

Boulogne-Billancourt, le 18 mai 2020

Première estimation des effets de la crise sanitaire sur la trajectoire 2020-2023

Impact sur le financement et la trésorerie du Groupe

Dans le contexte de la crise sanitaire actuelle qui a impacté très significativement Solocal et dans le prolongement de la suspension du paiement du coupon trimestriel intervenue le 16 mars 2020, Solocal a engagé des discussions avec ses créanciers obligataires afin de préserver sa trésorerie et de sécuriser sa situation financière.

Dans un souci de transparence et d'égalité d'information, Solocal communique une première estimation de son plan d'affaires pour la période 2020-2023. Compte tenu de l'environnement actuel et de l'incertitude des prochains mois, ces éléments seront reconsidérés régulièrement en fonction de l'évolution de la situation sanitaire et de son impact sur l'économie.

Impact estimé de la crise Covid-19 sur l'activité 2020

Comme annoncé le 22 avril 2020, l'impact de la crise sanitaire liée au Covid-19 est très significatif sur l'activité commerciale du Groupe. Solocal a enregistré une baisse d'environ -55% de ses prises de commande³ au cours de la période de confinement. Solocal prévoit par ailleurs une reprise progressive pour les mois de mai et juin. La rentrée de septembre devrait permettre de retrouver graduellement un niveau normal d'activité commerciale.

En termes de prises de commande, l'impact estimé de la crise sanitaire devrait se traduire par une baisse des ventes de près de 150 millions € par rapport aux prévisions faites dans le cadre du budget 2020 qui sous-tendait les objectifs communiqués au marché en date du 27 février 2020. Ceci se traduirait par une baisse des ventes d'environ 100 millions € en 2020 par rapport à 2019¹.

En conséquence, le Groupe devrait enregistrer une baisse de l'ordre de 20% de chiffre d'affaires¹ sur 2020 et un repli de l'ordre de 15% du seul chiffre d'affaires Digital¹. Cette baisse sera partiellement compensée en 2020 par des réductions de coûts et le bénéfice des mesures de soutien à l'économie annoncées par le gouvernement, pour un montant cumulé d'environ 40 millions €. L'EBITDA du Groupe est ainsi attendu à environ 130 millions € pour l'année 2020.

Perspective 2021-2023

Sur la base des informations en sa possession à la date de ce communiqué, le Groupe a procédé à un réexamen complet de ses perspectives à trois ans. Ainsi, dans un contexte de marché du marketing digital et de commerce en ligne en croissance, et fort de sa nouvelle offre de services digitaux reposant sur l'enrichissement de ses produits, le passage en mode abonnement et l'allongement des durées d'engagement, Solocal pourra délivrer un retour à la croissance dès 2021 après une année 2020 impactée par la crise sanitaire Covid-19.

En effet, malgré l'impact de la crise sur le volume d'acquisition de nouveaux contrats en 2020 et sur le calendrier de la migration de son parc client vers ses nouveaux services, le Groupe anticipe un retour à la croissance du chiffre d'affaires Digital dès 2021 et devrait pouvoir atteindre un chiffre d'affaires de l'ordre de 560 millions € en 2023. La croissance moyenne sur la période 2020-2023 ressortirait ainsi à environ 8% par an.

L'EBITDA 2021² restera marqué par la chute des ventes constatée en 2020 et la sortie de l'activité Imprimés, il devrait atteindre environ 120 millions €. L'année 2022 devrait marquer un retour à des conditions plus normales d'activité pour le Groupe qui devrait être en capacité de délivrer un EBITDA en croissance tout en maintenant une marge d'EBITDA² supérieure à 30%. L'EBITDA² devrait ainsi retrouver en 2023 son niveau de 2019, soit environ 190 millions €.

Dès l'année 2022, le Groupe devrait générer des flux de trésorerie opérationnels⁴ d'environ 90 millions € par an.

Impact de la crise sur le financement et la trésorerie du Groupe en 2020 et 2021

L'impact de la chute des ventes du Groupe sur sa trésorerie est d'ores et déjà visible avec des encaissements réduits d'environ 25% par mois par rapport à l'année dernière¹. Ainsi, le Groupe va être confronté à un besoin de liquidité :

- Dès l'été 2020 et pour un montant d'environ 40 millions € d'ici la fin de l'année 2020,
- D'un besoin complémentaire de 35 millions € au cours du premier semestre 2021.

Il est à noter que ce besoin cumulé de 75 millions € n'intègre aucun paiement des intérêts de la dette obligataire du Groupe (10 millions € par trimestre) ni aucun remboursement du passif fiscal et social généré à fin avril 2020 (32 millions €).

Dans ce contexte, le Groupe a engagé des discussions avec ses banques et les pouvoirs publics afin d'obtenir un prêt garanti par l'Etat. Il annonce devoir également suspendre le paiement de son coupon obligataire prévu le 15 juin 2020.

Les discussions avec les créanciers obligataires se poursuivent et un standstill (accord de ne pas accélérer leurs sûretés) a d'ores et déjà été obtenu jusqu'au 14 juin 2020 au titre du

non-paiement du coupon du 15 mars 2020. Toutes les solutions sont actuellement à l'étude pour sécuriser la situation financière du Groupe.

Solocal communiquera en temps utile sur le résultat des discussions avec les créanciers.

Prochaines dates du calendrier financier

Les prochaines dates du calendrier financier sont les suivantes :

- Résultats du premier semestre 2020 le 28 juillet 2020
- Assemblée générale des actionnaires décalée au 28 juillet 2020

Rappel des données précédemment publiées

millions €	FY 2019	T1 2020
Ventes Digital	519,6	-
Ventes Total	564,3	-
Chiffre d'affaires Digital	520,5	117,9
Chiffre d'affaires Total	584,1	126,1
EBITDA récurrent	190,6	-
EBITDA Consolidé	167,6	-

Notes :

¹ A périmètre comparable. Les chiffres 2019 et 2020 sont retraités des chiffres de la filiale QDQ, cédée le 28 février 2020

² 100% de l'activité du Groupe sera Digital

³ Périmètre hors ClicRDV, Effilab, Leadformance, Mappy, Ooreka, SoMS et filiales non significatives, soit 96% du chiffre d'affaires consolidé. Moyenne de la variation des ventes Digital des semaines 12 à 18 en 2020 vs. 2019

⁴ Flux de trésorerie d'exploitation : Ebitda + éléments non monétaires + variation de BFR – Capex

Définitions :

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 360 000 entreprises partout en France et 2,7 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
alargelevy@solocal.com

Colin Verbrugghe
+33 (0)1 46 23 40 13
cverbrugghe@solocal.com

Nous suivre



solocal.com