

#Q3 2018 ACTIVITY AND REVENUES

DISCLAIMER

This document contains forward-looking statements. Any forward-looking statement does not constitute forecasts as defined in European regulation (EC) 809/2004. Forward-looking statements relate to expectations, beliefs, projections, future plans and strategies, anticipated events or trends and similar expressions concerning matters that are not historical facts. The forward-looking statements are based on the Company's current beliefs, assumptions and expectations of its future performance, taking into account all information currently available. Forward-looking information and statements are not guarantees of future performance and are subject to various risks and uncertainties, many of which are difficult to predict and generally beyond the control of the Company. These risks and uncertainties include those discussed or identified under section 4 "Risk Factors" of the SoLocal Group's "Document de référence" which was filed with the French financial markets authority (AMF) on April 26th, 2018. Important factors that could cause actual earnings to differ materially from the earnings anticipated in the forward-looking statements include the effects of competition, usage levels, the success of the Group's investments in France and abroad, and the effects of the economic situation. SoLocal Group, its affiliates, directors, advisors, employees and representatives expressly disclaim any liability whatsoever for such forward-looking statements.

The forward-looking statements contained in this document apply only at the date of this document. SoLocal Group does not undertake to update any of these statements to take account of events or circumstances arising after the date of said document or to take account of the occurrence of unexpected events.

The quarterly financial statements were not audited. Financial statements restated under IFRS 15 are unaudited figures.

Certain business indicators covered in the presentation are for continued activities.

Due to rounding, numbers presented throughout this and other documents may not add up precisely to the total provided.



Summary

- 1** Business Update
Eric Boustouller, CEO
- 2** Focus on Cost Reduction & Liquidity Management
Jean-Jacques Bancel, CFO
- 3** Q&A
- 4** Appendix



PART 1

Business update

Eric Boustouller, CEO

solocal

2018: A YEAR OF DEEP TRANSFORMATION

- Significant milestones achieved since February 2018
 - Swift execution of the redundancy plan
 - Confirmed 2018 guidance: stable recurring EBITDA² (€170m) after 9 consecutive years of decline
 - C. €60m of estimated savings¹ in cost base for FY 2018 compared to FY 2017³
 - Transformation on track: new products, partnerships, leadership, organisation, new identity
- Deep transformation impacting business significantly in the short term
 - Q3 Digital sales down by -19.8% and Q3 Digital revenues down by -3.4%
- Further transformation in 2019 while returning to growth
 - Digital sales ramping up over 2019
 - Back to growth of recurring EBITDA² through Digital sales growth and additional cost reductions
 - Further cost reductions and focus on cash supporting self-finance capacity for Solocal 2020 plan

¹ Reduction in SG&As (selling, general & administrative expenses)

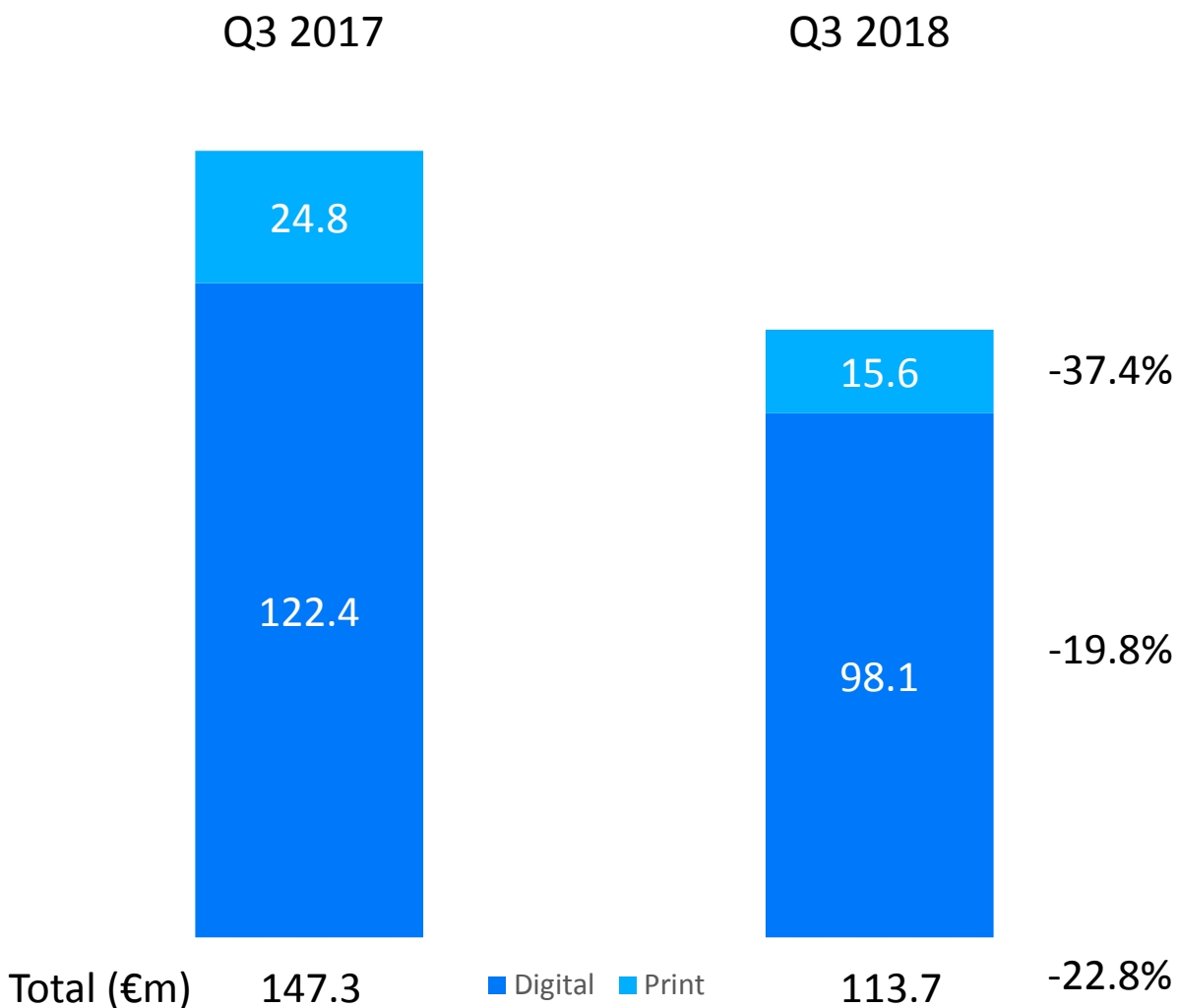
² Continued activities

³ Restated under IFRS 15

Q3 OVERVIEW

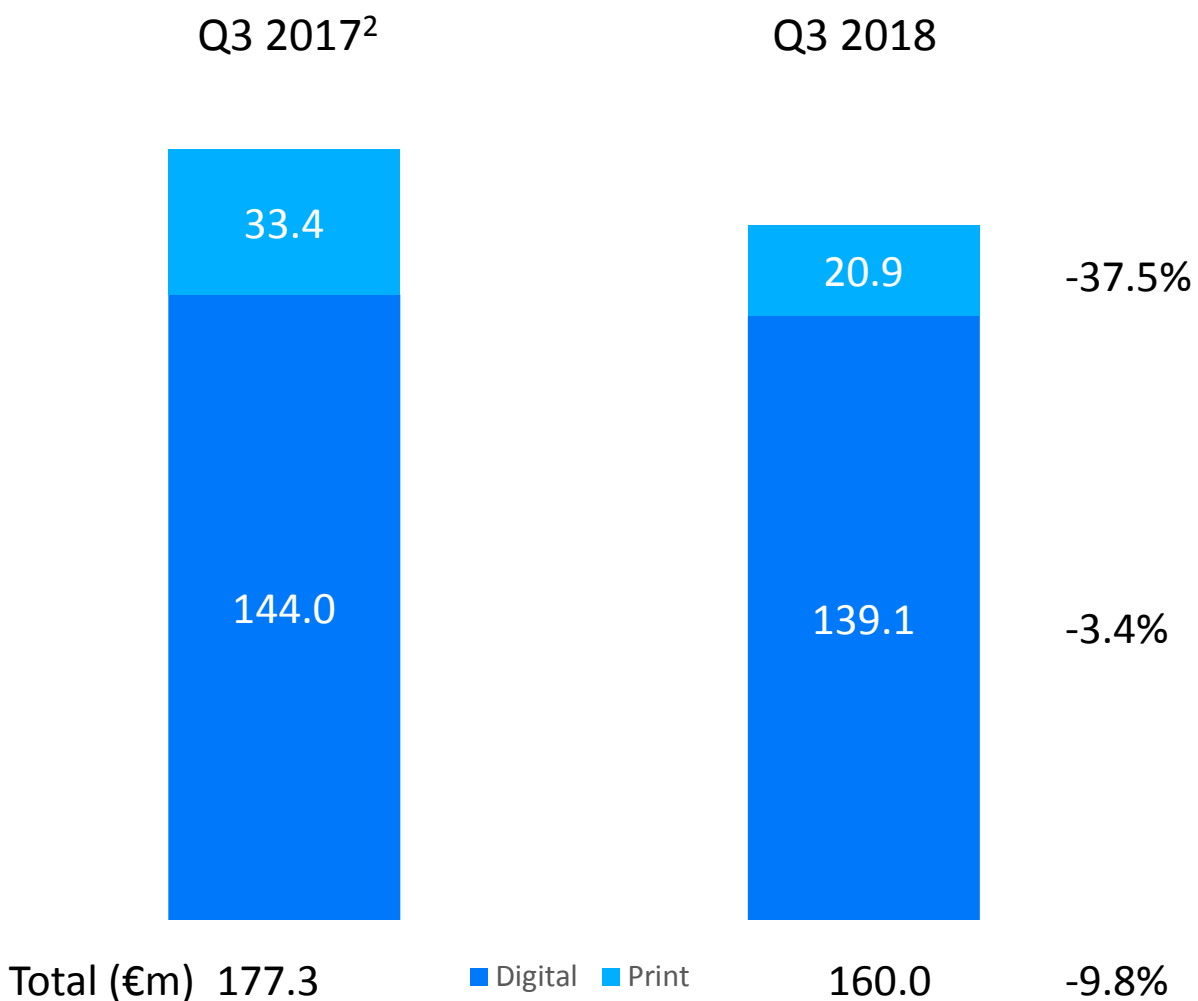
In million euros	Q3 2017 ²	Q3 2018	YTD 2017 ²	YTD 2018
Digital sales ¹	122.4	98.1	420.8	390.2
<i>Change</i>		-19.8%		-7.3%
Digital order backlog ¹	353.3	338.2	353.3	338.2
<i>Change</i>		-4.3%		-4.3%
Digital revenues ¹	144.0	139.1	440.7	432.2
<i>Change</i>		-3.4%		-1.9%
Total revenues	177.3	160.0	544.4	509.8
<i>Change</i>		-9.8%		-6.4%
Auto-renewal subscription sales (% of total sales) ³	10%	15%		

Q3 2018 SALES BREAKDOWN¹



- Significant disruptions related to the redundancy plan
 - 800 people left over the summer of which 400 within the salesforce
 - 60% of field sales have changed managers after September 1st 2018
 - 25% of client portfolios were reallocated across salesforce
 - Increase in absenteeism, especially among sales teams
- All these issues are being rigorously addressed

Q3 2018 REVENUES BREAKDOWN¹



- 85% and 15% respectively of Q3 2018 revenues derive from Q3 2018 backlog and Q3 2018 sales
 - This compares to 86% and 14% respectively of Q3 2017 revenues¹ derived from Q3 2017 backlog and Q3 2017 sales
- Double digit growth of performance products driven by Booster Contact
- Growth of Websites
- Customers continue to step away from traditional print products

Q3 2018 AUTO-RENEWAL SUBSCRIPTION SALES¹ (EVERGREEN)

Q3 2017

Q3 2018



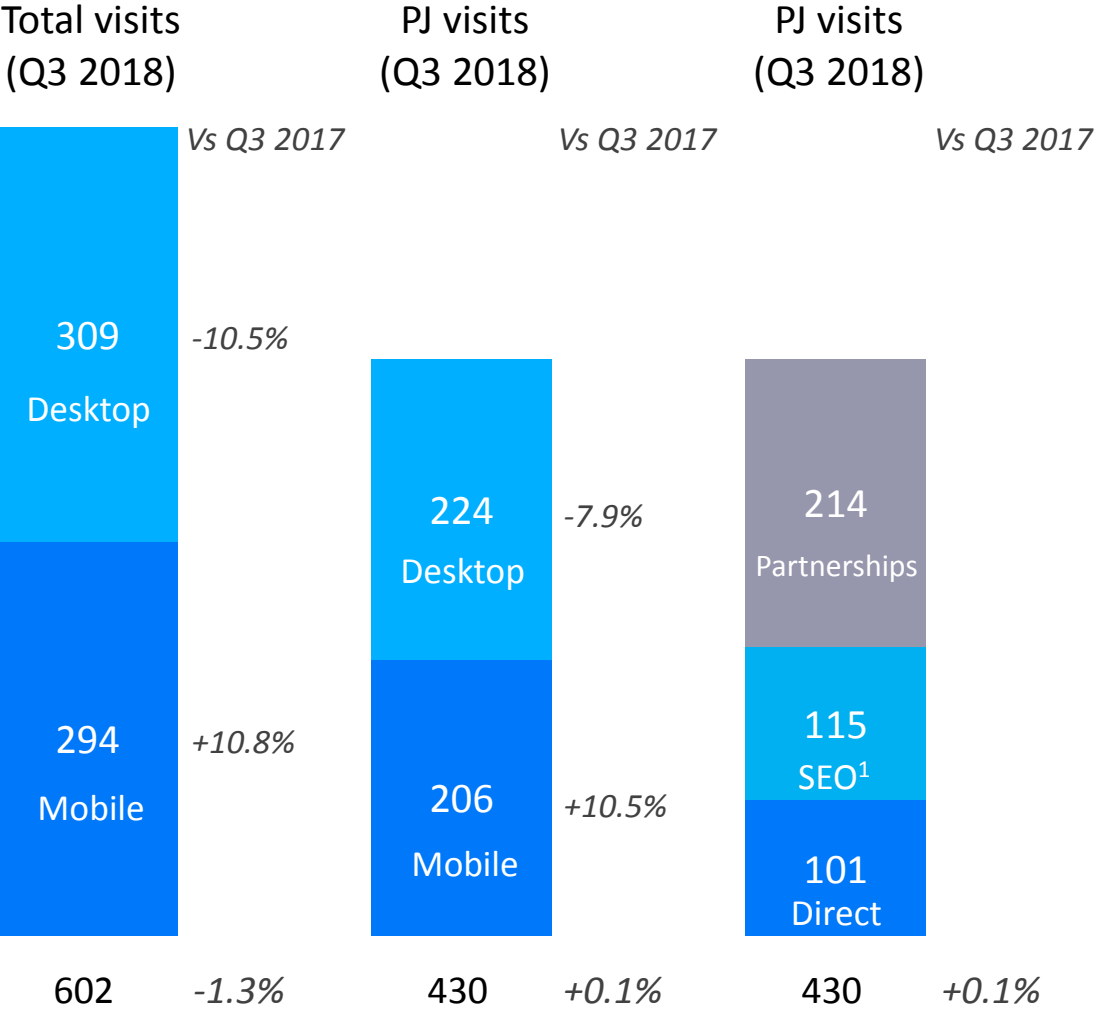
10%

15%

+5pts

- Q3 2018 auto-renewal subscription sales include mainly:
 - Websites
 - Booster Contact
 - Social range in partnership with Facebook
- Full product offering deployed in H1 2019

MOBILE TRAFFIC & PARTNERSHIPS DRIVING Q3 2018 AUDIENCE












- The -1.3% audience decrease in Q3 2018 vs. Q3 2017 is driven by the slowdown of Mappy and Ooreka traffic
 - Mobile visits grew by +10.8% in Q3 2018 vs. Q3 2017 across all websites, reaching a new record in mobile use, and in line with the global trend
- PagesJaunes audience increased by +0.1% in Q3 2018 vs. Q3 2017
 - Visits driven by partnerships have gone up, with those originating from Apple partnership up by +89% in Q3 2018 vs. Q3 2017
 - Leads generated by visitors represented a +1.4% rise in 2018 YTD vs. 2017 YTD




































UNPRECEDENTED TRANSFORMATION BASED ON 3 VALUE-CREATING PILLARS

- Offer a new range of full web digital services, in auto-renewal subscription
- Reinvent PagesJaunes and Mappy through new user experience and business models
- Implement an agile and high performance organisation and customer-oriented culture

OFFER A NEW RANGE OF FULL WEB DIGITAL SERVICES

- New **Social** range digital advertising with Facebook 
- Full revamping of **website** offering developed through a new Saas platform 
- **Presence** offer launched in Nov. 2018 with unique mobile App  Full migration over 2019
- New full web ranking offering  H1 2019
- **Auto-renewal** subscription based with upfront payment  Rollover since Sept. 2018
- New digital solutions (CRM, ...) – test and learn  2019
- **Omnichannel** sales organisation combined with new **customer journey** including digital coaching  Roll over 2019
- Sales and marketing automation to drive upsell and new customers  Intensification in 2019
- Monitoring of print profitability by geog. area: end of books in 15 additional French departments reaching a total of 26 

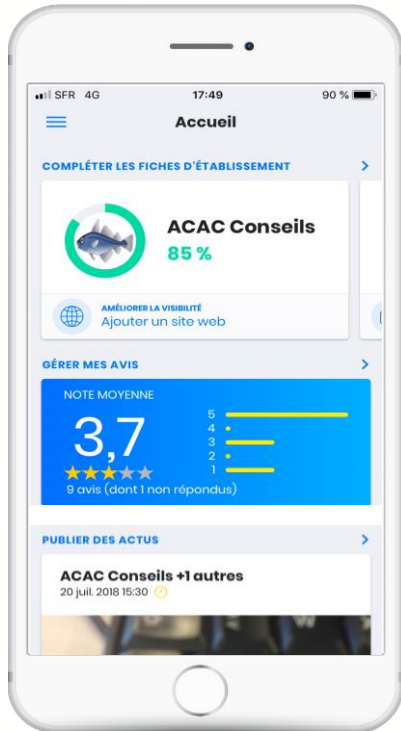
PRESENCE OFFERING - FULL WEB and AUTO-RENEWAL SUBSCRIPTION-BASED

	Free	“Essentiel”	“Premium”
	€0	€29 / month ¹	€49 / month ¹
Publishing content on	1 publisher 	8 publishers Of which      ...	20 publishers Of which            ...
 Mini-site			
Posting news			
Managing customer reviews			   
Review solicitation			

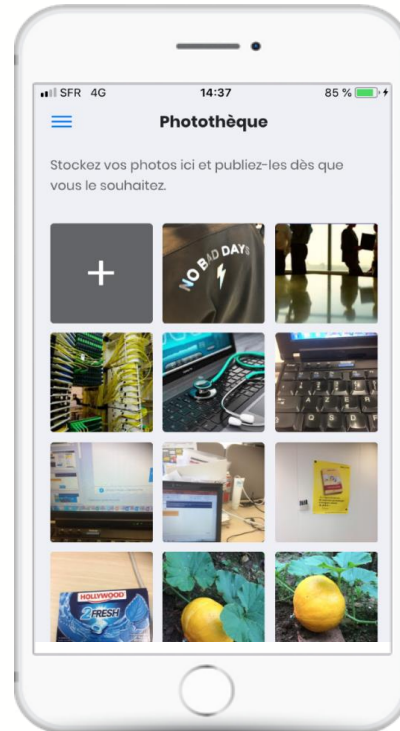


- Solocal creates pages on digital media (Google My Business, Facebook...)
- Customers update their content through Solocal unique mobile app
- Ongoing customer support through digital coaching

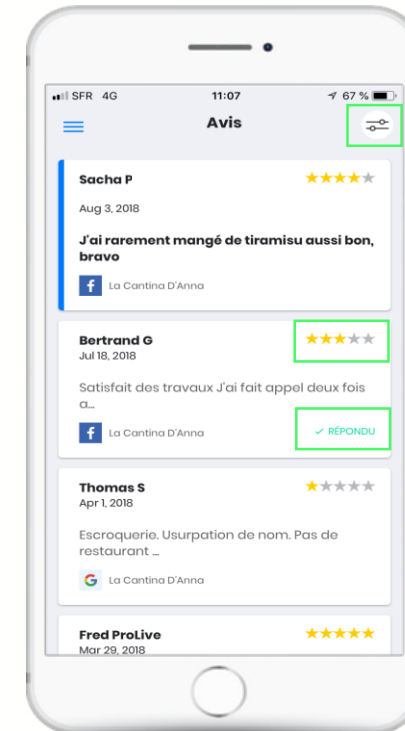
PRESENCE OFFERING - SMEs/VSEs – UNIQUE CUSTOMER MOBILE APPLICATION



Update news



Manage reviews



Edit profile



Add photos

Monitor dashboard

AUTOMATIC UPDATE OF CUSTOMER PROFILE ON



Searching professionals on Google

Google Auberge de l'Écu de France La Ferté Saint Aubin

Tous Maps Actualités Shopping Vidéos Plus Paramètres Outils

Environ 46 200 résultats (0,55 secondes)

Auberge de l'Écu de France
www.pizzeriaecudefrance.fr
L'Auberge de l'Écu de France se situe à La Ferté-Saint-Aubin près dans le département du Loiret et vous propose des pizzas et des plats traditionnels.

Nos prestations - Auberge de l'Écu de France à La Ferté-Saint-Aubin ...
www.pizzeriaecudefrance.fr/pizzeria-ferte-saint-aubin
L'Auberge de l'Écu de France se situe dans le centre ville à proximité du château de La Ferté-Saint-Aubin près d'Orléans, dans le département du Loiret. Nous vous accueillons dans un cadre chaleureux et convivial, poussez les portes de notre restaurant traditionnel et pizzeria.

Auberge de l'Écu de France, La Ferté-Saint-Aubin - Restaurant Avis ...
https://www.tripadvisor.fr/.../Restaurants-La-Ferte-Saint-Aubin
★★★★ Note: 3,5 - 39 avis - Prix: €€€€
Auberge de l'Écu de France, La Ferté-Saint-Aubin : consultez 39 avis sur Auberge de l'Écu de France, noté 3,5 sur 5 sur TripAdvisor et classé #10 sur 18 restaurants à La Ferté-Saint-Aubin.

Auberge de l'Écu de France La Ferté Saint Aubin (adresse, horaires ...
https://www.pagesjaunes.fr/.../La-Ferté-Saint-Aubin/Restaurants-à-La-Ferté-Saint-Aubin
★★★★ Note: 5 - 2 avis
Auberge de l'Écu de France La Ferté Saint Aubin Restaurants : adresse, photos, retrouvez les coordonnées et informations sur le professionnel.

Auberge de l'Écu de France - Restaurant - La Ferté-Saint-Aubin (45240)
https://www.petitfute.com/.../Centre/Loiret/La-Ferté-Saint-Aubin/Restaurants
Auberge de l'Écu de France - La Ferté-Saint-Aubin 45240 - 6 Rue Général Leclerc Restaurant : Horaires d'ouverture : Lundi : 12:00:00 - 13:30:00Mardi : 12:00:00...

Auberge de l'Écu de France à La Ferté Saint Aubin, carte-menu et ...
www.ou-dejeuner.com/la-ferte-saint-aubin.../auberge-de-l-ecu-de-france-4...
Auberge de l'Écu de France situé à La Ferté Saint Aubin (45) est un établissement de type Auberge, consultez leur carte-menu (2 pages), les horaires d'ouverture, 3 photos à voir.

Auberge de l'Écu de France, Restaurant de cuisine traditionnelle à La ...
www.linternaute.com/.../La-ferté-saint-aubin/Restaurant-de-cuisine-traditionnelle
★★★★ Note: 3 - 13 avis - Prix: 15-30
Retrouvez toutes les infos sur le restaurant Auberge de l'Écu de France à La ferté-saint-aubin: ...

Auberge de l'Écu de France
4.1 ★★★★★ 22 avis Google
Restaurant

Site Web Itinéraire

Adresse : 6 Rue Général Leclerc, 45240 La Ferté-Saint-Aubin
Horaires : Fermé · Ouvre à 12:00 (mar.)
Téléphone : 02 38 64 69 22
Suggérer une modification

Auberge de l'Écu de France sur Google

Prot du Jour: 9€
Menu du Jour: 16€
Nougat au Plât ou Plât-Décoré: 12,50€
Menu du Jour
Solada piemontaise

Bonjour à tous Voici notre menu du jour. Bonne journée et à bientôt.
Il y a 1 jour

Notre nougat glacé sur son coulis fabriqué par Mélanie.
Il y a 2 jours

Bonjour à tous Voici une nouvelle semaine qui recommence et nous vous proposons notre menu du j...
Il y a 6 heures

Salle solognote de l'Écu de France à la ferte st aubin.
Il y a 1 jour

Logo

Geolocalisation

Pictures

Website

Address

Opening hours

Phone

News

... AND ON FACEBOOK



Cover picture

Pictures

Payment means

Opening hours

Activity description

Website

Phone

Geolocalisation



News (Events, discounts...)

... AND ON PAGESJAUNES...



- Photos
- Map
- Logo
- Reviews
- Email
- Website
- Business activity
- Baseline
- Booking

GABRIELA
Restaurants, Restaurants brésiliens - Autre activité
★ 5/5 6 avis

Présentation Infos/horaires Avis

☎ 01 42 80 28 14
📍 3 r Milton, 75009 PARIS
✉ Contacter par mail
🌐 www.gabriela.fr
+ Voir plus de coordonnées

Décor hétéroclite coloré et foisonnant de photos pour une atmosphère décontractée et des plats brésiliens. Gabriela, c'est du 100% brésilien. Restaurant, épicerie, traiteur... découvrez les spécialités brésiliennes autour d'une table d'hôte. A noter, l'épicerie propose des produits typiques de là-bas à emporter comme la Doce de Leite bien connue des gourmands. Dépaysement et ambiance chaleureuse garantis.
Produits frais. Cuisine fait sur place. Cuisine maison. Pla emporter -10%

👤 Budget
Prix moyen : 31-45 euros

[Réserver une table](#)

- Booking
- Services
- Customers
- Products

Réserver aujourd'hui pour 2 pers. [Modifier](#)

12H00 12H30 13H00

Suggestions du chef

Entrée

Bolinhos de carne apimentado	10 €
Pao de queijo	9,5 €
salgadinhos	9,5 €

Plat

Feijoada	17,5 €
Picanha con arroz,	25 €
Vatapa com camaroes fritos no dende	10,5 €

Dessert

Bolinho de estudante	8 €
Bolo de rolo	8 €

[Réserver une table](#)

- Payment means
- Opening hours
- Exceptional openings
- Certifications

Informations pratiques

Horaires

Mercredi (Aujourd'hui) 11h00 - 14h30
19h30 - 23h00

À propos

Les moyens de paiement

Références et guides

[Réserver une table](#)

- Reviews

CarratAlain Paris ★ 5/5

Publié le 07/07/2018 au sujet de Restaurants brésiliens
Expérience vécue le 07/07/2018

Comme là-bas !
Cuisine typique du Brésil avec la vraie saveur locale (nord-est, feijao, caipirinhas, mocceca, pao de queijo, coxinhas, salgados...) accueil chaleureux nourriture fraîche et de qualité Petit Brésil à Paris, pas la peine de faire 12h d'avion, é de verdade !

+ **Les points positifs**
cuisine avec saveurs véritables accueil sympathique

Cuisine —————

Accueil/service —————

Cadre/ambiance —————

Rapport qualité/prix —————

[Propriétaire, répondez](#)

[Réserver une table](#)

Scroll down

NEW INTERNET and E-COMMERCE WEBSITE RANGE

	“ESSENTIEL”	“PREMIUM”	“PRIVILEGE”
Websites	<ul style="list-style-type: none"> • Customisable templates • SEO optimised content • 300 SEA clicks • 2 follow up calls and updates / year • Hotline and client dashboard 24/7 	<ul style="list-style-type: none"> • Exclusive templates, optimised design by dedicated webmaster • SEO strategy including 10 keywords • 600 SEA clicks at launch • Specific SEO calls every 4 months • Hotline and client dashboard 24/7 	<ul style="list-style-type: none"> • Fully customised design with tailor made functionalities and pro photos • Dedicated webmaster and SEO expert • New design every 2 years • SEO strategy including 20 keywords • 1,200 SEA clicks / year for life • Optimisation calls every 3 months • Hotline and client dashboard 24/7
	<p>Set up fees €450 From €70/month* 12-month contract, automatic renewal</p>	<p>Set up fees €1,500 From €169/month* 24-month contract, automatic renewal</p>	<p>Set up fees €2,790 From €325/month* 24-month contract, automatic renewal</p>
E-commerce sites	<ul style="list-style-type: none"> • All of the above + • 500 product catalogue, including 20 products created for the customer 	<ul style="list-style-type: none"> • All of the above + • Product catalogue, including 40 products created for the customer 	<ul style="list-style-type: none"> • All of the above + • Product catalogue, including 75 products created for the customer
	<p>Set up fees €660 From €80/month* 12-month contract, automatic renewal</p>	<p>Set up fees €1,650 From €169/month* 24-month contract, automatic renewal</p>	<p>Set up fees €3,540 From €325/month* 24-month contract, automatic renewal</p>

NEW INTERNET and E-COMMERCE WEBSITE RANGE

"ESSENTIEL"

Le premier site navigable de ce site, nous avons fait tous efforts de rendre pour nous l'ambiance de nos sites et pour proposer des fonctionnalités utiles, de contenu et des publicités personnalisées. En attendant, la navigation sera facile.

Harmonie Coiffure à Allignat
Salon de coiffure près de Montreuil-en-Bresse

Coiffure à Allignat
Nous souhaitons que votre salon de coiffure 7 Bonheur vous donne toute l'aise dans votre salon de coiffure Harmonie Coiffure installé à Allignat dans l'Ain.

Notre équipe de coiffeurs vous accueille dans un salon chaleureux et vous conseille selon vos envies.

Expérimentés depuis plus de 15 ans, nous suivons rigoureusement des stages et des formations. Formation obligatoire. Stage obligatoire. Afin de rester informés des dernières et grâtes du jour et vous proposer différentes techniques de coiffure.

Salon de coiffure mixte, nous sommes au service des hommes, des femmes et des enfants.

Pour des cheveux en bonne santé, faites confiance à Harmonie Coiffure
Pour déterminer au mieux votre souhait, nous réalisons avec vous un diagnostic selon plusieurs critères. Coiffures souples, nous nous adaptons à votre coiffure à adopter.
Pour les cheveux les plus délicats, nous utilisons des produits de qualité et sans ammoniaque.
Prenez, vous recherchez un barbier ? Prenez soin de votre barbe en faisant confiance à notre expertise.
Prenez rendez-vous dès maintenant en contactant Harmonie Coiffure.

Actualité
Retrouvez toute notre actualité sur notre site internet. N'hésitez pas à le consulter régulièrement !

Coiffure mixte
Notre salon de coiffure accueille hommes, femmes et enfants.

Conseils personnalisés
Coiffures et coupes, nous vous conseillons sur ce que vous le mieux.

Produits sans ammoniaque
Nous utilisons des préparations sans ammoniaque pour le plus grand bien de vos cheveux.

<https://www.harmonie-coiffure.fr/>

"PREMIUM"

piron VERANDA ET PERGOLA

Entreprise Piron - pose et vente de vérandas près de Saint-Malo
Veranda

Depuis plus de 40 ans, notre entreprise se consacre à la conception et la fabrication de vérandas et terrasses dans votre jardin ou votre terrasse. Nous effectuons également la pose de vérandas, des tables extérieures, tables de jardin, etc. Nous disposons d'un effectif expérimenté et qualifié pour que chaque chantier corresponde à la demande de notre client. Nos vérandas sont fabriquées en aluminium, en PVC ou en bois. L'entreprise Piron est spécialisée dans la conception et la fabrication de vérandas en aluminium, en PVC ou en bois. Nous disposons d'un effectif expérimenté et qualifié pour que chaque chantier corresponde à la demande de notre client. Nous effectuons également la pose de vérandas, des tables extérieures, tables de jardin, etc. Nous disposons d'un effectif expérimenté et qualifié pour que chaque chantier corresponde à la demande de notre client.

Vérandas
PLUS D'infos

Pergolas
PLUS D'infos

Raccourcis
Vérandas Nos réalisations Contact

Extension de maison
L'entreprise Piron propose de réaliser vos projets d'extension de maison dans le nord et du sud de la France. Nous effectuons des extensions de maison, des vérandas, des pergolas, des terrasses, des tables extérieures, etc. Nous disposons d'un effectif expérimenté et qualifié pour que chaque chantier corresponde à la demande de notre client. Nous effectuons également la pose de vérandas, des tables extérieures, tables de jardin, etc. Nous disposons d'un effectif expérimenté et qualifié pour que chaque chantier corresponde à la demande de notre client.

Fenêtres et portes
L'entreprise Piron propose de réaliser vos projets de fenêtres et de portes de maison et de bureau. Nous effectuons des fenêtres, des portes, des vérandas, des pergolas, des terrasses, des tables extérieures, etc. Nous disposons d'un effectif expérimenté et qualifié pour que chaque chantier corresponde à la demande de notre client. Nous effectuons également la pose de vérandas, des tables extérieures, tables de jardin, etc. Nous disposons d'un effectif expérimenté et qualifié pour que chaque chantier corresponde à la demande de notre client.

<https://www.veranda-piron.com/>

"PRIVILEGE"

FAST'N GOOD
100% FAIT MAISON AVEC DES PRODUITS FRAIS !

FAST'N GOOD
100% FAIT MAISON AVEC DES PRODUITS FRAIS !

BURGER MAISON
BIENTÔT LIVRAISON ASSURÉE
KEBAB
DESSERTS GOURMANDS
JUS & SMOOTHIES

FAST'N GOOD : restaurant de burger, hamburger et kebab à Grenoble
Arriver du burger, kebab, hamburger et smoothies. Bienvenue sur notre site web ! C'est à Grenoble que le burger a été inventé, et nous nous sommes inspirés de ce produit frais et fait maison. Pour les petits comme pour les grands, nous proposons, à la carte ou pour le repas de famille, une carte de qualité premium à la carte avec nos plats. Tous nos sandwichs sont accompagnés de frites, elles sont maison, nous sommes nos pains ! Vos enfants sont également les bienvenus - un repas complet sur site.

UNE ENVIE DE PLAISIR ?
De découvrir notre cuisine ? Nous vous attendons dans notre restaurant de burger, à la décoration moderne, au cœur d'un quartier à Grenoble. Nous vous réservons un accueil chaleureux, dans une ambiance conviviale.

<https://www.fastngoodburger.fr/>

REINVENT PJ & MAPPY THROUGH NEW USER EXPERIENCE & BUSINESS MODELS



- Relevant and **personalised** answers on PJ
- New **user experience** (single field, chatbot, natural language...)
- Enhanced engagement through reviews, recommendations,....
- **Transactional** business model on verticals
- Loyalty program to step up the number of new accounts
- Syndication and development of content

+ Exploring **marketplace** opportunities



- Additional **multimodal** comparisons
- Improved user experience through new **GPS** capabilities
- Enrich further multimodal options with public transportation data

+ Breakthrough plan to capture **MaaS** opportunity



Testing Bing algorithm



Full implem. in 2019



Health, beauty, restaurant, housing



2019-2020



H1 2019



2019



2019-2020

IMPLEMENT AN AGILE ORGANISATION & CUSTOMER-ORIENTED CULTURE

Agile

- Streamlined sales organisation through removal of BU and silos
- Rationalised and centralised functions (customer support, marketing)
- Span of control/reduced layers (from 6 to 8/10 per manager)
- Finalisation of our reorganisation
- Embed customer centric and performance culture
- Team work/agility



2019

Tech

- Move to cloud for all Digital Services, Infrastructures, Applications
- ERP and CRM platforms implementation
- Building tech platforms to scale the business



2019

2019

Customer

- Redesigned customer journey from leads to digital coaching
- Industrialised tools and processes throughout the company



BACK TO GROWTH: BUILDING SALES & MARKETING MUSCLES

New organisation to UNLOCK full omnichannel sales potential

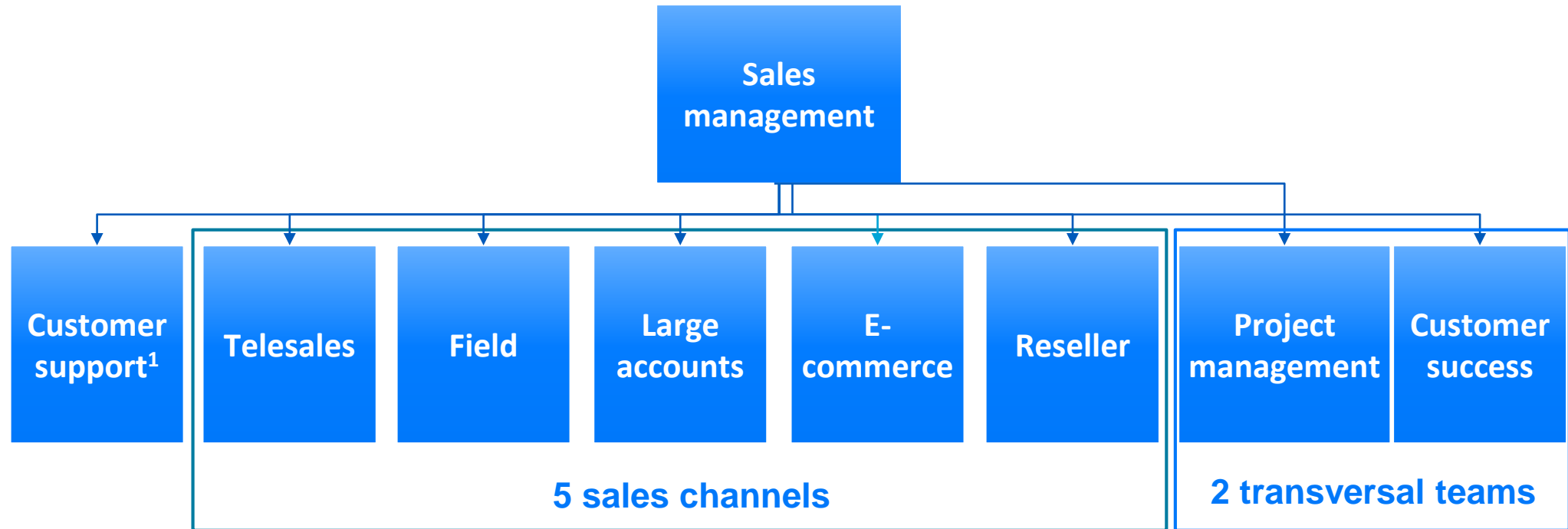
- New **leadership** in place
- **E-commerce** channel up and running in January 2019
- Additional focus on **large accounts; targeted products, skilled organisation**
- Client reallocation according to new **market segmentation**
- Strong customer support with **digital coaching**
- **New remuneration rules** effective in January 2019
- Embed **performance culture** at every layer of the organisation

New market segmentation (ARPA)
< €500
€500-€3,000
€3,000-€5,000
€5,000-€25,000
> €25,000

Optimised tools and technologies to equip sales and customer support to DRIVE SALES GROWTH

- **New product training**
- **Data driven cust. journey** to secure customer migration, client satisfaction, reduce churn and maximise upsell
- **Optimised CRM tool**: simplified and systematic for sales and customer support
- **Marketing automation** (fully integrated with CRM tool) to generate leads, new customers and upsell
- **State-of-the-art equipment**: modernised sales interface, mobile app, internal ROI portals, new device
- **Screen share plug-in**

NEW SALES ORGANISATION & MANAGEMENT TEAM



New hirings



Stéphane Dany
Ex - SFR Altice



Olivier Lemoine
Ex - Bouygues
Telecom Actia Stell



Isabelle Decamp
Ex - 366



Martin Sauer
Ex - Manutan

NEW SOLOCAL IDENTITY & WEBSITE

The Solocal logo is displayed in a large, bold, blue sans-serif font. The letters are lowercase and have a clean, modern appearance.

- New Solocal **identity** and **website** revealed early November
- **E-commerce** website in January 2019
- Embodies Solocal new digital positioning and **personality**: customer-oriented, direct, unashamed
- Communication and advertising **campaigns** starting Q1 2019
- Increased communication and marketing **expenditures** > €10m

2019: A YEAR OF TRANSFORMATION & TRANSITION

Full deployment of new subscription based offering, customer acquisition and migration of the existing customer base

Omnichannel sales force with new variable compensation and tools in place

Breakthrough in e-commerce and large accounts

Scaling advertising campaigns, marketing automation and new customer journey

PagesJaunes user experience, verticals and marketplace
Mappy user experience and MaaS

Full cloud, ERP/CRM implementation, all processes and systems modernised



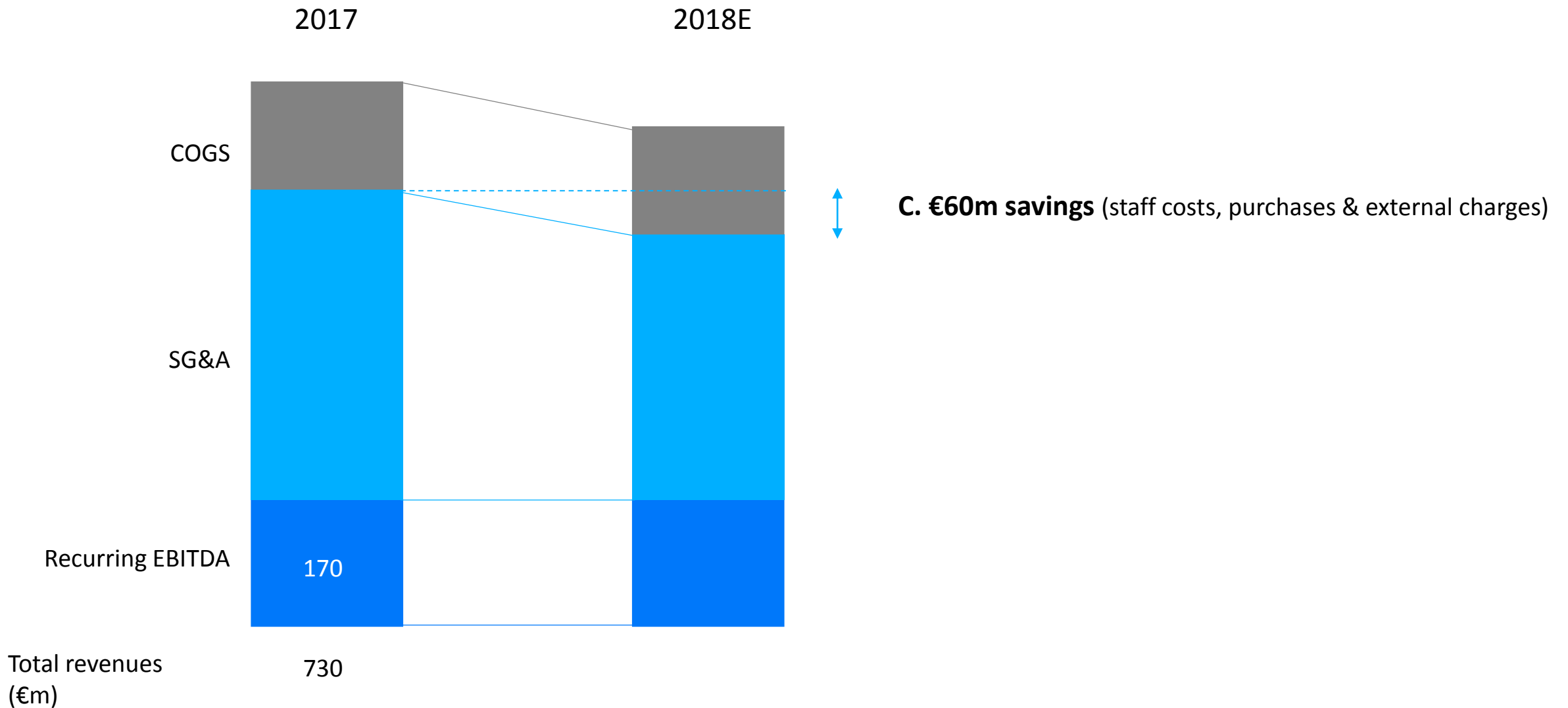
PART 2

Focus on Cost Reduction & Liquidity Management

Jean-Jacques Bancel, CFO

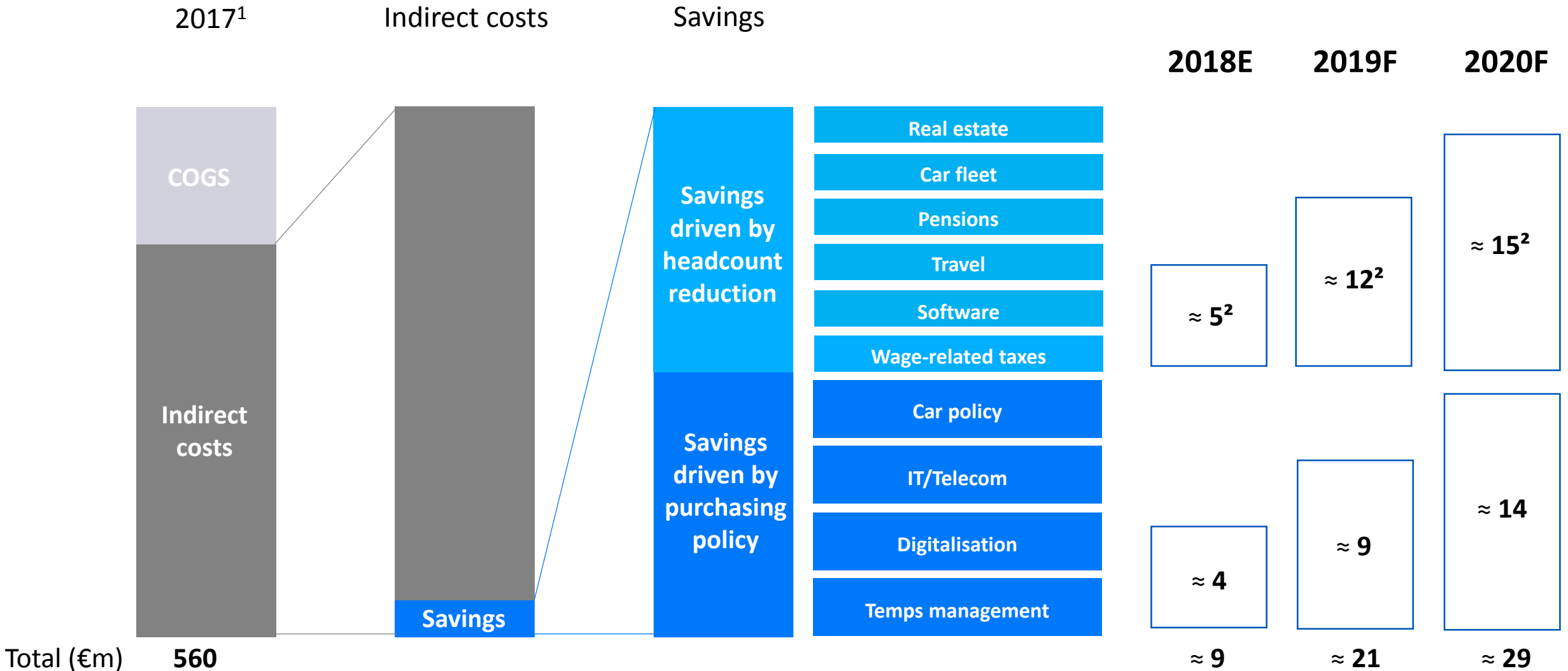
solocal

C. €60m SAVINGS IN COST BASE AS OF 2018E



COST-CUTTING INITIATIVES

In million euros

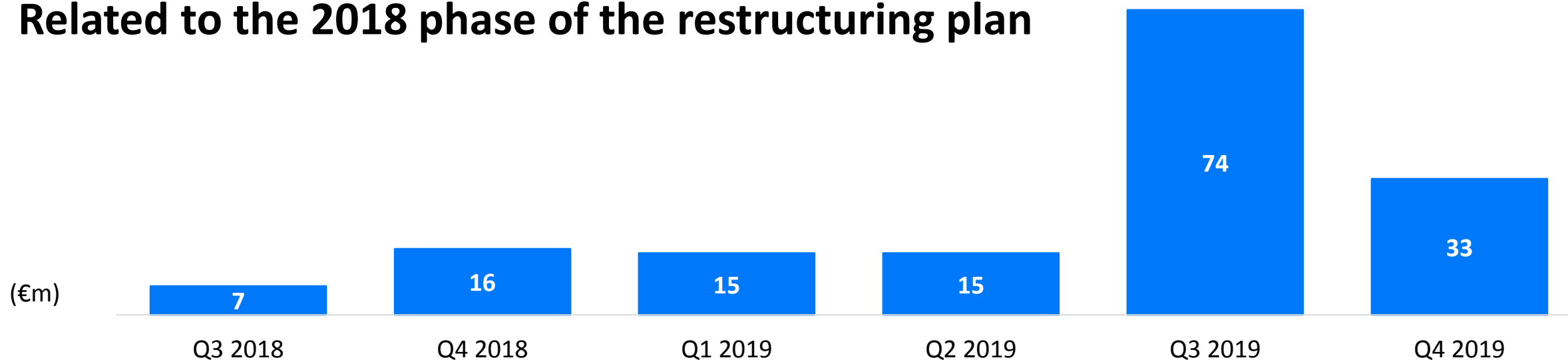


¹ Retreated under IFRS 15

² Partly accounted as non-recurring costs in P&L, with cash impact afterwards
Note: Charts for illustrative purposes only

RESTRUCTURING COSTS CASH-OUT

Related to the 2018 phase of the restructuring plan



NOTICE PERIOD

- Monthly base salary payment (2-3 months)

MOBILITY PHASE / RECLASSIFICATION PHASE

- 80% of base salary during 9-10 months

COMPENSATION PACKAGE

- Payment depending on seniority

FOCUSING ON LIQUIDITY and CASH TO STRENGTHEN BALANCE SHEET

Trade Working Capital Management

Customers

- Overdue
- Shortened payment deadline
- Bad debt recovery

Suppliers

- Payment terms control
- Systematic re-negotiation to extend payment terms to LME¹ threshold

EBITDA conversion into operating cash flow in excess of 50%

Bond Documentation Authorisations

Working capital facilities

Up to €10m

Asset financing

Up to €50m

Bilateral credit line

Up to €50m

RCF

Up to € 110m flexibility



PART 3

Q&A

solocal



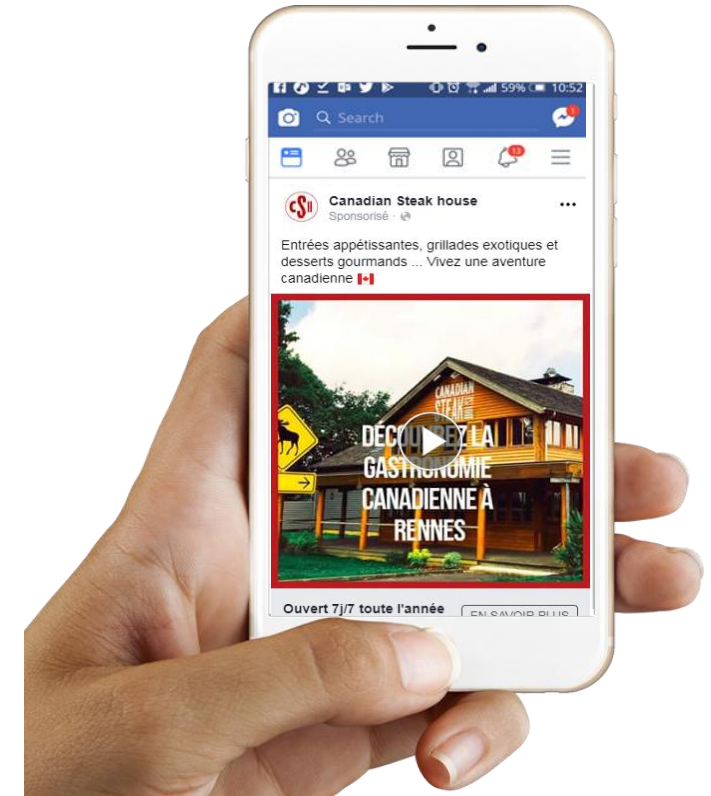
PART 4

Appendix

solocal

FACEBOOK : 1st SOCIAL NETWORK and 2nd VIDEO PLATFORM IN FRANCE

- Advertising on social media: €669m in 2017 i.e. 16% of digital advertising market
 - 62% growth in H1 2018 vs H1 2017
- 34 million users every month: 1 French out of 2
 - 14 visits per day per user
 - 50 minutes spent every day on Facebook
- 1 billion videos watched every month in France
- Only 13% of SMEs use Video on Facebook
 - 44% of them plan to invest more budget in advertising videos on Facebook
- Significant upside potential
 - 5x more time spent on video than on static content



Tailor-made advertising including photos and customised call-to-action



Business area focused



Targeting relevant users



Multi-device



Fixed monthly budget

= 1 YEAR OF GUARANTEED CLICKS

- Solocal takes care of everything
 - Photos
 - Formatting
 - Smart targeting
 - Daily optimisation
 - Monthly statistics
- Guaranteed performance (clicks)
- Turnkey solution
- Pricing depends on number of clicks on top of set-up costs

INCREASED BRAND AWARENESS

Motion design advertising video, edited with professional photos, optimised for Facebook



Business area focused



Targeting relevant users



Multi-device



Fixed monthly budget

**= GUARANTEED NUMBER OF VIEWS
>10 SECONDS¹**

socialvidéo

- Solocal takes care of everything
 - Photos
 - Editing
 - Smart targeting
 - Daily optimisation
 - Monthly statistics
- Guaranteed performance & user engagement
- Turnkey solution
- Pricing depends on number of views >10 secs on top of set-up costs

SOCIAL OFFER FOR LARGE ACCOUNTS

socialréseaux

Multi-local advertising



Local targeting



Formats



Audience



Monitoring

= **GUARANTEED PERFORMANCE
WITH LOCAL BREAKDOWN**

- Customised/optimised by local store
- Retargeting
- Guaranteed performance with local breakdown measured in number of clicks or impressions
- Turnkey solution
- Pricing depends on number of clicks or impressions on top of set-up costs