

Boulogne-Billancourt, le 15 avril 2021

Chiffre d'affaires conforme aux attentes du Groupe, en baisse de -10% au premier trimestre 2021 Stabilisation du parc clients Amélioration du churn de +3 points par rapport au T1 2020

Chiffre d'affaires conforme aux attentes du groupe au T1 2021

- Chiffre d'affaires (désormais 100% Digital) : 106,6 millions €, soit -10,2% vs. T1 2020¹ impacté par l'effet des périodes de confinement sur les prises de commandes
- Carnet de commandes à l'équilibre : 282,7 millions € au 31 mars 2021 (-0,5% vs. 31 décembre 2020)
- Sur la base des ventes² déjà enregistrées au 31 mars 2021, 310 millions € de chiffre d'affaires sont sécurisés⁷ au titre de l'année 2021 vs 235 millions € au 31 décembre 2020 pour l'année 2021
- Contribution des ventes du trimestre au chiffre d'affaires des 12 prochains mois: +2,6% sur T1 2021 vs. T1 2020⁶

Des indicateurs opérationnels encourageants malgré le contexte

- Parc clients³ stable au 31 mars 2021 avec 314k clients vs 315k clients au 31 décembre 2020
- 88% des ventes² du trimestre en abonnement soit +9pt vs. T1 2020¹
- Poursuite de la réduction du churn⁴: 16,7% au T1 2021 vs. 19% sur l'année 2020¹ et 19,7% au T1 2020
- ARPA⁵ quasiment stable : environ 1 320€, -0,8% vs. environ 1 330€ en 2020¹
- Trafic total PagesJaunes : -3,9% vs. T1 2020 (vs. environ -10% au T1 2020 vs. T1 2019)

Perspectives 2021 maintenues

A date et dans l'état actuel des restrictions sanitaires liées à la crise sanitaire de la Covid-19 annoncées jusqu'à présent, Solocal confirme ses ambitions pour l'année 2021 à savoir :

- Hausse modérée du parc clients portée par une réduction du churn et dans une moindre mesure par l'augmentation de l'acquisition clients
- EBITDA de 120 millions € en 2021 pour une activité désormais 100% digitale

Arrivée de Hervé Milcent, directeur général, le 6 avril 2021

A l'occasion de la publication du chiffre d'affaires du premier trimestre de l'année 2021, Pierre Danon, Président du Conseil d'administration, déclare :

« L'année 2021 s'est ouverte dans un contexte toujours difficile, marqué par de nouvelles mesures de restrictions sanitaires qui ont logiquement continué à peser sur notre activité. Pour autant, nous restons alignés avec notre feuille de route et nous affichons sur ce premier trimestre des indicateurs opérationnels toujours encourageants avec, en particulier, une stabilité de notre parc clients et une baisse de notre churn. Ces évolutions constituent des avancées positives compte tenu du contexte et traduisent les bénéfices de la transformation que nous poursuivons mois après mois. L'arrivée de Hervé Milcent à la tête de l'entreprise va constituer un atout supplémentaire dans la conduite de ces changements qui nous permettront de sortir plus fort de la crise avec des services désormais 100% digitaux adossés à un modèle d'abonnement qui apporte une meilleure visibilité sur nos activités. »

Les comptes trimestriels ne sont pas audités. Les éléments financiers présentés dans ce communiqué pour le T1 2020 sont révisés à la lumière du périmètre des activités¹ au 31 mars 2021.

1. Chiffre d'affaires et carnet de commandes

Rappel : L'activité Imprimés a été arrêtée en novembre 2020 et a été retraitée en activité abandonnée selon la norme IFRS 5 dans les états financiers 2020. Le chiffre d'affaires de Solocal est uniquement constitué de chiffre d'affaires Digital depuis l'année 2020.

Le chiffre d'affaires¹ de Solocal au premier trimestre 2021 est le suivant :

En millions d'euros	T1 2020	T1 2021	Variation
Chiffre d'affaires Digital	118,8	106,6	-10,2%
CA Total	118,8	106,6	-10,2%

Le chiffre d'affaires du **premier trimestre 2021** s'élève à 107 millions d'euros, en baisse de -10% par rapport au chiffre d'affaires du premier trimestre 2020¹. Cette baisse du chiffre d'affaires est la conséquence directe de la conversion en chiffre d'affaires de la baisse des ventes² Digital des trimestres précédents liée à la crise sanitaire de la Covid-19 (tout particulièrement l'effet du premier confinement au premier semestre 2020).

La part du chiffre d'affaires du trimestre relative à des ventes déjà reconduites en tacite reconduction s'élève à 24% par rapport à 12% au premier trimestre 2020. Le poids de ces ventes dans le chiffre d'affaires va mécaniquement continuer de croître au cours des prochains trimestres et permettre une visibilité accrue sur le chiffre d'affaires tout en mobilisant les forces commerciales du Groupe sur le développement de clients existants et l'acquisition de nouveaux clients.

Afin d'illustrer l'évolution des nouveaux services digitaux, le chiffre d'affaires est présenté en trois activités :

En millions d'euros	T1 2020	T1 2021	Variation
Connect	26,2	31,1	+18,5%
Booster	71,7	59,9	-16,5%
Sites Internet	20,8	15,7	-24,7%
CA Total	118,8	106,6	-10,2%

L'activité **Booster** regroupe les services liés à la publicité digitale et représente 56% du chiffre d'affaires du premier trimestre 2021 (Booster Contact, Référencement Prioritaire...). L'activité **Connect** regroupe les services de Présence Digital et représente 29% du chiffre d'affaires du premier trimestre 2021. Les **Sites Internet** représentent 15% du chiffre d'affaires de la période et englobe l'ensemble des gammes de sites vendus (Essentiel, Premium, Privilège). La baisse du chiffre d'affaires de cette gamme est principalement liée à un effet de base défavorable. Il ressort en ligne avec les trimestres précédents et ne bénéficie pas

encore des efforts consentis au cours des 6 derniers mois (audit digital, optimisation de la production...).

Le carnet de commandes de Solocal au 31 mars 2021 est le suivant:

<i>En millions d'euros</i>	31/12/2020	31/03/2021	Variation
Carnet de commandes Digital	284,2	282,7	-0,5%

Le **carnet de commandes est stable (-0,5%)** au 31 mars 2021 par rapport au 31 décembre 2020. Cette variation s'explique par des ventes au premier trimestre 2021 légèrement inférieures au chiffre d'affaires reconnu sur la même période.

Le carnet de commandes de 283 millions d'euros se déversera en chiffre d'affaires à hauteur d'environ **73% sur l'année 2021** (les neuf prochains mois de l'année 2021) et 25% sur l'année 2022.

Sur la base des meilleures estimations du management, le chiffre **d'affaires sécurisé⁷ pour l'année 2021** grâce au chiffre d'affaire réalisé au 31 mars 2021 et aux commandes déjà enregistrées à cette date s'élève à 310 millions d'euros.

<i>En millions d'euros</i>	31/03/2020	31/12/2020*	31/03/2021
CA digital sécurisé pour l'année en cours	361	235	310

NB : Au 31/12/2020 : Chiffre d'affaires Sécurisé pour l'année 2021

2. Indicateurs opérationnels de performance

Les **indicateurs opérationnels de performance** de Solocal au T1 2021 sont les suivants :

	T1 2020	T1 2021	Variation
Ventes en abonnement - <i>en % des ventes</i>	79%	88%	+9 pts
"Indicateur de croissance" ⁶	-	+2,7%	
Trafic : nombre de visites Pages Jaunes - <i>en millions</i>	479	461	-3,9%

Au premier trimestre 2021, 88% des ventes² ont été réalisées sur des produits en abonnement, une hausse de +9 points par rapport au premier trimestre 2020. Ce taux de vente en abonnement est en constante hausse depuis le déploiement complet des nouvelles offres de services digitaux Connect (anciennement Présence) et Référencement Prioritaire en juillet 2019. Le **modèle abonnement** est un élément structurant de la transformation du business model car il doit permettre (i) la baisse du churn (ii) et l'augmentation de l'acquisition de nouveaux clients ainsi que le cross-selling des clients

existants en libérant du temps à la force de vente historiquement dédiée à l'activité de renouvellement.

Depuis février 2021, Solocal communique un indicateur de croissance⁶, qui correspond à la contribution des ventes du trimestre au chiffre d'affaires des douze prochains mois. Cet indicateur permet au groupe de suivre la conversion de ses ventes en chiffre d'affaires. Cet indicateur ressort en hausse de +2,6% au T1 2021 vs. T1 2020, ce qui signifie que les prises de commandes du T1 2021 ont permis de sécuriser +2,6% de chiffre d'affaires sur les 12 prochains mois de plus enregistrées au T1 2020.

Le **trafic PagesJaunes** est quant à lui en baisse de -3,9% au T1 2021 par rapport au T1 2020, impacté par la crise sanitaire ainsi que par les mesures de confinement et de couvre-feu qui ont pénalisé l'ensemble de l'économie française. A titre de rappel, les premiers effets des investissements visant à renforcer la plateforme PagesJaunes sont attendus à partir du deuxième semestre 2021.

Le **parc clients**³ de Solocal a évolué de la manière suivante au premier trimestre 2021 :

	T1 2020	FY 2020	T1 2021	Var T1
Parc Clients Groupe - BoP	349k	349k	315k	
+ Acquisitions	9k	32k	9k	+1k
- Churn	-23k	-82k	-14k	+9k
+ Winbacks	3k	16k	4k	+1k
Parc Clients Groupe - EoP	338k	315k	314k	
Variation nette	-11k	-34k	-1k	
Churn - en %	-19,7%	-19,0%	-16,7%	+3pts
ARPA Digital	env.1380	env.1330	env.1320	

Note : BoP = début de période / EoP = fin de période

Le parc clients³ Groupe est stable avec un recul d'environ 1000 clients au 31 mars par rapport au 31 décembre 2020, s'établissant à **314k clients au 31 mars 2021**, soit une diminution d'environ -0,3% sur le trimestre. Cette quasi-stabilité constitue une nette progression 0 avec 9000 clients perdus de moins qu'au premier trimestre 2020. Cette diminution du nombre de clients perdus s'explique par (i) la mise en place d'une équipe dédiée à la rétention des clients au cours du printemps 2020, (ii) les premiers effets du modèle en abonnement déployé depuis l'été 2019 qui a tendance à limiter l'attrition clients et par (iii) l'amélioration de l'offre produits et la mise en place progressive de solutions visant à positionner la satisfaction client au cœur de la stratégie du Groupe.

Le **taux de churn**⁴ net du Groupe s'élève ainsi à **16,7% sur le premier trimestre 2021**, soit une baisse de plus de 2 points en comparaison au churn de 19% sur l'année 2020 et de 3 points

en comparaison au churn de 19,7% sur le premier trimestre 2020, reflétant ainsi les premiers effets des mesures de rétention détaillées ci-dessus.

L'ARPA Groupe⁵ est quasiment **stable** à environ **1 320 euros au 31 mars 2021** (sur la base de la moyenne des 12 derniers mois) en comparaison à environ 1 330 euros sur l'année 2020. Cette tendance s'explique par un contexte sanitaire dégradé et les mesures qui ont pénalisé l'activité économique française, compensée par une dynamique d'upsell et de cross-sell.

3. Objectifs 2021 maintenus

Sur la base d'indicateurs opérationnels améliorés et des mesures de restrictions liées à la crise sanitaire de la Covid-19 annoncées jusqu'à présent. Le Groupe Solocal confirme ses objectifs 2021.

Solocal vise en effet pour l'année 2021 une hausse modérée du parc clients et un EBITDA de 120 millions d'euros.

4. Autres informations

Comme précédemment annoncé, **Hervé Milcent** a pris ses fonctions de **Directeur Général** de Solocal le 6 avril 2021.

Par ailleurs, au 31 mars 2021, Solocal a payé un montant cumulé de 214 millions d'euros de salaires et indemnités prévus au titre du plan de transformation 2018 et de son extension en 2019 (sur un montant total estimé de 225 millions d'euros), soit 98% du montant prévu. Il reste **5 millions d'euros à décaisser** sur le reste de l'année 2021, au titre de ce plan de transformation.

Prochaines dates du calendrier financier

Les prochaines dates du calendrier financier sont les suivantes :

- Assemblée Générale annuelle le 3 juin 2021
- Communication des résultats du premier semestre 2021 le 28 juillet 2021

Notes :

¹ A périmètre comparable. Les chiffres 2020 sont retraités des chiffres des QdQ et Mappy, respectivement cédées le 28 février 2020 et le 30 octobre 2020

² ventes Digital, périmètre Solocal SA, en valeur, sur la base des ventes nettes des annulations

³ le parc clients représente le nombre de clients comptabilisé à un instant « t » (début ou fin de période) et non plus le nombre de clients en moyenne sur les douze derniers mois. Périmètre Groupe (hors filiales non significatives) et retraité de QdQ & Mappy, entités cédées au cours de l'exercice 2020.

⁴ Churn : Nombre de clients perdus (intégrant les winbacks) sur les douze derniers mois (LTM) divisé par nombre de clients à l'ouverture

⁵ ARPA calculé en chiffres d'affaires des douze derniers mois (LTM) rapporté à la moyenne du parc clients sur les 12 derniers mois, périmètre Groupe (retraité de QdQ et Mappy)

⁶ sur une base ventes Digital du 15 décembre N au 15 mars N+1. Cet indicateur ne présage pas d'une croissance annuelle du chiffre d'affaires en 2021.

⁷ chiffre d'affaire sécurisé incluant les activités Vocal et Hors-ligne mais hors Mappy et QDQ

Définitions

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

Carnet de commandes : Le carnet de commandes correspond à la part du chiffre d'affaires restant à reconnaître au 31 mars 2021 sur les commandes de ventes telles que validées et engagées par les clients. S'agissant des produits en abonnement, seule la période d'engagement en cours est considérée

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

ARPA : Average Revenue per Advertiser, i.e. revenu (chiffre d'affaires) moyen par annonceur

Winback : Acquisition d'un client ayant été perdu au cours des 12 mois précédents

Churn : Nombre de clients perdus sur nombre de clients à l'ouverture

Indicateur de croissance : Indicateur pour suivre l'évolution de la contribution des ventes d'une période donnée sur les 12 mois suivants de chiffre d'affaires

[FR - Solocal - www.solocal.com](#)

Solocal est le partenaire digital à la fois de toutes les entreprises locales en France, que ce soit des ETI, TPE, PME, mais aussi des grandes enseignes à réseaux ou des territoires. Notre mission : dynamiser la vie locale. Nous travaillons chaque jour à révéler le potentiel de toutes les entreprises en les connectant à leurs clients grâce à des services digitaux innovants.

Nous conseillons 314 000 entreprises clientes présentes partout en France et les accompagnons pour booster leur activité grâce à nos services digitaux (Présence relationnelle avec nos offres Connect, Site Internet et sites de e-commerces, Publicité digitale) ou encore notre app Solocal Manager pour piloter en toute autonomie sa visibilité sur Internet. Nous sommes également aux côtés des utilisateurs pour leur faire vivre la meilleure expérience digitale avec PagesJaunes et Ooreka, et nos partenaires Gafam*. Nous mettons ainsi à la disposition des professionnels et du grand public des services à très fortes audiences sur nos propres médias (21M VU pour PagesJaunes), notre data géolocalisée, nos plateformes technologiques évolutives, notre couverture commerciale unique en France, nos partenariats privilégiés avec les acteurs du numérique et nos talents en matière de data, de développement et de marketing digital. Solocal est par ailleurs labellisé Digital Ad Trust. Pour tout savoir sur Solocal (Euronext Paris « LOCAL ») : restons en contact @solocal

* GAFAM : Google, Microsoft/Bing Facebook, Apple, Amazon.

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

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

Xavier Le Tulzo
+33(0)1 46 23 39 76
xletulzo@solocal.com

Nous suivre



solocal.com