

Boulogne-Billancourt, le 28 juillet 2021

Résultats du premier semestre 2021

Chiffre d'affaires stable au deuxième trimestre limitant la baisse du chiffre d'affaires à 5% sur le semestre par rapport à l'année précédente

Parc clients stable pour le troisième trimestre consécutif

EBITDA en ligne avec les attentes, confortant l'objectif de 120 millions € pour l'année 2021

Présentation de la nouvelle feuille de route à 3 ans le 20 octobre 2021

Deuxième trimestre 2021 : stabilisation du chiffre d'affaires^{1,2} soutenue par un parc clients³ à l'équilibre depuis trois trimestres

- Stabilité du chiffre d'affaires : 107,9 millions € soit +0,6% vs. T2 2020^{1,2}
- **Stabilité du parc clients³** sur le trimestre à 314 000 clients, grâce à **un taux de churn** en amélioration à 13,9% vs. 16,7% au T1 2021
- ARPA⁶ en légère hausse à 1 337 € vs. 1 321 € au T1 2021
- Plus de 85% des ventes⁴ du trimestre en abonnement⁵ soit +9 pts vs. T2 2020

Résultats du premier semestre 2021

- Chiffre d'affaires consolidé : 214,6 millions €, -5,1% vs. S1 2020^{1,2}
- **Chiffre d'affaires sécurisé⁷** pour l'année en cours de 365 millions € au 30 juin 2021 vs. 388 millions € au 30 juin 2020
- Baisse du carnet de commandes à 266 millions € au 30 juin 2021 contre 282,7 millions € au 31 mars 2021
- EBITDA récurrent : 56,5 millions €, vs. 73,8 millions € sur S1 2020² (-23,4%)
- Résultat d'exploitation consolidé : 34,2 millions € vs. 47,6 millions € sur S1 2020^{1,2} (-28,2%)
- **Trésorerie nette disponible : 71 millions €** au 30 juin 2021 vs. 61,4 millions € au 31 décembre 2020
- Dette nette en légère amélioration à 187 millions € au 30 juin 2021, pour un ratio d'endettement de 2,3x⁸
- Confirmation du remboursement partiel et obligatoire de la ligne RCF de 6 millions € au 30 septembre 2021 (dont 3 millions € en espèces), comme prévu dans le cadre de la restructuration financière

Perspectives 2021

- Stabilisation du **parc clients³ sur l'année 2021**, dans le prolongement de la dynamique commerciale du deuxième trimestre 2021
- Confirmation d'un EBITDA de l'ordre de 120 millions € pour l'année 2021
- Finalisation de la revue stratégique et présentation le 20 octobre 2021 de la nouvelle feuille de route et des objectifs financiers à trois ans

A l'occasion de la publication des résultats du premier semestre 2021, Hervé Milcent, Directeur Général de Solocal, déclare :

« Solocal enregistre un premier semestre en ligne avec les attentes, avec des indicateurs opérationnels clés stables ou en légère hausse. Si le Groupe continue de subir les conséquences d'une crise sanitaire prolongée, ce sont autant de signaux encourageants quant à la capacité du Groupe non seulement à passer ce cap mais surtout à profiter pleinement du retour prochain à une situation normale. Ces évolutions positives constituent un socle solide pour définir la nouvelle feuille de route stratégique qui permettra à Solocal de s'inscrire dans une trajectoire de croissance durable. C'est tout le travail que je mène depuis mon arrivée avec le soutien de nos équipes et la confiance de notre nouveau Président du Conseil d'administration, Philippe Mellier. Une présentation stratégique se tiendra le 20 octobre 2021 afin de présenter la nouvelle feuille de route et les objectifs financiers des trois prochaines années.»

Le Conseil d'administration a arrêté les comptes consolidés du Groupe au 30 juin 2021. Les procédures d'examen limité sur les comptes semestriels ont été effectuées. Le rapport d'examen limité est en cours d'émission.

Les indicateurs de performance financière sont commentés sur le périmètre des activités poursuivies. Les éléments financiers présentés dans ce communiqué pour l'année 2020 sont révisés à la lumière du périmètre des activités au 30 juin 2021.

1. Chiffre d'affaires et Carnet de commandes

Pour rappel, l'activité Imprimés a été abandonnée en novembre 2020 et a été retraitée en activité abandonnée selon la norme IFRS 5 sur l'exercice 2020. Le chiffre d'affaires et les coûts directs liés à cette activité sont par conséquent présentés en « Résultat des activités abandonnées » dans le compte de résultat du premier semestre 2020.

Le chiffre d'affaires^{1,2} réalisé par Solocal au deuxième trimestre et sur le premier semestre 2021 est présenté ci-dessous :

En millions d'euros	T2 2020	T2 2021	Variation	S1 2020	S1 2021	Variation
Connect	25.9	30.7	+18.8%	52.1	61.8	+18.6%
Booster	66.8	61.5	-8.0%	138.6	121.4	-12.4%
Sites Internet	14.6	15.7	+7.2%	35.4	31.3	-11.6%
Chiffre d'affaires total	107.3	107.9	+0.6%	226.1	214.6	-5.1%

Le chiffre d'affaires consolidé^{1,2} du deuxième trimestre 2021 s'élève à 107,9 millions d'euros, en hausse de +0,6% par rapport au chiffre d'affaires du deuxième trimestre 2021^{1,2}. Cette stabilité du chiffre d'affaires sur le trimestre résulte de l'effet :

- de l'impact de la conversion en chiffre d'affaires de la baisse des ventes Digital¹ des trimestres précédents liée à la crise sanitaire de la Covid-19 et tout particulièrement du confinement ayant eu lieu au premier trimestre 2020, compensé par
- une amélioration notable de l'activité Connect et Sites Internet.

Le chiffre d'affaires consolidé sur le premier semestre 2021 s'élève à 214,6 millions d'euros¹, en baisse de -5,1% par rapport au chiffre d'affaires du premier semestre 2020^{1,2}. Cette baisse résulte principalement de la baisse des ventes⁴ enregistrées pendant les périodes de confinement de 2020 alors même que le Groupe ne bénéficiait pas encore des vertus de sa transition au modèle en abonnement.

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

- **Booster** : activités liées à la publicité qui représentent 56% du chiffre d'affaires du semestre 2021 (Booster Contact, Référencement Prioritaire...);
- **Connect** (29% du chiffre d'affaires, anciennement Presence) qui regroupe l'activité de Présence Digital ; et les
- **Sites Internet** (15% du chiffre d'affaires) pour l'ensemble des gammes de sites vendus (Essentiel, Premium, Privilège).

Le **modèle abonnement** est déployé depuis le deuxième semestre 2019, le chiffre d'affaires est donc désormais constitué de ventes⁴ dans leur première année d'engagement (75% sur le premier semestre 2021) et de ventes⁴ générées qui ont déjà fait l'objet d'une **tacite reconduction** (25% du premier semestre 2021). Ces taux étaient respectivement de 91% et 9% sur le premier semestre 2020. Le poids de ces ventes en tacite reconduction dans le

chiffre d'affaires va mécaniquement continuer de croître au cours des prochains trimestres, ce qui donnera une visibilité accrue sur le chiffre d'affaires tout en permettant aux forces commerciales du Groupe de se concentrer davantage sur le développement de clients existants et l'acquisition de nouveaux clients.

Par ailleurs, 70% du chiffre d'affaires du premier semestre 2021 provient des ventes⁴ réalisées les années précédentes et 30% provient des ventes⁴ de l'année 2021. Cette part de 30% est en hausse de +10 points par rapport au premier semestre 2020 (le chiffre d'affaires du S1 2020 provenait à 20% des ventes de l'année en cours) reflétant notamment le passage à l'abonnement des services digitaux et donc la réduction du délai entre la prise de commande et la génération de chiffre d'affaires.

Le carnet de commandes de Solocal au 30 juin 2021 est le suivant :

En millions d'euros	31/03/2021	30/06/2021	Variation
Carnet de commandes Digital	282,7	266,0	-5,9%

Le carnet de commandes représente 266 millions d'euros au 30 juin 2021, en baisse de -5,9% comparé au 31 mars 2021. Cette baisse s'explique par des ventes⁴ au deuxième trimestre 2021 inférieures au chiffre d'affaires reconnu sur la même période.

Le carnet de commandes de 266 millions d'euros se déversera en chiffre d'affaires à hauteur d'environ **57% sur le deuxième semestre 2021** et de 39% sur l'année 2022.

Sur la base des meilleures estimations du management, au 30 juin 2021, les ventes⁴ déjà enregistrées avant le 30 juin 2021 permettent de sécuriser un chiffre **d'affaires sécurisé**⁷ pour l'année 2021 de **365 millions d'euros**. Il s'élevait à 388 millions d'euros au 30 juin 2020 pour l'année 2020. Pour rappel ce chiffre d'affaires sécurisé était en retrait de 52 millions d'euros au 31 mars 2021 par rapport au 31 mars 2020. La réduction de cet écart illustre la stabilisation progressive de l'activité du groupe.

En millions d'euros	30/06/2020	30/06/2021	variation
CA Digital sécurisé pour l'année en cours	388	365	-5,9%

2. Indicateurs opérationnels de performance

Les indicateurs opérationnels de performance de Solocal au deuxième trimestre 2021 et sur le premier semestre 2021 sont les suivants :

	T2 2020	T2 2021	Variation	S1 2020	S1 2021	Variation
Ventes en abonnement - <i>en % des ventes</i>	76%	85%	+9 pts	78%	87%	+9 pts
Indicateur de croissance	-	65%		-	26%	
Trafic : nombre de recherches total PagesJaunes - <i>en millions</i>	-	-		790	784	-0.8%

Au deuxième trimestre 2021, 85% des ventes⁴ ont été réalisées sur des produits en abonnement⁵, une hausse de +9 points par rapport au deuxième trimestre 2020. Au total sur le premier semestre 2021, **87% des ventes⁴ ont été réalisées sur des produits en abonnement⁵ soit une augmentation de +9 points** par rapport au premier semestre 2020, principalement liée aux offres Référencement Prioritaire et Connect, les Sites internet et Booster Contact. 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 favoriser (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 croissance**, qui correspond à la contribution des ventes⁴ 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 +65% au deuxième trimestre 2021 vs. le deuxième trimestre 2020, ce qui signifie que les prises de commandes du T2 2021 ont permis de sécuriser +65% de chiffre d'affaires sur les 12 prochains mois de plus que celles enregistrées au T2 2020. Cette hausse s'explique par un effet de base favorable lié à l'impact négatif de la crise et des mesures sanitaires sur les ventes du deuxième trimestre de l'année 2020.

Le trafic **PagesJaunes** repose sur :

- Du **trafic direct** provenant des visites réalisées directement par les utilisateurs sur le site ou l'appli PagesJaunes ou par l'intermédiaire des moteurs de recherche grâce au SEO (recherche de nos contenus) ;
- Du **trafic sur les sites partenaires** sur lesquels Solocal affiche du contenu. Depuis avril 2021, les lignes directrices « cookies et autres traceurs » de la CNIL, imposent un consentement explicite des individus à la mesure de l'audience de Solocal sur les sites de ses partenaires. L'indicateur « Visites » est fragilisé car une part non négligeable de l'audience, celle des annuaires déportalisés, n'est plus mesurable de manière certifiée. L'interdiction progressive des cookies tiers par les navigateurs internet renforce la faiblesse de cet indicateur pour le futur.

Pour ces raisons, le Groupe ne communique plus son indicateur de « trafic total » mais désormais le nombre de « **recherches** ». Le nombre total de recherches s'élève ainsi à 784 millions sur le premier semestre 2021 vs. 790 millions sur le premier semestre 2020 soit une baisse de -0,8%.

Le **parc clients**³ de Solocal a évolué de la manière suivante au deuxième trimestre 2021 et sur le premier semestre 2021 :

	FY 2020	T1 2021	T2 2021	T2 2020	Variation
Parc Clients Groupe - BoP^(a)	349k	315k	314k	338k	-24k
+ Acquisitions	32k	9k	8k	5k	+3k
- Churn	-82k	-14k	-11k	-23k	+12k
+ Winbacks	16k	4k	2k	2k	-0k
Parc Clients Groupe - EoP^(a)	315k	314k	314k	323k	-9k
Variation nette	-34k	-1k	0k	-15k	15k
Churn ^(b) - en %	19,0%	16,7%	13,9%	20,2%	+6pts
ARPA Digital ^(c)	1 331	1 321	1 337	1 364	-

(a) BoP = début de période / EoP = fin de période

(b) Churn : Nombre de clients perdus (intégrant les winbacks) divisé par nombre de clients à l'ouverture

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

Le parc clients³ Groupe **est stable pour le troisième trimestre consécutif** à 314 000 clients au 30 juin 2021. Le groupe enregistre une **baisse de plus de 6pt de churn** sur le deuxième trimestre 2021 par rapport au deuxième trimestre 2020¹. Au deuxième trimestre 2021, la réduction du parc a été inférieure à celle du deuxième trimestre 2020¹. En effet :

- Solocal a acquis plus de clients au deuxième trimestre 2021 qu'au deuxième trimestre 2020 avec près de 8 000 nouveaux clients au cours du deuxième trimestre 2021 contre 5 000 nouveaux clients au second trimestre 2020 ;
- Parallèlement, Solocal a perdu 12 000 clients de moins qu'au deuxième trimestre 2020. Cette diminution du nombre de clients perdus s'explique par (i) les premiers effets du modèle en abonnement déployé depuis l'été 2019 qui a limité l'attrition clients au deuxième trimestre 2021, (ii) la mise en place d'une équipe dédiée à la rétention des clients au cours du printemps 2020 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**^(b) du Groupe, net des winbacks, est en forte amélioration à **13,9%** au deuxième trimestre 2021 contre 20,2% au deuxième trimestre 2020 reflétant ainsi les premiers effets des mesures de rétention détaillées ci-dessus. Ce taux de churn était de 16,7% au 31 mars 2021^(b).

L'**ARPA Groupe**⁶ atteint 1 337 € sur le deuxième trimestre 2021, en légère baisse par rapport à l'ARPA Digital sur le deuxième trimestre 2020¹⁶ (1 364 €) mais stable par rapport à l'année 2020¹⁶ (1 331 €). Cette tendance s'explique par une dynamique d'upsell et de cross-sell limitée, contrainte par le contexte défavorable et les mesures qui ont pénalisé l'activité

économique française cette année. Pour rappel, l'ARPA est désormais calculé sur la base du chiffre d'affaires et non des prises de commande.

3. Coûts et EBITDA

<i>En millions d'euros</i>	S1 2020	S1 2021	Variation	Variation
Chiffre d'affaires total	226,1	214,6	(11,5)	-5,1%
Charges externes nettes récurrentes	(57,3)	(58,6)	1,3	+2,3%
Frais de personnel récurrents	(95,0)	(99,4)	4,4	+4,6%
EBITDA récurrent	73,8	56,5	(17,3)	-23,4%
Eléments non-récurrents	1,9	5,9	4,0	n.a.
EBITDA consolidé	75,7	62,5	(13,2)	-17,4%

L'EBITDA récurrent atteint 56,5 millions d'euros sur le premier semestre 2021, en baisse de -23,4% par rapport au premier semestre 2020². La marge d'EBITDA récurrent rapporté au chiffre d'affaires s'élève ainsi à 26,3% soit en baisse de -6pts par rapport au premier semestre 2020^{1,2}. Cette baisse est principalement liée à :

- la baisse du chiffre d'affaires principalement lié à l'effet de la baisse des ventes de 2020 qui n'avait que peu impacté le chiffre d'affaires du premier semestre 2020,
- au bénéfice de 13 millions d'euros d'allègement de coûts liés à la crise sanitaire de la Covid-19 (chômage partiel et effets indirects comme l'arrêt des déplacements). Retraité de ce seul effet la marge d'EBITDA du premier semestre 2020 ressortirait à environ 27%.

Les **charges externes** récurrentes s'élèvent ainsi à 58,6 millions d'euros sur le premier semestre 2021, en hausse de 1,3 million d'euros soit +2,3% par rapport au premier semestre 2020². Retraitées des réductions de coûts exceptionnelles en 2020 (« Spend media » en baisse en raison de la fermeture des commerces des clients au deuxième trimestre 2020, réduction des frais de déplacement & séminaires pendant le confinement), les charges externes du premier semestre 2021 seraient en baisse de près de 3%.

Les **frais de personnel** s'établissent à 99,4 millions d'euros sur le premier semestre 2021, en hausse de +4,4 millions d'euros soit +4,6% par rapport au premier semestre 2020², s'expliquant par un effet de base défavorable. En effet, en 2020, les mesures de chômage partiel ont permis d'alléger le coût de la masse salariale d'environ 9 millions d'euros au cours du premier semestre. Proforma de ces réductions de coûts exceptionnelles, les charges de personnel au premier semestre 2021 sont en baisse de -4,5% par rapport au premier semestre 2020².

L'effectif du Groupe au 30 juin 2021 est **de 2 813 personnes** (incluant les absences longue durée) dont 52,4% de commerciaux.

Les produits non récurrents de 5,9 millions d'euros au premier semestre 2021 correspondent essentiellement à la reprise de provision liée au Plan de Sauvegarde de l'Emploi de 2018, correspondant au montant « non utilisé » de la provision de 225 millions d'euros comptabilisée en 2018 et 2019.

Après prise en compte de ces éléments non-récurrents, **l'EBITDA consolidé s'élève à 62,5 millions d'euros sur le premier semestre 2021**, contre 75,7 millions d'euros sur le premier semestre 2020², soit une baisse de -17,4%. La marge d'EBITDA consolidé s'élève à 26,3%, en diminution de -5,2 points vs. le premier semestre 2020, marqué par les allègements de coûts exceptionnels liés à la crise sanitaire.

4. Résultat Net

En millions d'euros	S1 2020	S1 2021	Variation	Variation
EBITDA consolidé	75,7	62,5	(13,2)	-17,4%
Résultat de cession d'actifs	(1,3)			n.a.
Dépréciations et amortissements	(26,8)	(28,2)	1,4	+5,2%
Résultat d'exploitation	47,6	34,2	(13,4)	-28,2%
Résultat financier	(25,6)	(14,0)	(11,6)	-45,3%
Résultat avant impôts activités poursuivies	22,0	20,2	(1,8)	-8,2%
Activités désengagées	(4,2)	-	-	n.a.
Impôt sur les sociétés	(4,3)	(8,7)	4,4	n.a.
Résultat net activités abandonnées	14,5	-	-	n.a.
Résultat net consolidé	28,0	11,5	(16,5)	-58,9%

N.B. les activités désengagées représentent les filiales cédées en 2020 (QDQ et Mappy), les activités abandonnées représentent l'activité Imprimés

Les **dépréciations et amortissements** atteignent 28,2 millions d'euros sur le premier semestre 2021, soit une hausse de +5,2% par rapport premier semestre 2020¹ qui comprenaient un produit non récurrent de +2,5 millions d'euros.

Le **résultat financier** s'établit à -14 millions d'euros sur le premier semestre 2021, en baisse de -45,3% en raison de la baisse des frais financiers à la suite de la restructuration financière de 2020 (réduction de la dette et baisse de la marge appliquée sur les obligations en comparaison au premier semestre 2020).

Le **résultat avant impôts** s'élève ainsi à 20,2 millions d'euros sur le premier semestre 2021 vs. 22 millions d'euros sur le premier semestre 2020¹².

La charge d'impôt sur les sociétés comptabilisée sur le premier semestre 2021 est de 8,7 millions d'euros. Cette charge inclut une charge de CVAE à hauteur de 1,3 millions d'euros et une charge d'impôt sur les sociétés de 1,4 millions d'euros.

Le **résultat net consolidé** du Groupe s'établit à **11,5 millions d'euros** vs. 28,0 millions d'euros sur le premier semestre 2020^{1,2}, qui comprenait +14,5 millions d'euros de résultat net de l'activité Imprimés.

5. Flux de trésorerie et endettement

Les flux de trésorerie du Groupe au premier semestre 2020 présentent un EBITDA récurrent de 85,9 millions d'euros qui comprend l'EBITDA récurrent consolidé plus la contribution marginale de l'activité Imprimés (chiffre d'affaires et coûts directs).

En millions d'euros	S1 2020	S1 2021	variation
EBITDA récurrent¹	85.9	56.5	-34.2%
Éléments non monétaires inclus dans l'EBITDA	(5.0)	2.8	n.a
Variation du besoin en fonds de roulement	(41.8)	(8.1)	80.6%
- Dont var BFR Clients	(48.6)	(0.8)	98.4%
- Dont var BFR Fournisseurs	(13.0)	(7.9)	39.2%
- Dont var BFR Autres	19.8	0.6	97.0%
Acquisitions d'immobilisations corporelles et incorporelles	(22.0)	(16.9)	23.2%
Flux de trésorerie opérationnels récurrents	17.1	34.3	100.6%
Éléments non récurrents	(19.5)	(7.3)	62.6%
Résultat financier (dé)caissé	(1.1)	(5.4)	n.a
Impôt sur les sociétés décaissé	(1.6)	0.1	n.a
Autres	(0.1)	(0.6)	n.a
Flux de trésorerie disponibles	(5.2)	21.1	n.a.
Augmentation (diminution) des emprunts	-	-	-
Augmentation de capital	3.7	0.7	n.a
Autres	(11.9)	(12.2)	2.5%
Variation nette de trésorerie	(13.4)	9.6	n.a
Trésorerie nette et équivalents de trésorerie à l'ouverture	41.5	61.4	n.a
Trésorerie nette et équivalents de trésorerie à la clôture	28.1	71.0	n.a

La variation du besoin en **fonds de roulement s'est nettement améliorée sur le premier semestre 2021**, passant de -41,8 millions au premier semestre 2020 à -8,1 millions d'euros sur le premier semestre 2021. La variation du BFR clients est pratiquement à l'équilibre contre -48,6 millions d'euros sur le premier semestre 2020. Cette amélioration provient de :

- la stabilisation de l'activité commerciale au cours du premier semestre 2021 après des années de décroissance ;
- une réduction de l'avance de phase (délais entre l'enregistrement d'une commande et la reconnaissance du chiffre d'affaires), grâce principalement au passage en mode abonnement.

La variation du « BFR Autres » comprend le remboursement d'une partie du passif fiscal et social sur la période (2 millions d'euros) compensé par un crédit de TVA de 4 millions € reçu sur le semestre.

Le montant des **dépenses d'investissement** s'élève à 16,9 millions d'euros sur le premier semestre 2021, en baisse de -23,2% par rapport au premier semestre 2020 comme le groupe s'y était engagé.

Les **éléments non récurrents s'élèvent à -7,3 millions d'euros** sur le premier semestre 2021. Ils comprennent les décaissements liés au projet de transformation Solocal 2020. Comme indiqué ci-après il ne reste plus que 3 millions d'euros à décaisser au titre de ce projet.

Les **frais financiers décaissés** s'élèvent à 5,4 millions d'euros sur le premier semestre 2021, ils correspondent au paiement des intérêts obligataires en numéraire (50% des intérêts sont payés en numéraire et 50% sont capitalisés, jusqu'au 31 décembre 2021) et les intérêts annuels de la ligne de crédit renouvelable de 50 millions d'euros. Au premier semestre 2020, les frais financiers décaissés s'élevaient à 1,1 million d'euro car le groupe n'avait pas payé ses coupons trimestriels obligataires dans le contexte de la crise sanitaire afin de préserver sa trésorerie.

Les **flux de trésorerie disponibles du Groupe** sont donc positifs de +21,1 millions d'euros sur le premier semestre 2021 contre -5,2 millions d'euros sur le premier semestre 2020.

La variation « Autres » de **-12,2 millions d'euros** représente essentiellement le flux correspondant à l'amortissement financier des droits d'utilisation capitalisés en lien avec l'application de la norme IFRS 16 (i.e. les loyers payés par le groupe pour 10 millions d'euros), ainsi que l'arrêt de l'utilisation de la ligne de besoin en fonds de roulement (-2 millions d'euros).

La variation nette de trésorerie du Groupe s'élève ainsi à **+9,6 millions d'euros** sur le premier semestre 2021. Au 30 juin 2021, **le Groupe dispose d'une trésorerie nette de 71 millions d'euros**, vs. 61,4 millions d'euros au 31 décembre 2020.

L'endettement financier net s'établit à **187,4 millions d'euros au 30 juin 2021** (hors application de la norme IFRS 16) en baisse de -8 millions d'euros par rapport à 195 millions d'euros au 31 décembre 2020. Il se compose des emprunts obligataires à échéance 2025 (2 obligations de respectivement 168 millions d'euros et environ 18 millions d'euros⁹), de la facilité de crédit renouvelable entièrement tirée pour 50 millions d'euros, du prêt ATOUT de 16 millions d'euros, des intérêts courus pour 6 millions d'euros et de la trésorerie pour 71 millions d'euros. Comme annoncé le 15 juillet 2021 et conformément aux engagements pris pendant la restructuration financière de 2020, **le Groupe remboursera 6 millions d'euros de sa ligne de crédit renouvelable le 30 septembre 2021**, 3 millions d'euros en numéraire et 3 millions d'euros en actions.

L'impact de l'application de la norme IFRS 16 sur l'endettement financier net est de +85 millions d'euros au 30 juin 2021, en raison du reclassement des engagements de loyer en obligations locatives au passif du bilan.

Le levier financier⁸ tel que défini dans la documentation des obligations Solocal à échéance 2025 est **de 2,3x** au 30 juin 2021 (auquel ne s'applique pas la norme IFRS 16). Le ratio d'EBITDA sur charges d'intérêts⁸ s'élève à **3,3x**.

Le groupe **respecte les ratios financiers**⁶ prévus au titre de la documentation obligataire, avec une marge de manœuvre respectivement de 34% et 9%.

6. Autres informations

Au 30 juin 2021, Solocal a payé un montant cumulé de 217 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 96% du montant prévu. Il reste **3 millions d'euros à décaisser** sur le deuxième semestre 2021 et début de l'année 2022 au titre de ce plan de transformation.

7. Objectifs 2021

Solocal confirme un l'EBITDA de l'ordre de 120 millions d'euros pour l'année 2021.

Dans le prolongement de la dynamique commerciale du deuxième trimestre 2021, Solocal sera en mesure de stabiliser son **parc clients sur l'année 2021**.

Les derniers mois ont été dédiés à une revue stratégique des activités du groupe avec les équipes. Le travail mené permet déjà de dessiner les nouvelles orientations et les changements à opérer. Solocal présentera sa nouvelle feuille de route et les objectifs financiers à 3 ans du groupe.

Prochaines dates du calendrier financier

Les prochaines dates du calendrier financier sont les suivantes :

- Communication du chiffre d'affaires du 3^{ème} trimestre 2021 le 20 octobre 2021
- Rdv Investisseurs le 20 octobre 2021 destiné à présenter la stratégie du Groupe et les nouveaux objectifs à 3 ans

Notes :

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

² Les chiffres du premier semestre 2020 sont présentés pro forma du retraitement de l'activité Imprimés, en application de la norme IFRS 5

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

⁵ clients ayant souscrit au moins à un produit en mode abonnement

⁶ 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)

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

⁸ Calculé selon la documentation de l'obligation Solocal à échéance 2025

⁹ les obligations ont un nominal de 17,7 millions d'euros alors que le montant reçu par Solocal a été de 16 millions d'euros (OID)

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 30 juin 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

Chiffre d'affaires sécurisé : Il s'agit de la reconnaissance du revenu futur issue des ventes ou du renouvellement d'engagement telles que validées et engagées par les clients à date (nettes des annulations déjà constatées) et devant donner lieu à une prestation future

Recherches : Nombre de fois où Solocal positionne un ou des professionnels suite à une requête d'un internaute.

ARPA : Average Revenue per Advertiser, i.e. revenu moyen par annonceur

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

Churn : Nombre de clients perdus (intégrant les winbacks) divisé par 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