

Boulogne-Billancourt, le 18 février 2021

Chiffre d'affaires et EBITDA 2020 en ligne avec les objectifs annoncés Stabilisation du parc clients sur le quatrième trimestre 2020 Résultat d'exploitation stable en 2020

Quatrième trimestre 2020 : le Parc clients cesse de diminuer

- **Stabilité du parc clients**² sur le trimestre à 315 000 clients
- Plus de 80% des ventes Digital¹ du trimestre en abonnement soit +10pts vs. T4 2019
- Chiffre d'affaires Digital : 99,5 millions €, soit -16,7% vs. T4 2019³
- Légère baisse du **carnet de commande Digital**, à 284,1 millions € au 31 décembre 2020 (-3,1% vs. 30 septembre 2020)

Résultats annuels 2020 : Confirmation des objectifs annoncés

- Incluant la contribution de l'activité Imprimés **EBITDA Récurrent** total de **132,8 millions €**, en ligne avec l'objectif annoncé de 130 millions €
- La contribution de l'activité Imprimés est présentée en activité abandonnée⁴ pour l'année 2020
- Chiffre d'affaires Consolidé* : 437,4 millions €, -16,7% vs. 2019⁵ incluant les activités cédées,
- EBITDA Consolidé* de 116,2 millions €, en baisse de -3,8% vs. 2019⁵
- **Chiffre d'affaires Digital : 432,8 millions €**, -13,7% vs. 2019⁵ impacté par la baisse des ventes liée aux périodes de confinement. **En ligne avec l'objectif annoncé de -15%**
- Résultat d'exploitation consolidé : 49,3 millions € en 2020 vs. 49,8 millions € en 2019 (-0,9%)
- **Trésorerie disponible : 61,4 millions €** au 31 décembre 2020
- **Dette nette** divisée par deux à la suite de la restructuration financière, s'établissant à **195 millions €** au 31 décembre 2020, pour un ratio d'endettement de 1,9x⁶
- **Stabilisation du churn** : 19,0% en 2020 vs. 19,3% en 2019³ avec une tendance encourageante sur le quatrième trimestre 2020
- **ARPA** en légère baisse : environ 1 330 €, -2,3% vs. 2019³
- Trafic total PagesJaunes : -7,5% vs. 2019, impacté par la crise sanitaire

Perspectives 2021 : Croissance modérée

- Hausse modérée du parc clients portée par l'augmentation de l'acquisition clients et la réduction du churn
- EBITDA confirmé à 120 millions € en 2021 pour une activité désormais 100% digitale

*excluant l'activité Imprimés et conservant la contribution des activités non poursuivies, les filiales QDQ et Mappy



A l'occasion de la publication des résultats de l'année 2020, Pierre Danon, Président du Conseil d'administration et Directeur Général de Solocal, déclare :

« En 2020 les défis auront été nombreux pour le groupe Solocal dont la transformation s'est poursuivie malgré le contexte sans précédent de la crise sanitaire. Sur le plan financier, nous avons achevé le renforcement de notre structure financière qui conditionnait la pérennité du Groupe. Cette étape décisive franchie, nous avons retrouvé les marges de manœuvres qui nous permettent désormais de nous focaliser sur le déploiement du modèle qui sera au cœur de notre croissance avec une offre 100% digitale. Un modèle en abonnement qui désormais nous permet entre autres de faire face à l'impact de la crise sanitaire sur notre activité. En 2020, l'impact de la crise sanitaire a été contenu dans les limites annoncées. C'est un encouragement à aller plus loin en 2021. Nous sommes pleinement conscients du chemin qu'il reste à parcourir en particulier sur le terrain de la satisfaction et du développement de notre parc clients. Là encore, nos indicateurs évoluent dans le bon sens dans un contexte qui reste difficile. Nous abordons ainsi 2021 avec une confiance réaffirmée, convaincus dans notre capacité à renouer dès cette année avec la croissance et à afficher des résultats en ligne avec notre feuille de route.

Dans ce cadre, comme annoncé hier, je suis ravi d'accueillir Hervé Milcent au 6 avril 2021, qui va se consacrer pleinement à cette tâche ».

Le Conseil d'Administration a arrêté les comptes consolidés du Groupe au 31 décembre 2020. Les procédures d'audit sur les comptes consolidés ont été effectuées et le rapport de certification des commissaires aux comptes est en cours d'émission.

Les indicateurs de performance financière sont commentés sur le périmètre des activités poursuivies. Les éléments financiers présentés dans ce communiqué pour 2019 sont révisés à la lumière du périmètre des activités au 31 décembre 2020.

1. Chiffre d'affaires et Carnet de commandes

N.B. L'activité Imprimés a été abandonnée en novembre 2020 et est retraitée en activité abandonnée selon la norme IFRS 5. Le chiffre d'affaires et les coûts directs liés à cette activité Imprimés sont donc présentés en « Résultat des activités abandonnées » dans le compte de résultat 2020. Par ailleurs, comme précédemment annoncé, le Groupe a cédé 100% de sa filiale espagnole QDQ le 28 février 2020 et a vendu 100% de sa filiale Mappy au groupe RATP le 31 octobre 2020.

Le chiffre d'affaires³ de Solocal au T4 2020 et sur l'année 2020 sont les suivants :

| En millions d'euros | T4 2019 | T4 2020 | Variation | FY 2019 | FY 2020 | Variation |
|--|--------------|-------------|---------------|--------------|--------------|---------------|
| Chiffre d'affaires Digital | 119,5 | 99,5 | -16,7% | 501,3 | 432,8 | -13,7% |
| Chiffre d'affaires activités désengagées | - | - | - | 24,1 | 4,6 | -80,9% |
| Chiffre d'affaires consolidé | 119,5 | 99,5 | -16,7% | 525,4 | 437,4 | -16,7% |
| Chiffre d'affaires Imprimés | 13,0 | 3,7 | -71,8% | 58,8 | 26,6 | -54,8% |

N.B. le chiffre d'affaires des activités désengagées représente le chiffre d'affaires des filiales Mappy et QDQ en 2020.

Le chiffre d'affaires consolidé⁴ du quatrième trimestre 2020 s'élève à 100 millions d'euros, en baisse de -16,7% par rapport au chiffre d'affaires du quatrième trimestre 2019^{3,5}. Pour la première fois, il est uniquement composé du chiffre d'affaires Digital.

Le chiffre d'affaires Digital de 100 millions d'euros au T4 2020 diminue de -16,7% par rapport au T4 2019³, conséquence de la conversion en chiffre d'affaires de la baisse des ventes Digital¹ des trimestres précédents liée à la crise sanitaire de la Covid-19.

Le chiffre d'affaires consolidé sur l'année 2020 s'élève à 437 millions d'euros⁴, en baisse de -16,7% par rapport au chiffre d'affaires 2019^{3,5}. Le **chiffre d'affaires Digital de 433 millions d'euros en 2020** est en diminution de -13,7% vs. l'année 2019³, en raison des baisses de ventes liées aux périodes de confinement. Il est en ligne avec l'objectif annoncé de -15%.

67% du chiffre d'affaires Digital 2020 provient des ventes¹ réalisées les années précédentes et 33% provient des ventes¹ de l'année en cours. Cette part de 33% est en baisse de -9 points par rapport à 2019 reflétant la baisse des ventes enregistrées en 2020 liée à la crise sanitaire.

Afin d'illustrer l'évolution des nouveaux services digitaux, le chiffre d'affaires Digital est présenté en trois activités :

- **Booster** : activités liées à la publicité qui représentent 60% du chiffre d'affaires Digital de 2020 (Booster Contact, Référencement Prioritaire...);
- **Connect** (25% du chiffre d'affaires Digital, anciennement Présence) qui regroupe l'activité de Présence Digital ; et les
- **Sites Internet** (15% du chiffres d'affaires Digital) pour l'ensemble des gammes de sites vendus (Essentiel, Premium, Privilège).

Le carnet de commandes de Solocal au 31 décembre 2020 se décompose comme suit :

| En millions d'euros | 30/09/2020 | 31/12/2020 | Variation |
|-----------------------------|------------|------------|-----------|
| Carnet de commandes Digital | 293,4 | 284,2 | -3,1% |

Le carnet de commandes est pour la première fois exclusivement composé du carnet de commande Digital et représente 284 millions d'euros au 31 décembre 2020, en légère baisse comparé au 30 Septembre 2020 (-3,1%). Il n'y a plus de carnet de commandes « Imprimés », à la suite de l'arrêt définitif de cette activité.

La légère baisse du carnet de commandes Digital (-3,1%) au 31 décembre 2020 s'explique par des ventes Digital au quatrième trimestre inférieures au chiffre d'affaires reconnu sur la même période. Cette baisse des ventes tient compte de l'effet défavorable du changement de date d'enregistrement des ventes lors du passage en mode abonnement.

Sur la base des meilleures estimations du management, au 31 décembre 2020, le chiffre **d'affaires Digital sécurisé** pour l'année 2021 grâce aux ventes déjà enregistrées avant le 31 décembre 2020 s'élève à 235 millions d'euros.

| En millions d'euros | 31/12/2019 | 31/12/2020 | Variation |
|---|------------|------------|-----------|
| CA digital sécurisé pour l'année en cours | 288,4 | 234,9 | -18,6% |

Le carnet de commandes de 284 millions d'euros se déversera en chiffre d'affaires à hauteur d'environ 53% sur le premier semestre 2021 et de 30% sur le deuxième semestre 2021.

2. Indicateurs opérationnels de performance

Les **indicateurs opérationnels de performance** de Solocal au T4 2020 et sur l'année 2020 sont les suivants :

| | T4 2019 | T4 2020 | Variation | FY 2019 | FY 2020 | Variation |
|---|---------|---------|-----------|---------|---------|-----------|
| Ventes en abonnement ¹ - en % des ventes Digital | 72% | 82% | +10 pts | 44% | 81% | +37 pts |
| Trafic : nombre de visites Pages Jaunes - en millions | 485 | 441 | -9,2% | 2 029 | 1 876 | -7,5% |

Au quatrième trimestre 2020, 82% des ventes¹ Digital ont été réalisées sur des produits en abonnement⁸, une hausse de +10 points par rapport au quatrième trimestre 2019.

Au total sur l'année 2020, **81% des ventes¹ ont été réalisées sur des produits en abonnement⁸ soit une nette augmentation de +37pts** par rapport à l'année 2019, principalement liée aux offres Référencement Prioritaire et Connect, 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 Connect (anciennement Présence) et Référencement

Prioritaire en juillet 2019. Le **modèle abonnement** est un élément structurant de la transformation du business model car il doit permettre (i) la baisse du churn (ii) et l'augmentation de l'acquisition de nouveaux clients ainsi que le cross-selling des clients existants en libérant du temps à la force de vente historiquement dédiée à l'activité de renouvellement.

Le **trafic PagesJaunes** est quant à lui en baisse de -9,2% au T4 2020 par rapport au T4 2019, impacté par la crise sanitaire ainsi que par les mesures de confinement et de couvre-feu qui ont pénalisé l'ensemble de l'économie française. Cette baisse est de l'ordre de -7,5% sur l'intégralité de l'année 2020 vs. l'année 2019.

Le **parc clients**² de Solocal a évolué de la manière suivante au T4 2020 et sur l'année 2020 :

| | T4 2019 | T4 2020 | FY 2019 | FY 2020 | Variation |
|--------------------------------------|-------------|-------------|-------------|-------------|-------------|
| Parc Clients Groupe - BoP (a) | 354k | 314k | 397k | 349k | -47k |
| + Acquisitions | 8k | 10k | 29k | 32k | +3k |
| - Churn | -17k | -15k | -92k | -82k | -10k |
| + Winbacks | 5k | 6k | 15k | 16k | +1k |
| Parc Clients Groupe - EoP (a) | 349k | 315k | 349k | 315k | -34k |
| Variation nette | -4k | 1k | -47k | -34k | 13k |
| Churn ^(b) - en % | - | - | 19,3% | 19,0% | -0,3 pts |
| ARPA Digital ^(c) | - | - | c.1 360 € | c.1 330 € | -2,3% |

(a) BoP = début de période / EoP = fin de période

(b) Churn : Nombre de clients perdus (intégrant les winbacks) divisé par nombre de clients à l'ouverture

(c) ARPA Digital calculé en chiffres d'affaires rapporté à la moyenne du parc clients sur les 12 derniers mois, périmètre Groupe (retraité de QdQ et Mappy)

Le parc clients² Groupe est en recul d'environ -34 000 clients au 31 décembre 2020 par rapport au 31 décembre 2019, s'établissant à **315 000 clients**, soit une diminution d'environ -9,8% sur l'année. Toutefois, en 2020 la réduction du parc a été inférieure à celle de 2019, avec près de 13 000 clients perdus de moins qu'en 2019. Le quatrième trimestre 2020 montre quant à lui une inflexion de tendance avec une stabilisation du parc clients (+ 1 000 clients environ).

Ces dynamiques s'expliquent par deux phénomènes :

- Dans un contexte défavorable lié à la crise sanitaire et de fermetures des commerces en France, Solocal est parvenu à maintenir une **acquisition clients supérieure vs. 2019** avec près de 48 000 nouveaux clients et winbacks au cours de l'année 2020 vs. 44 000 nouveaux clients et winbacks en 2019 ;
- Parallèlement, **Solocal a perdu en 2020 10 000 clients de moins qu'en 2019**. Cette diminution du nombre de clients perdus s'explique par (i) les premiers effets du modèle en abonnement déployé depuis l'été 2019 qui a limité l'attrition clients au 4^{ème} trimestre 2020, (ii) la mise en place d'une équipe dédiée à la rétention des clients au cours du printemps 2020 et par (iii) l'amélioration de l'offre produits et la mise en place progressive de solutions visant à positionner la satisfaction client au cœur de la stratégie du Groupe.

Le **taux de churn**^(b) du Groupe, net des winbacks, est ainsi stabilisé à **19,0%** en 2020 contre 19,3% sur l'année 2019 reflétant ainsi les premiers effets des mesures de rétention détaillées ci-dessus. Sur le **quatrième trimestre 2020**, le groupe a perdu environ 9 000 clients (net des winbacks) soit un taux de churn annualisé de **11,2%**.

L'**ARPA Digital Groupe**^(c) atteint environ 1 330 € sur 2020, en légère baisse par rapport à l'ARPA Digital 2019 (-2,3%). Cette tendance s'explique par une dynamique d'upsell et de cross-sell limitée, contrainte par le contexte sanitaire dégradé et les mesures qui ont pénalisé l'activité économique française cette année. L'ARPA est désormais calculé sur la base du chiffre d'affaires et non des prises de commande.

3. Coûts et EBITDA

a. Approche contributive de l'EBITDA

N.B. En application de la norme IFRS 5, le chiffre d'affaires et les coûts directs liés à l'activité Imprimés sont présentés en « Résultat des activités abandonnées » dans le compte de résultat 2020.

Afin de faciliter la compréhension de l'activité du groupe en 2020, le tableau ci-dessus représente le chiffre d'affaires et l'EBITDA récurrent du Groupe en vision « contributive ». Le chiffre d'affaires réalisé en 2020 est de 464 millions d'euros (toutes activités confondues) et l'EBITDA de **132,8 millions d'euros**.

| <i>En million d'euros</i> | 2020 Présentation contributive | | |
|--------------------------------------|---------------------------------------|----------------|----------------|
| | Imprimés | Digital | Total |
| Chiffre d'affaires | 26,6 | 437,4 | 464,0 |
| Coûts variables | (5,8) | (46,6) | (52,4) |
| <i>Marge sur les coûts variables</i> | <i>20,8</i> | <i>390,8</i> | <i>411,6</i> |
| <i>Taux de Marge</i> | <i>78,1%</i> | <i>89,3%</i> | <i>88,7%</i> |
| Coûts fixes | | (278,9) | (278,9) |
| Total des coûts | (5,8) | (325,5) | (331,3) |
| EBITDA Récurrent | 20,8 | 112,0 | 132,8 |

Note : le Digital intègre en 2020 les chiffres de la filiale Mappy (10 mois) et les 2 mois de de la filiale espagnole QDQ, toutes deux non significatives en 2020.

b. EBITDA consolidé

Afin de faciliter la comparaison des chiffres 2020 avec l'année précédente, Solocal présente les chiffres 2019 PF de l'activité Imprimés, alors retraitée en activité abandonnée dès 2019.

| En millions d'euros | 2019 | 2019 PF | 2020 | Variation |
|---------------------------------|--------------|--------------|--------------|---------------|
| Chiffre d'affaires | 584,1 | 525,4 | 437,4 | -16,7% |
| Charges externes nettes | (143,7) | (133,5) | (124,5) | -6,7% |
| Frais de personnel | (249,8) | (248,2) | (200,9) | -19,1% |
| EBITDA récurrent | 190,6 | 143,7 | 112,0 | -22,1% |
| Coût des restructurations | (23,5) | (23,5) | - | NS |
| Autres coûts non récurrents | 0,5 | 0,6 | 4,2 | NS |
| EBITDA consolidé | 167,6 | 120,8 | 116,2 | -3,8% |
| <i>Marge d'EBITDA Consolidé</i> | <i>28,7%</i> | <i>-</i> | <i>26,6%</i> | <i>-</i> |

L'**EBITDA récurrent atteint 112 millions d'euros sur l'année 2020**, en baisse de -22,1% par rapport à 2019⁵. La marge d'EBITDA récurrent rapporté au chiffre d'affaires s'élève ainsi à 25,6 % en diminution de -1,8 point. Le Groupe subit en effet les conséquences de la perte de plus de **100 millions d'euros de ventes**¹ pendant les périodes de confinement en France au premier et deuxième semestre 2020. Solocal a partiellement compensé cette baisse d'activité par l'évolution favorable de la base de coûts récurrents dans le cadre du projet de transformation, et par la mise en œuvre d'un plan de réduction de coûts supplémentaire afin de faire face à la crise sanitaire. Ce plan intégrait notamment les mesures de chômage partiel.

Les **charges externes** récurrentes s'élèvent ainsi à 125 millions d'euros sur 2020, en baisse de 9 millions d'euros soit -6,7% par rapport à l'exercice 2019⁵. Cette baisse provient de :

- La réduction des coûts variables liée à la baisse du chiffre d'affaires et de l'activité (frais de déplacements, dépenses média),
- La réduction des coûts fixes de l'activité Imprimés en lien avec l'abandon programmé de cette activité,
- La poursuite de la maîtrise des dépenses sur certains postes (marketing : arrêts des campagnes de publicité).

Les **frais de personnel** s'établissent à 201 millions d'euros sur l'année 2020, en baisse de -47 millions d'euros soit -19,1% par rapport à l'exercice 2019⁵, s'expliquant par :

- L'impact de la crise sanitaire sur le niveau de l'activité de la période qui a pesé sur les rémunérations variables, ainsi que sur le décalage des recrutements,
- La mise en place des mesures de chômage partiel et total (9 millions d'euros),
- L'effet année pleine de la réduction des ETP moyens réalisée dans le cadre du projet de transformation du Groupe.

L'effectif du Groupe au 31 décembre 2020 est **de 2 813 personnes** (incluant les absences longue durée) dont 55% de commerciaux.

Les produits non récurrents de 4 millions d'euros en 2020 correspondent essentiellement aux produits à recevoir liés au dénouement favorable d'anciens contentieux relatifs au Crédit Impôt Recherche (CIR).

Après prise en compte de ces éléments non-récurrents, **l'EBITDA consolidé s'élève à 116,2 millions d'euros sur l'année 2020**, contre 120,8 millions d'euros en 2019⁵, soit une baisse de -3,8%. La marge d'EBITDA consolidé s'élève à 26,6%, en diminution de -2,1 points vs. l'année précédente. L'année 2019 avait été marquée par l'extension du PSE 2018 et une provision additionnelle de 23 millions d'euros.

4. Résultat Net

| <i>En millions d'euros</i> | 2019 | 2019 PF | 2020 | Variation |
|--|--------------|----------------|--------------|------------------|
| EBITDA consolidé | 167,6 | 120,8 | 116,2 | -3,8% |
| Dépréciations et amortissements | (71,0) | (71,0) | (66,8) | +5,9% |
| Résultat d'exploitation | 96,6 | 49,8 | 49,3 | -0,9% |
| Résultat financier | (44,8) | (44,8) | 2,0 | |
| Résultat avant impôts | 51,8 | 5,0 | 51,3 | |
| Résultat avant impôts des activités abandonnées | | 46,8 | 20,8 | |
| Impôt sur les sociétés | (19,7) | (19,7) | (6,5) | |
| Résultat net consolidé | 32,1 | 32,1 | 65,6 | +104,2% |

Les **dépréciations et amortissements** atteignent 67 millions d'euros au 31 décembre 2020, soit une baisse de -5,9% par rapport à 31 décembre 2019⁵, en raison de la tendance baissière des investissements sur les dernières années.

Le **résultat financier** s'établit à 2 millions d'euros sur l'année 2020. Il se décompose en un produit financier non cash de 63 millions d'euros de comptabilisation d'un gain provenant de la restructuration de la dette et des charges financières de 61 millions d'euros, en hausse de +17 millions d'euros par rapport à 2019 du fait des honoraires financiers liés à la restructuration financière d'octobre 2020. L'effet de la diminution de la dette et de sa rémunération à compter du quatrième trimestre auront pour effet de ramener la charge d'intérêt à environ 20 millions d'euros en 2021.

Le **résultat avant impôts** s'élève ainsi à 51 millions d'euros sur l'année 2020 vs. 5 millions d'euros en 2019⁵.

La charge d'impôt sur les sociétés comptabilisée sur 2020 est de 7 millions d'euros. Cette charge inclut une charge de CVAE à hauteur de 5 millions d'euros.

Le **résultat net consolidé** du Groupe s'établit à + **66 millions d'euros** vs. 32 millions d'euros l'année précédente.

5. Flux de Trésorerie et endettement

Les flux de trésorerie du Groupe comprennent les flux générés par les activités Digital et Imprimés soit un **EBITDA récurrent de 132,8 millions d'euros** qui comprend l'EBITDA récurrent consolidé plus la contribution marginale de l'activité Imprimés (chiffre d'affaires et coûts directs).

| En millions d'euros | 2019 | 2020 |
|---|---------------|---------------|
| EBITDA récurrent¹ | 190,6 | 132,8 |
| Eléments non monétaires ² dans l'EBITDA | 4,1 | (0,6) |
| Variation du besoin en fonds de roulement | (48,1) | (89,8) |
| - dont variations en créances clients | (39,6) | (67,5) |
| - dont variations en dettes fournisseurs | (5,7) | (10,0) |
| - dont autres variations du BFR | (2,8) | (12,3) |
| Acquisitions d'immobilisations corp. et incorp. | (42,9) | (43,2) |
| Flux de trésorerie opérationnels récurrents | 103,7 | (0,8) |
| Résultat financier (dé)caissé | (44,0) | (5,6) |
| Impôt sur les sociétés décaissé | 1,8 | (5,5) |
| Flux de trésorerie récurrents | 61,5 | (11,9) |
| Eléments non récurrents | (154,8) | (67,0) |
| Autres | | 3,1 |
| Flux de trésorerie disponibles | (93,2) | (75,7) |
| Augmentation (diminution) des emprunts | 58,9 | 24,1 |
| - Dont emprunts LT | | 32,0 |
| - Dont emprunts CT | | (7,9) |
| Augmentation de capital | 17,1 | 89,2 |
| Autres | (22,9) | (17,7) |
| Variation nette de trésorerie | (40,1) | 19,9 |
| Trésorerie nette et équivalents de trésorerie à l'ouverture | 81,6 | 41,5 |
| Trésorerie nette et équivalents de trésorerie à la clôture | 41,5 | 61,4 |

Note : le tableau des flux de trésorerie comprend en 2020 les flux de la filiale Mappy (10 mois) et les 2 mois de flux de la filiale espagnole QDQ, toutes deux non significatives en 2020.

La variation du besoin en **fonds de roulement est de -90 millions d'euros** sur l'exercice 2020. La variation du BFR clients est négative de près de -68 millions d'euros en raison :

- d'un effet volume négatif en lien avec la baisse du chiffre d'affaires embarqué fin 2019 ; mais aussi et surtout
- du décalage entre l'impact de la crise sanitaire sur les encaissements clients (immédiatement impactés par la baisse des ventes liée à la crise sanitaire) et la reconnaissance du chiffre d'affaires.

La variation négative du « BFR Autres » correspond au remboursement d'une partie du passif fiscal et social sur la période (8 millions d'euros), ainsi qu'à l'impact négatif de la cession de Mappy et QDQ sur le bilan du groupe au 31 décembre 2020.

Le montant des **dépenses d'investissement** s'élève à 43 millions d'euros en 2020, quasiment stable par rapport à 2019 suite notamment à la volonté de maintenir la capacité d'innovation du Groupe et sa capacité de rebond post confinement.

Les **éléments non récurrents s'élèvent à -67 millions d'euros** sur l'année 2020. Ils comprennent principalement les décaissements liés au projet de transformation Solocal 2020 (46 millions d'euros), la part des frais liés à la restructuration financière du Groupe constatée en compte de résultat (20 millions d'euros).

Les **frais financiers** décaissés sont nettement inférieurs à ceux de l'année 2019 puisque le groupe n'a pas payé en 2020 ses trois premiers coupons trimestriels obligataires (pour environ 32 millions d'euros). Ils correspondent au paiement des intérêts obligataires en numéraire sur le quatrième trimestre 2020 et les intérêts annuels de la ligne de crédit renouvelable de 50 millions d'euros.

Les **flux de trésorerie disponibles du Groupe** sont donc négatifs de -76 millions d'euros sur l'année 2020.

L'augmentation **des emprunts** correspond au tirage du prêt ATOUT contracté auprès de BPI France (+16 millions d'euros) et à l'émission d'un emprunt obligataire de 16 millions d'euros⁷ (impact en cash) souscrit par certains créanciers obligataires ; partiellement compensée par la baisse de la ligne de fonds de roulement (-6 millions d'euros) et les remboursements liés au financement d'actifs.

Les **89 millions d'euros d'augmentation de capital** correspondent aux tirages réalisés en janvier 2020 sur la ligne de PACEO (4 millions d'euros) ainsi qu'à la réalisation début octobre 2020 de l'augmentation de capital avec maintien du droit préférentiel de souscription qui a apporté 85 millions d'euros de liquidité dans le Groupe.

La variation « Autres » de **-18 millions d'euros** représente essentiellement le flux correspondant à l'amortissement financier des droits d'utilisation capitalisés en lien avec l'application de la norme IFRS 16.

La variation nette de trésorerie du Groupe s'élève ainsi à **+ 20 millions d'euros** sur l'année 2020. Au 31 décembre 2020, **le Groupe dispose d'une trésorerie nette de 61 millions d'euros**, vs. 42 millions d'euros au 31 décembre 2019.

L'endettement financier net s'établit à **195 millions d'euros au 31 décembre 2020** (hors IFRS 16) soit une baisse de 227 millions d'euros par rapport à 422 millions d'euros au 31 décembre 2019. Il se compose des emprunts obligataires à échéance 2025 (2 obligations de respectivement 168 millions d'euros et environ 18 millions d'euros⁷), de la facilité de crédit renouvelable entièrement tirée pour 50 millions d'euros, du prêt ATOUT de 16 millions d'euros, des autres dettes pour 4 millions d'euros et de la trésorerie pour 61 millions d'euros.

L'impact de l'application de la norme IFRS 16 sur l'endettement financier net est de +94 millions d'euros au 31 décembre 2020, en raison du reclassement des engagements de loyer en obligations locatives au passif du bilan.

Le levier financier⁶ tel que défini dans la documentation des obligations Solocal à échéance 2025 est **de 1,94x** au 31 décembre 2020 (auquel ne s'applique pas la norme IFRS 16). Le ratio d'EBITDA sur charges d'intérêts⁶ s'élève à **6,1x**.

Le groupe **respecte les ratios financiers** prévus au titre de la documentation obligataire, avec une marge de manœuvre respectivement de 45% et 103%.

6. Autres informations

Au 31 décembre 2020, Solocal a payé un montant cumulé de 209 millions d'euros de salaires et indemnités prévus au titre du plan de transformation 2018 et de son extension en 2019 (sur un montant total estimé de 225 millions d'euros), soit 96% du montant prévu. Il reste **9 millions d'euros à décaisser** sur l'année 2021, au titre de ce plan de transformation.

Le 28 février 2020, le Groupe a cédé sa filiale espagnole **QdQ** (cf communiqué de presse du 2 mars 2020), qui avait généré un chiffre d'affaires de 3,3 millions d'euros et un EBITDA de +0,2 million d'euros pour 2020.

Le 30 octobre 2020, le Groupe a cédé sa filiale **Mappy** (cf communiqué du 2 novembre 2020) qui représentait un chiffre d'affaires de 1,3 million d'euros et un EBITDA de -4,0 millions d'euros sur les 10 premiers mois de l'exercice 2020.

7. Objectifs 2021 : Confirmation de l'EBITDA

Dans le prolongement de la stabilisation constatée au quatrième trimestre 2020, Solocal ambitionne pour l'année 2021 une **hausse modérée du parc clients**, portée par les bénéfices de la transformation opérée tant en termes d'acquisition clients que de réduction du churn.

L'EBITDA est confirmé à 120 millions d'euros pour l'année 2021, pour une activité désormais 100% digitale.

Prochaines dates du calendrier financier

Les prochaines dates du calendrier financier sont les suivantes :

- Communication du chiffre d'affaires du 1^{er} trimestre 2021 le 15 avril 2021
- Assemblée Générale annuelle le 3 juin 2021

Notes :

¹ ventes Digital, périmètre Solocal SA, en valeur, sur la base des ventes nettes des annulations

² le parc clients représente le nombre de clients comptabilisé à un instant « t » (début ou fin de période) et non plus le nombre de clients en moyenne sur les douze derniers mois. Périmètre Groupe (hors filiales non significatives) et retraité de QdQ & Mappy, entités cédées au cours de l'exercice 2020.

³ A périmètre comparable. Les chiffres 2019 et 2020 sont retraités des chiffres des QDQ et Mappy, respectivement cédée le 28 février 2020 et le 30 octobre 2020

⁴ la contribution marginale de l'activité Imprimés (chiffre d'affaires et coûts directs) est retraitée en activité abandonnée, conformément à la norme IFRS 5

⁵ les chiffres 2019 sont présentés pro forma du retraitement de l'activité Imprimés, en application de la norme IFRS 5

⁶ Calculé selon la documentation de l'obligation Solocal à échéance 2025

⁷ les obligations ont un nominal de 17,7 millions d'euros alors que le montant reçu par Solocal a été de 16 millions d'euros (OID)

⁸ clients ayant souscrit au moins à un produit en mode abonnement

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 31 décembre 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

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 nombre de clients à l'ouverture

A propos de Solocal - www.solocal.com

Solocal est le partenaire digital de toutes les entreprises locales en France, que ce soit des ETI, TPE, PME ou grandes enseignes à réseaux. Notre mission : dynamiser la vie locale. Nous travaillons chaque jour à révéler le potentiel de toutes les entreprises en les connectant à leurs clients grâce à des services digitaux innovants.

Nous conseillons 315 000 entreprises clientes présentes partout en France et les accompagnons pour booster leur activité grâce à nos services digitaux (Présence relationnelle, Site Internet, Publicité digitale). Nous sommes également aux côtés des utilisateurs pour leur faire vivre la meilleure expérience digitale avec PagesJaunes et Ooreka, et nos partenaires Gafam*. Nous mettons ainsi à la disposition des professionnels et du grand public des services à très fortes audiences sur nos propres médias, notre data géolocalisée, nos plateformes technologiques évolutives, notre couverture commerciale unique en France, nos partenariats privilégiés avec les acteurs du numérique et nos talents en matière de data, de développement et de marketing digital. Solocal est par ailleurs labellisé Digital Ad Trust. Pour tout savoir sur Solocal (Euronext Paris « LOCAL ») : restons en contact [@solocal](https://twitter.com/solocal)

* GAFAM : Google, Microsoft/Bing Facebook, Apple, Amazon.

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

Colin Verbrugge
+33 (0)1 46 23 40 13
cverbrugge@solocal.com

Xavier Le Tulzo
+33(0)1 46 23 39 76
xletulzo@solocal.com

Nous suivre



solocal.com

Annexe I : Compte de résultat consolidé

| En millions d'euros | Exercice clos le 31 décembre 2020 | | | | | Exercice clos le 31 décembre 2019 | | | | | Variation Récurrent 2020 / 2019 |
|---|-----------------------------------|--------------------------|-----------------------|--------------|------------|-----------------------------------|--------------------------|-----------------------|---------------|---------------|--|
| | Consolidé | Activités désengagées | Activités poursuivies | | | Consolidé | Activités désengagées | Activités poursuivies | | | |
| | | | Total | Récurrent | Non récur. | | | Total | Récurrent | Non récur. | |
| Chiffre d'affaires | 437,4 | 4,6 | 432,8 | 432,8 | - | 525,4 | 24,1 | 501,3 | 501,3 | - | -13,7% |
| Charges externes nettes | (125,0) | (3,8) | (121,2) | (120,7) | (0,5) | (133,2) | (16,0) | (117,1) | (117,5) | 0,4 | 2,7% |
| Frais de personnel | (200,8) | (4,7) | (196,0) | (196,3) | 0,2 | (248,0) | (12,6) | (235,4) | (235,6) | 0,2 | -16,7% |
| Coût des restructurations | 4,5 | - | 4,5 | - | 4,5 | (23,5) | - | (23,5) | - | (23,5) | |
| EBITDA | 116,2 | (3,9) | 120,0 | 115,8 | 4,2 | 120,8 | (4,5) | 125,3 | 148,1 | (22,8) | -21,8% |
| <i>en % du chiffre d'affaires</i> | <i>26,6%</i> | | <i>27,7%</i> | <i>26,8%</i> | | <i>23,0%</i> | | <i>25,0%</i> | <i>29,5%</i> | | <i>-2,8 pts</i> |
| Résultat de cession d'actifs | (2,2) | | (2,2) | (2,2) | | | | | | | |
| Dépréciations et amortissements | (64,6) | (2,8) | (61,8) | (61,8) | - | (71,0) | (3,2) | (67,8) | (67,8) | - | -8,9% |
| Résultat d'exploitation | 49,3 | (6,7) | 56,0 | 51,8 | 4,2 | 49,8 | (7,7) | 57,5 | 80,3 | (22,8) | -35,5% |
| <i>en % du chiffre d'affaires</i> | <i>11,3%</i> | | <i>12,9%</i> | <i>12,0%</i> | | <i>9,5%</i> | | <i>11,5%</i> | <i>16,0%</i> | | <i>-4,0 pts</i> |
| Gain provenant de la restructuration de la dette | 63,2 | - | 63,2 | 63,2 | - | - | - | - | - | - | |
| Produits financiers | 0,4 | 0,0 | 0,4 | 0,4 | - | (0,2) | 0,0 | (0,2) | (0,2) | - | |
| Charges financières | (61,5) | 0,1 | (61,6) | (61,6) | - | (44,6) | (0,1) | (44,5) | (44,5) | - | 38,6% |
| Résultat financier | 2,0 | 0,1 | 1,9 | 1,9 | - | (44,8) | (0,1) | (44,7) | (44,7) | - | |
| Résultat avant impôt des activités poursuivies | 51,3 | (6,6) | 57,9 | 53,8 | 4,2 | 5,0 | (7,8) | 12,8 | 35,6 | (22,8) | 50,9% |
| Impôt sur les sociétés | (6,5) | 0,4 | (6,9) | (5,6) | (1,3) | (19,7) | 0,0 | (19,7) | (27,6) | 7,9 | -79,7% |
| Résultat net des activités poursuivies | 44,8 | (6,2) | 51,0 | 48,2 | 2,8 | - | - | - | (14,7) | (7,8) | |
| Résultat net des activités abandonnées (*) | 20,8 | 20,8 | - | - | - | 46,8 | 46,8 | - | - | - | |
| Résultat net de la période | 65,6 | 14,6 | 51,0 | 48,2 | 2,8 | 32,1 | 39,0 | (6,9) | 8,1 | (15,0) | 498,1% |

(*) L'application de IFRS 5 à l'activité Imprimés en 2020 conduit à retraiter les données publiées en 2019

Annexe II : Bilan consolidé

| <i>(Montants en milliers d'euros)</i> | Notes | Exercice clos le 31 décembre 2020 | Exercice clos le 31 décembre 2019 |
|--|-------|--|--|
| Actif | | | |
| Goodwill net | 4 | 86 489 | 88 870 |
| Autres immobilisations incorporelles nettes | 4 | 76 823 | 90 482 |
| Immobilisations corporelles nettes | 4 | 16 047 | 20 977 |
| Droits d'utilisation relatifs aux contrats de location | 4 | 66 571 | 69 279 |
| Autres actifs financiers non courants | | 7 711 | 7 067 |
| Impôts différés actifs | 8 | 61 492 | 60 928 |
| Total des actifs non courants | | 315 133 | 337 603 |
| Créances clients nettes | 5 | 69 649 | 90 223 |
| Autres actifs courants | | 44 639 | 39 065 |
| Créances d'impôt sur les sociétés | | 998 | 2 333 |
| Charges constatées d'avance | | 1 941 | 2 676 |
| Autres actifs financiers courants | | 1 004 | 3 416 |
| Trésorerie et équivalents de trésorerie | 9.6 | 61 379 | 41 551 |
| Total des actifs courants | | 179 609 | 179 264 |
| Total actif | | 494 742 | 516 867 |
| Passif | | | |
| Capital social | | 129 505 | 61 954 |
| Prime d'émission | | 1 038 185 | 758 392 |
| Réserves | | (1 448 666) | (1 432 975) |
| Résultat de la période attribuable aux actionnaires | | 65 584 | 32 111 |
| Autres éléments du résultat global | | (55 163) | (53 065) |
| Actions propres | | (5 548) | (5 344) |
| Capitaux propres attribuables aux actionnaires de SoLocal Group | 13 | (276 104) | (638 927) |
| Participations ne donnant pas le contrôle | | - | 41 |
| Total capitaux propres | | (276 104) | (638 886) |
| Dettes financières et dérivés non courants | | 228 252 | 448 488 |
| Obligations locatives à plus d'un an | | 75 080 | 78 450 |
| Avantages du personnel - non courants | | 92 299 | 93 960 |
| Provisions - non courantes | 11 | 6 842 | 11 025 |
| Impôts différés passifs | | - | - |
| Total des passifs non courants | | 402 472 | 631 923 |
| Dettes financières et dérivés courants | | 8 767 | 15 068 |
| Obligations locatives à moins d'un an | | 18 886 | 25 654 |
| Provisions - courantes | 11 | 31 602 | 71 105 |
| Passifs sur contrats | 5 | 108 913 | 194 113 |
| Dettes fournisseurs | 12 | 59 458 | 73 495 |
| Avantages du personnel - courants | | 48 017 | 42 353 |
| Autres passifs courants | | 91 653 | 101 226 |
| Dettes d'impôt sur les sociétés | | 1 076 | 816 |
| Total des passifs courants | | 368 372 | 523 830 |
| Total passif | | 494 742 | 516 867 |