

COMMUNIQUÉ DE PRESSE

Boulogne-Billancourt, le 9 novembre 2017

Décroissance du CA Internet T3 -5% Accélération d'un plan de relance et mise en oeuvre d'économies majeures

T3 2017 :

- Chiffre d'affaires Internet : -5%¹, soit -1%² sur les 9 premiers mois

Perspectives 2017 revues à la baisse:

- Croissance du chiffre d'affaires Internet : autour de -1%³
- EBITDA⁴ : ≥ 190 M€

A l'occasion de la publication des résultats du troisième trimestre 2017, Eric Boustouller, Directeur Général de SoLocal, a déclaré : « Je vais mettre tout en oeuvre avec la mobilisation de toutes les équipes SoLocal pour nous rapprocher le plus possible de la perspective de 200 millions d'euros d'EBITDA précédemment annoncée. Je ne peux cependant à ce stade m'engager à plus de 190 millions d'euros d'EBITDA sur l'année. Je suis confiant dans notre capacité à générer et accélérer la croissance de l'entreprise, - la croissance de 4% des commandes Internet du trimestre en témoigne - mais cela requiert, entre autre, de réinventer profondément notre Search Local et d'accélérer fortement notre Marketing Digital. Les actions sont initiées, mais cela prendra probablement du temps pour totalement se matérialiser : il nous faut donc engager dès à présent des actions nous permettant de réduire de manière drastique nos coûts. Au-delà des premières mesures engagées dès mon arrivée permettant de réduire les coûts de plus de 15 millions d'euros au deuxième semestre de cette année et de façon récurrente, il y a de nombreux autres leviers à court terme, ainsi que des actions plus massives à moyen terme qui passeront par l'industrialisation et la digitalisation de nos processus et de notre organisation. Je détaillerai l'ensemble de ces actions et le plan stratégique dans lequel elles s'inscrivent, le 15 février prochain, à l'occasion de la publication des résultats annuels 2017. »

¹ Au 3^e trimestre 2017 par rapport au 3^e trimestre 2016 – ² 2017 vs 2016 - ³ 2017 vs 2016, périmètre : activités poursuivies ⁴ EBITDA récurrent, périmètre : activités poursuivies

I. Chiffre d'affaires

Le chiffre d'affaires de SoLocal Group au T3 2017 et au 9M 2017 s'établit comme suit :

En millions d'euros	T3 2016	T3 2017	Variation	9M 2016	9M 2017	Variation
Chiffre d'affaires Internet	156	148	-5%	478	471	-1%
Search Local	120	107	-11%	363	342	-6%
<i>Nombre de visites (en M)</i>	616	634	+3%	1,822	1,890	+4%
<i>ARPA¹ (en €)</i>	245	229	-6%	728	724	-1%
<i>Nombre de clients (en K)</i>	490	466	-5%	499	472	-5%
Marketing Digital	36	41	+13%	115	130	+13%
<i>Taux de pénétration (en nombre de clients)</i>	23%	24%	+1pt	23%	24%	+1pt
Chiffre d'affaires Imprimés & Vocal	41	29	-29%	124	92	-26%
Chiffre d'affaires	197	177	-10%	602	563	-6%

¹ Average Revenue Per Advertiser : Revenu publicitaire moyen par client

Note : Tableau concernant les activités poursuivies

Le Groupe enregistre un chiffre d'affaires de 177 millions d'euros au T3 2017, en recul de -10% vs T3 2016, la croissance à deux chiffres du Marketing Digital (+13%) ne compensant pas le déclin sur les activités de Search Local (-11%) et Imprimés & Vocal (-29%).

Le chiffre d'affaires Internet de 148 millions d'euros au T3 2017 est en **baisse de -5% vs T3 2016** :

- **Croissance de l'audience** : les audiences enregistrent une croissance de +3% au T3 2017 vs T3 2016, dont une croissance de +11% pour l'audience mobile (qui représente 43% de l'audience totale).
- **Chiffre d'affaires Search Local** : -11% au T3 2017 vs T3 2016 :
 - **ARPA³ Search Local** : -6% au T3 2017 vs T3 2016, ce ralentissement est très largement lié à l'impact sur le niveau d'activité commerciale de la finalisation du plan de restructuration financière au T4 2016, particulièrement auprès des grands comptes.
 - **Parc clients** : -5% au T3 2017 vs T3 2016, une moindre décroissance (-7% au T3 2016 vs T3 2015) résultant de l'amélioration constatée sur la rétention des clients dans la dynamique des ventes au cours des derniers mois.
- **Chiffre d'affaires Marketing Digital** : le chiffre d'affaires progresse de +13% au T3 2017 vs T3 2016, grâce à l'accélération sur les offres innovantes du Groupe : sites (sites Premium et sites Privilège) et Adwords (offre Booster Contact). Le chiffre d'affaires Marketing Digital représente 23% du chiffre d'affaires total ce trimestre.

Le chiffre d'affaires Imprimés & Vocal de 29 millions d'euros au T3 2017 est en **baisse de -29%** par rapport au T3 2016. L'activité représente 17% du chiffre d'affaires total ce trimestre.

II. Situation financière

Au 30 septembre 2017, la dette nette² de l'entreprise s'élève à 357 M€ vs 1 106 M€ au 31 décembre 2016, avant restructuration financière, et 355 M€ au 30 juin 2017, avec un levier financier qui s'élève à 1,81x au 30 septembre 2017, par rapport à 4,72x au 31 décembre 2016, avant restructuration financière, et 1,71x au 30 juin 2017.

La dette nette est quasi-stable entre le 30 juin 2017 et le 30 septembre 2017 dans la mesure où le cash flow net sur le trimestre est proche de zéro, en progression par rapport au T3 2016 (où le cash flow net s'élevait à -15 M€) grâce à une amélioration du besoin en fonds de roulement.

² La dette nette 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

III. Perspectives

Au troisième trimestre, les commandes Internet rebondissent positivement (+4%¹), créant toutefois de la volatilité dans le profil de reconnaissance comptable du chiffre d'affaires.

La société a mis en place un plan d'actions visant à accélérer la dynamique de croissance à court-terme. Des réductions immédiates de coûts permettent d'économiser dès le deuxième semestre 2017 et de manière récurrente plus de 15 M€.

Par ailleurs, la société a poursuivi son programme de désinvestissement des activités Internet non stratégiques (AVendreALouer, PagesJaunes Resto).

Malgré cela, les perspectives pour l'année 2017 sont revues à la baisse :

	2017	
	dernières perspectives	nouvelles perspectives
Croissance du chiffre d'affaires Internet :	+1% à +3% ²	autour de -1% ²
EBITDA³ :	≥ 200 M€	≥ 190 M€

Un nouveau plan stratégique sera présenté le 15 février 2018.

IV. Prochaines dates du calendrier financier

Les prochaines dates du calendrier financier sont les suivantes :

- 22 novembre 2017 : Opération portes ouvertes dédiée aux actionnaires individuels
- 15 février 2018 : Publication des résultats annuels 2017 et « Investor Day »
- 9 mars 2018 : Assemblée Générale Extraordinaire

¹ 2017 vs 2016 – ² 2017 vs 2016, périmètre : activités poursuivies- ³ EBITDA récurrent, périmètre : activités poursuivies

À propos de SoLocal Group

SoLocal Group, leader européen de la communication Internet locale, révèle les savoir-faire locaux et stimule l'activité locale des entreprises. Les activités Internet du Groupe s'articulent autour de deux lignes produits : Search Local et Marketing Digital. Avec le Search Local, le Groupe offre des services et des solutions Internet aux entreprises pour accroître leur visibilité et développer leurs contacts. Fort de son expertise, SoLocal Group compte aujourd'hui près de 490 000 clients et plus de 2,4 milliards de visites via ses 4 marques phares (PagesJaunes, Mappy, Ooreka et A Vendre A Louer), mais également par le biais de ses partenariats. Grâce au Marketing Digital, SoLocal Group crée et met à disposition le meilleur contenu local et personnalisé sur les professionnels. Avec plus de 4 400 collaborateurs, dont une force de vente de 1 900 conseillers spécialisés dans cinq verticales (Habitat, Services, Commerce, Santé & Public, B2B) et à l'international (France, Espagne, Autriche, Royaume-Uni), le Groupe a généré en 2016 un chiffre d'affaires de 812 millions d'euros, dont 80% sur Internet, et se classe ainsi parmi les premiers acteurs européens en termes de revenus publicitaires sur Internet. SoLocal Group est cotée sur Euronext Paris (LOCAL). Les informations disponibles sur SoLocal Group sont accessibles sur www.solocalgroup.com.

Contacts

Presse

Delphine Penalva

+33 (0)1 46 23 35 31

dpenalva@solocal.com

Edwige Druon

+33 (0)1 46 23 37 56

edruon@solocal.com

Alexandra Kunysz

+33 (0)1 46 23 47 45

akunysz@solocal.com

Investisseurs

Emmanuelle Vinel

+33 (0)1 46 99 41 80

evinel@solocal.com

Sébastien Nony

+33 (0) 1 46 23 49 03

snony@solocal.com