

Chiffre d'affaires de 99,6 millions € au troisième trimestre 2022 et de 300,8 millions € sur les neuf premiers mois 2022

Objectifs 2022 confirmés

Renforcement du comité exécutif avec l'arrivée de David Gillaux, Directeur des Opérations Commerciales

Troisième trimestre 2022 : carnet de commandes & chiffre d'affaires impactés par les difficultés de recrutement de la force commerciale

- Chiffre d'affaires : 99,6 millions €, soit **-7,5%** vs. T3 2021 et **stable** vs. T2 2022
- Chiffre d'affaires des neuf premiers mois 2022 : 300,8 millions € soit -6,6% vs les neuf premiers mois de 2021
- Diminution du **parc clients**¹, à 293 000 **clients**, vs. 300 000 au 30 juin 2022
- Hausse du **taux de churn**⁵ à 16,1% vs. 14,9% au 30 juin 2022
- **ARPA**² **stable** à environ 1340 €
- **Carnet de commandes stable à 234,5 millions €** (-6,5% vs. 30 septembre 2021)
- **Chiffre d'affaires sécurisé pour l'année en cours de 379,1 millions €** au 30 septembre 2022 vs. 403,5 millions € au 30 septembre 2021

Confirmation des objectifs 2022 tels qu'annoncés lors de la publication des résultats du premier semestre 2022

- Chiffre d'affaires 2022 attendu d'environ 405 millions €
- Poursuite de la maîtrise des coûts permettant de générer un EBITDA récurrent 2022 d'environ 115 millions €
- Flux de trésorerie opérationnels³ estimés à environ 30 millions € en 2022

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

« Les premiers effets de notre stratégie, présentée en octobre 2021, sont perceptibles et prometteurs pour l'avenir. Nous avons anticipé que 2022 serait une année de transition nécessaire à l'installation des équipes dans les territoires, à la consolidation de nos offres et au renforcement de nos actions en faveur de la relation client. 2022 a ainsi permis des avancées importantes dans la transformation de notre modèle commercial, même si nous pouvons regretter le retard pris du fait de difficultés de recrutement dans certains territoires. Pour la première fois cette année, nous avons pu prendre l'entière dimension de l'importance de ce changement, tant d'un point de vue organisationnel que culturel. Bien que la performance commerciale soit en-dessous de nos attentes, les recrutements réalisés et les efforts de redynamisation de nos forces de vente commencent à porter leurs fruits. Pour accélérer dans cette voie, j'ai souhaité renforcer notre équipe de Direction en nommant David Gillaux à la tête de nos opérations commerciales. David est un spécialiste de la relation client dont la priorité va être l'amélioration du parcours client et l'augmentation substantielle de leur satisfaction. Ainsi nous nous appuyerons sur son expertise et son expérience pour adresser l'autre pilier de notre nouveau modèle : la fidélité et la satisfaction de nos clients, éléments clés de tout programme en abonnement. »

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

Le chiffre d'affaires réalisé par Solocal au troisième trimestre 2022 et sur les neuf premiers mois 2022 est présenté ci-dessous :

En millions d'euros	T3 2021	T3 2022	Variation	9 mois 2021	9 mois 2022	Variation
Chiffre d'affaires	107,6	99,6	-7,5%	322,2	300,8	-6,6%

Au troisième trimestre 2022, le chiffre d'affaires consolidé s'élève à 99,6 millions d'euros, en baisse de 8 millions d'euros (-7,5%) par rapport au troisième trimestre 2021 et stable par rapport au deuxième trimestre 2022 (-0,1%).

Sur les neuf premiers mois 2022, le chiffre d'affaires consolidé s'élève à 300,8 millions d'euros, en baisse de -6,6% par rapport aux neuf premiers mois 2021.

Le business modèle de Solocal (et donc son chiffre d'affaires) repose sur :

- le renouvellement des contrats existants (tacite reconduction) ;
- l'acquisition de nouveaux clients ou le développement de clients existants.

Concernant la contribution du renouvellement des contrats existants, la performance au troisième trimestre 2022 est globalement conforme aux attentes.

La contribution de l'acquisition a été défavorablement impactée par :

- une performance commerciale pénalisée par les difficultés de recrutement et de retention des commerciaux « chasseurs ». Néanmoins, les mesures spécifiques d'accompagnement mises en place au cours du troisième trimestre commencent à porter leurs fruits;
- une activité grands comptes impactée par le retard en matière d'investissements sur les anciennes offres au profit du segment TPE PME. L'offre grands comptes Connect Réseaux (gamme Booster) est désormais disponible. L'offre Connect Réseaux Ranking devrait quant à elle être lancée début 2023;
- un mix d'offres vendues dont la reconnaissance en chiffre d'affaires est plus lissée dans le temps.

Le carnet de commandes s'élève à 234,5 millions d'euros au 30 septembre 2022 soit -6,5% par rapport au 30 septembre 2021.

En millions d'euros	30/06/2021	30/09/2021	31/12/2021	31/03/2022	30/06/2022	30/09/2022
Carnet de commandes	266,0	250,9	243,5	242,6	239,9	234,5

Le carnet de commandes de 234,5 millions d'euros se déversera en chiffre d'affaires à hauteur d'environ 33,5% sur le quatrième trimestre de l'année 2022, environ 59,1% sur 2023 et environ 7,4% ensuite.

Le chiffre d'affaires du troisième trimestre 2022 et des neuf premiers mois se décomposent de la façon suivante :

En millions d'euros	T3 2021	T3 2022	Variation	9 mois 2021	9 mois 2022	Variation	Répartition
Connect	31,9	36,4	13,9%	93,7	108,1	+15,3%	35,9%
Booster	59,2	47,4	-20,0%	180,7	146,4	-19,0%	48,7%
Sites Internet	16,4	15,8	-3,8%	47,8	46,3	-3,0%	15,4%
Chiffre d'affaires total	107,6	99,6	-7,5%	322,2	300,8	-6,6%	100%

L'activité Connect qui regroupe les activités de Présence Digital représente 35,9% du chiffre d'affaires sur les neuf premiers mois de 2022. Elle est en hausse de +15,3% par rapport aux neuf premiers mois de 2021, notamment portée par l'offre de rétention proposée aux clients et par l'impact de la hausse tarifaire appliquée en 2021.

L'activité Booster qui regroupe les activités liées à la publicité représente 48,7% du chiffre d'affaires sur les neuf premiers mois de 2022. Elle affiche une baisse de -19,0% sur cette même période provenant (i) d'une activité plus faible du segment grands comptes, pour lequel une première nouvelle offre a été déployée à la fin du troisième trimestre 2022, la seconde sera lancée début 2023 et (ii) d'un mix produit défavorable en lien notamment avec les ventes du produit Booster Contact.

L'activité Sites Internet qui regroupe l'ensemble des gammes de sites vendus (Essentiel, Premium, Privilège) représente 15,4% du chiffre d'affaires sur les neuf premiers mois de 2022. Elle est en baisse de 3,0% par rapport au neuf premiers mois de 2021 en lien notamment avec une politique commerciale volontairement plus agressive sur les frais de création.

2. Parc clients, churn, ARPA et autres indicateurs opérationnels de performance

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

	T2 2022	T3 2022	Variation
Parc Clients Groupe - BoP^(a)	304k	300k	-4k
+ Acquisitions	9k	7k	-2k
- Churn	-14k	-14k	0k
Parc Clients Groupe - EoP^(a)	300k	293k	-7k
Variation nette BoP - EoP	-4k	-7k	-11k
Churn ^(b) - en %	-14,9%	-16,1%	-
ARPA Digital ^(c)	c.1350	c.1340	-0,5%

(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

(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 293 000 clients au 30 septembre 2022, **en baisse** (-2,3%) par rapport au 30 juin 2022. Elle résulte :

- d'un niveau d'acquisition de nouveaux clients inférieur aux attentes (7 000 clients) et inférieur au deuxième trimestre 2022 du fait d'un effet de saisonnalité (congés d'été) ;
- d'un nombre de clients perdus (- 14 000 clients) similaire à celui du deuxième trimestre 2022.

Le **taux de churn**^(b) du Groupe s'élève à **16,1%** au 30 septembre 2022, en hausse par rapport au 30 juin 2022 (14,9%).

L'ARPA Groupe² s'élève à 1340 € au 30 septembre 2022, stable par rapport à l'ARPA au 30 septembre 2021 et en légère baisse par rapport au 30 juin 2022 (1350 €).

Les **autres indicateurs opérationnels de performance** de Solocal au troisième trimestre 2022 et sur les neuf premiers mois 2022 sont les suivants :

	T3 2021	T3 2022	Variation	9 mois 2021	9 mois 2022	Variation
Trafic : nombre de recherches total PagesJaunes - en millions	439	389	-11,4%	1 300	1208	-7,1%

La part du chiffre d'affaires relative au contrat ayant déjà fait l'objet d'un renouvellement est en hausse à 53% au 30 septembre 2022, par rapport au 30 septembre 2021 (35%).

3. Objectifs 2022

Le chiffre d'affaires déjà **sécurisé pour l'année 2022 s'élève à 379,1 millions d'euros**.

Dans le prolongement de la publication des résultats du deuxième trimestre, les objectifs sont confirmés :

- Chiffre d'affaires 2022 attendu d'environ 405 millions €
- Poursuite de la maîtrise des coûts afin de générer un EBITDA récurrent 2022 d'environ 115 millions €
- Flux de trésorerie opérationnels³ estimés d'environ 30 millions € en 2022

4. Précisions sur le nominal des obligations Solocal

Depuis le 15 septembre 2022, la valeur des obligations dont le code ISIN est FR0013237484 s'élève à 174 986 487,84 euros (montant de 334 125 321 euros ajusté du pool factor 0,5237151357456) à la suite de la capitalisation des intérêts PIK du T3 2021.

Depuis le 15 septembre 2022, la valeur des obligations dont le code ISIN est FR0013527744 s'élève à 18 563 949,81 euros (montant de 17 777 777 euros ajusté du pool factor 1,04422222222222) à la suite de la capitalisation des intérêts PIK du T3 2021.

5. Autres informations

Comme annoncé, Solocal a procédé au remboursement partiel de **10 millions € de la ligne RCF, entièrement en numéraire**, le 30 septembre 2022.

Prochaines dates du calendrier financier

Les prochaines dates du calendrier financier sont les suivantes :

- Communication des résultats annuels 2022 le 23 février 2023

Les informations financières trimestrielles présentées dans ce communiqué de presse ne sont pas auditées. Les éléments financiers non audités présentés dans ce communiqué pour le troisième trimestre 2022 sont révisés à la lumière du périmètre des activités au 30 septembre 2022.

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 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 septembre 2022 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 septembre 2022 et de l'estimation du chiffre d'affaires à reconnaître au dernier trimestre 2022 lié aux ventes dont la date de début de prestation est antérieure au 30 septembre 2022.

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 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 293 000 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-commerce, 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 Gaïa 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

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

Albane de Monchy
+33(0)1 46 23 44 01
ademonchy@solocal.com

Nous suivre



solocal.com