



solocal

30 juillet 2026

Activité et résultats du premier semestre 2026

Disclaimer

Certaines informations autres qu'historiques contenues dans le présent document sont susceptibles de constituer des déclarations prospectives ou des prévisions financières non auditées. Ces déclarations prospectives et prévisions sont sujettes à des risques et des aléas pouvant se traduire, ultérieurement, par des données réelles substantiellement différentes. Ces déclarations prospectives et prévisions sont présentées à la date du présent document et Solocal n'assume aucune obligation quant à leur mise à jour du fait d'informations ou d'événements nouveaux ou de toute raison autre que les réglementations applicables. Solocal vous invite à prendre connaissance avec attention des informations relatives aux facteurs de risque susceptibles d'affecter son activité telles que figurant dans son Document d'Enregistrement Universel déposée auprès de l'Autorité des marchés financiers (AMF) et consultable notamment sur le site de Solocal (www.solocal.com).

Sommaire

1 Faits marquants

2 Résultats financiers

3 Perspectives 2026

4 Q&A



solocal

1. Faits marquants

Principaux faits marquants du S1 2026

Chiffres clés

T2 : 75,5 m€

Chiffre d'affaires du T2 2026 en croissance de 2%
vs T1 2026

S1 : 149,5 m€

Chiffre d'affaires
-8,9% vs S1 2025

30,0 m€ (20,1 %)

EBITDA

+2,3 m€ / +3,2 pts de marge vs S1 2025

15,7 m€

Résultat net
+10,2 m€ vs S1 2025

Pagesjaunes

NOUVEAUTES PAGESJAUNES

✓ Application pagesjaunes dans ChatGPT
Lancée en juin

✓ Actus locales revisitées et enrichies
Lancées en juin

✓ **AUDIENCE**
#46 - Retour dans le Top 50 Médiamétrie

Reprise confirmée sur trois mois consécutifs (+15 places) – 15,4 millions de VU en juin

➔ **CAMPAGNE PUBLICITAIRE**
Lancée début juillet

pagesjaunes est le média local utile aux Français.
« Forcément sur pagesjaunes »

Intégration Artur'In et produits

✓ **INTÉGRATION ARTUR'IN**
Acquisition finalisée
le 30 avril

Le produit de Community Management est dès
à présent commercialisé par nos forces de
vente depuis juin 2026

PRODUITS

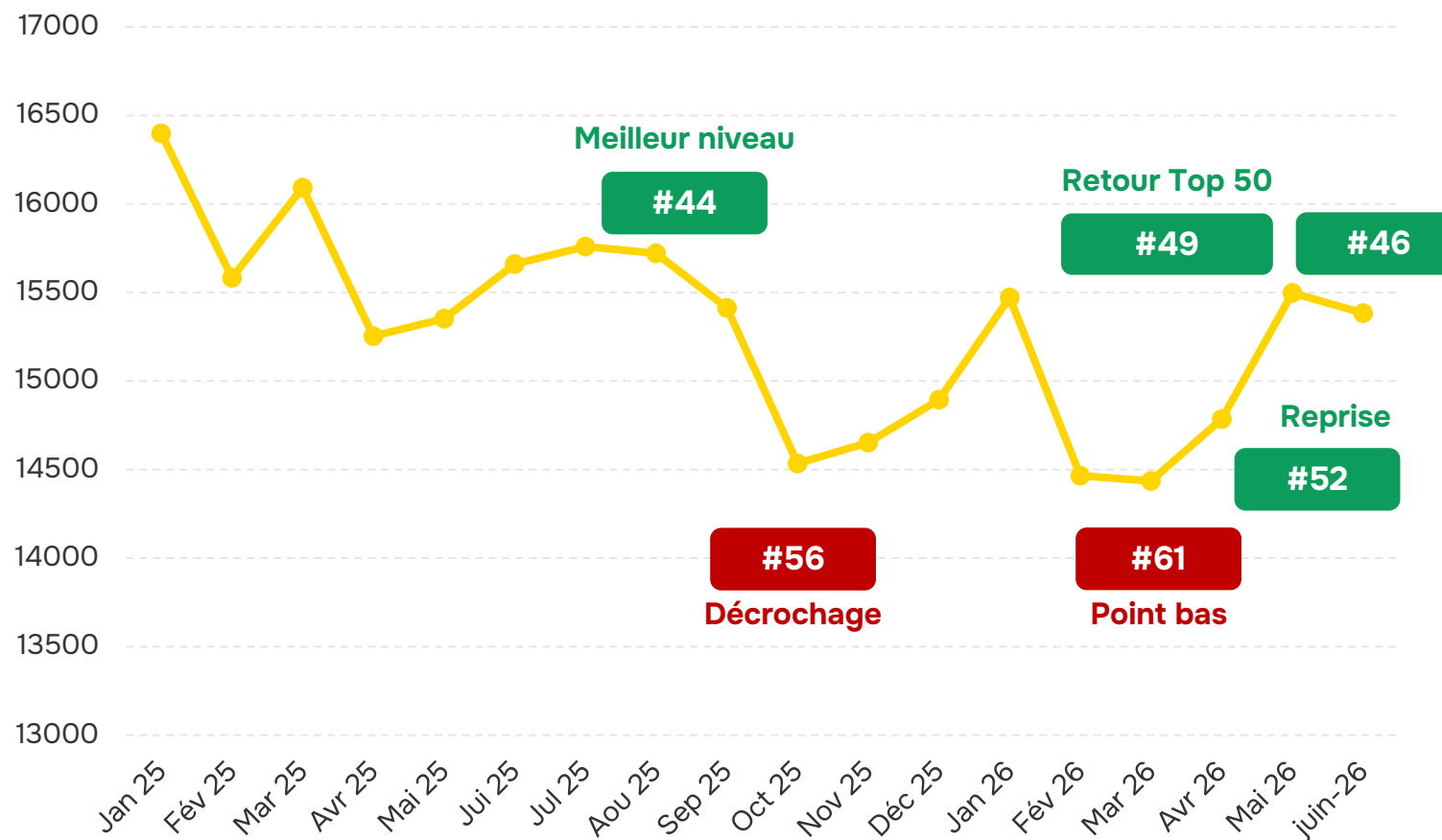
✓ Nouveautés Booster Site & Booster Notoriété
Lancées en février et avril

✓ Sites Do It Yourself
Lancés en avril

➔ Option devis/facture sur MyConnect
pour accompagner les TPE/PME vers la
facturation électronique.
Lancée en juin

Audience Pagesjaunes

Evolution des audiences médiamétrie depuis début 2025 (milliers de VU)



Objectif

Se maintenir dans le Top 50

Réintégration du Top 50 en mai 2026.

Décrochage octobre 2025 – mars 2026

Le classement se dégrade à partir du quatrième trimestre 2025, accompagné d'une baisse de l'audience malgré un rebond en janvier 2026.

Reprise confirmée sur 3 mois

Gains de +9 places en avril (#52), +3 places en mai (#49) et +3 places en juin (#46) : la tendance de retournement se confirme.

Audience résiliente

Les VU se maintiennent entre de 14,4 – 16,4M, témoignant de la fidélité du trafic Pages Jaunes.

Campagne de publicité pagesjaunes



Objectif

**Transformer pagesjaunes
d'un annuaire en un média
utile aux français**

Campagne lancée début juillet

Utile dans le quotidien des Français

61% des Français jugent que les grands médias ignorent les réalités locales.

Canaux de diffusion

Affichage dans les villes côtières et les gares,
radio et réseaux sociaux

**pagesjaunes est le média le plus utile aux
Français dans leur quotidien**



solocal

2. Résultats financiers

Chiffres clés

Chiffre d'affaires

149,5 m€

-8,9% vs S1 2025

À périmètre constant (hors Artur'In) : -9,6%

Carnet de commandes

264,7 m€

+7,5% vs 2025

EBITDA

30,0 m€

+3,2 pts de marge vs S1 2025

Marge d'EBTIDA : 20,1%

Résultat opérationnel

15,5 m€

+5,5 m€ vs S1 2025

Résultat net

15,7 m€

+10,2 m€ vs S1 2025

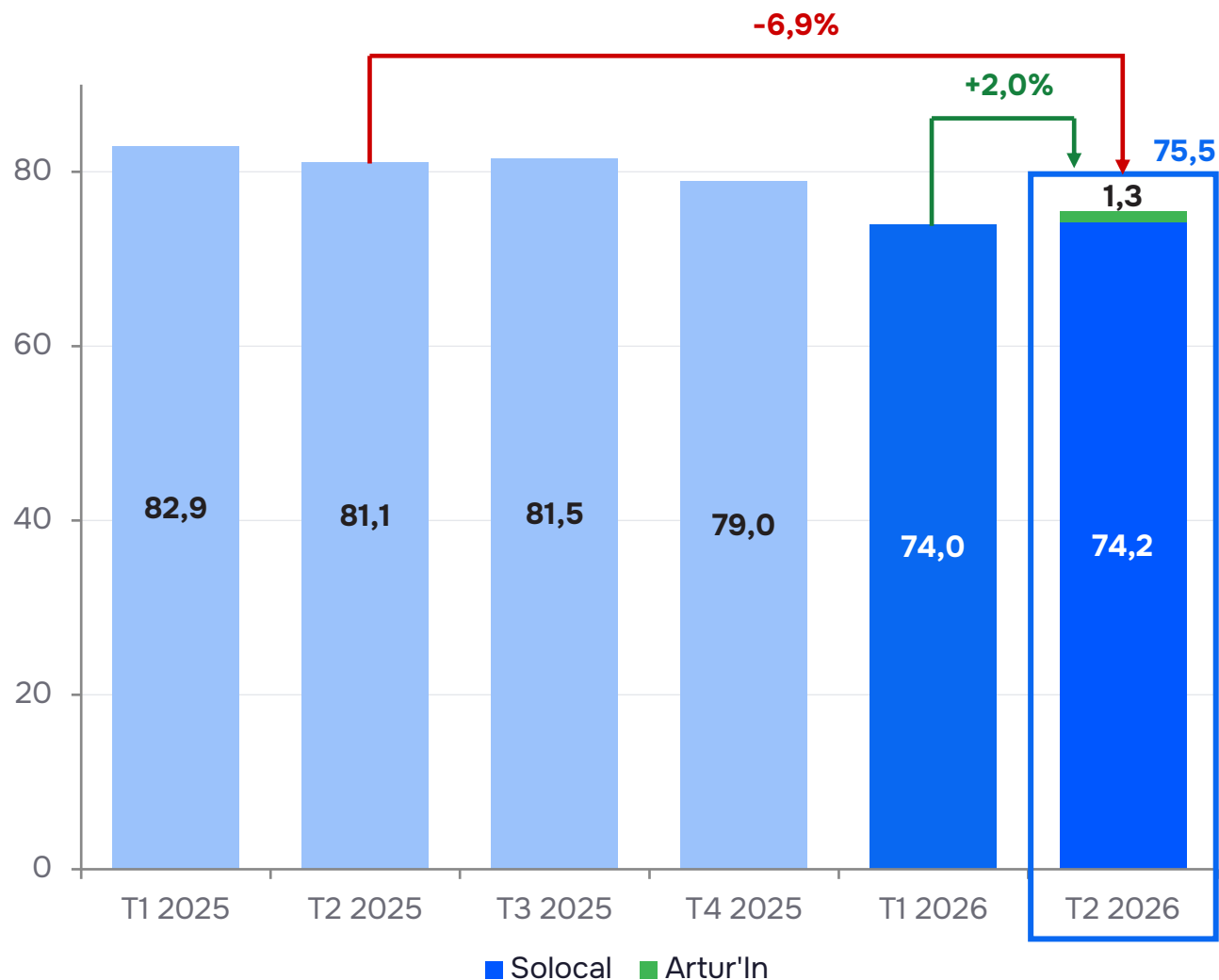
Flux de trésorerie opérationnelle (1)

2,4 m€

-12,9 m€ vs S1 2025

Trésorerie nette : 49,7 m€ vs 51,8 m€ fin 2025

Chiffre d'affaires



75,5 m€ Chiffre d'affaires T2 2026

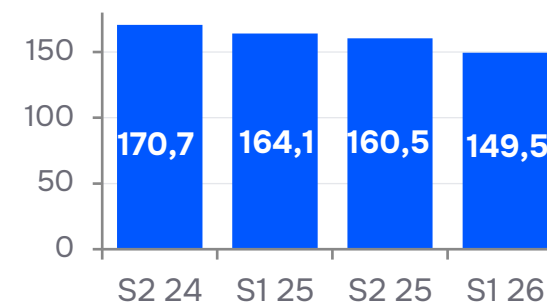
Périmètre consolidé : -6,9% vs T2 2025 ; **+2,0%** vs T1 2026

Périmètre constant : -8,5% vs T2 2025 ; **+0,3%** vs T1 2026

T1 2026 vs T1 2025 : -10,7%

Croissance séquentielle

Le T2 est en croissance séquentielle organique de 0,3%.
Avec la contribution d'Artur'In, la croissance consolidée est de 2,0%.



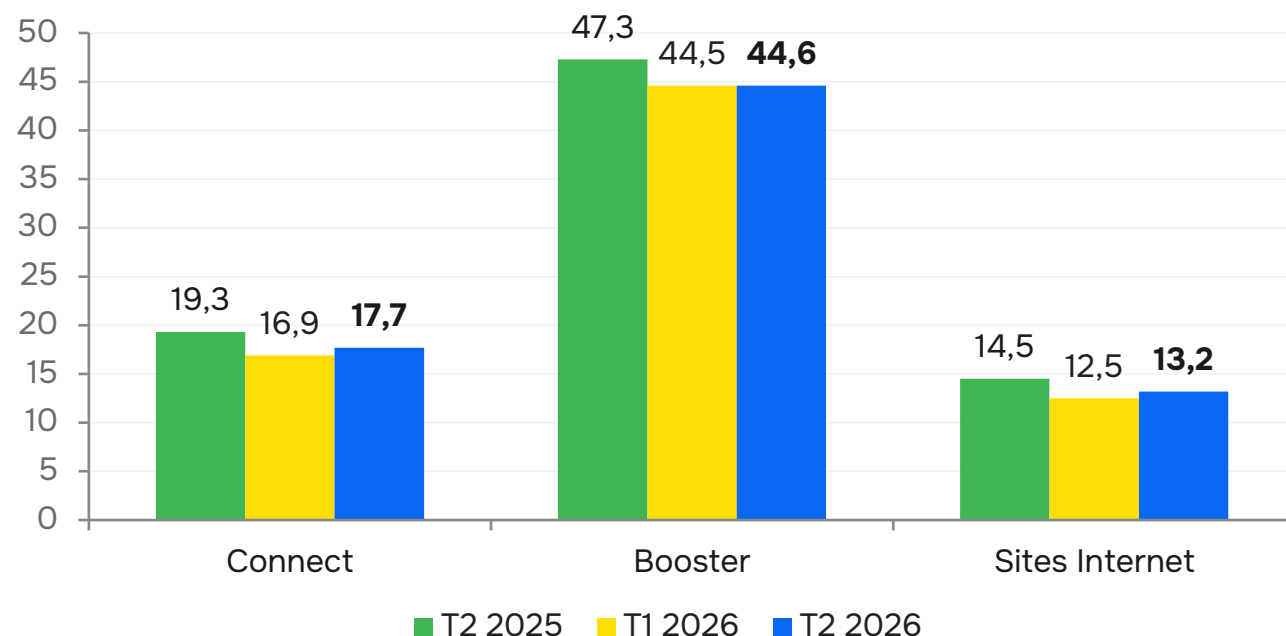
149,5 m€ CA S1 2026

S1 2026 vs S1 2025 : -8,9%

S1 2026 vs S2 2025 : -6,8%

Chiffre d'affaires par activité

Répartition du CA par activité (m€)



Connect

-8% T2 vs T2
+5% T2 vs T1

Booster

-6% T2 vs T2
+0% T2 vs T1

Sites Internet

-9% T2 vs T2
+6% T2 vs T1

TOTAL

-7% T2 vs T2
+2% T2 vs T1

Les 3 activités sont en croissance sur T2 2026 vs T1 2026

Analyse par activité

Connect

L'apport d'Artur'In, dont le produit de Community Management est comptabilisé dans cette gamme, a permis de relancer le chiffre d'affaires au T2 2026.

Booster

Le chiffre d'affaires s'est stabilisé en 2026. Les innovations lancées en juin et l'audience en hausse de notre media pagesjaunes devraient porter leurs fruits au cours du second semestre.

Sites Internet

Séquentiellement, le chiffre d'affaires est en hausse de 6%, signe du bon accueil réservé à notre nouvelle gamme.

Compte de résultat

En millions d'euros	S1 2026	S1 2025	S1 2024	Variation S1 2026 vs S1 2025
Chiffre d'affaires	149,5	164,1	163,8	-9%
EBITDA	30,0	27,7	23,8	+8%
Marge	20,1%	16,9%	14,5%	+3,2 pts
Résultat opérationnel	15,5	10,0	(1,0)	+5,5 m€
Résultat financier	(3,1)	(3,5)	(32,6)	+0,4 m€
Résultat net consolidé	15,7	5,5	(34,0)	+10,2 m€

Points clés – S1 2026 vs S1 2025

1
Baisse des charges externes – (10 m€)

Plan continu de réduction des dépenses, meilleure maîtrise du risque clients et de l'évolution des litiges.

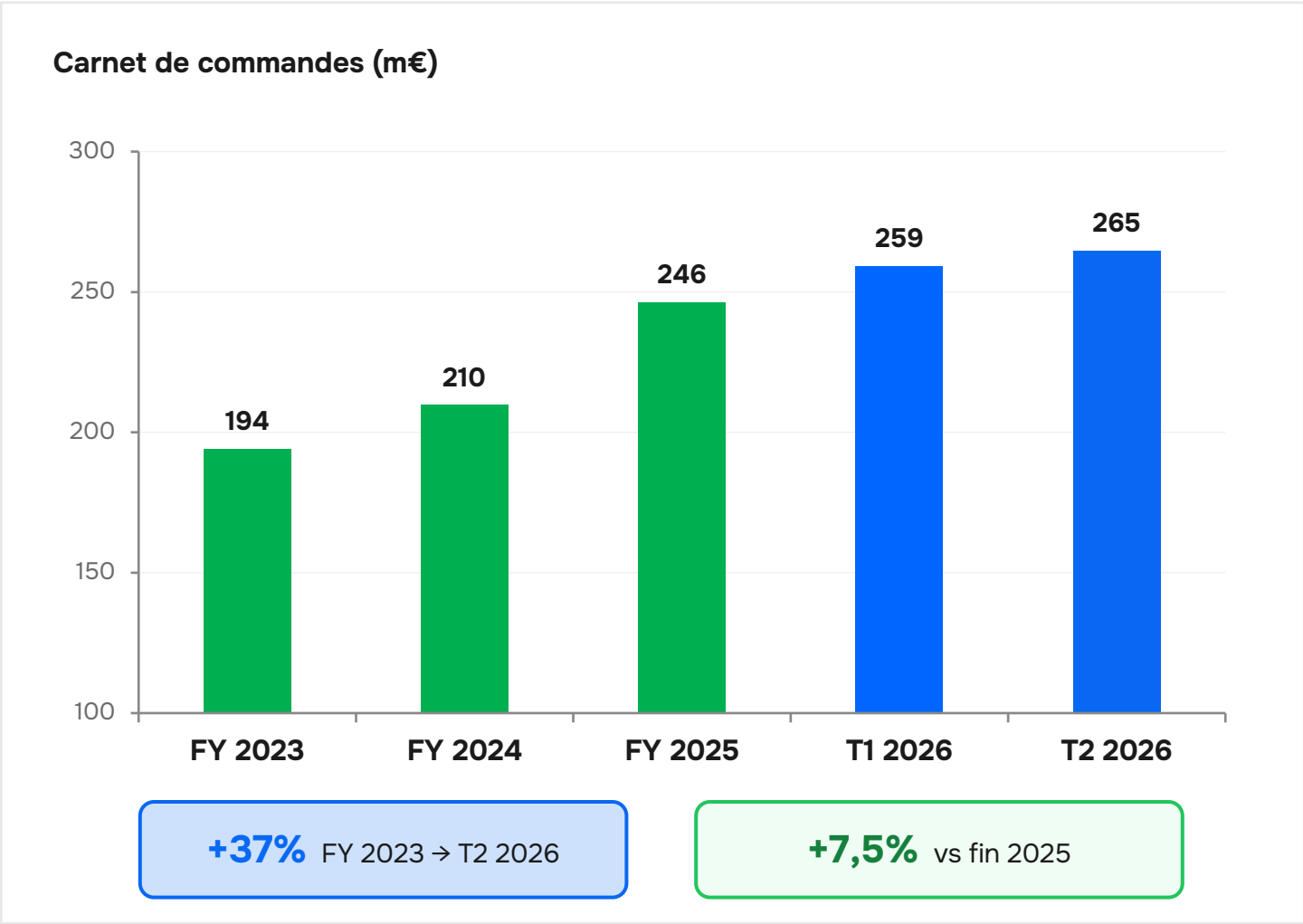
2
Baisse des frais de personnel – (6,7 m€)

Maîtrise de la masse salariale incluant les effectifs d'Artur'In à partir de mai 2026.

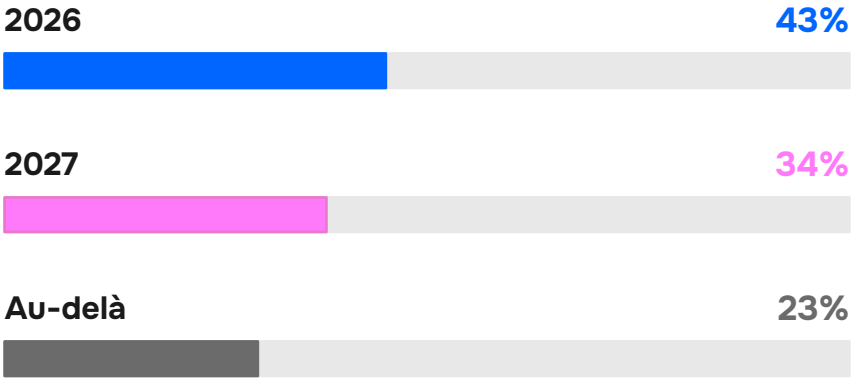
3
Un résultat opérationnel en amélioration

Une meilleure maîtrise des coûts couplée à une diminution des dépréciation et amortissements

Progression continue du carnet de commandes



Déversement en chiffre d'affaires



Flux de trésorerie

En millions d'euros	S1 2026	S2 2025	S1 2025	Variation S1 2026 vs S1 2025
EBITDA	30,0	32,3	27,7	+2,3 m€
Flux opérationnels récurrents	2,4	18,1	15,3	(12,9) m€
Flux de trésorerie disponibles	(0,8)	12,9	14,0	(14,8) m€
Remboursement des emprunts	(2,2)	(9,1)	(9,1)	+6,9 m€
Variation nette de trésorerie	(3,0)	3,8	4,9	(7,9) m€
Trésorerie à la clôture	76,6	79,6	75,8	+0,8 m€

76,6 m€

Trésorerie disponible

26,9 m€

Dettes brutes hors earn out Artur'In

49,7 m€

Trésorerie nette

Points clés

1 Flux opérationnels récurrents à 2,4 m€

Capex à 8,5 m€ pour investir dans nos relais de croissance, 6,3 m€ d'éléments non monétaires reflétant la meilleure gestion de notre risque client et le débouclage de litiges. Flux IFRS 16 stables à 5,8 m€.

2 Flux disponibles à (0,8) m€

Prix d'acquisition d'Artur'In et charge d'impôt décaissée compensée par le résultat financier encaissé.

3 Variation nette de trésorerie à (3,0) m€

Remboursement normatif des échéances de dette du Prêt Atout et PGE.



solocal

3. Perspectives 2026

2026 – Confirmation de nos objectifs financiers



Activité

Chiffre d'affaires en hausse au Q4 2026 vs Q4 2025

Croissance externe incluse – Reconquête commerciale, nouvelles offres, accélération de nos initiatives de fidélisation et de lutte contre le churn



Rentabilité

Marge d'EBITDA autour de 20%



Reconquête

Acquisitions ciblées en fonction des opportunités

Intégration et commercialisation d'Artur'In depuis juin 2026



solocal

4. Q&A