

Boulogne-Billancourt, le 6 novembre 2018

Chère actionnaire, Cher actionnaire,

Cela fait un an que j'ai l'honneur de présider le Conseil d'Administration de Solocal. Je peux mesurer, au quotidien, la qualité du travail effectué par la nouvelle équipe de direction et l'ensemble des collaborateurs dans le cadre du plan stratégique ambitieux « Solocal 2020 ». Tout est mis en œuvre pour transformer profondément l'entreprise et pour renforcer la proposition de valeur faite aux 460 000 TPE/PME et grands comptes que Solocal accompagne en communication digitale.

Depuis le 13 février 2018, date à laquelle l'équipe dirigeante a présenté son projet stratégique, beaucoup de chantiers ont été accomplis. L'équipe de direction a mené une première phase de transformation sans précédent, qui nous permet de **délivrer notre engagement de stabilisation de l'EBITDA récurrent** à 170 millions d'euros pour l'année 2018, ainsi que nous l'avions annoncé en début d'année. C'est une première étape importante pour l'entreprise après neuf années consécutives de baisse de son EBITDA.

Cet objectif sera atteint alors que l'entreprise traverse une période de transition qui impacte sa performance commerciale de fin d'année. Tout est mis en œuvre pour alimenter notre appareil commercial et déployer l'ensemble de nos nouvelles offres digitales en début d'année : l'offre Présence sera lancée dès novembre, la nouvelle gamme Sites a été introduite en septembre, l'offre Social a été commercialisée depuis le mois de juin...

L'héritage de 2018 va donc peser à la fois positivement en 2019 au niveau des réductions de coûts que nous avons menées et qui sont évaluées à hauteur de 60 millions d'euros sur l'année 2018 mais aussi négativement du fait du niveau des ventes enregistrées en cette fin d'année 2018 qui impactera notre chiffre d'affaires 2019. **Nous restons cependant confiants en notre capacité à faire croître les ventes digitales et l'EBITDA récurrent du groupe sur l'année 2019 grâce au travail entrepris.**

Les raisons d'être optimistes sont nombreuses car beaucoup a déjà été accompli : optimisation de la structure de coûts, déploiement de l'ensemble des nouvelles offres, mise en place de l'organisation commerciale omni-canal, définition d'un nouveau parcours client accompagné d'un coach digital, lancement de campagnes de « marketing automation » et de grandes campagnes de publicité, migration des plateformes technologiques vers le cloud...

Dans ces conditions et à ce stade, grâce à la poursuite de la réduction des coûts et une plus grande maîtrise de notre trésorerie, nous pensons pouvoir éviter toute opération de refinancement contraire aux intérêts de nos actionnaires.

**Conscient des défis qu'il reste à relever, je souhaite vous reconfirmer ma conviction en l'avenir de Solocal.** Je suis confiant dans nos choix stratégiques et dans la capacité de l'équipe dirigeante à délivrer notre stratégie.

Nous sommes sur un marché en croissance où les opportunités sont multiples, notre vision et notre stratégie sont les bonnes, notre nouvelle gamme de produits digitaux avec l'appui d'un coach digital et d'un support mobile est différenciante et répond aux besoins des clients, notre nouvelle approche omni-canal est offensive, notre capacité d'innovation et d'investissement est restaurée, l'expérience de nos dirigeants est forte...

**Ce travail mené en profondeur en 2018 et qui va se poursuivre en 2019 est nécessaire pour faire réussir l'entreprise sur le long terme. Fort de cette conviction, je viens d'ailleurs d'investir à nouveau dans le capital de notre entreprise comme l'ont fait d'autres administrateurs.**

Nous sommes tournés vers 2019 pour continuer à construire les fondations du nouveau Solocal.

Je vous remercie de votre confiance renouvelée et de votre engagement pour l'entreprise en cette période de profonde mutation. Veuillez croire, chère actionnaire, cher actionnaire, en l'expression de mes sentiments les meilleurs.

Pierre DANON  
Président du Conseil d'Administration