

Boulogne-Billancourt, le 22 avril 2020

**Chiffre d'affaires Digital en baisse de 7,4% au premier trimestre¹
Début d'année 2020 en ligne avec la trajectoire attendue
Baisse de 70% des ventes⁵ Digital depuis le début du confinement**

Un plan d'action rapide pour faire face et préparer la sortie de crise

Activité du T1 2020 vs. T1 2019¹

- 79% des ventes Digital du T1 2020 en mode abonnement³
- Taux de migration² de 88% des clients sur le trimestre
- 130 000 clients migrés sur les nouveaux services Digitaux (45% du parc client migré)
- Ventes Digital par semaine en décroissance de -70%⁵ depuis l'instauration du confinement en France

Chiffre d'affaires¹ du T1 2020 vs. T1 2019

- Chiffre d'affaires Digital : 118 millions €, soit -7,4%
- Chiffre d'affaires consolidé¹ : 126 millions €, soit -11,5%
- Carnet de commandes⁴ Digital en baisse de -3,0% vs. 31 décembre 2019

Perspectives 2020

- 360 millions € de chiffre d'affaires Digital déjà sécurisés pour 2020
- Remise en cause des perspectives de croissance pour 2020
- Ventes Digital 2020 attendues en recul de plus de 100 millions € par rapport à 2019 qui impactera 2020 (avec une anticipation de baisse du chiffre d'affaires d'au moins -20%) mais aussi 2021
- Plan de réduction de coûts et recours aux mesures de soutien à l'économie annoncées par le gouvernement (chômage technique, report de cotisations...)

A l'occasion de la publication du chiffre d'affaires du T1 2020, Eric Boustouller, Directeur Général de Solocal, déclare :

Le début de l'année 2020 confirmait la stratégie mise en place depuis deux ans. Jusqu'à la mi-mars, nous nous réjouissions de l'adhésion croissante de nos clients à nos nouveaux services digitaux, de la forte hausse du modèle d'abonnement, de l'accélération de la conquête de nouveaux clients et du développement du cross-selling.

Mais la crise sanitaire et le confinement ont totalement bouleversé notre environnement économique et engendré une chute mécanique de notre activité. Partenaire majeur des TPE et PME en France, nous nous sommes concentrés sur l'accompagnement de nos clients, tout particulièrement impactés par cette crise. Dans un temps record, nous avons développé des nouveaux services et proposé la gratuité de certains produits pour stimuler le lien entre consommateurs et professionnels et soutenir l'activité commerciale de nos clients. Nous sommes dorénavant mobilisés pour permettre à nos clients de préparer au mieux le déconfinement. Dans le même temps, nous avons décidé de maintenir nos investissements pour respecter nos engagements en termes de nouveaux services et d'innovations de façon à être au rendez-vous au moment de la reprise.

Nous sommes également totalement engagés dans l'adaptation de notre Groupe à ce contexte hors normes. Dans cette perspective, nous avons lancé un plan d'actions alliant mesures d'économie, recours aux mesures de soutien gouvernementales et négociations avec nos créanciers obligataires. Nous sommes confiants sur l'issue de ces discussions.

Il est encore trop tôt pour apprécier totalement l'impact de la crise actuelle sur nos activités ce qui nous a conduit, comme nombre d'entreprises, à suspendre nos prévisions pour l'exercice en cours. Pour autant, nous sommes avec l'ensemble des équipes dans l'action sur tous les fronts : la qualité de service, la fidélisation de nos clients, le développement de nouveaux services et la préservation de notre situation financière. Nous sommes déterminés à reprendre, dans les meilleurs délais possibles, les tendances désormais bien installées par notre stratégie de long terme.

Les comptes trimestriels ne sont pas audités. Les éléments financiers présentés dans ce communiqué pour le T1 2019 sont révisés à la lumière du périmètre des activités¹ au 31 mars 2020.

1. Chiffre d'affaires et Carnet de commandes

Le chiffre d'affaires de Solocal au T1 2020 est le suivant :

<i>En millions d'euros</i>	T1 2019¹	T1 2020¹	Variation
Chiffre d'affaires Digital	127,3	117,9	-7,4%
Chiffre d'affaires Imprimés	15,1	8,2	-45,7%
Chiffre d'affaires total	142,4	126,1	-11,5%

Le chiffre d'affaires consolidé au premier trimestre 2020 s'élève à 126 millions €, en baisse de -11,5% par rapport au chiffre d'affaires du T1 2019¹. Il se décompose en 118 millions € de chiffre d'affaires Digital et 8 millions € de chiffre d'affaires Imprimés.

Le chiffre d'affaires Digital de 118 millions € au T1 2020 diminue de -7,4% par rapport au T1 2019¹ du fait du rythme de conversion des ventes en chiffre d'affaires. Néanmoins le rythme de cette baisse est en amélioration depuis quatre trimestres illustrant la bonne dynamique des ventes du second semestre 2019.

Le chiffre d'affaires Imprimés de 8 millions € au T1 2020 enregistre une baisse de -45,7% par rapport au T1 2019¹, les clients et les utilisateurs continuent de délaisser les annuaires imprimés au profit des supports digitaux. L'activité Imprimés représente 6,5% du chiffre d'affaires total du trimestre et sera arrêtée en 2020, comme précédemment annoncé.

Les indicateurs de performance de Solocal au T1 2020 sont les suivants :

	T1 2019¹	T1 2020¹	Variation
CA Digital sécurisé pour l'année en cours	383	360	-6%
Ventes en abonnement (en % des ventes Digital)	23%	79%	+56 pts
Trafic : nombre de visites PagesJaunes (en millions)	561	505	-10%

Note : Ventes en abonnement sur la base des ventes nettes d'annulations

Le chiffre d'affaires Digital déjà **sécurisé pour l'année 2020** s'élève à 360 millions €, il provient à 80% des ventes réalisées en 2018 et 2019 et à 20% des ventes réalisées au premier trimestre 2020. Au premier trimestre 2019¹, la part de chiffre d'affaires Digital sécurisée pour l'année 2019 s'élevait à 383 millions € dont 22% était issu des ventes du T1 2019¹.

De plus, 79% des ventes Digital sont réalisées **en abonnement**^{3,4} soit une augmentation de +56 points au T1 2020 par rapport au T1 2019¹. Ces ventes^{3,4} 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 est un élément structurant de la transformation du business model permettant la baisse du churn mais surtout rendant possible la hausse de l'acquisition de nouveaux clients et le cross-selling des clients existants en lien avec l'augmentation du temps disponible de la force de vente historiquement dédiée à l'activité de renouvellement.

Le trafic PagesJaunes baisse de -10% au T1 2020 par rapport au T1 2019 avec des mois très hétérogènes sur le trimestre (-22% sur le mois de mars 2020 vs. mars 2019 en lien avec l'instauration du confinement en France et la fermeture des commerces). Cette tendance est en ligne avec les chiffres de trafic des sites internet comparables en France.

Le carnet de commandes³ de Solocal au 31 mars 2020 est le suivant :

<i>En millions d'euros</i>	31/12/2019¹	31/03/2020¹	Variation
Carnet de commandes Digital	340,4	330,2	-3,0%
Carnet de commandes Imprimés	19,5	15,6	-19,8%
Carnet de commandes total	359,9	345,8	-3,9%

Note : Carnet de commandes sur la base des ventes nettes d'annulations.

Le **carnet de commandes**³ total s'élève à 346 millions € au 31 mars 2020, en baisse de -3,9% par rapport au 31 décembre 2019. Cette baisse est en partie due au déclin de l'activité Imprimés (baisse du carnet de commandes Imprimés de -20% au 31 mars 2020 par rapport au 31 décembre 2019).

La baisse du carnet de commandes³ Digital résulte d'un chiffre d'affaires reconnu sur le trimestre supérieur à la prise de commandes, qui a immédiatement subi les mesures de confinement en vigueur en France depuis le 17 mars 2020. A titre d'exemple, les semaines 12, 13 et 14 de l'année 2020 ont enregistré des prises de commande Digitales inférieures de **-68%, -78% et -61%** par rapport aux mêmes semaines de l'année 2019, conséquence directe du confinement instauré en France:

Le carnet de commandes³ Digital de 330 millions € se déversera en chiffre d'affaires sur les trimestres suivants de la façon suivante :

Digital Backlog 31 mars 2020	T2 2020	T3 2020	T4 2020	T1 2021	T2 2021	T3 2021	T4 2021	T1 2022	T2 2022
Déversement en chiffre d'affaires	30,3%	23,7%	18,8%	12,5%	6,9%	3,9%	2,2%	1,5%	0,2%

2. Autres informations

Mesures mises en œuvre dans le cadre de la crise sanitaire

Face à la situation inédite liée à la crise sanitaire du Covid, Solocal a immédiatement réagi et a notamment :

- Mis en place des mesures préventives afin de renforcer l'hygiène et protéger avant tout la santé de toutes ses équipes, en facilitant notamment le travail à distance ;
- Développé des services digitaux innovants dont certains gratuits afin d'aider ses clients à diffuser leurs informations utiles et leurs horaires d'ouverture, sur l'ensemble des sites partenaires du groupe.

D'un point de vue financier, Solocal a très rapidement pris des mesures pour préserver sa situation financière sans pour autant sacrifier sa capacité de rebond :

- 50% des effectifs du groupe ont été placés en chômage partiel ou total depuis le début du confinement ;
- Un plan de réduction de coûts a été engagé (annulations d'événements, report de campagnes publicitaires...);
- Report du paiement des charges fiscales et sociales des mois de mars et avril ;
- Discussions en cours afin de bénéficier du Prêt Garanti par l'Etat ;
- Négociation d'échéanciers de paiement avec certains de ses fournisseurs clés ;
- Suspension du paiement trimestriel du coupon obligataire

Rémunérations des administrateurs

Les membres du Conseil d'Administration et le Directeur Général ont décidé pendant la durée du confinement une réduction de 25% :

- De la rémunération pour les administrateurs et le président ;
- De la rémunération fixe du Directeur Général.

Discussion avec les créanciers

A la suite de la suspension du paiement de son coupon trimestriel, Solocal a engagé des discussions avec ses créanciers obligataires et a d'ores et déjà obtenu de leur part un stand-still (accord de ne pas accélérer leurs sûretés) jusqu'au 14 juin 2020. Solocal communiquera en temps utile sur le résultat de ses discussions en cours avec ses créanciers obligataires.

Autres informations

Dans le prolongement de son communiqué du 19 mars 2020, Solocal annonce que Solocal SA a sollicité du Président du Tribunal de Commerce de Nanterre l'ouverture d'une procédure de conciliation pour une durée initiale de 4 mois pour lui permettre de faire face aux difficultés résultant de la crise sanitaire actuelle.

Par ailleurs, au 31 mars 2020, Solocal avait payé **81%** des salaires et indemnités prévus au titre du plan de transformation 2018 et de son extension en 2019 (sur un montant total de 225 millions €). Il reste 43 millions € à décaisser au titre du plan de transformation, dont 36 millions € d'ici le 31 décembre 2020.

La **position de trésorerie** du groupe au 31 mars 2020 s'élève à 17 millions €.

Perspectives pour 2020

L'impact de la baisse d'activité sur les mois de mars, avril et mai et d'une reprise très progressive se traduiront mécaniquement par une baisse d'au-moins 20% de chiffre d'affaires sur l'année et impacteront négativement 2021. Cette baisse sera partiellement compensée par des réductions de coût et le bénéfice des mesures de soutien à l'économie annoncées par le gouvernement, pour un montant cumulé de l'ordre de 40 millions €.

Solocal précisera ses nouvelles perspectives dès que la date et les modalités de sortie du confinement seront connues et les impacts quantifiables, au plus tard fin juillet 2020 lors de l'annonce des résultats semestriels 2020.

Prochaines dates du calendrier financier

Les prochaines dates du calendrier financier sont les suivantes :

- Assemblée générale des créanciers obligataires le 29 avril 2020
- Assemblée générale des actionnaires prévue fin juin 2020
- Résultats du premier semestre 2020 le 28 juillet 2020

Notes :

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

² Taux de migration : nombre de clients migrés vers la nouvelle offre Présence et Référencement Prioritaire vs. base clients concernée (hors Grands Comptes)

³ Périmètre hors ClicRDV, Effilab, Leadformance, Mappy, Ooreka, SoMS et filiales non significatives, soit 96% du chiffre d'affaires consolidé

⁴ Sur la base des ventes nettes des annulations

⁵ Moyenne des semaines 12, 13 et 14 de l'année 2020 par rapport aux mêmes semaines en 2019, Solocal SA, à périmètre constant

Définitions :

Carnet de commandes : Le carnet de commandes correspond à la part du chiffre d'affaires restant à reconnaître au 31 mars 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

Ventes : Prises de commandes réalisées par la force de vente, devant donner lieu à une prestation effectuée par le Groupe pour ses clients

Solocal - www.solocal.com

Nous sommes le partenaire digital local des entreprises. Notre métier : les conseiller et les accompagner pour booster leur activité grâce à nos services digitaux (Présence digitale, Publicité digitale, Sites Internet, Nouvelles Solutions Print). Nous sommes également aux côtés des utilisateurs pour leur faire vivre la meilleure expérience digitale avec PagesJaunes, Mappy et Ooreka, et nos partenaires (Google, Facebook, Apple, Microsoft/Bing, Yahoo!, etc.). Nous mettons ainsi à la disposition des professionnels et du grand public nos services à très fortes audiences, notre data géolocalisée, nos plateformes technologiques évolutives, notre couverture commerciale sans égale dans toute la France, nos partenariats privilégiés avec les entreprises du numérique et nos talents en matière de data, de développement, de digital marketing, etc. Nous fédérons 360 000 entreprises partout en France et 2,7 milliards de visites sur nos services. Solocal bénéficie par ailleurs du label « Digital Ad Trust Classique » pour ses services digitaux PagesJaunes et Mappy. Pour tout savoir sur Solocal (Euronext Paris « LOCAL ») : restons en contact [@solocal](https://twitter.com/solocal).

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

Alima Lelarge Levy
+33 (0)1 46 23 37 72
alelargelevy@solocal.com

Colin Verbrugghe
+33 (0)1 46 23 40 13
cverbrugghe@solocal.com

Nous suivre



solocal.com