



COMMUNIQUÉ DE PRESSE

Boulogne-Billancourt, le 21 octobre 2019

Croissance des ventes Digital au troisième trimestre 2019 Dynamique de croissance des ventes Digital confirmée Chiffre d'affaires néanmoins impacté par la baisse des ventes des trimestres précédents

Croissance des ventes Digital et activité du T3 2019 vs. T3 2018

- Ventes Digital : 101 millions €, soit +5,3%
- Ventes totales : 109 millions €, soit -1,6% incluant une baisse de -46,3% des ventes Imprimés
- Nouveaux services digitaux entièrement déployés au cours du 3^{ème} trimestre 2019
- Près de 60% des ventes Digital du T3 2019 en mode abonnement
- Forte augmentation de la dynamique et de l'efficacité commerciales² : +40% de ventes Digital hebdomadaires par vendeur

Chiffre d'affaires⁵ du T3 2019 vs. T3 2018

- Chiffre d'affaires Digital : 129 millions €, soit -7,5%
- Chiffre d'affaires consolidé : 142 millions €, soit -11,1%

Confirmation des perspectives 2019

- Retour à la croissance des ventes Digital sur le second semestre et stabilisation sur l'ensemble de l'année 2019
- Croissance modérée de l'EBITDA récurrent en 2019
- Dynamique de croissance qui doit se poursuivre sur les prochains trimestres

A l'occasion de la publication du chiffre d'affaires du T3 2019, Eric Boustouller, Directeur Général de Solocal, a déclaré :

« Ce troisième trimestre est une étape clef dans le projet de transformation de Solocal. Le déploiement des nouveaux services digitaux nous a permis de revenir à la croissance. L'adhésion de nos clients à ces nouveaux services démontre la pertinence de notre stratégie et de la refonte de notre offre apportant plus de valeur et de simplicité.

Nous avons délivré une croissance de + 5,3% des ventes Digital par rapport au troisième trimestre de 2018. C'est la concrétisation de la mise en œuvre par nos équipes du plan stratégique Solocal 2020 depuis février 2018, et je m'en réjouis.

Au-delà d'une croissance des ventes Digital, c'est un virage structurel dans le modèle de notre entreprise, avec des ventes en mode abonnement représentant d'ores et déjà près de 60% des ventes Digital sur ce trimestre. Forts de cette dynamique positive portée par nos nouveaux produits et l'exécution sans répit de notre transformation, nous maintenons notre cap et sommes confiants pour délivrer la trajectoire de croissance annoncée sur les prochains trimestres. »

Les comptes trimestriels ne sont pas audités. Les éléments financiers présentés dans ce communiqué pour le T3 2018 sont révisés à la lumière du périmètre des activités au 30 septembre 2019.

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

Les ventes de Solocal au T3 2019 sont les suivantes :

<i>En millions d'euros</i>	T3 2018	T3 2019	Variation
Ventes Digital	95,9	101,0	+5,3%
Ventes Imprimés	14,9	8,0	-46,3%
Ventes totales	110,8	109,0	-1,6%

Les **ventes totales** s'élèvent à 109 millions € au T3 2019, en baisse de -1,6% par rapport au T3 2018¹. Les **ventes Digital** enregistrent une **hausse de +5,3%**, alors que les ventes Imprimés baissent de -46,3% au T3 2019 par rapport au T3 2018¹.

Cette hausse de +5,3% des **ventes Digital** sur le trimestre marque le **retour à la croissance** des ventes, après un premier semestre marqué par une inversion de tendance des ventes (-5% en moyenne). Cette hausse est due principalement au lancement des nouveaux services Digitaux et à la poursuite de la transformation commerciale. Le deuxième semestre 2018 avait quant à lui été marqué par la mise en œuvre du plan de restructuration.

Concernant les **ventes Imprimés**, les clients et utilisateurs continuent de se détourner des produits imprimés traditionnels au profit du digital. Solocal confirme l'arrêt de l'activité Imprimés fin 2020.

Les indicateurs de performance de Solocal au T3 2019 sont les suivants :

	T3 2018	T3 2019	Variation
Ventes en abonnement (en % des ventes Digital)	22,2%	59,2%	+37 pts
Trafic : nombre de visites PagesJaunes (en millions)	429	510	+19,0%

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

Les ventes en mode abonnement^{3,4} en pourcentage des ventes Digital³ s'élèvent à 59% des ventes Digital³ et augmentent de +37 points au T3 2019 par rapport au T3 2018¹. Les ventes en abonnement^{3,4} comprennent principalement les offres Référencement Prioritaire et Présence, les Sites internet et Booster Contact. Les nouvelles offres de services digitaux Présence et Référencement prioritaire sont déployées aux clients depuis juillet 2019. Cette hausse des ventes en abonnement augmente la visibilité sur le chiffre d'affaires et constitue un élément structurant de la transformation du business model.

Le trafic PagesJaunes augmente de +19% au T3 2019 par rapport au T3 2018. Les visites Mobile ont augmenté au T3 2019, dans la lignée de la tendance globale.

Le chiffre d'affaires de Solocal au T3 2019 est le suivant :

En millions d'euros	T3 2018	T3 2019	Variation
Chiffre d'affaires Digital	139,4	128,9	-7,5%
Chiffre d'affaires Imprimés	20,6	13,4	-35,1%
Chiffre d'affaires total	160,0	142,3	-11,1%

Note : T3 2018 en périmètre activités poursuivies.

Le chiffre d'affaires consolidé au troisième trimestre 2019 s'élève à 142 millions €, en baisse de -11,1% par rapport au chiffre d'affaires du T3 2018¹. Il se décompose en 129 millions € de chiffre d'affaires Digital et 13 millions € de chiffre d'affaires Imprimés.

Le chiffre d'affaires⁵ **Digital** de 129 millions € au T3 2019 diminue de -7,5% par rapport au T3 2018¹ en raison de la baisse des ventes Digital¹ au cours des trimestres précédents, du fait du rythme de conversion des ventes en chiffre d'affaires.

Le poids des ventes Digital des neuf premiers mois de 2019 dans le chiffre d'affaires de la même période s'élève à 34%, en hausse de +4 points par rapport à 2018. Cela traduit une accélération de la conversion des ventes en chiffre d'affaires, en ligne avec la transformation du business model.

Le chiffre d'affaires Imprimés de 13 millions € au T3 2019 enregistre une baisse de -35,1% par rapport au T3 2018 alors que les clients et les utilisateurs continuent de délaisser les annuaires imprimés au profit des supports digitaux. L'activité Imprimés représente 9,4% du chiffre d'affaires total du trimestre.

Le carnet de commandes⁴ de Solocal au 30 septembre 2019 est le suivant :

<i>En millions d'euros</i>	30/06/2019	30/09/2019	Variation
Carnet de commandes Digital	349,3	317,9	-9,0%
Carnet de commandes Imprimés	31,0	25,8	-16,8%
Carnet de commandes total	380,3	343,8	-9,6%

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

Le **carnet de commandes⁴** total s'élève à 344 millions € au 30 septembre 2019, en baisse de -9,6% par rapport au 30 juin 2019. Cette baisse est en partie due au déclin de l'activité Imprimés (baisse du carnet de commandes Imprimés de -16,8% au 30 septembre 2019 par rapport au 30 juin 2019). La baisse du carnet de commandes⁴ Digital résulte de la saisonnalité des ventes du T3 (ventes très faibles du mois d'août) par rapport à la reconnaissance du chiffre d'affaires quasi linéaire sur le trimestre.

2. Autres informations

A fin octobre 2019, Solocal aura payé 86% des salaires et indemnités prévus sur l'année 2019 au titre du plan de transformation 2018.

Par ailleurs, Solocal déploie son programme de conformité à la loi Sapin II relative à la transparence, la lutte contre la corruption et la modernisation de la vie économique. Dans ce cadre, Solocal a mis en place un Code de conduite, un dispositif d'alerte professionnelle et un plan de formation pour l'ensemble des collaborateurs afin d'affirmer ses principes éthiques de confiance, intégrité, transparence et respect au sein du groupe.

Perspectives pour 2019

Solocal confirme la poursuite de la croissance des ventes Digital sur le quatrième trimestre 2019 et la stabilisation sur l'année 2019 ; ainsi qu'une croissance modérée de l'EBITDA récurrent.

Solocal a créé une dynamique de croissance, structurelle, qui doit se poursuivre sur les prochains trimestres.

Prochaines dates du calendrier financier

Les prochaines dates du calendrier financier sont les suivantes :

- Communication du chiffre d'affaires du 4ème trimestre 2019 et des résultats annuels 2019 : 27 février 2020

Notes :

¹ Activités poursuivies

² Ventes Digital hebdomadaires / vendeur produisant au T3 2019 vs. T3 2018, périmètre hors ClicRDV, Effilab, Leadformance, Mappy, Ooreka, QDQ, SoMS et filiales non significatives

³ Périmètre hors ClicRDV, Effilab, Leadformance, Mappy, Ooreka, QDQ, SoMS et filiales non significatives

⁴ Sur la base des ventes nettes des annulations. Carnet de commandes à la clôture = Carnet de commande à l'ouverture + Ventes du trimestre – Chiffre d'affaires du trimestre

⁵ Les ventes se convertissent en chiffre d'affaires sur une durée moyenne de 18 mois, ce profil s'accélère mois après mois à la suite de la transformation du business model.

Définitions :

Trafic : 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 septembre 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.

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 400 000 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