

Résultats annuels 2024

Evénements 2024

- **Une restructuration financière décisive : un bilan assaini**
- **Une nouvelle gouvernance avec l'entrée d'un actionnaire de contrôle (Ycor)**
- **Audit approfondi des produits, de la relation clients, des services et des opérations**
- **Nouveau plan d'action visant une croissance durable et rentable**

Résultats annuels 2024

- **Chiffre d'affaires** Groupe de 334,5 millions €, soit -7% vs. 2023 (et -11% à Périmètre Constant)
- **EBITDA récurrent** de 44,4 millions € soit 13.3% du chiffre d'affaires (vs. 17,6% à fin décembre 2023)
- **Trésorerie disponible** de 70,9 millions € au 31 décembre 2024 (vs. 55,7 millions € à fin décembre 2023)
- **Trésorerie nette positive** de 26,6 millions € au 31 décembre 2024 (vs. -197,4 millions € à fin décembre 2023)
- **Résultat net consolidé** du Groupe de 119,9 millions €

Perspectives 2025

- **Priorités opérationnelles définies par le plan d'action 2025 visant à mettre en œuvre la transformation du Groupe (organisation, offre produits, développement commercial, outils informatiques, IA)**
- **Stabilisation du chiffre d'affaires avec les premiers effets du plan et l'intégration de Regicom en année pleine**
- **Intensification des efforts de maîtrise des coûts visant à restaurer la marge d'EBITDA autour de 15%**

Maurice Lévy, PDG de Solocal déclare : « Engagé depuis maintenant six mois à la tête de Solocal, j'ai été en mesure de dresser un bilan approfondi des forces et faiblesses de l'entreprise. Mon arrivée est due aux circonstances difficiles que vit l'entreprise suite à un déclin constant de son chiffre d'affaires depuis une quinzaine d'années.

Aujourd'hui, après une restructuration financière qui a doté l'entreprise d'un bilan sain et solide, après une revue opérationnelle achevée et la mise en place des premières mesures prioritaires, Solocal est en mesure de se concentrer pleinement sur son redressement. En ce début d'année, l'entreprise est mobilisée sur un plan d'action en trois volets qui doit lui permettre de renouer avec la conquête commerciale et la fidélisation clients, avec l'objectif en 2025 de stabiliser son chiffre d'affaires et restaurer sa rentabilité avec une marge d'EBITDA attendue autour de 15%. Ce plan vise à donner au Groupe les moyens de satisfaire son ambition de retrouver une croissance rentable et durable qui profitera à tous. Je tiens à remercier le Comex et les collaborateurs de leur accueil, de leur engagement à relever les défis et à ramener Solocal vers le succès »

1. Evénements du quatrième trimestre 2024

Sous l'impulsion du nouveau Comex, plusieurs projets aux impacts structurants ont été menés à bien :

- Les **équipes du siège social se sont redéployées avec succès** sur un tiers de la surface précédemment occupée, apportant une nouvelle dynamique au sein des équipes.
- L'approche commerciale a été repensée notamment au travers d'**une refonte des portefeuilles clients et prospects attribués à la force de vente**. Désormais le commercial devient un véritable business partner dans sa zone géographique, celle-ci a été réduite pour optimiser la couverture de zone et être au plus près des clients. Par ailleurs, le schéma de rémunération a lui aussi été revu afin d'être plus lisible et plus incitatif.
- **L'offre produit a été simplifiée et réduite** (25 offres à la vente fin 2024 contre 33 à fin 2023 et passage de 70 offres en parution à 44) pour optimiser l'approche commerciale. En parallèle, de **nouvelles offres produits seront lancées au premier semestre 2025**.
- **La relation client s'est concentrée sur la réduction des délais de traitement et des stocks de demandes** en cours avec un certain succès (satisfaction client à 4.0/5 sur TrustPilot).
- **L'audience de PagesJaunes a progressé en 2024 (+13 % de visites & + 2,2 millions de visiteurs uniques)**. Ce dynamisme montre la vitalité du media en transformation qui est au cœur de la stratégie du Groupe.
- Le département **IT** s'est attelé à **décommissionner massivement serveurs, équipements, applications** avec l'objectif de décomplexifier la structure existante.
- La Web Factory a réduit **les délais de mise en ligne des sites Internet à des niveaux records pour Solocal**.
- Le **non renouvellement de l'accord d'entreprise** permet désormais à Solocal d'être aligné avec ses pairs du secteur.

Enfin, **grâce à l'expertise d'Ycor, l'IA prend une place prépondérante dans le fonctionnement du Groupe**. Ainsi son usage s'est généralisé à la Web Factory notamment pour la création de contenus, l'analyse sémantique des avis sur PagesJaunes, la suggestion de réponses aux avis et la génération de descriptions SEO pour les listes résultats PagesJaunes.fr. Les synergies avec Ycor ne s'arrêtent pas là et des pistes sont aujourd'hui étudiées sur la relation Datascience et IA, la structuration de l'actif data PagesJaunes et la publicité.

Comme on le verra plus loin, l'entreprise s'est dotée d'un programme d'action en trois volets.

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

En millions d'euros	T4 2023	T4 2024	Variation	FY 2023	FY 2024	Variation	Variation
							Périmètre constant
Chiffre d'affaires	86,6	86,9	0,3%	359,6	334,5	-7,0%	-11,5%

Le chiffre d'affaires Groupe s'élève à 334,5 millions d'euros en 2024. A Périmètre Constant, le chiffre d'affaires s'élève à 318,3 millions d'euros, en baisse de 11,5% par rapport à 2023. Le quatrième trimestre y contribue à hauteur de 76,8 millions d'euros (-11,3% par rapport au quatrième trimestre 2023 à Périmètre Constant). La contribution de Regicom s'élève à 10,1 millions d'euros sur le trimestre soit 16,2 millions au total sur les 5 derniers mois de 2024. A Périmètre Constant, l'évolution résulte essentiellement de la faible performance commerciale d'acquisition depuis le début de l'année.

Le carnet de commandes du Groupe s'élève à 209,6 millions d'euros au 31 décembre 2024, contre 194,1 millions d'euros un an plus tôt, sous l'effet de l'intégration de Regicom.

Sur la base des estimations du management, les ventes déjà enregistrées avant le 31 décembre 2024 devraient permettre de générer un chiffre d'affaires sécurisé pour l'année 2025 de 175,7 millions d'euros. Ce même chiffre d'affaires sécurisé s'élevait à 172,9 millions d'euros au 31 décembre 2023 pour l'année 2024.

Le chiffre d'affaires du quatrième trimestre 2024 et l'année 2024 se décompose par gamme de la façon suivante :

En millions d'euros	T4 2023	T4 2024	Variation	2023	2024	Variation	Répartition
Connect	24,1	22,2	-8%	98,6	90,4	-8%	27%
Booster	48,3	48,9	1%	204,3	186,6	-9%	56%
Sites Internet	14,3	15,8	10%	56,8	57,4	1%	17%
Chiffre d'affaires total	86,6	86,9	0%	359,7	334,5	-7%	100%

L'**activité Booster**, qui regroupe les activités publicitaires, représente 56% du chiffre d'affaires en 2024. Elle est en baisse de 9% par rapport à 2023.

L'**activité Connect** qui regroupe les offres de Présence Digital représente 27% du chiffre d'affaires en 2024. Elle affiche une baisse de 8% sur la période.

Enfin, l'activité Sites Internet, qui regroupe l'ensemble des gammes de sites vendus (Essentiel, Premium, Privilège) représente 17% du chiffres d'affaires en 2024. Elle est en hausse de 1% sur la période.

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

En 2024, la **performance commerciale** de Solocal à périmètre constant mesurée par les prises de commandes de l'année s'élève à 307 millions d'euros contre 339 millions d'euros en 2023. Le montant des commandes enregistrées issues du renouvellement a baissé de 228 millions d'euros en 2023 à 211 millions d'euros en 2024. La prise de commandes issue de l'acquisition s'élève à 96 millions d'euros en 2024.

Le **parc clients** de Solocal a évolué de la manière suivante au quatrième trimestre 2024 et sur l'année 2024 :

	T4 2023	T4 2024	Variation	FY 2023	FY 2024	Variation
Parc Clients - BoP^(a)	270k	241k	-29k	288k	261k	-27k
+ Acquisitions	7k	6k	-1k	35k	28k	-7k
- Churn	-16k	-10k	6k	-62k	-52k	10k
Parc Clients - EoP^(a)	261k	237k	-24k	261k	237k	-24k
Variation nette BoP - EoP	-9k	-4k		-27k	-24k	
Churn ^(b) - en %				21,5%	20,0%	-1,5 pts

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

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

Le parc clients Groupe s'élève à 237k clients au 31 décembre 2024 (incluant 7K clients de Regicom intégrés au 3^e trimestre 2024), **en baisse** (-9%) par rapport au 31 décembre 2023 résultant :

- d'un niveau d'acquisition de nouveaux clients inférieur aux attentes
- de l'attrition du nombre de clients perdus légèrement meilleure que celui de l'année dernière

Le **taux de churn** du Groupe s'élève à **20%** au 31 décembre 2024, en baisse par rapport au 31 décembre 2023 (21,5%).

L'**ARPA Groupe** s'élève à environ 1 360 € au 31 décembre 2024, en légère hausse par rapport à l'ARPA au 30 septembre 2024 (c. 1 325 €) et en hausse plus marquée par rapport au 31 décembre 2023 (c. 1 305 €).

4. Compte de résultat

Les comptes sont audités et le rapport de certification des comptes consolidés sera émis après l'arrêté du rapport de gestion par le Conseil d'administration et sa vérification par les commissaires aux comptes et l'Organisme Tiers Indépendant sur la CSRD.

<i>En millions d'euros</i>	2023	2024	Variation
Chiffre d'affaires total	359,7	334,5	(25,2)
Charges externes	(119,9)	(140,4)	(20,5)
Frais de personnel	(176,3)	(149,7)	26,6
EBITDA récurrent	63,5	44,4	(19,1)
Eléments non-récurrents	(6,0)	(1,7)	4,3
EBITDA consolidé	57,4	42,7	(14,7)
Dépréciations et amortissements	(54,3)	(58,3)	(4,0)
Résultat opérationnel	3,1	(15,6)	(18,7)
Résultat financier	(36,6)	135,4	172,0
Résultat avant impôts	(33,5)	119,8	153,3
Impôt sur les sociétés	(12,4)	0,1	12,5
Résultat net consolidé	(45,9)	119,9	165,8

L'**EBITDA récurrent s'élève à 44,4 millions d'euros** en baisse 19,1 millions d'euros par rapport à l'année 2023. La baisse du chiffre d'affaires a été compensée par une **réduction des charges de personnel** principalement liée au strict contrôle de l'évolution des fonctions support, à la réduction des effectifs des fonctions commerciales (résultant des difficultés à recruter et fidéliser les commerciaux) et à la baisse de la rémunération variable en raison de la faible performance commerciale.

Les **charges externes** s'élèvent à 140,4 millions d'euros en 2024. Malgré un strict contrôle des coûts, l'augmentation de 20,5 millions d'euros par rapport à 2023 s'explique par l'augmentation des provisions pour dépréciations des créances clients résultant l'un environnement économique se dégradant et la mise en place d'un nouveau système d'informations qui a retardé le processus de relance des clients entraînant le vieillissement de ces créances ainsi que l'augmentation des litiges.

Après prise en compte des éléments non-récurrents, l'**EBITDA consolidé** du Groupe atteint 42,7 millions d'euros sur l'année 2024. Il représente 12,8% du chiffre d'affaires, en deçà de l'objectif fixé (15%).

Les **dépréciations et amortissements** atteignent -58,3 millions d'euros sur l'année 2024 et sont stables par rapport à l'année 2023 (-54,3 millions d'euros).

Le **résultat financier** s'établit à 135,4 millions d'euros sur l'année 2024 en raison essentiellement de la conversion de la dette obligataire en actions.

Le **résultat avant impôts** s'élève ainsi à 119,8 millions d'euros sur l'année 2024 vs. -33,4 millions d'euros sur l'année 2023.

La **charge d'impôts** s'élève à 0,1 million d'euros en 2024.

Le **résultat net consolidé** du Groupe s'établit à 119,9 millions d'euros sur l'année 2024, contre -45,9 millions d'euros sur l'année 2023.

5. Flux de trésorerie et endettement

<i>En millions d'euros</i>	2023	2024	variation
EBITDA récurrent	63,5	44,4	(19,1)
Eléments non monétaires inclus dans l'EBITDA	1,2	26,7	25,5
Variation du besoin en fonds de roulement	(18,9)	(22,1)	(3,2)
Acquisitions d'immobilisations corporelles et incorporelles	(21,2)	(19,4)	1,8
Flux de trésorerie opérationnels récurrents (hors loyers)	24,6	29,6	5,0
Eléments non récurrents	(7,4)	(22,3)	(14,9)
Résultat financier (dé)caissé	(8,9)	(2,8)	6,1
Impôt sur les sociétés décaissé	(1,4)	2,6	4,0
Autres	0,9	(0,5)	(1,4)
Flux de trésorerie disponibles	7,8	6,6	(1,2)
Augmentation (diminution) des emprunts	(4,0)	(23,8)	(19,8)
Augmentation de capital	-	42,6	42,6
Impact IFRS 16 & Autres	(18,8)	(20,5)	(1,7)
Regicom	-	10,2	10,2
Variation nette de trésorerie	(15,0)	15,2	30,2
Trésorerie nette et équivalents de trésorerie à l'ouverture	70,7	55,7	(15,0)
Trésorerie nette et équivalents de trésorerie à la clôture	55,7	70,9	15,2

Les **éléments non monétaires inclus dans l'EBITDA** correspondent essentiellement à l'augmentation des dotations des créances clients et des litiges.

La **variation du besoin en fonds de roulement** s'élève à -22,1 millions d'euros sur l'année 2024 contre -18,9 millions d'euros sur l'année 2023. Cette variation résulte essentiellement de la dégradation de la **variation du besoin en fonds de roulement clients** liée à la dégradation de l'activité commerciale.

Le montant des **dépenses d'investissements** s'élève à 19,4 millions d'euros sur l'année 2024, en baisse de -8,5 % par rapport à l'année 2023.

Les **frais financiers décaissés** s'élèvent à -2,8 millions d'euros sur l'année 2024. Ils correspondent aux intérêts annuels de la ligne de crédit renouvelable, aux intérêts annuels de la ligne de crédit avec BPI France et des intérêts financiers des PGE de Regicom sur les 5 derniers mois de 2024. Aucun intérêt n'a été payé en 2024 sur les Bonds et Mini Bond en raison de la restructuration financière.

Les **flux de trésorerie disponibles** du Groupe restent positifs à +6,5 millions d'euros sur l'année 2024 contre +7,8 millions d'euros sur l'année 2023.

La **baisse des emprunts** pour -23,8 millions d'euros correspond au remboursement partiel de la ligne de crédit renouvelable à hauteur de 20 millions d'euros, à l'amortissement du prêt BPI pour 3,1 millions d'euros et 0,7 million des PGE de Regicom.

L'**augmentation de capital** de 42,6 millions d'euros correspond au produit net de l'augmentation de capital avec maintien du droit préférentiel de souscription de 18 millions d'euros et de l'augmentation de capital réservée à Ycor de 25 millions d'euros (moins les frais d'émission).

La **variation « Autres »** de -20,5 millions d'euros représente essentiellement le flux correspondant à l'amortissement financier des droits d'utilisation capitalisés des loyers en lien avec l'application de la norme IFRS 16.

La **variation nette de trésorerie** du Groupe s'élève ainsi à +15,2 millions d'euros sur l'année 2024.

Au 31 décembre 2024, le Groupe dispose d'une **trésorerie disponible** de 70,9 millions d'euros, vs. 55,7 millions d'euros au 31 décembre 2023.

L'**endettement financier net** s'établit à -26,6 millions d'euros au 31 décembre 2024 (hors application de la norme IFRS 16) contre 197,4 millions d'euros au 31 décembre 2023. La dette financière brute du Groupe s'élève à 44,3 millions d'euros et se compose du Mini Bond à échéance 2029 pour un montant de 21,3 millions d'euros, de la facilité de crédit renouvelable entièrement tirée pour 14 millions d'euros à maturité septembre 2026, du prêt ATOUT de 3,9 millions d'euros à échéance 2026, des PGE Regicom pour 4,2 millions d'euros et des intérêts courus échus pour 0.8 million d'euros. La trésorerie disponible s'élève à 70,9 millions d'euros.

L'impact de l'application de la norme IFRS 16 sur l'endettement financier net est de 36,3 millions d'euros au 31 décembre 2024, en raison du reclassement des engagements de loyer en obligations locatives au passif du bilan.

Le levier financier tel que défini dans la documentation des Mini Bond à échéance 2029 est de -1,0x au 31 décembre 2024 (auquel ne s'applique pas la norme IFRS 16). Le ratio d'EBITDA sur charges d'intérêts (ISCR) s'élève à 4,4x. Les dépenses d'investissement du Groupe étaient inférieures à 10 % du chiffre d'affaires consolidé en 2024.

Le groupe respecte les ratios financiers prévus au titre de la documentation financière.

6. Un Comex renouvelé

Avec la promotion de Jérôme Fievet au poste de Directeur financier, le Comex est désormais composé de :

- Maurice Lévy, Président Directeur général ;
- Alain Lévy, Vice-Président Exécutif tech et produits ;
- Charles Riou, Vice-Président Exécutif stratégie et transformation ;
- Jean-Baptiste Taupin, Vice-Président Exécutif commerce ;
- Jérôme Fievet, Directeur financier ;
- Agnès Mauffrey, Directrice de l'informatique et de la technologie ;
- Quentin Mazurier, Directeur commercial ;
- Charlotte Millet, Directrice de la communication ;
- Stéphane Monat, Directeur marketing, produits et media ;
- Malvina Prault, Directrice de l'expérience client ;
- Jean-Charles Rebours, Directeur des ressources humaines ;
- Nicolas Regal, Directeur de la production.

7. Une stratégie de reconquête

La stratégie de Solocal vise à reconquérir une position de leader incontournable avec deux axes fondamentaux : être utile pour toute la population et indispensable aux pros et TPE/PME. Cela passe par :

- A. La revitalisation de PagesJaunes. Le média progresse de façon satisfaisante et doit devenir le lieu de rendez-vous pour toute la vie locale** (culturelle, sociale, commerciale, associative,...).
- B. PagesJaunes, dont les performances permettent à ses abonnés de mieux se développer, doit offrir toutes les solutions favorisant le développement du tissu des TPE, PME françaises** au travers du Net.
- C. Créer, inventer des produits de pointe** (incluant l'IA), plus efficaces, plus compétitifs, et plus performants.
- D. Transformer la culture de l'entreprise** en insufflant de nouvelles valeurs : excellence, rigueur, innovation, respect et éthique.

Cette stratégie de reconquête qui vise **une croissance rentable et durable** profitant à tous, nécessite dès à présent de regagner la confiance des clients, de restaurer la compétitivité sur les Produits & Services grâce à l'innovation et l'IA, de redynamiser l'action commerciale avec comme mot d'ordre l'efficacité et la performance, de transformer la culture d'entreprise en s'attaquant à la suppression des silos (One Solocal) et d'instiller à tous les niveaux de l'entreprise, à côté de l'engagement, les notions d'agilité, de rapidité, de collaboration, de productivité tout en favorisant l'initiative.

Un plan d'action en trois volets a été lancé dès novembre 2024 et s'attachera en 2025 à :

- **Nettoyer (« Clean »)** les points aberrants ou de complexité qui empoisonnent le bon fonctionnement de l'entreprise. Il s'agit donc d'éliminer tous les outils, process, systèmes logiciels ou produits bloquants.
- **Réparer (« Repair »)** ce qui doit l'être pour s'attaquer aux causes des problèmes opérationnels et retrouver agilité, efficacité, productivité et performance.
- **Construire (« Build »)** l'avenir de Solocal en créant les produits, les systèmes et les approches qui apporteront la croissance durable et rentable.

L'objectif majeur de ce plan consiste à revitaliser PagesJaunes avec pour ambition d'imposer sa supériorité locale. Le Groupe fera de PagesJaunes la plateforme locale indispensable pour les pros et les consommateurs/citoyens. Combinée à une stratégie data au service d'une véritable connaissance clients et d'une conquête de parts de marché de la publicité locale, PagesJaunes retrouvera sa place de leader incontesté. Tout ceci sera renforcé par des partenariats « gagnants-gagnants » avec des acteurs locaux et nationaux apportant une vitalité nouvelle à la vie locale et aux activités économiques des territoires.

8. Perspectives du Groupe

L'objectif pour 2025 est la stabilisation du chiffre d'affaires sous l'effet de l'intégration de Régicom en année pleine et l'intensification des efforts de maîtrise des coûts visant à restaurer la marge d'EBITDA autour de 15%.

2025 verra également la mise en œuvre du plan de transformation du Groupe : organisation, commercial, produits, IT, etc... afin d'aborder 2026 en position de conquête et de croissance.

Réuni le 18 février 2025, le Conseil d'Administration a arrêté les comptes consolidés du Groupe au 31 décembre 2024. Les comptes sont audités et le rapport de certification des comptes consolidés sera émis après l'arrêté du rapport de gestion par le Conseil d'Administration et sa vérification par les commissaires aux comptes et l'Organisme Tiers Indépendant sur la CSRD.

Tous les chiffres 2023 présents dans ce communiqué de presse correspondent au périmètre Solocal Group sans intégration de Regicom. Concernant les chiffres du quatrième trimestre et des 12 mois 2024, lorsqu'il est mentionné « Groupe », cela correspond au périmètre de Solocal incluant Regicom dont l'intégration est effective depuis le 31 juillet 2024. Lorsqu'il est mentionné à Périmètre Constant, cela représente le périmètre de Solocal excluant Regicom.

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.

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 2024 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 31 décembre 2024 lié aux ventes dont la date de début de prestation est antérieure au 31 décembre 2024.

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

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

Churn : Nombre de clients perdus sur une période donnée.

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

Parc clients : le nombre de clients avec lesquels le Groupe a réalisé au moins un euro de chiffre d'affaires au cours des 12 derniers mois.

FR - Solocal - www.solocal.com

Premier acteur français du marketing digital, Solocal est le premier partenaire de toutes les entreprises locales (ETI, TPE, PME, mais aussi des grandes enseignes à réseaux ou des collectivités). Chaque jour, Solocal conseille plus de 237 000 entreprises présentes partout en France et les accompagne en les connectant à leurs clients grâce à des services digitaux innovants (Présence relationnelle, Site Internet et sites de ecommerces, Publicité digitale). Solocal se tient également aux côtés des internautes pour leur faire vivre la meilleure expérience digitale avec PagesJaunes. Le Groupe met ainsi à la disposition des professionnels et du grand public des services à très fortes audiences sur son propre média (16 millions de VU/moi, TOP 50 Médiamétrie), de la data géolocalisée, des plateformes technologiques évolutives, une couverture commerciale unique en France, des partenariats privilégiés avec les GAFA.

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

Nous suivre



solocal.com