

COMMUNIQUÉ DE PRESSE

Boulogne-Billancourt, le 29 juillet 2019

Tendance des ventes Digital du T2 2019 en ligne avec le T1 2019 Croissance de l'EBITDA récurrent³ au S1 2019 Résultat net consolidé positif au S1 2019

Activité et résultats du S1 2019 vs. S1 2018

- Ventes Digital : 272 millions €, -5,1%
- Forte augmentation de la productivité commerciale : +31% de ventes Digital hebdomadaires par vendeur²
- Réduction du churn⁴ : -2 points

- Chiffre d'affaires Digital : 268 millions €, -8,5%
- Chiffre d'affaires consolidé : 304 millions €, -13,1%

- EBITDA récurrent en croissance de +5%³ au S1 2019 vs. S1 2018 (27% du chiffre d'affaires)
- Résultat net consolidé : 16 millions €, vs. -80 millions €

- EBITDA récurrent – Capex : 60 millions, +9% à normes constantes
- Ratio d'endettement⁵ : 1,9x (selon la documentation obligataire)

Activité du T2 2019 vs. T2 2018

- Ventes Digital : 132 millions €, -5,8%
- Chiffre d'affaires Digital : 135 millions €, -7,7%
- Carnet de commandes⁶ Digital : 349 millions €, -1,4% (vs. 31 mars 2019)

Perspectives 2019

- Retour confirmé à la croissance des ventes Digital au second semestre qui permettra, compte tenu des ventes du premier semestre, de délivrer une stabilisation des ventes Digital en 2019
- Confirmation d'une croissance modérée de l'EBITDA récurrent en 2019

Liquidité

- Liquidité renforcée suite à l'augmentation du RCF à 40 millions € (vs. 15 millions €)

A l'occasion de la publication des résultats du S1 2019, Eric Boustouller, Directeur Général de Solocal, a déclaré : « Au deuxième trimestre, nous avons poursuivi sans relâche l'exécution de notre plan Solocal 2020 tout en augmentant la rentabilité de l'entreprise grâce à une gestion très rigoureuse. L'intensification de la réorganisation commerciale nous a permis d'améliorer significativement la productivité par vendeur, même si la dynamique des ventes Digital a été légèrement inférieure à nos ambitions. Conformément à notre plan de marche, nous avons augmenté de 15 points la proportion de nos ventes en mode abonnement. Nous allons gagner en solidité et en efficacité avec la bascule de la majeure partie de nos applications et infrastructures dans le Cloud en juillet. Ce virage, décisif dans la construction du nouveau Solocal, va se poursuivre avec le maintien de nos investissements stratégiques pour construire l'avenir et soutenir la croissance à long terme.

Je me réjouis également du lancement du produit Référencement prioritaire en juillet dont les premiers retours clients sont très encourageants. Son déploiement sur le deuxième semestre 2019 contribuera au retour à la croissance au même titre que la généralisation du produit Présence sur notre parc clients. Je suis également confiant dans notre activité sur le segment Grands comptes avec la signature de contrats-cadres dans le prolongement de notre dynamique du premier semestre 2019 (Intermarché, Autovision ou Photomaton).

Malgré un T2 légèrement en retrait, ces réalisations permettront le retour à la croissance des ventes Digital au S2 2019 et une stabilisation des ventes Digital pour l'année 2019. »

Le Conseil d'Administration a arrêté les comptes consolidés du Groupe au 30 juin 2019. Les procédures d'examen limité sur les comptes semestriels ont été effectuées. Le rapport d'examen limité a été émis le 26 juillet 2019. Les comptes trimestriels sont non audités.

Les éléments financiers présentés dans ce communiqué pour le T1 2018, T2 2018, S1 2018 et T1 2019 sont révisés à la lumière du périmètre des activités au 30 juin 2019. Les éléments comptables pour le S1 2019 sont présentés en norme IFRS 16, avec indication du retraitement de la norme IFRS 16 le cas échéant pour des raisons de comparaison historique.

1. Ventes, Chiffre d'affaires et Carnet de commandes

Les ventes de Solocal au T2 2019 et au S1 2019 sont les suivantes :

En millions d'euros	T2 2018	T2 2019	Variation	S1 2018	S1 2019	Variation
Ventes Digital	139,9	131,8	-5,8%	286,2	271,7	-5,1%
Ventes Imprimés	19,3	12,8	-33,8%	42,0	28,9	-31,2%
Ventes totales	159,3	144,6	-9,2%	328,2	300,6	-8,4%

Note : T2 2018 et S1 2018 en périmètre activités poursuivies. Cf. Annexe pour les données financières consolidées.

Les **ventes totales** s'élèvent à 145 millions € au T2 2019, en baisse de -9,2% par rapport au T2 2018¹. Les ventes Digital enregistrent une diminution de -5,8%, alors que les ventes Imprimés baissent de -33,8%, au T2 2019 par rapport au T2 2018¹.

Cette variation est en ligne avec la tendance du T1 2019 malgré l'effet de base défavorable du T2 2018 en amont du plan de restructuration. Elle est due principalement à la poursuite de la réorganisation commerciale.

Concernant les ventes Imprimés, les clients et utilisateurs continuent de se détourner des produits imprimés traditionnels au profit du digital, conformément au plan d'arrêt de l'activité Imprimés à fin 2020.

Les **ventes totales du S1 2019** s'élèvent à 301 millions €, en baisse de -8,4% comparé aux ventes totales¹ du S1 2018. Les ventes Digital du S1 2019 enregistrent une baisse de -5,1%, tandis que les ventes Imprimés au S1 2019 baissent de -31,2%.

Les indicateurs de performance de Solocal au T2 2019 sont les suivants :

	T2 2018 ¹	T2 2019	Variation
Ventes en abonnement (en % des ventes Digital) ^{4,6}	20,5%	35,5%	+15,0 pts
Audience : nombre de visites PagesJaunes (en millions)	429	511	+19%

Note : Ventes en abonnement sur la base des ventes nettes d'annulations

Les ventes en mode abonnement^{4,6} en pourcentage des ventes Digital⁴ s'élèvent à 36% des ventes Digital⁴, et augmentent de +15 points au T2 2019 par rapport au T2 2018¹. Les ventes en abonnement^{4,6} comprennent principalement les Sites internet, Booster Contact et l'offre Présence. Les nouvelles offres de services digitaux Présence et Référencement prioritaire sont déployées à l'ensemble des clients à partir du second semestre 2019.

L'audience PagesJaunes augmente de +19% au T2 2019 par rapport au T2 2018. Les visites mobile ont augmenté de +1 point au T2 2019, dans la lignée de la tendance globale, et les visites liées aux partenariats sont en hausse. Les contacts générés par les visiteurs ont augmenté de +9% au T2 2019 par rapport au T2 2018.

Le chiffre d'affaires de Solocal au T2 et S1 2019 est le suivant :

<i>En millions d'euros</i>	T2 2018¹	T2 2019	Variation	S1 2018¹	S1 2019	Variation
Chiffre d'affaires Digital	146,0	134,8	-7,7%	293,1	268,1	-8,5%
Chiffre d'affaires Imprimés	31,1	20,9	-32,9%	56,7	36,0	-36,5%
Chiffre d'affaires total	177,1	155,6	-12,1%	349,8	304,0	-13,1%

Note : T2 2018 et S1 2018 en périmètre activités poursuivies. Cf. Annexe pour les données financières consolidées.

Le chiffre d'affaires consolidé au premier semestre 2019 s'élève à 304 millions €, en baisse de -13,1% par rapport au chiffre d'affaires du S1 2018¹. Il se décompose en 268 millions € de chiffre d'affaires Digital et 36 millions € de chiffre d'affaires Imprimés.

Le chiffre d'affaires Digital de 134,8 millions € au T2 2019 diminue de -7,7% par rapport au T2 2018¹ en raison essentiellement de la baisse des ventes Digital¹ au T3 et T4 2018, du fait du rythme de conversion des ventes en chiffre d'affaires.

Le poids des ventes Digital du S1-2019 dans le chiffre d'affaires de la même période s'élève à 28%, en hausse de 3% par rapport au premier semestre 2018. Cela traduit une accélération de la conversion des ventes en chiffre d'affaires, en ligne avec la transformation du business model et l'amélioration qualitative du carnet de commande.

Le chiffre d'affaires Imprimés de 21 millions € au T2 2019 enregistre une baisse de -32,9% par rapport au T2 2018³ alors que les clients et les utilisateurs continuent de délaisser les annuaires imprimés au profit des supports digitaux. L'activité Imprimés représente 13% du chiffre d'affaires total ce trimestre.

Le carnet de commandes⁵ de Solocal au 30 juin 2019 est le suivant :

<i>En millions d'euros</i>	31/03/2019	30/06/2019	Variation
Carnet de commandes Digital	354,3	349,3	-1,4%
Carnet de commandes Imprimés	39,2	31,0	-20,9%
Carnet de commandes total	393,5	380,3	-3,4%

Note : Carnet de commandes sur la base des ventes nettes d'annulations.

Le **carnet de commandes**⁶ total s'élève à 380 millions € au 30 juin 2019, en baisse de -3,4% par rapport au 31 mars 2019. Cette baisse est en partie due au déclin de l'activité Imprimés (baisse du carnet de commandes Imprimés de -20,9% au 30 juin 2019 par rapport au 31 mars 2019). Le carnet de commandes⁶ Digital enregistre une baisse de -1,4% liée à des ventes Digital en décroissance sur le trimestre.

2. Coûts

<i>En millions d'euros</i>	S1 2018¹	S1 2019³	Variation³	S1 2019 (IFRS 16)
Chiffre d'affaires total	349,8	304,0	-13,1%	304,0
Charges externes nettes récurrentes	(96,5)	(91,0)	-5,7%	(83,4)
Frais de personnel récurrents	(183,3)	(139,5)	-23,9%	(139,5)
EBITDA récurrent	70,0	73,6	+5,2%	81,2
Coût des restructurations	(125)	(1,7)	NA	(1,7)
Autres coûts non-récurrents	(8,3)	1,0	NA	1,0
EBITDA consolidé¹	(63,2)	72,9	NA	80,5

Note : S1 2018 en périmètre activités poursuivies. Cf. Annexe pour les données financières consolidées.

Les **charges externes nettes récurrentes** atteignent -83 millions d'euros et sont en baisse de -5,7% au S1 2019³ à normes constantes par rapport au S1 2018¹ en raison de :

- de la diminution des dépenses liées aux contenus et à la production en lien avec la baisse des ventes ;
- d'une baisse des dépenses liées au départ des effectifs commerciaux (véhicules, voyages...);
- d'une maîtrise des autres charges externes.

Cette baisse est partiellement compensée par une hausse des prestations IT liée à la mise en œuvre du projet Move to Cloud (2 millions d'euros) et des dépenses marketing sur le semestre (3 millions d'euros).

L'impact de l'application de la norme IFRS 16 sur les coûts est de -7,6 millions d'euros sur les charges externes nettes au S1 2019, correspondant à l'annulation des charges de loyer.

Les **frais de personnel récurrents** s'établissent au S1 2019 à -139 millions d'euros et sont en baisse de -23,9%³ à normes constantes par rapport au S1 2018¹, en raison des départs enregistrés notamment dans le cadre du projet de transformation.

3. EBITDA

<i>En millions d'euros</i>	S1 2018¹	S1 2019³	Variation	S1 2019 (IFRS 16)
EBITDA récurrent	70,0	73,6	+5,2%	81,2
<i>EBITDA récurrent / CA</i>	20,0%	24,2%	+4,2 pts	26,7%
Contribution des éléments non récurrents ¹	(133,2)	(0,6)	NA	(0,6)
EBITDA consolidé¹	(63,2)	72,9	NA	80,5

Note : S1 2018 en périmètre activités poursuivies. Cf. Annexe pour les données financières consolidées.

L'**EBITDA récurrent** atteint 81 millions d'euros au S1 2019, en hausse de +5,2%³ à normes constantes par rapport au S1 2018¹, la baisse du chiffre d'affaires étant notamment compensée par la baisse de la base de coûts récurrents de 49 millions d'euros³ à normes constantes dans le cadre du projet de transformation et de la politique de réduction des coûts.

L'impact de l'application de la norme IFRS 16 sur l'EBITDA récurrent est de +7,6 millions d'euros au S1 2019, conséquence de la réduction des charges externes nettes du même montant, correspondant à l'annulation des charges de loyer.

Le **taux de marge EBITDA récurrent / chiffre d'affaires** s'établit à 26,7% au S1 2019. Il est en hausse de +4,2 points³ à normes constantes par rapport au S1 2018¹.

Après prise en compte des charges non récurrentes de -1 million d'euros au S1 2019, l'**EBITDA consolidé** s'élève à 81 millions d'euros, contre -63 millions d'euros au S1 2018¹.

4. Résultat net

<i>En millions d'euros</i>	S1 2018	S1 2019³	Variation	S1 2019 (IFRS 16)
EBITDA récurrent	70,0	73,6	+5,2%	81,2
Dépréciations et amortissements	(32,8)	(29,4)	-10,2%	(37,4)
Résultat financier	(19,1)	(17,1)	-10,3%	(20,1)
Résultat récurrent avant impôts	18,2	27,0	+48,7%	23,7
Contribution des éléments non récurrents au résultat avant impôts	(133,2)	(0,6)	NA	(0,6)
<i>Dont coûts de restructuration</i>	(124,9)	(1,7)	NA	(1,7)
Résultat avant impôts	(115,2)	26,4	NA	23,0
Impôt sur les sociétés	34,8	(6,6)	NA	(6,6)
Résultat net consolidé	(80,4)	19,8	NA	16,5

Les **dépréciations et amortissements** s'élèvent à -37 millions d'euros au S1 2019, et sont en baisse de -10,2%³ à normes constantes par rapport au S1 2018. Cette baisse s'explique principalement par la maîtrise des investissements sur les dernières années.

L'impact sur les dépréciations et amortissements de l'application de la norme IFRS 16 est de -8,0 millions d'euros au S1 2019, conséquence de l'annulation des charges de loyer de -7,6 millions d'euros.

Le **résultat financier** s'établit à -17 millions d'euros au S1 2019. Il est en amélioration à normes constantes de 2 millions d'euros³ contre -19 millions d'euros au S1 2018.

L'impact sur les charges financières de l'application de la norme IFRS 16 est de -2,9 millions d'euros au S1 2019, correspondant au financement du retraitement des loyers.

Le **résultat récurrent avant impôts** s'élève à 24 millions d'euros au S1 2019. Il est en hausse à normes constantes de +48,7%³ par rapport au S1 2018.

Le **résultat avant impôts** atteint 23 millions d'euros au S1 2019, en hausse³ à normes constantes par rapport au S1 2018 en raison de l'absence de charges de restructuration liés au projet de transformation qui étaient de -125 millions d'euros au S1 2018.

L'impact sur le résultat avant impôts de l'application de la norme IFRS 16 est de -3,4 millions d'euros au S1 2019.

La charge d'**impôt sur les sociétés** de 7 millions d'euros constatée au S1 2019 est composée d'une reprise nette de 4 millions d'euros d'impôts différés actifs relatifs notamment aux décaissements du plan de transformation effectués sur la période et d'une charge de CVAE de 3 millions d'euros. Au S1 2018, le produit d'impôts sur les sociétés était de 35 millions d'euros.

Le **résultat net consolidé** du Groupe est positif et s'établit à 16 millions d'euros au S1 2019, vs. -80 millions d'euros au S1 2018.

L'impact sur le résultat net consolidé de l'application de la norme IFRS 16 est de -3,4 millions d'euros au S1 2019.

5. Flux de trésorerie et endettement

<i>En millions d'euros</i>	S1 2018	S1 2019 (IFRS 16)
EBITDA récurrent¹	70,0	81,2
Éléments non monétaires inclus dans l'EBITDA	5,4	6,2
Variation du besoin en fonds de roulement	(24,8)	(19,2)
Acquisitions d'immobilisations corporelles et incorporelles	(21,5)	(21,2)
Résultat financier décaissé	(17,2)	(19,7)
Éléments non récurrents	(12,2)	(46,2)
Dont restructuration	(12,2)	(38,0)
Dont variation de BFR non récurrent	-	(4,0)
Impôt sur les sociétés décaissé	(11,8)	4,4
Flux de trésorerie disponibles consolidés	(12,2)	(14,7)

La variation du besoin en fonds de roulement est de -19 millions d'euros au S1 2019, vs. -25 millions d'euros au S1 2018³.

Les **éléments non récurrents** s'élèvent à -46 millions d'euros au S1 2019 et comprennent -38 millions d'euros liés au projet de transformation 2018, -4 millions d'euros de décaissements non-récurrents hors PSE 2018 (ancien PSE 2014 et plan de départs volontaires 2015, départs non remplacés...) et -4 millions d'euros de variation de besoin en fonds de roulement non récurrent.

En incluant la contribution des activités désengagées, les **flux de trésorerie disponibles consolidés** du Groupe s'élèvent à -15 millions d'euros au S1 2019, vs. -12 millions d'euros au S1 2018.

Au 30 juin 2019, le Groupe dispose d'une **trésorerie nette** de 58 millions d'euros, vs. 73 millions d'euros au 30 juin 2018.

Le **taux de conversion de l'EBITDA récurrent en flux de trésorerie d'exploitation** tel que calculé par la formule $((\text{EBITDA récurrent} + \text{variation de BFR} - \text{capex}) / \text{EBITDA récurrent})$ s'élève au S1 2019 à 53% vs. 42% au S1 2018, à normes constantes.

L'**endettement financier net**⁵ s'établit à 462 millions d'euros au 30 juin 2019, et est en hausse de 7 millions d'euros³ à normes constantes par rapport à 342 millions d'euros au 30 juin 2018.

L'impact de l'application de la norme IFRS 16 sur l'endettement financier net est de +113 millions d'euros au S1 2019, en raison du reclassement des charges de loyer en obligations locatives au passif du bilan.

Le **levier financier** tel que défini dans la documentation de l'obligation Solocal à échéance 2022 est de 1,94x au 30 juin 2019 (auquel ne s'applique pas la norme IFRS 16).

En février 2019, le Groupe avait contracté une facilité de crédit renouvelable de 15 millions d'euros, d'échéance mars 2022. Conformément à ce qui avait été annoncé, le Groupe a poursuivi ses recherches de moyens de financements et a augmenté de 25 millions d'euros cette ligne de crédit renouvelable pour **la porter à 40 millions d'euros**. Cette facilité de crédit renouvelable s'ajoute à la ligne de fonds de roulement de 10 millions d'euros mise en place en décembre 2018. Le Groupe continuera à diversifier ses moyens de financement.

6. Autres informations

La nouvelle norme sur les contrats de locations (IFRS 16) est appliquée de façon non rétroactive depuis le 1^{er} janvier 2019 et a conduit à reconnaître au bilan du Groupe tous les engagements de location au sens de la nouvelle norme, qui étaient précédemment reconnus en engagements hors bilan, et les contrats de location financement.

La première application de cette norme impacte le bilan du Groupe comme suit :

- Reconnaissance au passif d'une dette de location (loyers futurs résiduels actualisés)
- En contrepartie d'un droit d'usage inscrit en immobilisation amorti sur la durée du contrat.

Les contrats d'une durée résiduelle inférieure à douze mois et les contrats portant sur des actifs de faible valeur sont exclus. L'essentiel des contrats de location portent sur les locaux du siège du Groupe.

L'impact sur le bilan au 30 juin 2019 est de 79 millions d'euros. L'impact de l'application de cette norme sur l'EBITDA récurrent est de +8 millions d'euros au 30 juin 2019. L'application de cette nouvelle norme comptable est sans effet sur la trésorerie ni sur le calcul de levier financier tel que défini dans la documentation obligataire.

Perspectives pour 2019

Solocal confirme le lancement de sa nouvelle gamme de produits (Référencement prioritaire) et le déploiement de l'offre Présence à l'ensemble de ses clients. Par ailleurs, le groupe poursuit ses investissements stratégiques, notamment sur les services digitaux en mode abonnement et la migration vers le Cloud.

Solocal confirme le retour à la croissance des ventes Digital au second semestre qui permettra de délivrer, compte tenu des ventes du premier semestre, une stabilisation des ventes Digital sur l'année ainsi qu'une croissance modérée de l'EBITDA récurrent. Le taux de conversion de l'EBITDA récurrent en flux de trésorerie opérationnels sera de l'ordre de 60% (à normes comptables constantes avant application de la norme IFRS 16)

Prochaines dates du calendrier financier

Les prochaines dates du calendrier financier sont les suivantes :

- Communication du chiffre d'affaires du 3^{ème} trimestre 2019 : 5 novembre 2019
- Communication du chiffre d'affaires du 4^{ème} trimestre 2019 et des résultats annuels 2019 : 27 février 2020

Notes :

¹ Activités poursuivies

² Ventes Digital hebdomadaires / vendeur produisant au S1 2019 vs. S1 2018, périmètre hors ClicRDV, Effilab, Leadformance, Mappy, Ooreka, QDQ, SoMS et filiales non significatives, soit 91% du chiffre d'affaires consolidé

³ A normes constantes, retraité de l'application non rétroactive de la norme IFRS 16 au 1er janvier 2019

⁴ Périmètre hors ClicRDV, Effilab, Leadformance, Mappy, Ooreka, QDQ, SoMS et filiales non significatives, soit 91% du chiffre d'affaires consolidé

⁵ Endettement financier net : Endettement financier brut diminué de la trésorerie et équivalents de trésorerie

⁶ Sur la base des ventes nettes des annulations

Définitions :

Audience : Indicateur de visites et d'accès aux contenus sur une période donnée.

Carnet de commandes : Le carnet de commandes correspond à la part du chiffre d'affaires restant à reconnaître au 30 juin 2019 sur les commandes de ventes telles que validées et engagées par les clients. S'agissant des produits en mode abonnement, seule la période d'engagement en cours est considérée.

EBITDA : L'EBITDA est un indicateur alternatif de performance présenté au compte de résultat au niveau du résultat d'exploitation et avant prise en compte des dépréciations et amortissements.

L'EBITDA récurrent correspond quant à lui à l'EBITDA avant prise en compte des éléments définis comme non récurrents. Ces éléments non récurrents sont des produits et charges en nombre très limités, inhabituels, anormaux et peu fréquents et de montants particulièrement significatifs. Ils correspondent principalement à :

- Des plus ou moins-values de cession d'actifs
- Des charges de restructuration : il s'agit des coûts correspondant à un programme planifié et contrôlé par le management, qui modifie de façon significative soit le champ d'activité de l'entreprise, soit la manière dont cette activité est gérée, selon les critères prévus par IAS 37.

Ventes : Prises de commandes réalisées par la force de vente, devant donner lieu à une prestation effectuée par le Groupe pour ses clients.

Solocal - www.solocal.com

Nous sommes le partenaire digital local des entreprises. Notre métier : les conseiller et les accompagner pour booster leur activité grâce à nos services digitaux (Présence digitale, Publicité digitale, Sites Internet, Nouvelles Solutions Print). Nous sommes également aux côtés des utilisateurs pour leur faire vivre la meilleure expérience digitale avec PagesJaunes, Mappy et Ooreka, et nos partenaires (Google, Facebook, Apple, Microsoft/Bing, Yahoo!, etc.). Nous mettons ainsi à la disposition des professionnels et du grand public nos services à très fortes audiences, notre data géolocalisée, nos plateformes technologiques évolutives, notre couverture commerciale sans égale dans toute la France, nos partenariats privilégiés avec les entreprises du numérique et nos talents en matière de data, de développement, de digital marketing, etc. Nous fédérons plus de 430 000 entreprises partout en France et 2,4 milliards de visites sur nos services. Solocal bénéficie par ailleurs du label « Digital Ad Trust Classique » pour ses services digitaux PagesJaunes et Mappy. Pour tout savoir sur Solocal (Euronext Paris « LOCAL ») : restons en contact [@solocal](https://twitter.com/solocal)

Contacts presse

Charlotte Millet +33 (0)1 46 23 30 00
charlotte.millet@solocal.com

Edwige Druon +33 (0)1 46 23 37 56
edruon@solocal.com

Contacts investisseurs

Julie Gualino-Daly
+33 (0)1 46 23 42 12
jgualino@solocal.com

Alima Lelarge Levy +33 (0)1 46 23 37 72
alelargetlevy@solocal.com

Nous suivre



solocal.com

Annexe I : Compte de résultat consolidé

En millions d'euros

	30 juin 2018			30 juin 2019 ³ (normes constantes)			Variation Récurrent	30 juin 2019 (IFRS 16)		
	Consolidé	Activités poursuivies		Total	Consolidé			Total	Consolidé	
		Récurrent	Non récurrent		Récurrent	Non récurrent			Récurrent	Non récurrent
Chiffre d'affaires	350,7	349,8	-	304,0	304,0	-	-13,1%	304,0	304,0	-
Charges externes nettes	(98,7)	(96,5)	(1,8)	(90,5)	(91,0)	0,4	-5,7%	(82,9)	(83,4)	0,4
Frais de personnel	(190,5)	(183,3)	(6,5)	(138,9)	(139,5)	0,6	-23,9%	(138,9)	(139,5)	0,6
Coût des restructurations	(124,9)	-	(124,9)	(1,7)	-	(1,7)	NA	(1,7)	-	(1,7)
EBITDA	(63,3)	70,0	(133,2)	72,9	73,6	(0,6)	+5,2%	80,5	81,2	(0,6)
			7							
			4							
Dépréciations et amortissements	(32,8)	(32,7)	-	(29,4)	(29,4)	-	-10,0%	(37,4)	(37,4)	-
Résultat d'exploitation	(96,1)	37,3	(133,2)	43,5	44,2	(0,6)	+18,5%	43,1	43,8	(0,6)
Autres produits financiers	0,1	0,1	-	0,0	0,0	-	NA	0,0	0,0	-
Charges financières	(19,2)	(19,2)	-	(17,2)	(17,2)	-	-10,7%	(20,1)	(20,1)	-
Résultat financier	(19,1)	(19,1)	-	(17,1)	(17,1)	-	-10,3%	(20,1)	(20,1)	-
Résultat avant impôts	(115,2)	18,2	(133,2)	26,4	27,0	(0,6)	+48,7%	23,0	23,7	(0,6)
Impôt sur les sociétés	34,8	(11,1)	45,9	(6,6)	(6,8)	0,2	-38,9%	(6,6)	(6,8)	0,2
Résultat de la période	(80,4)	7,1	(87,3)	19,8	20,3	(0,4)	NA	16,5	16,9	(0,4)

Annexe II : Tableau consolidé des flux de trésorerie

<i>En millions d'euros</i>	S1 2018	S1 2019 IFRS 16	Dont IFRS 16 impact
EBITDA récurrent¹	70,0	81,2	+7,6
Eléments non monétaires inclus dans l'EBITDA	5,4	6,2	
Variation du besoin en fonds de roulement	(24,8)	(19,2)	
Acquisitions d'immobilisations corporelles et incorporelles	(21,5)	(21,2)	
Résultat financier (dé)encaissé	(17,2)	(19,7)	(2,9)
Eléments non récurrents	(12,2)	(46,0)	
Dont Restructuration	(12,3)	(38,0)	
Dont variation de BFR non-récurrent	-	(4,0)	
Impôt sur les sociétés décaissé	(11,8)	4,4	
Flux de trésorerie disponibles consolidés	(12,2)	(14,7)	
Augmentation (diminution) des emprunts	(0,9)	(8,5)	(4,6)
Augmentation de capital	-	-	-
Autres	(0,4)	-	-
Variation nette de trésorerie	(13,6)	(23,2)	
Trésorerie nette et équivalents de trésorerie à l'ouverture	86,1	81,5	
Trésorerie nette et équivalents de trésorerie à la clôture	72,5	58,3	

Annexe III : Bilan consolidé

En millions d'euros

ACTIF	31/12/18	30/06/19 (normes constantes)	Variation (normes constantes)	30/06/19 (IFRS 16)
Total des actifs non courants	296,6	284,7	-4,0%	363,8
Ecart d'acquisition nets	88,9	88,9	+0,0%	88,9
Immobilisations incorporelles nettes	100,1	94,8	-5,3%	94,8
Immobilisations corporelles nettes	25,6	22,7	-11,4%	22,7
Autres actifs fin. non courants dont impôts diff. actifs	82,0	78,3	-4,5%	157,4
Total des actifs courants	374,5	318,3	-15,0%	318,3
Créances clients nettes	234,6	206,9	-11,8%	206,9
Charges constatées d'avance	4,8	7,0	+46,4%	7,0
Trésorerie et équivalents de trésorerie	81,6	58,6	-28,3%	58,6
Autres actifs courants	53,5	45,9	-14,3%	45,9
Total actif	671,1	602,9	-10,2%	682,1
PASSIF				
Capitaux propres	(678,7)	(662,9)	-2,3%	(666,3)
Total des passifs non courants	535,9	518,5	-3,3%	614,2
Dettes financières et dérivés non courants	402,2	401,8	-0,1%	401,8
Avantages du personnel (non courants)	93,8	95,3	+1,6%	95,3
Provisions non courantes	39,9	21,4	-46,4%	21,4
Impôts différés passifs	-	-	-	-
Obligations locatives à plus d'un an	-	-	-	95,7
Total des passifs courants	813,8	747,4	-8,2%	734,2
Découverts bancaires et autres emprunts courants	5,6	4,5	-19,8%	4,5
Passifs contrats	357,5	325,2	-9,0%	325,2
Avantages du personnel (courants)	93,6	87,4	-6,6%	87,4
Dettes fournisseurs	115,4	114,0	-1,2%	85,7
Provisions courantes	163,2	146,3	-10,3%	144,4
Obligations locatives à moins d'un an	-	-	-	16,9
Autres passifs courants dont taxes	78,5	69,9	+11,0%	69,9
Total passif	671,1	602,9	-10,2%	682,1

Annexe IV : Ventes trimestrielles

En millions d'euros

2018

2019

	T1	T2	T3	T4	T1	T2
Ventes Digital	146,3	139,9	95,9	136,7	139,9	131,8
Ventes Imprimés	22,7	19,3	14,9	17,9	16,1	12,8
Total ventes	169,0	159,3	110,8	154,6	156,0	144,6

Note : Ventes 2018 et T1 2019 indiquées pour les seules activités poursuivies et retraitées de l'identification de doublons