	<b>43,88%</b>	<b>1 396 bps</b>	<b>50,88%</b>	<b>41,44%</b>	<b>944 bps</b>
Eléments exceptionnels <sup>2</sup>	0,75%	0,00%	75 bps	-2,32%	0,00%	-232 bps
<b>Taux d'impôt effectif</b>	<b>58,59%</b>	<b>43,88%</b>	<b>1 470 bps</b>	<b>48,56%</b>	<b>41,44%</b>	<b>712 bps</b>

# Tableau des flux de trésorerie :

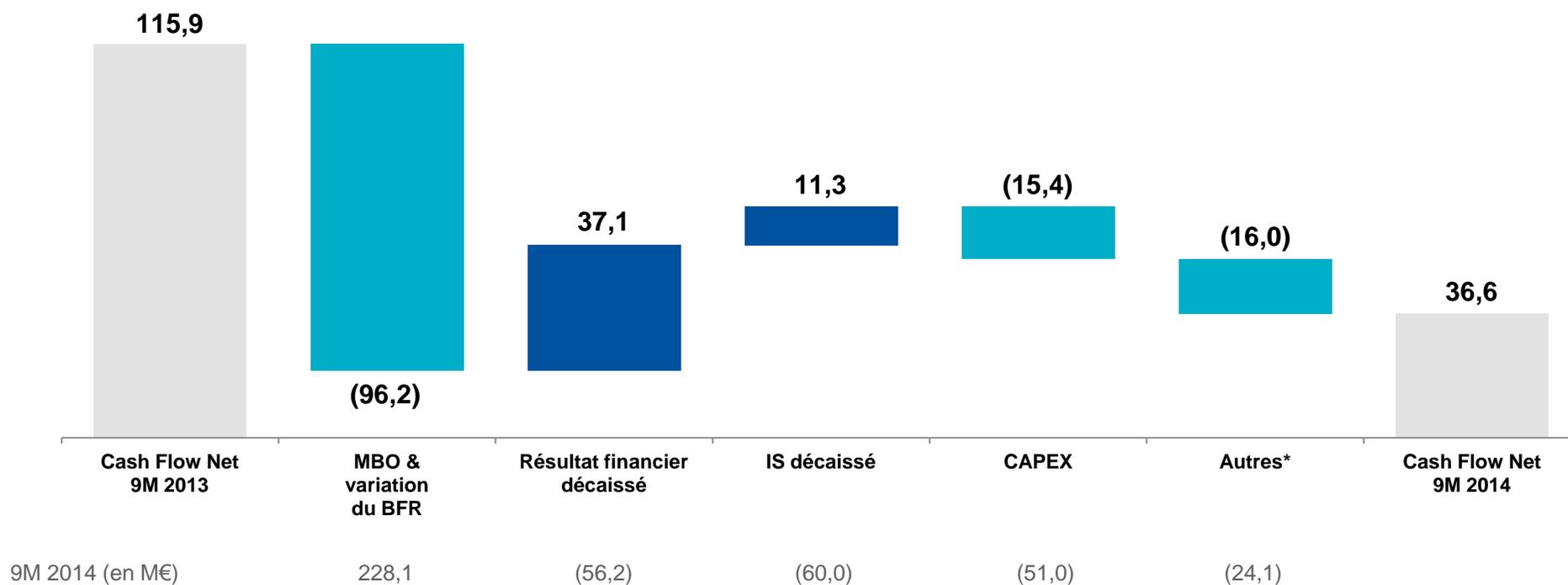
## 3<sup>ème</sup> trimestre et 9 mois 2014

En millions d'euros	T3 2014	T3 2013	Variation	9M 2014	9M 2013	Variation
<b>MBO publiée</b>	<b>82,4</b>	<b>113,3</b>	<b>-27,3%</b>	<b>264,7</b>	<b>328,8</b>	<b>-19,5%</b>
<i>Participation des salariés</i>	(2,6)	(3,5)	+25,7%	(8,6)	(10,6)	+18,9%
<i>Rémunération en actions</i>	-	-	na	(4,2)	-	na
<i>Éléments non monétaires inclus dans la MBO</i>	1,9	2,4	-20,8%	4,9	6,1	-19,7%
<i>Variation du besoin en fonds de roulement</i>	(49,5)	(29,9)	-65,6%	(36,6)	(4,5)	na
<i>Acquisitions d'immobilisations corporelles et incorporelles</i>	(15,6)	(14,0)	-11,4%	(51,0)	(35,6)	-43,3%
<b>Cash flow opérationnel</b>	<b>16,6</b>	<b>68,2</b>	<b>-75,7%</b>	<b>169,1</b>	<b>284,2</b>	<b>-40,5%</b>
<i>en % de la MBO (taux de transformation)</i>	20,2%	60,2%		63,9%	86,5%	
<i>Résultat financier (dé)encaissé</i>	(18,7)	(22,5)	+16,9%	(56,2)	(93,3)	+39,8%
<i>Autres produits et charges d'exploitation*</i>	(6,7)	(1,6)	na	(16,2)	(3,7)	na
<i>Impôt sur les sociétés décaissé</i>	(15,2)	(23,1)	+34,2%	(60,0)	(71,4)	+16,0%
<b>Cash flow net</b>	<b>(24,1)</b>	<b>20,9</b>	<b>na</b>	<b>36,6</b>	<b>115,9</b>	<b>-68,4%</b>
<i>Augmentation (diminution) des emprunts</i>	(4,6)	(20,5)	+77,6%	(494,1)	(99,4)	na
<i>Augmentation de capital</i>	(0,2)	-	-	422,7	-	na
<i>Autres</i>	(0,5)	(1,6)	na	(15,1)	(3,7)	na
<b>Variation nette de trésorerie</b>	<b>(29,4)</b>	<b>(1,2)</b>	<b>na</b>	<b>(49,9)</b>	<b>12,8</b>	<b>na</b>
<i>Trésorerie nette et équivalents de trésorerie à l'ouverture</i>	52,7	105,9	-50,2%	73,1	91,9	-20,5%
<b>Trésorerie nette et équivalents de trésorerie à la clôture</b>	<b>23,2</b>	<b>104,7</b>	<b>-77,8%</b>	<b>23,2</b>	<b>104,7</b>	<b>-77,8%</b>

\*Principalement liés aux coûts de réorganisation commerciale

# Cash flow net : 37 M€ au 30 septembre 2014

## Flux de trésorerie au 30 septembre 2014 (en M€)



\*dont coûts de réorganisation commerciale (13M€)

# Bilan résumé au 30 septembre 2014

En millions d'euros	30 sept 2014	31 déc 2013	30 sept 2013
<b>ACTIF</b>			
<b>Total des actifs non courants</b>	<b>238,9</b>	<b>214,8</b>	<b>215,3</b>
<i>Écarts d'acquisition nets</i>	82,5	78,7	83,9
<i>Immobilisations incorporelles nettes</i>	102,5	80,8	76,7
<i>Immobilisations corporelles nettes</i>	25,1	23,6	23,6
<i>Autres actifs non courants dont impôts différés actifs</i>	28,9	31,7	31,1
<b>Total des actifs courants</b>	<b>443,9</b>	<b>585,3</b>	<b>526,9</b>
<i>Créances clients</i>	299,5	405,8	290,9
<i>Coût d'acquisition de contrats</i>	51,7	63,3	64,9
<i>Charges constatées d'avance</i>	7,3	5,9	11,9
<i>Trésorerie et équivalents de trésorerie</i>	24,7	75,6	112,0
<i>Autres actifs courants</i>	60,8	34,7	47,2
<b>Total actif</b>	<b>682,8</b>	<b>800,0</b>	<b>742,2</b>
<b>PASSIF</b>			
<b>Capitaux propres</b>	<b>(1 375,0)</b>	<b>(1 866,7)</b>	<b>(1 882,3)</b>
<b>Total des passifs non courants</b>	<b>1 236,4</b>	<b>1 617,5</b>	<b>1 677,5</b>
<i>Dettes financières et dérivés non courants</i>	1 138,4	1 516,2	1 579,2
<i>Avantages au personnel (non courants)</i>	79,8	85,1	90,8
<i>Autres passifs non courants</i>	18,1	16,3	7,6
<b>Total des passifs courants</b>	<b>821,4</b>	<b>1 049,2</b>	<b>947,0</b>
<i>Découverts bancaires et autres emprunts courants</i>	17,0	132,7	130,9
<i>Produits constatés d'avance</i>	490,2	597,5	529,7
<i>Avantages au personnel (courants)</i>	108,3	119,2	112,8
<i>Dettes fournisseurs</i>	83,7	84,5	73,3
<i>Autres passifs courants dont taxes</i>	122,3	115,4	100,3
<b>Total passif</b>	<b>682,8</b>	<b>800,0</b>	<b>742,2</b>

# Dette nette au 30 septembre 2014

En millions d'euros	30 sept. 2014	31 déc 2013	30 sept. 2013
<i>Trésorerie et équivalents de trésorerie</i>	24,6	75,5	112,0
<b>Trésorerie brute</b>	<b>24,7</b>	<b>75,6</b>	<b>112,0</b>
<i>Découverts bancaires</i>	(1,5)	(2,5)	(7,3)
<b>Trésorerie nette</b>	<b>23,2</b>	<b>73,1</b>	<b>104,7</b>
<i>Emprunts bancaires</i>	(813,9)	(1 297,5)	(1 347,1)
<i>Emprunt obligataire</i>	(350,0)	(350,0)	(350,0)
<i>Ligne de crédit revolving tirée*</i>	-	-	-
<i>Frais d'émission d'emprunts</i>	27,5	25,4	28,5
<i>Dettes de crédit-bail</i>	(0,9)	(0,0)	(0,1)
<i>Juste valeur des dérivés sur instruments de couverture</i>	(12,9)	(20,2)	(27,5)
<i>Intérêts courus non échus</i>	(14,8)	(6,3)	(14,9)
<i>Autres dettes financières</i>	(3,8)	(4,1)	(6,5)
<b>Endettement financier brut</b>	<b>(1 168,8)</b>	<b>(1 652,7)</b>	<b>(1 717,6)</b>
<i>Dont courant</i>	(30,3)	(136,4)	(138,4)
<i>Dont non courant</i>	(1 138,4)	(1 516,2)	(1 579,2)
<b>Trésorerie (endettement) net</b>	<b>(1 145,6)</b>	<b>(1 579,6)</b>	<b>(1 612,9)</b>
<b>Trésorerie (endettement) net hors JV des instruments financiers et frais d'émission d'emprunts</b>	<b>(1 160,2)</b>	<b>(1 584,8)</b>	<b>(1 613,9)</b>

\* Au 30/09/2014, 62,6 M€ disponibles au titre des lignes de crédit revolving non tirées

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