

Boulogne-Billancourt, le 22 octobre 2020

Troisième trimestre 2020 :
Repli du chiffre d'affaires Digital de 13,6% en ligne avec le plan de marche
77% du parc clients désormais en abonnement⁶
Restructuration financière finalisée
Confirmation des objectifs 2020

Activité du troisième trimestre 2020 : des signes de reprise encourageants

- 81% des prises de commandes Digital en abonnement sur le trimestre
- Taux de migration³ de 90% des clients sur le trimestre
- + de 218 000 clients sur les nouvelles offres de services Digitaux, au 30 septembre 2020
- ARPA⁷ en hausse de +1,8% par rapport au 30 juin 2020

Chiffre d'affaires reflétant les effets du confinement en France

- Chiffre d'affaires Digital : 106,8 millions, soit -13,6%¹ vs. T3 2019
- Chiffre d'affaires total : 112,6 millions, soit -17,9%¹ vs. T3 2019
- Carnet de commandes Digital de 293 millions, en baisse de -5,6% vs. 30 juin 2020 (principalement dû à l'effet de saisonnalité du mois d'août²)

Perspectives 2020

- **419 millions € de chiffre d'affaires Digital sécurisé pour 2020**, au 30 septembre 2020
- Confirmation des objectifs annuels : chiffre d'affaires **Digital en baisse de 15%** vs. 2019¹ et **EBITDA groupe supérieur à 130 millions d'euros**

Point sur la situation financière

- Trésorerie à l'actif du bilan de **46 millions d'euros** au 30 septembre 2020 (incluant le tirage de 32 millions d'euros provenant du Prêt Atout et de l'obligation de 16 millions d'euros⁴ émise en août 2020 et avant réalisation de l'augmentation de capital)
- **L'augmentation de capital réalisée** le 7 octobre 2020 apporte 85 millions d'euros de liquidité supplémentaire et permet de réduire la dette du groupe de moitié

A l'occasion de la publication de l'activité du troisième trimestre 2020, Pierre Danon, Président Directeur Général de Solocal, déclare :

« Sur le trimestre, et compte tenu du contexte exceptionnel des derniers mois, nous réalisons une performance satisfaisante avec un chiffre d'affaires Digital, en ligne avec notre plan de marche. Mais notre vrai motif de satisfaction tient à l'évolution de nos principaux indicateurs opérationnels. La contribution croissante des abonnements dans nos ventes illustre avec force la transformation que nous avons opérée avec le lancement réussi de nos nouvelles offres digitales. Mois après mois, nous évoluons vers un modèle plus récurrent et fidélisant. Cette évolution nous permet également de libérer des ressources, désormais focalisées sur la satisfaction de nos clients, le développement des revenus sur notre base installée et la conquête commerciale. Ces trois leviers seront au cœur de la croissance future du Groupe ; Groupe aujourd'hui renforcé financièrement qui peut à nouveau se projeter vers l'avenir. Il nous reste bien entendu du chemin à parcourir mais la voie est tracée pour traverser la crise et profiter demain de la reprise. »

Les comptes trimestriels ne sont pas audités. Les éléments financiers présentés dans ce communiqué pour le T3 2019 sont révisés à la lumière du périmètre des activités au 30 septembre 2020.

1. Chiffre d'affaires et Carnet de Commandes

Le **chiffre d'affaires¹ de Solocal** au troisième trimestre 2020 est le suivant :

<i>En millions d'euros</i>	T3 2019	T3 2020	Variation	YtD 2019	YtD 2020	Variation
Chiffre d'affaires Digital	123,7	106,8	-13,6%	379,3	332,1	-12,5%
Chiffre d'affaires Imprimés	13,4	5,8	-57,0%	49,4	25,2	-48,9%
Chiffre d'affaires total	137,1	112,6	-17,9%	428,7	357,3	-16,6%

Le chiffre d'affaires¹ consolidé au troisième trimestre 2020 s'élève à **113 millions d'euros**, en baisse de -17,9% par rapport au chiffre d'affaires¹ du troisième trimestre 2019. Il se décompose en 107 millions d'euros de chiffre d'affaires Digital et 6 millions d'euros de chiffre d'affaires Imprimés. L'activité Imprimés ne représente plus que 5,1% du chiffre d'affaires du trimestre.

Le **chiffre d'affaires Digital de 107 millions d'euros** au troisième trimestre 2020 diminue de -13,6% par rapport au troisième trimestre 2019¹ en raison essentiellement d'un effet volume lié à la baisse de l'activité commerciale liée à la crise sanitaire Covid-19 mais aussi de l'augmentation de la maturité moyenne des produits vendus qui se déversent donc plus lentement en chiffre d'affaires.

Le chiffre d'affaires Digital est principalement composé de trois activités ; Publicité Digitale (58% du chiffre d'affaires Digital des neuf premiers mois de 2020), Sites Internet (15%) et Présence Digitale (27%).

Le **chiffre d'affaires Digital déjà sécurisé** pour l'année 2020 s'élève à **419 millions d'euros**, il provient à 69% des ventes réalisées en 2018 et 2019 et à 31% des ventes réalisées depuis le 1er janvier 2020. Au premier semestre 2020, le chiffre d'affaires Digital déjà sécurisé pour l'année 2020 s'élevait à 388 millions d'euros.

<i>En millions d'euros</i>	30/06/2019	30/06/2020	30/09/2019	30/09/2020
CA digital sécurisé pour l'année en cours	444	388	480	419

Le carnet de commandes² de Solocal au 30 septembre 2020 se décompose comme suit :

<i>En millions d'euros</i>	30/06/2020	30/09/2020	Variation
Carnet de commandes Digital	310,8	293,4	-5,6%
Carnet de commandes Imprimés	6,0	1,3	-78,3%
Carnet de commandes total	316,9	294,7	-7,0%

Le carnet de commandes total² s'élève à **295 millions d'euros au 30 septembre 2020**, en baisse de -7% par rapport au 30 juin 2020. Cette diminution s'explique par un chiffre

d'affaires reconnu sur le trimestre nettement supérieur à la prise de commandes (saisonnalité liée au mois d'août au cours duquel l'activité commerciale est extrêmement réduite).

Le carnet de commandes Digital² de 293 millions d'euros se déversera en chiffre d'affaires sur les trimestres suivants de la façon suivante :

Carnet de commandes au 30/09/2020	T4 2020	T1 2021	T2 2021	T3 2021	T4 2021	T1 2022	T2 2022	T3 2022	T4 2022	T1 2023
Déversement en chiffre d'affaires	31,3%	24,3%	18,9%	13,3%	5,5%	3,1%	2,2%	1,0%	0,3%	0,1%

2. Indicateurs de performance opérationnels

Les indicateurs de performance de Solocal au 30 septembre 2020 sont les suivants :

	T3 2019	T3 2020	Variation T3	S1 2020
Ventes en abonnement (en % des ventes Digital)	55,0%	81,0%	+26pts	79,0%
ARPA Digital LTM	-	1 520	-	1 493
Parc Clients Digital Groupe EoP^(a)	-	c. 329k	-	c. 336k
Churn du trimestre en milliers de clients	-24k	-20k	-	-
Trafic : nombre de visites PagesJaunes (en millions)	504	493	-2,2%	944

(a) Moyenne des 12 derniers mois, sur la base des ventes, périmètre groupe retraité de QDQ

81% des ventes⁵ du troisième trimestre 2020 sont réalisées en **abonnement** soit une augmentation de +26 pts par rapport au troisième trimestre 2019. Ces ventes⁵ comprennent principalement les offres Référencement Prioritaire et Présence, 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 Présence et Référencement prioritaire en juillet 2019. Cette hausse des ventes en abonnement est un élément structurant de la **transformation du business model** car elle doit permettre (i) non seulement une réduction du churn (ii) mais aussi et surtout l'augmentation de l'acquisition de nouveaux clients et le cross-selling des clients existants en libérant du temps à la force de vente historiquement dédiée à l'activité de renouvellement.

Au 30 septembre 2020, les offres Présence & Référencement Prioritaire en mode abonnement comptent plus de **218 000 clients**. Le taux de migration des TPE/PME est stable par rapport au précédent trimestre, **à 90%**³ sur le troisième trimestre 2020. En prenant en compte l'ensemble des produits du groupe, **77% du parc clients** est désormais en abonnement⁶.

Le parc client Digital groupe est en recul d'environ – 7 000 clients à fin septembre 2020 par rapport au 31 décembre 2019 (moyenne des 12 derniers mois), **s'établissant à 329 000 clients**. Cette tendance s'explique principalement par la crise sanitaire et les mesures de confinement qui ont eu pour effet de ralentir la dynamique d'acquisition anticipée en raison des fermetures provisoires ou définitives de nombreux commerces. Le « **churn** » est cependant resté stable sur les 12 derniers mois. Le groupe a **perdu –20 000 clients** et **a conquis +13 000** nouveaux clients sur le troisième trimestre 2020.

Malgré la crise sanitaire, sur le troisième trimestre 2020, l'ARPA⁷ est en légère augmentation de +1,8% par rapport à la fin du premier semestre 2020 pour atteindre **environ 1 520 euros**, démontrant ainsi les premiers effets bénéfiques du mode abonnement sur l'upsell et le cross-sell.

Le **trafic PagesJaunes** est en baisse de –2,2% au troisième trimestre 2020 par rapport au troisième trimestre 2019, impacté par la crise sanitaire et le confinement ayant pénalisé l'ensemble de l'économie française. Sur les neuf premiers mois de l'année, cette baisse est d'environ –7,1% par rapport à la même période en 2019.

3. Rappel du plan de renforcement de la structure financière

L'ensemble des résolutions nécessaires à la mise en œuvre du plan de renforcement de la structure financière a été approuvé à plus de **93% par l'Assemblée Générale Mixte** « AGM » des actionnaires qui s'est tenue le vendredi 24 Juillet 2020. Pour rappel, ce plan reposait sur une **augmentation de capital de 347 millions d'euros** sécurisant 85 millions d'euros de liquidité dans le groupe et permettant une réduction de l'endettement entre 244 millions d'euros et 262 millions d'euros.

Pour assurer les besoins de trésorerie à très court terme, ce plan comportait également la mise en place et le tirage d'une ligne de financement additionnelle de **32 millions d'euros** se décomposant en un prêt ATOUT de 16 millions d'euros apporté par BPI France et l'émission d'un emprunt obligataire de 16 millions d'euros⁴ souscrit par certains créanciers obligataires.

L'ensemble de ces opérations a été mis en place sur les mois d'août et septembre 2020.

L'augmentation de capital avec maintien du droit préférentiel de souscription d'un montant total de 335.957.607,87 € (prime d'émission incluse) a été réalisée début octobre 2020 via l'émission de 11.198.586.929 actions nouvelles, comprenant environ :

- 84,64 millions d'euros souscrits en espèces par le marché ;
- 0,94 millions d'euros souscrits en espèces par certains membres du comité ad-hoc des porteurs d'Obligations conformément à leurs engagements de souscription en espèces ; et

- 58,25 millions d'euros convertis par GoldenTree et Financière de la Clarée par compensation de créances via l'exercice de leurs droits préférentiels de souscription;
- 192,12 millions d'euros convertis par compensation de créances par les créanciers obligataires.

Ce plan de renforcement de la structure financière permet au Groupe de recevoir **117 millions d'euros de liquidités** et de **réduire d'environ 260 millions d'euros sa dette brute** pour atteindre environ 256 millions d'euros (*avant application de la norme IFRS 16*).

A l'issue de ces opérations, **GoldenTree** devient le premier actionnaire de la Société, avec **26,00 % du capital** de la Société, tandis que les actionnaires existants et nouveaux investisseurs détiendront 31,45%, et les autres porteurs d'Obligations détiendront 42,54%.

4. Position de trésorerie et perspectives 2020 & 2021

Au 30 septembre 2020, la trésorerie à l'actif du Bilan s'élevait à **46 millions d'euros**, après tirage de la ligne de financement additionnelle de 32 millions d'euros mise en place au cours des mois d'août et septembre 2020 afin d'assurer les besoins de trésorerie à court terme dans le cadre du plan de renforcement de la structure financière. Cette trésorerie n'intègre pas, en revanche, le produit de l'augmentation de capital clôturée le 7 octobre 2020, soit 85 millions d'euros de liquidités complémentaires.

Au total, le plan de renforcement de la structure financière aura permis l'apport de **117 millions d'euros de liquidités** et la **réduction d'environ 260 millions d'euros la dette brute** du Groupe ramenée à environ 256 millions d'euros (*avant application de la norme IFRS 16*).

Pour l'ensemble de l'exercice 2020, Solocal **confirme sa trajectoire** avec une baisse attendue du chiffre d'affaires total de -20%¹ et **un repli du chiffre d'affaires Digital de l'ordre de -15% sur l'année**¹ par rapport à l'année précédente, fort de plus de 95% de chiffre d'affaires déjà sécurisé au 30 septembre 2020. L'EBITDA Groupe reste attendu au-dessus de 130 millions d'euros sur l'année¹.

Pour 2021, la feuille de route est également confirmée avec un retour **attendu à la croissance du chiffre d'affaires Digital**. L'EBITDA devrait atteindre environ **120 millions** intégrant l'impact de la chute des ventes constatée en 2020 et la sortie de l'activité Imprimés.

Prochaines dates du calendrier financier

Les prochaines dates du calendrier financier sont les suivantes :

- ✓ Assemblée Générale Mixte le 27 novembre 2020 ;
- ✓ Résultats Annuels 2020 le 18 février 2021.

Notes

¹ A périmètre comparable. Les chiffres 2019 et 2020 sont retraités des chiffres de la filiale QDQ, cédée le 28 février 2020

² Sur la base des ventes nettes des annulations. Carnet de commandes à la clôture = Carnet de commande à l'ouverture + Ventes du trimestre – Chiffre d'affaires du trimestre

³ Taux de migration : nombre de clients migrés vers la nouvelle offre Présence et Référencement Prioritaire vs. base clients concernée (hors Grands Comptes)

⁴ Les obligations émises ont un nominal de 17,7 millions d'euros alors que le montant reçu par Solocal a été de 16 millions d'euros (OID)

⁵ Ventes Digital, périmètre Solocal SA, en valeur et nettes des annulations

⁶ clients ayant souscrit au moins à un produit en mode abonnement

⁷ sur la base des ventes nettes d'annulations de Solocal SA

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 septembre 2020 sur les commandes de ventes telles que validées et engagées par les clients. S'agissant des produits en abonnement, seule la période d'engagement en cours est considérée

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

ARPA : Average Revenue per Advertiser, i.e. revenu moyen par annonceur, calculé sur les douze derniers mois de ventes Solocal SA

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

Chiffre d'affaires sécurisé : Chiffre d'affaires qui sera généré sur la période à venir compte tenu des ventes réalisées, hors annulations et résiliations éventuelles

A propos de Solocal - www.solocal.com

Solocal est le partenaire digital de toutes les entreprises locales en France, que ce soit des ETI, TPE, PME ou grandes enseignes à réseaux. 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 330 000 entreprises clientes présentes partout en France et les accompagnons pour booster leur activité grâce à nos services digitaux (Présence relationnelle, Site Internet, Publicité digitale). Nous sommes également aux côtés des utilisateurs pour leur faire vivre la meilleure expérience digitale avec PagesJaunes, Mappy 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, 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](https://www.solocal.com)

* 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 Verbrughe
+33 (0)1 46 23 40 13
cverbrughe@solocal.com

Nous suivre



solocal.com