

Boulogne-Billancourt, le 27 avril 2022

Poursuite du déploiement du plan stratégique et objectifs maintenus pour l'année 2022 malgré un chiffre d'affaires et une activité commerciale sur le premier trimestre 2022 légèrement en deçà des attentes

Premier trimestre 2022 : baisse du chiffre d'affaires de -4,8%, une performance légèrement inférieure à la baisse anticipée

- Chiffre d'affaires de 101,5 millions €, soit -4,8% vs. T1 2021 et -3,6% vs. T4 2021
- Légère érosion du parc clients¹ à **304 000 clients**, vs. 309 000 au 31 décembre 2021, comme anticipé
- **Stabilité de l'ARPA²** à environ 1 360 € vs. 1 370 € au 31 décembre 2021
- **Churn** contenu à **13,7%** vs. 12,8% en 2021
- **Carnet de commandes stable** à **242,6 millions €** au 31 mars 2022 (vs. 243,5 millions € au 31 décembre 2021)
- **Chiffre d'affaires** déjà **sécurisé** de **286,2 millions €** pour l'année 2022, au 31 mars 2022

Perspectives 2022

- Poursuite du déploiement du plan stratégique en ligne avec la feuille de route annoncée :
 - o Renforcement significatif de la force commerciale terrain (140 « hunters » fin mars 2022 vs. 89 à fin décembre 2021, soit +57% en un trimestre) et de la formation des nouveaux entrants
 - o Totalité des postes de management commercial terrain pourvue
 - o Application du nouveau plan de rémunération des forces commerciales terrain à compter du 1^{er} janvier 2022
 - o Lancement de la nouvelle Application PagesJaunes
- **Confirmation des objectifs 2022** tenant compte d'un niveau d'activité commerciale en deçà des attentes, d'un contexte économique incertain et tout en poursuivant la maîtrise des coûts.

A l'occasion de la publication du chiffre d'affaires du premier trimestre 2022, Hervé Milcent, Directeur général de Solocal, déclare :

« Le chiffre d'affaires du premier trimestre ressort en léger repli comme anticipé du fait des prises de commandes qui étaient enregistrées en fin d'année. Il est néanmoins pondéré par plusieurs évolutions encourageantes qui nous confortent dans notre feuille de route. Stabilité de l'ARPA et du carnet de commandes, maîtrise du churn, chiffre d'affaires sécurisé: tous ces indicateurs sont restés encadrés et nous permettent de confirmer notre objectif annuel : stabiliser notre performance financière par rapport à 2021. Surtout, ce début d'année nous a permis d'avancer dans l'exécution de notre plan stratégique avec en ligne de mire la volonté de renforcer notre conquête commerciale tout en maintenant une solide discipline de gestion. Nous ne nous sommes que récemment engagés dans cette nouvelle orientation stratégique, aussi les bénéfices de ces actions seront logiquement progressifs. »

Les informations financières trimestrielles présentées dans ce communiqué de presse ne sont pas auditées. Les indicateurs de performance financière sont commentés sur le périmètre des activités poursuivies. Les éléments financiers non audités présentés dans ce communiqué pour le premier trimestre 2021 sont révisés à la lumière du périmètre des activités au 31 mars 2022.

1. Analyse du chiffre d'affaires et du carnet de commandes

Le chiffre d'affaires consolidé du premier trimestre 2022 s'élève à **101,5 millions d'euros**, soit une baisse de -5,2 millions d'euros (-4,8%) par rapport au chiffre d'affaires du premier trimestre 2021 et une baisse de 3,7 millions d'euros (-3,6%) par rapport au chiffre d'affaires du trimestre précédent (quatrième trimestre 2021).

Compte tenu des niveaux de ventes³ enregistrées sur les périodes précédentes, Solocal avait anticipé une très légère baisse du chiffre d'affaires au premier trimestre 2022. Cette légère baisse d'environ 5 millions d'euros par rapport au premier trimestre 2021 résulte de l'effet :

- de la diminution du parc clients¹ de -1,6% en lien avec la légère augmentation du taux de churn sur le trimestre,
- d'un mix produit défavorable (avec plus de sites *Essentiel* et moins de produits *Booster Contact*),
- de la comptabilisation d'un élément non récurrent d'annulation de chiffre d'affaires de sites internet (-0,7 millions d'euros).

Le carnet de commandes est quant à lui stable à 242,6 millions d'euros au 31 mars 2022, (-0,4% par rapport au 31 décembre 2021). Cette stabilité s'explique par des ventes³ au premier trimestre 2022 en ligne avec le chiffre d'affaires reconnu sur la même période.

<i>En millions d'euros</i>	31/12/2021	31/03/2022	Variation
Carnet de commandes Digital	243,5	242,6	-0,4%

Le carnet de commandes de 242,6 millions d'euros se déversera en chiffre d'affaires à hauteur d'environ 76% sur le reste de l'année 2022, environ 15% sur le premier semestre 2023 et environ 9% ensuite.

Le chiffre d'affaires du premier trimestre 2022 se décompose de la façon suivante :

<i>En millions d'euros</i>	2020	2021	T1 2021	T1 2022	Variation	Répartition
<i>Connect</i>	108,5	126,5	31,1	36,2	+16,6%	29,7%
<i>Booster</i>	258,5	238,3	59,9	50,1	-16,4%	55,0%
<i>Sites Internet</i>	65,8	63,2	15,7	15,2	-3,2%	15,3%
Chiffre d'affaires total	432,8	428,0	106,6	101,5	-4,8%	100%

L'activité Connect qui regroupe les activités de Présence Digital représente 30% du chiffre d'affaires du premier trimestre 2022. Elle est en hausse de +16,6% par rapport au premier trimestre 2021, portée par l'offre de rétention proposée aux clients et une légère hausse tarifaire.

L'activité Booster qui regroupe les activités liées à la publicité représente 55% du chiffre d'affaires du premier trimestre 2022. Elle affiche une baisse de -16,4% sur le premier trimestre 2022, provenant (i) d'une activité plus faible du segment grands comptes, pour lequel une nouvelle offre sera déployée à compter du troisième trimestre 2022 et (ii) un taux de churn relativement plus important.

L'activité Sites Internet qui regroupe l'ensemble des gammes de sites vendus (Essentiel, Premium, Privilège) représente 15% du chiffre d'affaires du premier trimestre 2022. Elle est en baisse de -3,2% par rapport au premier trimestre 2021 notamment à la suite de remises commerciales octroyées sur les frais de création.

2. Parc clients, churn et ARPA

Le **parc clients**¹ de Solocal a évolué de la manière suivante au premier trimestre 2022 :

	T1 2021	T1 2022	Variation	FY 2021
Parc Clients Groupe - BoP^(a)	315k	309k	-6k	315k
+ Acquisitions	13k	9k	-4k	43k
- Churn	-14k	-14k	+0k	-49k
Parc Clients Groupe - EoP^(a)	314k	304k	-10k	309k
Variation nette BoP - EoP	-1k	-5k	-	-6k
Churn ^(b) - en %	16,7%	13,7%	-	12,8%
ARPA Digital ^(c)	1 321	1 362	3,1%	1 369

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

(b) Churn : Nombre de clients perdus au cours des 12 mois précédents, divisé par nombre de clients à l'ouverture,

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

Le parc clients¹ Groupe s'élève à 304 000 clients au 31 mars 2022, **en légère baisse** (-1,6%) par rapport au 31 décembre 2021. Elle résulte :

- d'un niveau d'acquisition de nouveaux clients inférieur aux attentes et au T1 2021 (- 4 000 clients) en attendant les premiers effets positifs des mesures de refonte de l'approche commerciale,
- d'un nombre de clients perdus (-14 000 clients) similaire à celui du T1 2021.

Le **taux de churn**^(b) du Groupe ressort en légère augmentation à **13,7%** au 31 mars 2022 par rapport au 31 décembre 2021 (12,8%) mais toujours maîtrisé et significativement inférieur à celui du premier trimestre 2021 (16,7% au 31 mars 2021). Cette maîtrise du churn provient essentiellement de la baisse du churn sur l'offre Connect, offre de Présence Digitale, et de l'amélioration de la rétention clients.

L'ARPA Groupe² atteint 1 362 € sur le premier trimestre 2022, soit stable par rapport à l'ARPA² sur l'année 2021 (1 369 €) et en hausse de +3,1% par rapport au premier trimestre 2021 (1 321 €). Cette légère hausse de l'ARPA² provient de la légère hausse tarifaire sur l'offre Connect au cours de l'année 2021 et d'un ARPA² d'acquisition (ARPA relatifs aux nouveaux clients) plus élevé.

3. Autres indicateurs opérationnels de performance

Les autres indicateurs opérationnels de performance de Solocal au premier trimestre 2022 sont les suivants :

	T12021	T12022	Variation	2020	FY 2021
Ventes en abonnement - <i>en % des ventes</i>	89%	96%	+7 pts	81%	89%
% des ventes en tacite reconduction	23%	42%	+18 pts	11%	32%
Indicateur de croissance	3%	7%	+5 pts	-	-
Trafic : nombre de recherches total	408	385	-5,9%	1 670	1 654
PagesJaunes - <i>en millions</i>					

L'indicateur « % des ventes en abonnement⁴ » ne sera plus communiqué à compter du T2 2022, compte tenu de la perte de pertinence de cet indicateur.

Le chiffre d'affaires est désormais constitué de ventes³ dans leur première période d'engagement (58% sur le premier trimestre 2022) et de ventes³ ayant déjà fait l'objet d'une **tacite reconduction (42% sur le premier trimestre 2022)**. Ces taux étaient respectivement de 68% et 32% sur l'année 2021.

L'**audience de Solocal** se mesure désormais en nombre de recherches. Le nombre de recherches est en baisse de -5,9% et s'établit à 385 millions au premier trimestre 2022 contre 408 millions au premier trimestre 2021. Solocal a lancé la nouvelle application « PagesJaunes » en décembre 2021 et va augmenter ses investissements marketing afin de valoriser aux yeux de ses clients et du public la valeur ajoutée de PagesJaunes et d'augmenter le trafic.

4. Perspectives 2022 et autres informations

Le chiffre d'affaires déjà sécurisé pour l'année 2022 s'élève à 286,2 millions d'euros. Comme le groupe l'avait annoncé le 21 octobre 2021 lors de l'annonce de sa feuille de route à 3 ans, l'année 2022 est une année de consolidation, marquée plus particulièrement par la refonte de l'approche commerciale et le retour à la confiance de l'ensemble des parties prenantes.

Sur l'horizon du plan, Solocal capitalisera sur les efforts réalisés en termes d'efficacité de la relation client avec notamment un accompagnement client beaucoup plus proactif.

Plusieurs avancées ont été faites au cours des six derniers mois, en ligne avec les ambitions du plan stratégique 2022-2024 :

- Mise en place du nouveau plan de rémunération pour les commerciaux,
- Equipe de management renforcée notamment au niveau local,
- Dynamique vigoureuse de recrutement (140 commerciaux dits « chasseurs »),
- Formation des équipes,
- Application PagesJaunes lancée.

Ces actions porteront progressivement leurs fruits sur 2022 et seront associées à une stricte maîtrise des coûts fixes, ce qui permettra de **délivrer en 2022 un chiffre d'affaires, un EBITDA et des flux de trésorerie opérationnels comparables à 2021.**

Contexte géopolitique

En réaction à l'opération d'invasion de l'Ukraine menée par la Russie depuis le 24 février 2022, une large partie de la communauté internationale a imposé des sanctions économiques et commerciales à l'encontre de l'Etat Russe et de certains de ses ressortissants.

Le groupe Solocal ne dispose pas d'implantation dans la zone du conflit. Solocal réalise l'intégralité de ses ventes en France, son chiffre d'affaires n'est donc pas directement impacté par le conflit et les sanctions visant la Russie.

À la date de publication du présent communiqué de presse, il n'est pas possible de mesurer tous les impacts futurs sur l'économie française et par conséquent l'incidence indirecte sur la clientèle, le chiffre d'affaires et le résultat net de Solocal.

Solocal suit donc avec la plus grande attention l'évolution de ce conflit et les conséquences humaines, géopolitiques et macro-économiques (facteur d'incertitudes, ralentissement de la croissance, contexte inflationniste, etc.) qu'il pourrait y avoir dans les mois à venir.

Précisions sur le nominal des obligations Solocal

Au 15 mars 2022, la valeur des obligations dont le code ISIN est FR0013237484 s'élève à 171 542 535,15 euros (montant de 334 125 321 euros ajusté du pool factor 0,5134077675803) à la suite de la capitalisation des intérêts PIK du T1 2021.

Au 15 mars 2022, la valeur des obligations dont le code ISIN est FRI3527744 s'élève à 18 200 493,03 euros (montant de 17 777 777 euros ajusté du pool factor 1,023777777778) à la suite de la capitalisation des intérêts PIK du T1 2021.

Prochaines dates du calendrier financier

Les prochaines dates du calendrier financier sont les suivantes :

- Assemblée Générale annuelle le 2 juin 2022, *au siège social de Solocal*
- Communication des résultats du premier semestre 2022 le 27 juillet 2022

Notes :

¹ 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)

² 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)

³ ventes Digital, périmètre Solocal SA, en valeur, sur la base des ventes nettes des annulations

⁴ clients ayant souscrit au moins à un produit en mode abonnement

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 décembre 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 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

Premier acteur français du marketing digital, Solocal est le premier partenaire de toutes les entreprises locales, que ce soit des ETI, TPE, PME, mais aussi des grandes enseignes à réseaux ou des collectivités. Sa mission : dynamiser la vie locale. Chaque jour, Solocal conseille 304 000 entreprises clientes présentes partout en France et les accompagne pour booster leur activité. Solocal travaille à révéler le potentiel de toutes les entreprises en les connectant à leurs clients grâce à des services digitaux innovants (Présence relationnelle avec une gamme d'offres Connect, Site Internet et sites de e-commerces, Publicité digitale) et qu'elles peuvent piloter en toute autonomie via l'app Solocal Manager. Solocal se tient également aux côtés des internautes et mobinautes pour leur faire vivre la meilleure expérience digitale avec PagesJaunes et Ooreka. Le Groupe met ainsi à la disposition des professionnels et du grand public des services à très fortes audiences sur ses propres médias (21 millions de VU/mois), de la data géolocalisée, des plateformes technologiques évolutives, une couverture commerciale unique en France, des partenariats privilégiés avec les acteurs du numérique comme les Gafam. Engagé dans une stratégie sociétale et environnementale depuis 2013, Solocal adhère aux objectifs de développement durable des Nations Unies et est certifié Ecovadis et Gaia Ethifinance avec une note de 80/100.

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