

Résultats du premier semestre 2023

Résultats semestriels 2023

- **Chiffre d'affaires** de 186 millions €, soit -7,5% vs. S1 2022
- **EBITDA récurrent** de 34 millions € soit -39% par rapport au S1 2022
- **Flux de trésorerie opérationnels** (hors loyers) de 9,8 millions €
- **Trésorerie disponible** de 63,3 millions € au 30 juin 2023
- **Dette financière nette**⁴ à 181 millions € au 30 juin 2023, pour un ratio de levier de 2,4x⁴

Deuxième trimestre 2023

- **Chiffre d'affaires** : 92,7 millions €, soit -7% vs. T2 2022
- **Carnet de commandes** de 211 millions € au 30 juin 2023 (vs. 221,7 millions € au 31 mars 2023)
- **ARPA**² stable à environ 1340 € vs 31 mars 2023
- Diminution du parc clients¹ à 278k clients vs. 281k au 31 mars 2023
- Hausse du taux de churn⁵ à 18,3% (vs 14,9% au 30 juin 2022 et 17,4% au 31 mars 2023)

Perspectives 2023

- **Chiffre d'affaires du second semestre 2023 attendu en légère baisse par rapport à celui du premier semestre 2023** (186 millions €), en repli par rapport à 2022
- Malgré la poursuite des efforts de maîtrise des coûts, le taux de **marge d'EBITDA annuel est attendu en ligne avec celui premier semestre 2023 (c.18%)**

Actualité financière

- **Obtention de l'accord des créanciers obligataires et du mini bond** pour reporter au 30 septembre 2023 les coupons dus au 15 juin et 15 septembre 2023
- **Ouverture d'une procédure de mandat ad hoc** afin d'orchestrer les discussions avec les créanciers financiers
- Les discussions avec les créanciers financiers devraient débuter au mois de septembre 2023 sur la base d'un plan stratégique en cours d'élaboration

1. Analyse du chiffre d'affaires et du carnet de commandes au premier semestre 2023

En millions d'euros	S1 2022	S1 2023	Variation	T2 2022	T2 2023	Variation
Chiffre d'affaires	201,2	186,0	-7,5%	99,7	92,7	-7,1%

Le chiffre d'affaires consolidé s'élève à 186 millions d'euros au S1 2023, en baisse de -7,5% par rapport au S1 2022. Le deuxième trimestre contribue à hauteur de **92,7 millions d'euros** (-7,1% par rapport au second trimestre 2022).

Sur le premier semestre 2023, le chiffre d'affaires issu du renouvellement des contrats existants s'élève à 103,4 millions d'euros soit près de **56% du chiffre d'affaires**, en hausse de 10 millions d'euros comparé au S1 2022. Au deuxième trimestre, cette contribution ressort à **55% du chiffre d'affaires** contre 53% sur la même période de 2022.

Le chiffre d'affaires issu de l'acquisition (nouveaux clients, développement du parc clients et migration d'anciens contrats) s'élève à 82,6 millions d'euros et **représente 44% du chiffre d'affaires**, en baisse d'environ 25 millions d'euros par rapport au premier semestre 2022.

Ces évolutions reposent essentiellement sur les facteurs suivants :

- une performance commerciale décevante en raison de difficultés à stabiliser et pérenniser la force de vente « terrain » ;
- une hausse du niveau de churn ne reflétant pas encore les efforts menés en matière de relation clients.

En millions d'euros	30/06/2022	30/09/2022	31/12/2022	31/03/2023	30/06/2023	Variation
Carnet de commandes	239,9	234,5	221,6	221,7	211,0	-4,8%

Le carnet de commandes représente 211 millions d'euros au 30 juin 2023 et en baisse de -4,8% par rapport au 31 mars 2023.

Sur la base des meilleures estimations du management, ce carnet de commandes se déversera en chiffre d'affaires à hauteur d'environ 59% sur le deuxième semestre de l'année 2023, environ 38% sur 2024 et environ 3% en 2025.

En termes d'offres, **les chiffres d'affaires du premier semestre 2023 et du deuxième trimestre 2023** se décomposent de la façon suivante :

En millions d'euros	T2 2022	T2 2023	Variation	S1 2022	S1 2023	Variation	Répartition
Connect	23,8	25,0	7,5%	47,5	50,5	6,2%	27%
Booster	60,6	53,0	-14,8%	123,2	106,3	-13,7%	57%
Sites Internet	15,3	14,7	-4,4%	30,5	29,2	-4,2%	16%
Chiffre d'affaires total	99,7	92,7	-7,1%	201,2	186,0	-7,5%	100%

N.B. : le groupe a procédé à une reclassification de la présentation de son chiffre d'affaires. Pour une meilleure lisibilité, l'offre « Référencement Prioritaire » est désormais incluse dans sa totalité dans la gamme « Booster » (anciennement partagée entre Connect & Booster).

L'activité Booster (57% du chiffre d'affaires total) qui regroupe les activités publicitaires affiche une baisse de -13,7% par rapport au premier semestre 2022 provenant :

- d'un recul de la contribution de l'offre Référencement Prioritaire,
- d'une acquisition de nouveaux clients en deçà des attentes,
- d'un contexte économique difficile.

Au deuxième trimestre 2023, le chiffre d'affaires a diminué de 14,8% à 53 millions d'euros.

Sur le premier semestre 2023, **l'activité Connect** qui regroupe les offres de Présence Digital est en hausse de +6,2% par rapport à l'exercice précédent, portée notamment par l'offre Connect Essentiel. Elle concentre 27% du chiffre d'affaires total du premier semestre. Le second trimestre contribue à cette croissance avec un chiffre d'affaires en hausse de 7,5%.

Enfin, sur les Sites Internet (16% du chiffre d'affaires total), l'activité de l'exercice a été impactée par un second trimestre en légère baisse de -4,4%, en raison de problèmes d'acquisition de la force commerciale et des difficultés à retenir les clients existants.

2. Performance commerciale, Parc clients, churn, et ARPA

Au premier semestre 2023, **la performance commerciale** de Solocal, mesurée par la prise de commandes, s'élève à 177,5 millions d'euros contre 197,2 millions d'euros au premier semestre 2022. Le montant des commandes enregistrées issues du renouvellement est passé de 112,5 millions d'euros au premier semestre 2022 à 106 millions d'euros au premier semestre 2023. La prise de commandes issue de l'acquisition a diminué de 16% pour représenter 71,4 millions (dont plus de la moitié provient de la force de vente « terrain »).

Le **parc clients**¹ de Solocal a évolué de la manière suivante au deuxième trimestre 2023 :

	T2 2022	T1 2023	T2 2023	Variation
Parc Clients Groupe - BoP^(a)	304k	288k	281k	-7k
+ Acquisitions	9k	8k	12k	3k
- Churn	-14k	-16k	-15k	-
Parc Clients Groupe - EoP^(a)	299k	281k	278k	-4k
Variation nette BoP - EoP	-5k	-7k	-4k	3k
Churn ^(b) - en %	-14,9%	-17,4%	-18,3%	-0,9pts

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

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

Le parc clients¹ Groupe s'élève à 278k clients au 30 juin 2023, en baisse (-1,3%) par rapport au 31 mars 2023 résultant :

- d'un niveau d'acquisition de nouveaux clients inférieur aux attentes (12k clients) ;
- d'un nombre de clients perdus (-15k clients) en légère baisse par rapport au 31 mars 2023

Le **taux de churn**^(b) du Groupe s'élève à 18,3% au 30 juin 2023, vs 14,9% au 30 juin 2022 et en hausse par rapport au 31 mars 2023 (17,4%).

L'ARPA Groupe² s'élève à environ 1340 € au 30 juin 2023 stable par rapport au 31 mars 2023 et au 30 juin 2022 (c. 1350 €).

3. Compte de résultat

	S1 2022	S1 2023	Variation	Variation
Chiffre d'affaires total	201,2	186,0	(15,2)	-7,6%
Charges externes	(55,2)	(60,5)	(5,3)	+9,7%
Frais de personnel	(90,3)	(92,5)	(2,2)	+2,4%
EBITDA récurrent	55,8	34,0	(21,8)	-39,1%
Eléments non-récurrents	(0,9)	(1,4)	(0,5)	+58,6%
EBITDA consolidé	56,6	32,6	(24,0)	-42,4%
Dépréciations et amortissements	(27,8)	(27,1)	0,7	-2,4%
Résultat d'exploitation	28,8	5,4	(23,4)	-81,4%
Résultat financier	(14,4)	(16,9)	(2,5)	+17,4%
Résultat avant impôts activités	14,5	(11,4)	(25,8)	-178,7%
Impôt sur les sociétés	(3,8)	(12,1)	(8,3)	n.a.
Résultat net consolidé	10,6	(23,6)	(34,2)	-

L'EBITDA s'élève à 32,6 millions d'euros sur le premier semestre 2023, et l' **EBITDA récurrent à 34,0 millions d'euros** en baisse par rapport au premier semestre 2022 (-39,1%).

La marge d'EBITDA récurrent rapportée au chiffre d'affaires s'élève ainsi à 18,3% soit une diminution de - 9 pts par rapport au premier semestre 2022. Cette baisse est le résultat d'une **augmentation des charges de personnel** (+2,2 millions d'euros par rapport au premier semestre 2022). La **réduction des effectifs sur les fonctions supports** n'a pas permis de compenser l'augmentation des charges de personnel liées à la hausse des effectifs de la force de vente au premier semestre 2023.

Les **charges externes** s'élèvent à 60,5 millions d'euros au premier semestre 2023 comparé à 55,2 millions d'euros sur la même période l'année précédente. Retraitées des dépenses liées à la campagne publicitaire PagesJaunes et de la hausse du spend media liée à un mix produit défavorable, les charges externes restent stables comparées au premier semestre 2022.

Les **éléments non récurrents** s'élèvent à -1,4 million d'euros au premier semestre 2023.

Les **dépréciations et amortissements** atteignent -27,1 millions d'euros au premier semestre 2023 et sont stables par rapport au premier semestre 2022 (-27,8 millions d'euros).

Le **résultat financier** s'établit à -16,9 millions d'euros sur le premier semestre 2023, il est principalement composé des intérêts sur les dettes financières pour 11 millions d'euros.

Le **résultat avant impôts** s'élève ainsi à -11,4 millions d'euros sur le premier semestre 2023 vs. 14,5 millions d'euros sur le premier semestre 2022.

La charge d'impôt sur les sociétés comptabilisée pour le premier semestre 2023 est de -12,1 million d'euros, composée essentiellement d'une charge d'impôts différés liée à une dépréciation sur des impôts différés actifs sur report déficitaire.

Le **résultat net consolidé** du Groupe s'établit à -23,6 millions d'euros sur le premier semestre 2023, contre 10,6 millions d'euros sur le premier semestre 2022.

4. Flux de trésorerie et endettement

En millions d'euros	S1 2022	S1 2023	variation	variation
EBITDA récurrent	55,8	34,0	(21,8)	-39,1%
Eléments non monétaires inclus dans l'EBITDA	0,2	(1,4)	(1,6)	n.a.
Variation du besoin en fonds de roulement	(14,9)	(11,3)	3,6	24,2%
- Dont var BFR Clients	(2,3)	(4,3)	(2,0)	87,0%
- Dont var BFR Fournisseurs	(5,3)	(8,1)	(2,8)	-52,8%
- Dont var BFR Autres	(7,4)	1,2	8,6	n.a.
Acquisitions d'immobilisations corporelles et incorporelles	(15,4)	(11,6)	3,8	24,7%
Flux de trésorerie opérationnels récurrents (hors loyers)	25,6	9,8	(15,8)	-61,7%
Eléments non récurrents	(1,6)	(0,7)	0,9	56,3%
Résultat financier (dé)caissé	(9,2)	(6,0)	3,2	34,8%
Impôt sur les sociétés décaissé	(2,2)	0,4	2,6	n.a.
Autres	0,1	0,2	0,1	n.a.
Flux de trésorerie disponibles	12,8	3,6	(9,2)	-71,9%
Augmentation (diminution) des emprunts	(2,0)	(2,0)	-	n.a.
Impact IFRS 16 & Autres	(8,6)	(9,1)	(0,5)	-5,8%
Variation nette de trésorerie	2,1	(7,5)	(9,6)	n.a.
Trésorerie nette et équivalents de trésorerie à l'ouverture	80,2	70,8	(9,4)	-11,7%
Trésorerie nette et équivalents de trésorerie à la clôture	82,3	63,3	(19,0)	-23%
Flux de trésorerie opérationnels ³	15,5	0,1	(15,4)	(1,0)

La variation du besoin en fonds de roulement s'élève à -11,3 millions d'euros sur le premier semestre 2023 contre -14,9 millions d'euros sur le premier semestre 2022. Cette consommation de besoin en fonds de roulement provient :

- d'une dégradation du besoin en fonds de roulement clients de -4,3 millions d'euros en raison d'une moindre performance commerciale sur le premier semestre 2023 et du churn d'anciens clients dont les conditions de paiement étaient plus favorables ;
- d'une dégradation du besoin en fonds de roulement fournisseurs de -8,1 millions légèrement supérieure à celle du premier semestre 2022 ;
- BFR « Autres » de 1,2 million. Pour rappel, le premier semestre 2022 avait été marqué par le paiement du passif fiscal et social de -4 millions d'euros.

Le montant des **dépenses d'investissements** s'élève à 11,6 millions d'euros sur le premier semestre 2023, en baisse de -24,7% par rapport au premier semestre 2022.

Les **flux de trésorerie opérationnels récurrents du Groupe** (hors loyers) s'élèvent à +9,8 millions d'euros sur le premier semestre 2023 contre +25,6 millions d'euros sur le premier semestre 2022 en raison de la forte diminution de l'EBITDA récurrent sur la période.

Les **frais financiers décaissés** qui correspondent aux paiements des coupons obligataires, des intérêts du RCF et des intérêts de la ligne de crédit « prêt ATOUT », s'élèvent à -6 millions d'euros sur le premier semestre 2023 contre à -9,2 millions d'euros au premier semestre 2022. Cette variation est due à la hausse des taux et au report du paiement des coupons des obligations et du Mini Bond dus au 15 juin 2023. Pour rappel, le 13 juillet 2023 Solocal a annoncé l'obtention de la majorité requise des porteurs d'Obligations et de Mini Bond pour différer au 30 septembre 2023 le paiement des coupons dus au 15 juin et 15 septembre 2023.

Les flux de trésorerie disponibles du Groupe s'élèvent à 3,6 millions d'euros au premier semestre 2023, vs 12,8 millions d'euros au premier semestre 2022.

La **baisse des emprunts** pour -2 millions d'euros correspond à l'amortissement du « prêt ATOUT », selon l'échéancier prévu.

La variation « Autres » de **-9,1 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.

La **variation nette de trésorerie** du Groupe s'élève ainsi à **-7,5 millions d'euros** sur le premier semestre 2023. Au 30 juin 2023, **le Groupe dispose d'une trésorerie nette de 63,3 millions d'euros**, vs. 70,8 millions d'euros au 31 décembre 2022.

L'endettement financier net s'établit à **181 millions d'euros au 30 juin 2023** (hors application de la norme IFRS 16) en légère dégradation par rapport au 31 décembre 2022 (171 millions d'euros). Il se compose des **emprunts obligataires à échéance 2025** (obligations de respectivement 177 millions d'euros et 19 millions d'euros), **du RCF entièrement tiré pour 34 millions d'euros à maturité 30 septembre 2024**, du « prêt ATOUT » de 9 millions d'euros, des intérêts courus de 6 millions d'euros et de la trésorerie pour 63,3 millions d'euros.

L'impact de l'application de la norme IFRS 16 sur l'endettement financier net est de -56 millions d'euros au 30 juin 2023, en raison du reclassement des engagements de loyer en obligations locatives au passif du bilan.

Le levier financier⁴ tel que défini dans la documentation des obligations Solocal à échéance 2025 est de **2,4x** au 30 juin 2023 (auquel ne s'applique pas la norme IFRS 16). Le ratio d'EBITDA sur charges d'intérêts⁴ (ISCR) s'élève à **3,07x**.

Le groupe **respecte les ratios financiers⁴** prévus au titre de la documentation obligataire.

5. Perspectives 2023

En raison d'un début d'année **2023** marqué par les tensions inflationnistes et les difficultés à fidéliser la clientèle TPE/PME confrontée à un contexte incertain, le groupe anticipe **un chiffre d'affaires du second semestre 2023 légèrement inférieur de celui du premier semestre 2023** (186 millions €), en repli par rapport à 2022.

Malgré la poursuite des efforts de maîtrise des coûts, le **taux de marge d'EBITDA annuel est attendu en ligne avec celui premier semestre 2023**.

6. Actualité financière et implications sur les comptes

Le 7 juin 2023, Solocal Group a annoncé son intention d'engager des discussions avec ses créanciers financiers et a sollicité l'accord des porteurs d'Obligations et de Mini Bond pour différer au 30 septembre 2023 le paiement des coupons dus au 15 juin et au 15 septembre 2023.

Ce report a été accepté en date du 13 juillet 2023 (cf. communiqué de presse à la même date), soit pendant la période de remédiation qui s'étendait du 15 juin au 15 juillet 2023.

Néanmoins, dans la mesure où cet accord n'a pas été obtenu en date du 30 juin 2023, et conformément à la norme comptable IAS1, l'ensemble de la dette obligataire a été présentée en « courant » dans les comptes consolidés du Groupe. Le même traitement a été appliqué au RCF du fait d'une clause de défaut croisé.

L'obtention de l'accord postérieurement au 30 juin 2023 a pour conséquence le réajustement de la maturité des dettes à leurs échéances contractuelles à savoir 31 mars 2025 pour la dette obligataire. S'agissant de la dette RCF, Solocal Group a notifié les prêteurs RCF conformément à la documentation contractuelle pour leur proposer un remboursement en actions de leur créance en septembre 2023, étant précisé qu'en cas de refus de leur part, la maturité de la dette RCF est automatiquement étendue d'une année supplémentaire. Les prêteurs RCF contestent cette extension de maturité considérant que cette option ne pouvait pas leur être proposée compte tenu notamment du cours de bourse de l'action Solocal Group. En application de la documentation contractuelle, Solocal Group considère que, dans ces circonstances, la maturité de la dette RCF est reportée au 30 septembre 2024.

Les discussions avec les créanciers financiers devraient débuter au mois de septembre 2023 sur la base d'un plan stratégique en cours d'élaboration.

7. Arrêté des comptes

Les comptes consolidés semestriels 2023 ont été établis selon le principe de continuité d'exploitation après examen des prévisions de trésorerie établies par la société pour les douze prochains mois. Ces prévisions tiennent compte du fait que les échéances de la dette RCF et de la dette obligataire (cf 6. *Actualité financière et implications sur les comptes*) sont postérieures à cette date.

Toutefois, Solocal attire l'attention sur la maturité de sa dette et les risques liés à son refinancement. En effet, la dette présente deux principales échéances : 34m€ à fin septembre 2024 pour la dette de RCF et 195m€ à mars 2025 pour les emprunts obligataires. Solocal considère donc que le facteur de risque lié au refinancement est accru. Cette situation crée une incertitude significative sur la continuité d'exploitation. Dans ce contexte, le Groupe travaille à différentes options.

8. Précisions sur le nominal des obligations Solocal

Depuis le 15 juin 2023, la valeur des obligations dont le code ISIN est FR0013237484 s'élève à 176 689 747,06 euros (montant de 334 125 321 euros ajusté du pool factor 0,5288128015230).

Depuis le 15 juin 2023, la valeur des obligations dont le code ISIN est FR0013527744 s'élève à 18 743 702,88 euros (montant de 17 777 777 euros ajusté du pool factor 1,054333333333).

Prochaine date du calendrier financier

- Communication du chiffre d'affaires du troisième trimestre 2023, le 26 octobre 2023

Du fait des arrondis, l'addition des chiffres figurant dans ces tableaux et d'autres documents peut ne pas exactement correspondre aux totaux et les pourcentages peuvent ne pas refléter exactement les valeurs absolues.

Notes :

¹ Le parc clients représente le nombre de clients avec lesquels le Groupe a réalisé au moins un euro de chiffre d'affaires au cours des 12 derniers mois.

² ARPA calculé en chiffre d'affaires des douze derniers mois (LTM) rapporté à la moyenne du parc clients EoP sur les 12 derniers mois, périmètre Groupe

³ Flux de trésorerie opérationnels = EBITDA récurrent (incluant le retraitement des loyers IFRS 16) + éléments non-monétaires inclus dans l'EBITDA + Variation du BFR – Capex – éléments non récurrents

⁴ Calculé selon la documentation des obligations Solocal à échéance 2025

⁵ Taux de churn : Nombre de clients perdus au cours des 12 mois précédents, divisé par nombre de clients à l'ouverture

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 2023 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 : Somme du chiffre d'affaires au 30 juin 2023 et de l'estimation du chiffre d'affaires à reconnaître au troisième trimestre 2023 lié aux ventes dont la date de début de prestation est antérieure au 30 juin 2023.

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 sur une période donnée

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 278 000 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 bronze par Ecovadis et argent par Gaia Ethifinance.

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

Jérôme Friboulet
+33(0)1 46 23 30 61
jfriboulet@solocal.com

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

Nous suivre



solocal.com