



Solocal Group annonce l'acquisition de Leadformance, leader des sites dédiés aux points de vente des grandes marques et enseignes



Sèvres, le 13 juin 2014

#LEADFORMANCE #WEBTOSTORE #STORELOCATOR #LOCALISATION

- **Solocal Group - n°1 de la communication locale digitale - acquiert 100% du capital de la société Leadformance** dont il détenait 49% depuis sa prise de participation fin 2011 ;
- Cette acquisition répond aux besoins grandissant des marques et enseignes d'augmenter la visibilité de leurs magasins sur Internet et mobile pour mieux convertir les internautes en clients de leurs boutiques ;
- La complémentarité des 100 000 sites dédiés aux points de vente des grandes marques et enseignes conçus par Leadformance et des 125 000 sites de professionnels créés et gérés par Solocal Group vient renforcer le positionnement de Solocal Group comme le 1^{er} créateur de sites Internet en France ;
- L'intégration de Leadformance marque également une étape majeure pour Solocal Group sur le **Web-to-Store**. Entreprise de technologie plébiscitée par plus de 130 grandes enseignes (Darty, Orange, TAG Heuer, Kerastase, Givenchy, Quiksilver, Castorama, Midas, etc.) et dont les solutions sont déjà déployées dans plus de 110 pays, Leadformance vient compléter les savoir-faire des filiales du Groupe qui ambitionnent ensemble de donner de nouvelles perspectives au commerce local grâce au digital.

« Nous nous réjouissons de l'acquisition à 100% de Leadformance qui permet d'accélérer notre développement sur le Web-to-Store en capitalisant sur les expertises de ces équipes et sur les synergies avec nos filiales, PagesJaunes, Mappy et Solocal Network déjà bien implantées sur ce marché en pleine croissance. Localiser un magasin ou un produit, savoir s'il est en promotion, le réserver, entrer en relation et échanger avec le vendeur avant de se déplacer jusqu'au magasin... C'est toute cette chaîne de valeur que nous pourrions désormais couvrir pour que les grandes marques et enseignes soient en capacité de générer toujours plus de trafic local et qualifié vers leurs points de vente, tout en permettant aux internautes de bénéficier des services les plus efficaces, simples et interactifs », explique Julien Ampollini, Directeur Général Adjoint en charge du Pôle Média de Solocal Group.

Leadformance propose deux types d'offres pour développer les ventes offline depuis le trafic online :



- **Solution de Store et Product Locators et de mini-sites web et mobile s'intégrant très facilement au site corporate** des marques et enseignes, optimisés pour un meilleur référencement dans les moteurs de recherche (Local Search Optimisation) et permettant de générer plus de trafic ROPO (Research Online, Purchase Offline) dans les magasins ;
- **Modules et services de conversion des visites locales générées en prospects qualifiés, adaptés aux stratégies Web-to-Store de chaque client** : promotions locales et couponing, demande d'envoi de newsletters ou de devis, prise de rendez-vous, réservation de produits (Click and Collect), ventes privées et déstockage, etc.

« Nous confirmons ainsi notre détermination à atteindre les objectifs de notre plan de transformation Digital 2015 en faisant l'acquisition de Leadformance, entreprise Internet au savoir-faire éprouvé et doté d'un parc de clients internationaux de haute renommée, avec notamment près de 100 000 sites dédiés aux points de vente des grandes marques et enseignes qui s'ajoutent aux 125 000 sites de professionnels dont nous disposons déjà, renforçant ainsi le positionnement de Solocal Group comme le 1^{er} créateur de sites Internet en France ! », conclut Julien Ampollini.

« Nous nous réjouissons de rejoindre Solocal Group. Cette opération va nous donner les moyens d'accélérer le développement de nos solutions Web-to-Sore, et de permettre à nos clients d'accéder à une audience média sans équivalence sur le marché », complètent Pierre-André Pochon et Cyril Laurent, co-fondateurs de Leadformance.

Faits et chiffres clés sur Leadformance

- Création en 2007 par Pierre-André Pochon et Cyril Laurent
- Une trentaine de collaborateurs basés à Chambéry
- + de 130 grandes enseignes clientes : Darty, Orange, TAG Heuer, Kerastase, Givenchy, Havas Voyages, Quiksilver, etc.
- Solutions déjà déployées par près de 100 000 points de vente dans plus de 110 pays
- + de 40 millions de visiteurs uniques enregistrés sur les sites dédiés aux points de vente en 2013

À propos de Solocal Group

Solocal Group, N°1 de la communication locale, est le nouveau nom de PagesJaunes Groupe depuis le 5 juin 2013. Le Groupe propose des contenus digitaux, des solutions publicitaires et des services transactionnels qui favorisent la mise en relation locale entre les professionnels et les consommateurs. Il fédère près de 5 000 collaborateurs - dont plus de 2 300 conseillers en communication locale en France et en Espagne pour accompagner le développement numérique des entreprises (TPE/PME, Grands Comptes, etc.) - 18 marques fortes et complémentaires (PagesJaunes, Mappy, 123people, 123deal, A vendre A louer, Embauche.com, Keltravo, Chronoresto, ZoomOn, Solocal Network, ComprendreChoisir, ClicRDV, PJMS, Horyzon Media, Leadformance, QDQ, Editus et Solocal Group) et près de 700 000 annonceurs. En 2012, Solocal Group a réalisé un chiffre d'affaires de 1,07 milliard d'euros dont 58,4% sur Internet, et se classe ainsi parmi les premiers acteurs européens en termes de revenus publicitaires sur Internet. Solocal Group est cotée sur NYSE Euronext Paris (LOCAL). Les informations disponibles sur Solocal Group sont accessibles sur www.solocalgroup.com.

Contacts

Presse

Delphine Penalva

01 46 23 35 31

dpenalva@solocal.com

Alexandra Kunysz

01 46 23 47 45

akunysz@pagesjaunes.fr

Investisseurs

Elsa Cardarelli

01 46 23 40 92

ecardarelli@solocal.com