



solocal

30 septembre 2026

European Midcap Event 2026

Sommaire

1 Produits

2 Faits marquants

3 Résultats financiers

4 Perspectives 2026



1. Nos produits

Nos produits

Connect

Offre de présence en ligne : permet aux TPE et PME de piloter leur présence digitale sur PagesJaunes et plus de 30 sites et réseaux sociaux

Produit MyConnect

- Lancé mi-2025 intégrant nativement l'IA pour accompagner les professionnels dans la génération de contenus, la rédaction de réponses aux avis et la création de campagnes
- Options : agenda et prise de rdv ; devis / facture ; création et diffusion automatisée de contenus sur les réseaux sociaux.

Nouveauté 2026

- Suite à l'acquisition d'Artur'In, Connect intègre l'offre de Community Management en option

Chiffre d'affaires

- 77m€ en 2025 – 24% du Groupe
- 35m€ au S1 2026 – 23% du Groupe

Booster

Offre de référencement et de publicité digitale : améliore la visibilité des clients sur Internet

Produit Référencement Prioritaire

- Produit phare du Groupe, solution d'affichage prioritaire d'un professionnel à la recherche locale d'un internaute, sur PagesJaunes, et un réseau de médias partenaires

Campagnes Booster

- Apporter davantage de contacts directs, de visites sur leurs vitrines digitales et d'exposition de leur activité à une cible prédéfinie et pertinente de consommateurs locaux.

Nouveauté 2026

- Amélioration des produits Booster Site et Booster Notoriété

Chiffre d'affaires

- 189m€ en 2025 – 58% du Groupe
- 89m€ au S1 2026 – 60% du Groupe

Sites internet

Offre de création et de référencement de sites internet

3 gammes de sites

- Selon le niveau d'accompagnement, de visibilité et de SEO

Des options à rajouter

- Référencement SEA, boutique en ligne, prise de rdv en ligne...

Nouveauté 2026

- Offre « Do It Yourself » mettant à disposition une plateforme IA pour la création du site

Chiffre d'affaires

- 58m€ en 2025 – 18% du Groupe
- 26m€ au S1 2026 – 17% du Groupe



solocal

2. Faits marquants

Principaux faits marquants de 2026

Chiffres clés du 1^{er} semestre

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**
#44 - Retour dans le Top 50 Médiamétrie

Reprise confirmée depuis le mois de mars (+17 places) – 15,2 millions de VU en août

➔ **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 commercialisé par nos forces de vente depuis juin 2026

PRODUITS

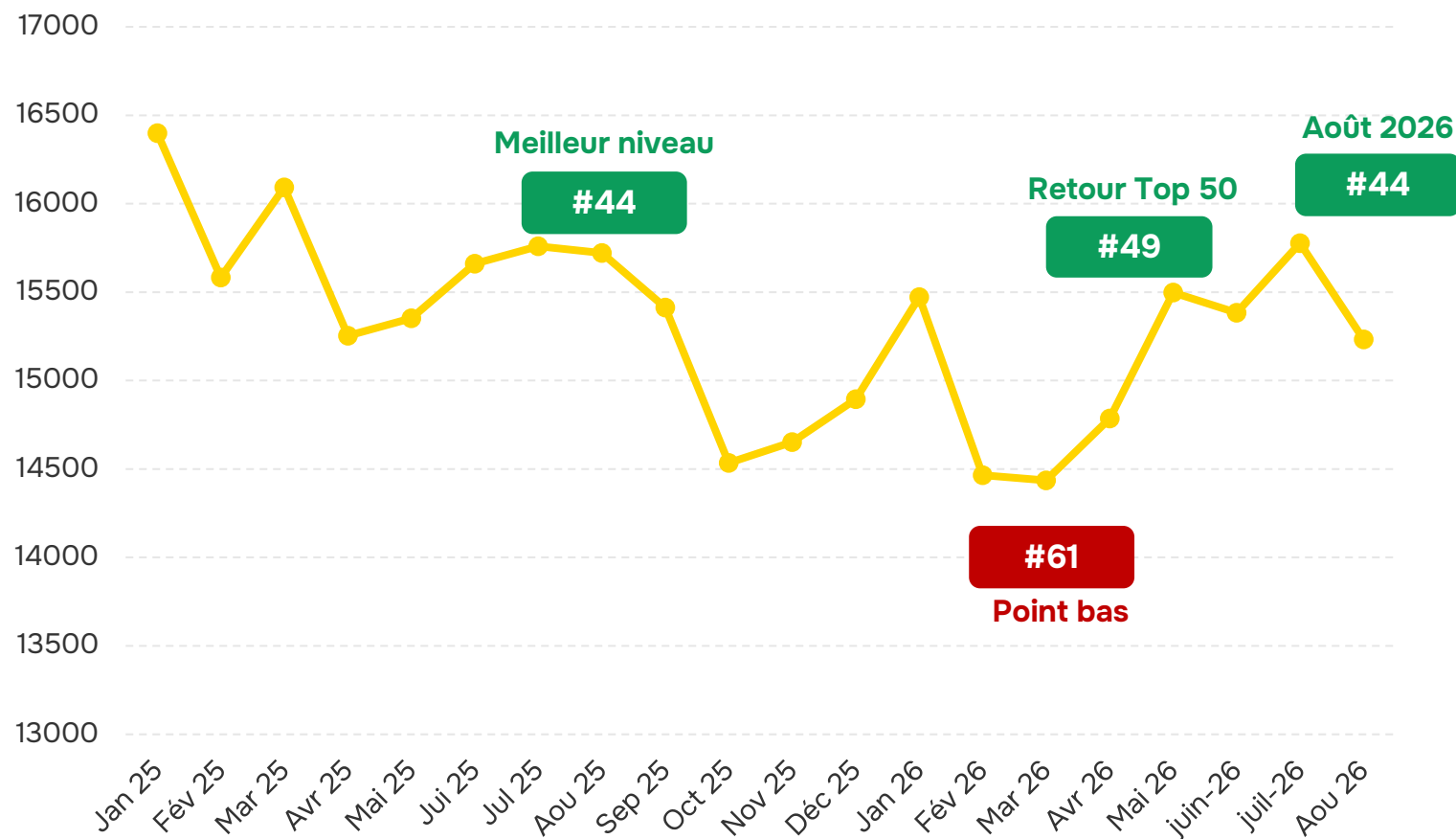
✓ Nouveautés Booster Site & Booster Notoriété
Lancées en février et avril

✓ 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.

Campagne et innovations

Audience soutenue grâce au lancement de la campagne nationale « Forcément sur pagesjaunes » cet été et par les innovations autour des actus locales et de Chat GPT.

Reprise confirmée sur 5 mois

La tendance de retournement se confirme depuis le mois de mars (#61) avec +17 places gagnées au mois d'août (#44).

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.

1^{ère} vague de diffusion – Été 2026

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

2^{nde} vague de diffusion – T4 2026 sur d'autres canaux

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

Création de Solocal+

Un marché porteur

Le local, une tendance de fond

Le « fait local » est aujourd'hui incontournable pour les années à venir.

11 Mds€

Marché de la communication locale

au sein d'un marché publicitaire total de **36 Mds€**

Missions

Accompagner les acteurs de la communication locale

Avec de nouvelles offres data & pub innovantes.

- Agences médias
- Grands comptes
- Acteurs publics
- Réseaux intermédiaires
- PME

Actifs

DATA EXCLUSIVE

10 M de profils

organisés selon 1 900 activités • 720 000 profils BtoB

MÉDIA PROPRIÉTAIRE

15 M de VU / mois

4 M de professionnels et d'établissements publics recensés

PARTENARIATS

Régie publicitaire 366 • leboncoin • Google Ads • Meta



solocal

3. Résultats financiers

Chiffres clés 2025

Chiffre d'affaires

324,5 m€

-3,0% vs 2024

À périmètre constant (hors Regicom) : -10,6%

Carnet de commandes

246,3 m€

+17,5% vs 2024

EBITDA

60,0 m€

+5,7 pts de marge vs 2024

Marge d'EBTIDA : 18,5%

Résultat opérationnel

28,4 m€

+44,0 m€ vs 2024

Retour à la rentabilité opérationnelle

Résultat net

14,2 m€

Positif

Flux de trésorerie opérationnelle (1)

33,4 m€

+24,2 m€ vs 2024

Trésorerie nette : 51,8 m€

Chiffres clés S1 2026

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

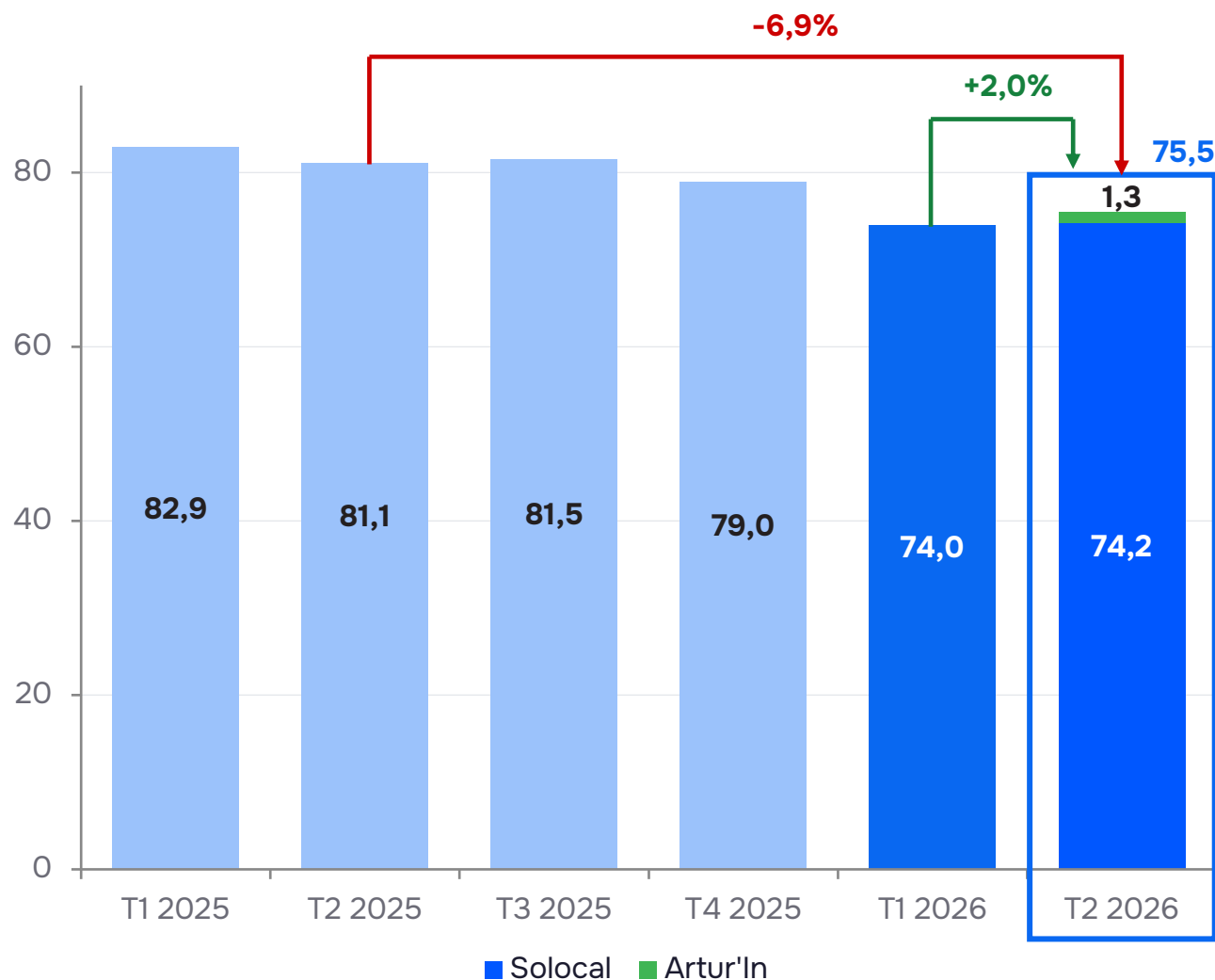
Flux de trésorerie opérationnelle (1)

2,4 m€

-12,9 m€ vs S1 2025

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

Chiffre d'affaires



Guidance chiffre d'affaires

Chiffre d'affaires en hausse au T4 2026 vs T4 2025, croissance externe incluse

75,5 m€ Chiffre d'affaires T2 2026

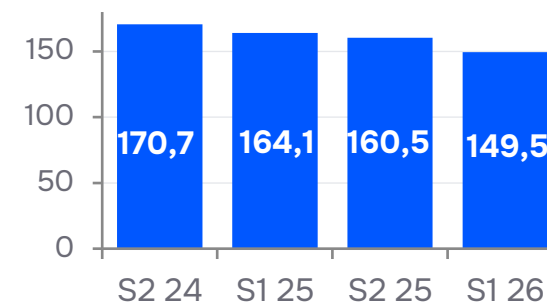
Périmètre consolidé : -6,9% vs T2 2025 ; **+2,0%** vs T1 2026

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%.



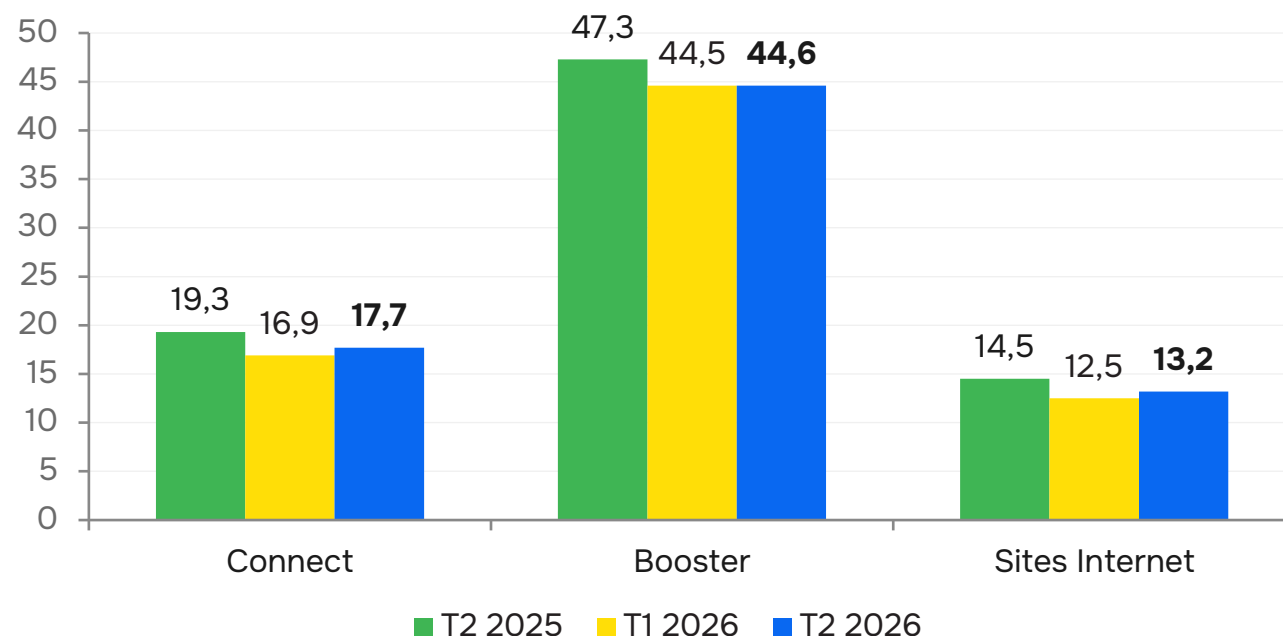
149,5 m€ CA S1 2026

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€)

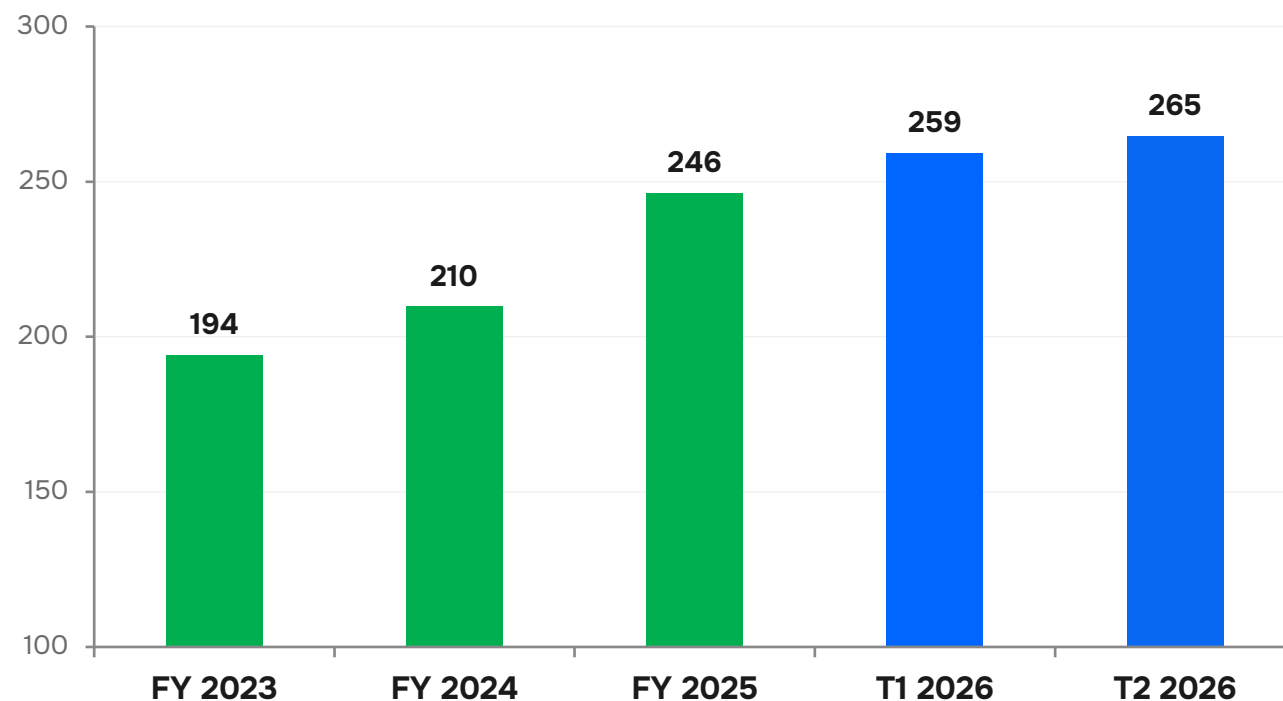
Maîtrise de la masse salariale incluant les effectifs d'Artur'In à partir de mai 2026.

3
Un résultat opérationnel positif et en amélioration

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

Progression continue du carnet de commandes

Carnet de commandes (m€)



+37% FY 2023 → T2 2026

+7,5% vs fin 2025

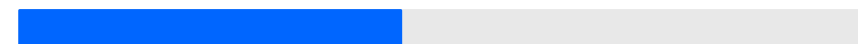
Carnet de commandes au 30 juin 2026

265 m€

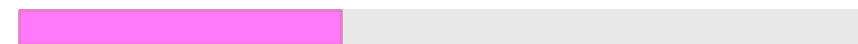
Effets volume et valeur avec la hausse de l'ARPA en 2026

Déversement en chiffre d'affaires

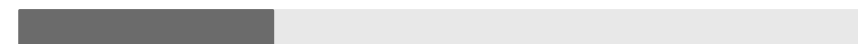
2026 **43%**



2027 **34%**



Au-delà **23%**



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

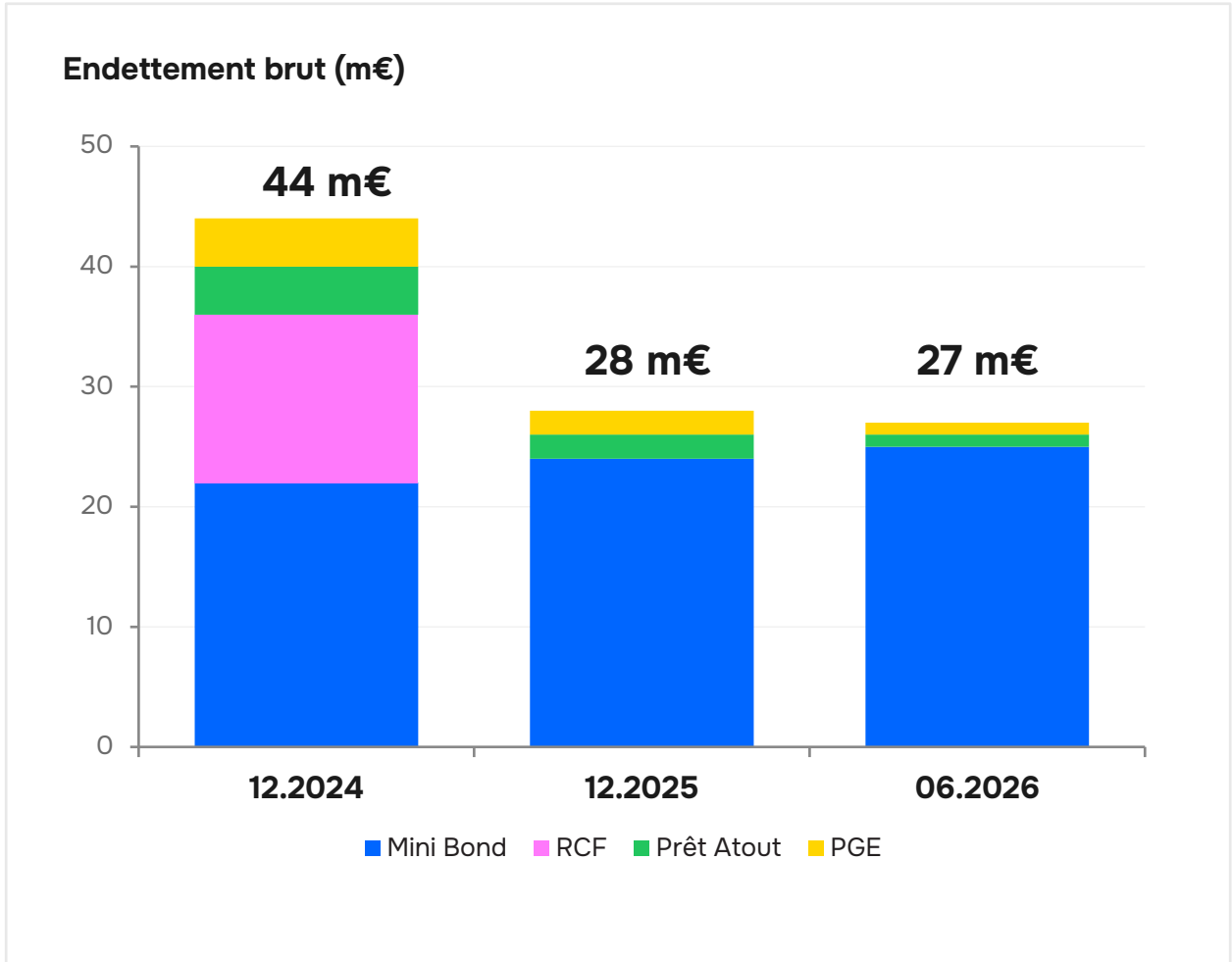
49,7 m€

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.

Un désendettement accéléré



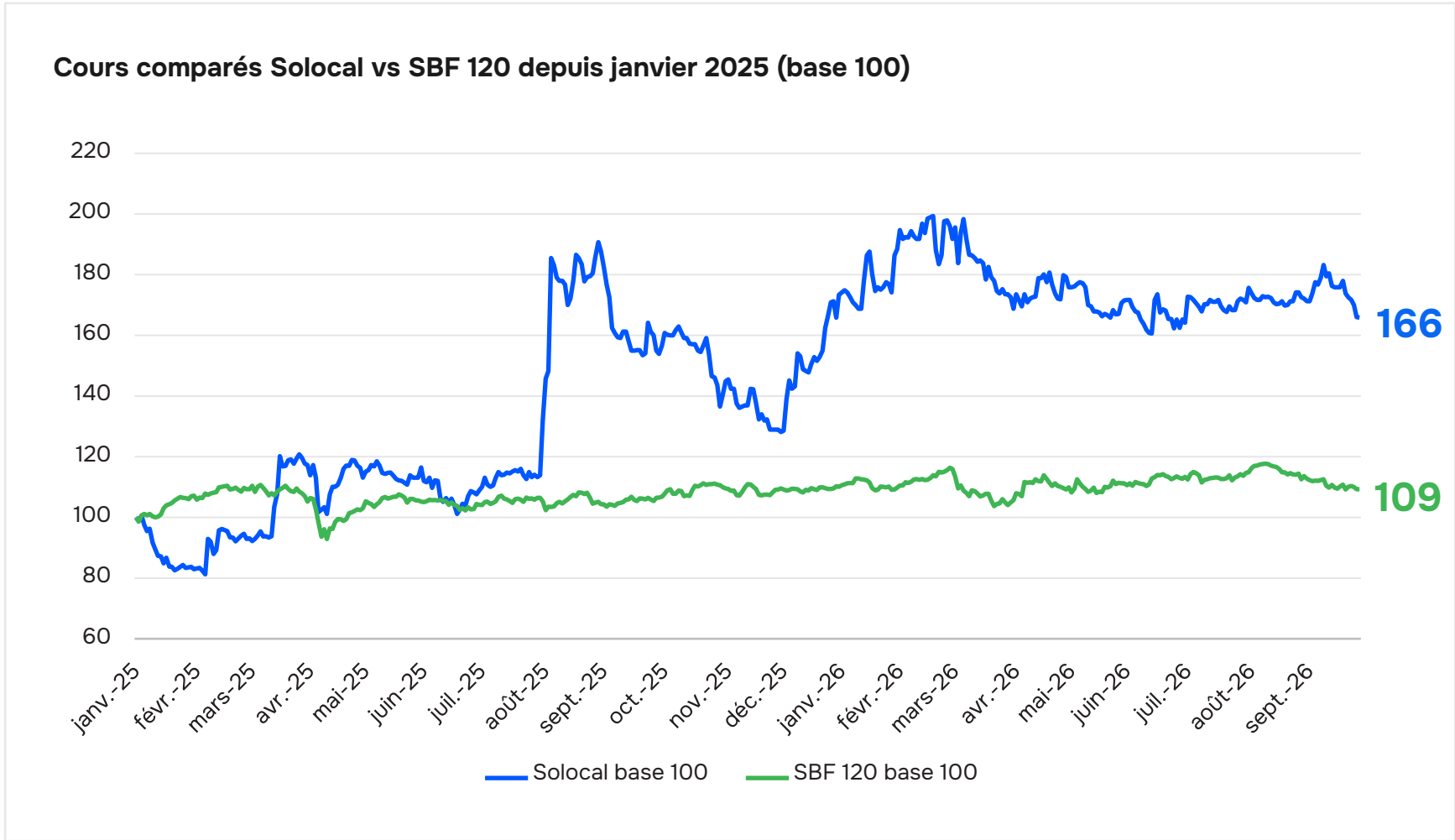
Désendettement

-17 m€

de dette dont le remboursement intégral du RCF

En millions d'euros	12.2024	12.2025	06.2026
Endettement brut	(44)	(28)	(27)
Trésorerie brute	71	80	77
Trésorerie nette	27	52	50

Evolution du cours de bourse



Solocal surperforme le
SBF 120

+57 pts

Depuis janv. 2025

Cours Solocal

166

base 100

Cours SBF 120

109

base 100



solocal

4. Perspectives 2026

2026 – Confirmation de nos objectifs financiers



Activité

Chiffre d'affaires en hausse au T4 2026 vs T4 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%

Marge en ligne avec le réalisé au S2 2025 (20,1%) et S1 2026 (20,1%)



Reconquête

Acquisitions ciblées en fonction des opportunités

Intégration et commercialisation d'Artur'In en juin 2026