

Résultats du troisième trimestre et des neuf premiers mois 2023

Troisième trimestre et neuf premiers mois 2023

- **Chiffre d'affaires** trimestriel de 87 millions €, soit -12,7% vs. T3 2022
- **Chiffre d'affaires** à fin septembre 2023 de 273 millions € soit -9,2% vs. les neuf premiers mois de 2022
- **Carnet de commandes** de 203,1 millions € au 30 septembre 2023 (vs. 211 millions € au 30 juin 2023)
- **Parc clients**¹ de 270k clients, vs. 278k au 30 juin 2023
- Hausse du **taux de churn**² à 19% vs. 18% au 30 juin 2023
- **ARPA**³ en légère baisse à environ 1320 €
- **Chiffre d'affaires sécurisé pour l'année en cours de 341 millions €** au 30 septembre 2023 vs. 379 millions € au 30 septembre 2022

Perspectives 2023

- **Chiffre d'affaires du quatrième trimestre 2023 anticipé légèrement inférieur à celui du troisième trimestre 2023, en net repli par rapport à 2022**
- Grâce la poursuite des efforts de maîtrise des coûts, **le taux de marge d'EBITDA annuel est attendu comparable à celui premier semestre 2023**

Actualité financière

- **Obtention de l'accord des créanciers obligataires et du mini bond** pour reporter au 15 décembre 2023 le paiement des coupons initialement dus le 15 juin et le 15 septembre 2023
- **Lancement des discussions avec les créanciers financiers** avec un objectif **de finalisation avant la fin de l'année**
- **Prorogation de la procédure de mandat ad hoc** afin de permettre la poursuite des discussions avec les créanciers financiers

¹ Le parc clients représente le nombre de clients à un instant « t » avec qui le Groupe a réalisé au moins un euro de chiffre d'affaires au cours des 12 derniers mois.

² Taux de churn : Nombre de clients perdus au cours des 12 mois précédents, divisé par nombre de clients à l'ouverture

³ ARPA calculé en chiffre d'affaires des douze derniers mois (LTM) rapporté à la moyenne du parc clients sur les 12 derniers mois, périmètre Groupe



1. Analyse du chiffre d'affaires et du carnet de commandes

En millions d'euros	9M 2022	9M 2023	Variation	T3 2022	T3 2023	Variation
Chiffre d'affaires	300,8	273,0	-9,2%	99,6	87,0	-12,7%

Le chiffre d'affaires consolidé s'élève à 273 millions d'euros sur les neuf premiers mois de 2023, en baisse de -9,2% par rapport aux neuf premiers mois de 2022. Le troisième trimestre y contribue à hauteur de 87 millions d'euros (-12,7% par rapport au troisième trimestre 2022).

Sur les neuf premiers mois de 2023, le chiffre d'affaires issu du renouvellement des contrats existants s'élève à 153,9 millions d'euros soit plus de **56% du chiffre d'affaires, en hausse de 8,7 millions d'euros comparé au 9M 2022**. Au troisième trimestre, cette contribution ressort à 56% du chiffre d'affaires contre 52% sur la même période de 2022.

Le chiffre d'affaires issu de l'acquisition (nouveaux clients, développement du parc clients et migration d'anciens contrats) **s'élève à 119,1 millions d'euros et représente 44% du chiffre d'affaires, en baisse d'environ 32 millions d'euros par rapport 9M 2022**. Au troisième trimestre, cette contribution ressort à 44% du chiffre d'affaires contre 48% sur la même période de 2022.

Ces évolutions reposent essentiellement sur les facteurs suivants :

- **une faible performance commerciale d'acquisition** depuis le début de l'année en raison de difficultés à stabiliser la force de vente « terrain » ;
- **une hausse du niveau de churn** principalement sur les produits Référencement Prioritaire, en lien avec la baisse d'audience PagesJaunes enregistrée au cours des dernières années, et des sites (notamment la gamme Premium).

Le carnet de commandes s'élève à 203,1 millions d'euros au 30 septembre 2023 soit -3,7% par rapport au 30 juin 2023.

En millions d'euros	30/09/2022	31/12/2022	31/03/2023	30/06/2023	30/09/2023	Variation
Carnet de commandes	234,5	221,6	221,7	211,0	203,1	-3,7%

A date, le Groupe estime que le carnet de commandes de 203,1 millions d'euros devrait se déverser en chiffre d'affaires à hauteur d'environ 33% sur le quatrième trimestre de l'année 2023, environ 61% sur 2024 et environ 6% ensuite.

Le chiffre d'affaires du troisième trimestre 2023 et des neuf premiers mois se décompose par gamme de la façon suivante :

En millions d'euros	T3 2022	T3 2023	Variation	9M 2022	9M 2023	Variation	Répartition
Connect	25,1	24,0	-4,3%	72,7	74,5	2,5%	27%
Booster	58,6	49,7	-15,2%	181,8	156,0	-14,2%	57%
Sites Internet	15,8	13,3	-15,8%	46,3	42,5	-8,2%	16%
Chiffre d'affaires total	99,6	87,0	-12,7%	300,8	273,0	-9,2%	100%

NB : Solocal group a modifié la présentation de son chiffre d'affaires. La contribution totale de l'offre "Référencement Prioritaire " est désormais incluse dans la gamme Booster (anciennement répartie entre Connect & Booster).

L'activité Booster qui regroupe les activités liées à la publicité (secteur le plus exposé à l'évolution de l'environnement économique) représente 57% du chiffre d'affaires sur les neuf premiers mois de 2023. Elle affiche une baisse de -14,2% sur cette même période provenant :

- d'un recul marqué de la contribution de l'offre Référencement Prioritaire (principal composant du segment)
- d'une baisse du chiffre d'affaires de Booster Contact
- d'une baisse anticipée du chiffre d'affaires de nos produits ancienne gamme dont l'arrêt de production est effectif
- d'un secteur moins dynamique qu'anticipé et sur lequel la concurrence ne cesse de se renforcer

L'activité Connect qui regroupe les activités de Présence Digitale représente 27% du chiffre d'affaires sur les neuf premiers mois de 2023. Elle est en hausse de +2,5% par rapport aux neuf premiers mois de 2022, portée par l'offre Connect Essentiel qui confirme sa résilience et l'importance que nos clients attachent à leur visibilité.

L'activité Sites Internet qui regroupe l'ensemble des gammes de sites vendus (Essentiel, Premium, Privilège) représente 16% du chiffre d'affaires sur les neuf premiers mois de 2023. Elle est en baisse de 8,2% par rapport aux neuf premiers mois de 2022. L'offre Premium est la plus impactée en raison notamment du non-renouvellement des sites vendus au T4 2020 (lancement de la gamme Sites Premium).

2. Performance commerciale, Parc clients, churn, et ARPA

Sur les 9 premiers mois 2023, **la performance commerciale** de Solocal, mesurée par la prise de commandes, s'élève à 257,8 millions d'euros contre 288,7 millions d'euros sur la même période 2022. Le montant des commandes enregistrées issues du renouvellement est passé de 172,8 millions d'euros sur les neuf premiers mois 2022 à 166 millions d'euros sur les neuf premiers mois 2023. Cette baisse est liée notamment à l'augmentation du taux de churn sur les Sites Internet et les offres de référencement. La prise de commandes issue de l'acquisition a diminué de 31% sur la période pour représenter 91,9 millions (dont plus de la moitié provient de la force de vente « terrain »).

Le **parc clients**¹ de Solocal a évolué de la manière suivante au troisième trimestre 2023 :

	T2 2023	T3 2023	Variation
Parc Clients Groupe - BoP^(a)	281k	278k	-4k
+ Acquisitions	12k	7k	-5k
- Churn	-15k	-15k	1k
Parc Clients Groupe - EoP^(a)	278k	270k	-8k
Variation nette BoP - EoP	-4k	-8k	-4k
Churn ^(b) - en %	-18,3%	-19,4%	-1,1pts

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

(b) Taux de churn : Nombre de clients perdus au cours des 12 mois précédents, divisé par nombre de clients à l'ouverture

Le parc clients¹ Groupe s'élève à 270 000 clients au 30 septembre 2023, en baisse (-2,9%) par rapport au 30 juin 2023. Cette baisse résulte :

- d'un niveau d'acquisition de nouveaux clients inférieur aux attentes (7 000 clients) et inférieur au deuxième trimestre 2023 du fait d'un effet de saisonnalité (congés d'été) ;
- d'un nombre de clients perdus (-15 000 clients) similaire à celui du deuxième trimestre 2023.

Le **taux de churn**² du Groupe est à **19,4%** au 30 septembre 2023, en hausse par rapport au 30 juin 2023 (18,3%).

L'ARPA Groupe³ s'élève à 1320 € au 30 septembre 2023, en légère baisse par rapport au 30 juin 2023 (1340€) et par rapport au 30 septembre 2022 (1350 €).

3. Perspectives 2023

Le chiffre d'affaires déjà **sécurisé pour l'année 2023 s'élève à 341 millions d'euros**.

Dans le prolongement d'un début d'année 2023 marqué par les tensions inflationnistes et les difficultés à fidéliser la clientèle TPE/PME, le Groupe anticipe un chiffre d'affaires du quatrième trimestre 2023 légèrement inférieur à celui du troisième trimestre 2023 (87 millions €), en net repli par rapport à 2022. Grâce à la poursuite des efforts de maîtrise des coûts, le taux de marge d'EBITDA annuel est attendu comparable à celui du premier semestre 2023 (environ 18%).

4. Actualité financière

Solocal Group a annoncé le 13 juillet 2023 avoir reçu l'accord de la majorité requise des porteurs des d'Obligations et de Mini Bond pour différer le paiement des coupons dus par la Société en juin 2023 et en septembre 2023 jusqu'à la date du 30 septembre 2023.

Le 29 septembre 2023, la Société a sollicité et obtenu un nouveau report de la date de paiement de ces coupons de la dette obligataire jusqu'à la date du 15 décembre 2023.

S'agissant de la dette RCF, Solocal Group a notifié les prêteurs RCF conformément à la documentation contractuelle pour leur proposer un remboursement en actions de leur créance en septembre 2023, étant précisé qu'en cas de refus de leur part, la maturité de la dette RCF est automatiquement étendue d'une année supplémentaire. Les prêteurs RCF contestent cette extension de maturité considérant que cette option ne pouvait pas leur être proposée compte tenu notamment du cours de bourse de l'action Solocal Group. En application de la documentation contractuelle, Solocal Group considère que, dans ces circonstances, la maturité de la dette RCF est reportée au 30 septembre 2024.

Les discussions avec les créanciers financiers ont débuté au mois de septembre 2023 et le Groupe espère les finaliser d'ici la fin de l'année.

5. Précisions sur le nominal des obligations Solocal

Au 15 septembre 2023, la valeur des obligations dont le code ISIN est FR0013237484 s'élève à 176 689 747,06 euros (montant de 334 125 321 euros ajusté du pool factor 0,5288128015230).

Au 15 septembre 2023, la valeur des obligations dont le code ISIN est FR0013527744 s'élève à 18 743 702,88 euros (montant de 17 777 777 euros ajusté du pool factor 1,0543333333333).

Prochaine date du calendrier financier

- Communication des résultats annuels 2023 le 29 février 2024

Les informations financières trimestrielles présentées dans ce communiqué de presse ne sont pas auditées. Les éléments financiers non audités présentés dans ce communiqué pour le troisième trimestre 2023 sont révisés à la lumière du périmètre des activités au 30 septembre 2023.

Notes :

¹ Le parc clients représente le nombre de clients à un instant « t » avec qui le Groupe a réalisé au moins un euro de chiffre d'affaires au cours des 12 derniers mois.

² Taux de churn : Nombre de clients perdus au cours des 12 mois précédents, divisé par nombre de clients à l'ouverture

³ ARPA calculé en chiffre d'affaires des douze derniers mois (LTM) rapporté à la moyenne du parc clients sur les 12 derniers mois, périmètre Groupe

⁴ Calculé selon la documentation des obligations Solocal à échéance 2025

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 30 septembre 2023 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

Chiffre d'affaires sécurisé : Somme du chiffre d'affaires au 30 septembre 2023 et de l'estimation du chiffre d'affaires à reconnaître au quatrième trimestre 2023 lié aux ventes dont la date de début de prestation est antérieure au 30 septembre 2023

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 une période donnée

FR - Solocal - www.solocal.com

Premier acteur français du marketing digital, Solocal est le premier partenaire de toutes les entreprises locales, que ce soit des ETI, TPE, PME, mais aussi des grandes enseignes à réseaux ou des collectivités. Sa mission : dynamiser la vie locale. Chaque jour, Solocal conseille 270 000 entreprises clientes présentes partout en France et les accompagne pour booster leur activité. Solocal travaille à révéler le potentiel de toutes les entreprises en les connectant à leurs clients grâce à des services digitaux innovants (Présence relationnelle avec une gamme d'offres Connect, Site Internet et sites de e-commerces, Publicité digitale) et qu'elles peuvent piloter en toute autonomie via l'app Solocal Manager. Solocal se tient également aux côtés des internautes et mobinautes pour leur faire vivre la meilleure expérience digitale avec PagesJaunes et Ooreka. Le Groupe met ainsi à la disposition des professionnels et du grand public des services à très fortes audiences sur ses propres médias (21 millions de VU/mois), de la data géolocalisée, des plateformes technologiques évolutives, une couverture commerciale unique en France, des partenariats privilégiés avec les acteurs du numérique comme les Gafam. Engagé dans une stratégie sociétale et environnementale depuis 2013, Solocal adhère aux objectifs de développement durable des Nations Unies et est certifié Ecovadis et Gaïa Ethifinance avec une note de 80/100.

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

Jérôme Friboulet
+33(0)1 46 23 30 61
jfriboulet@solocal.com

Nous suivre



solocal.com