

Activité du troisième trimestre 2025

Troisième trimestre et neuf premiers mois 2025 :

- **Chiffre d'affaires trimestriel du groupe de 81,5 millions €**, soit +0,5% vs. T2 2025 et -2,7% vs. T3 2024. A périmètre constant, le chiffre d'affaires est en baisse de -7,0% vs. T3 2024. Sur le périmètre historique, le chiffre d'affaires est en hausse de +1,5% vs. T2 2025 et en baisse de -8,4% vs. T3 2024.
- **Stabilité du chiffre d'affaires du groupe à fin septembre 2025 à 245,5 millions €**, soit -0,8% vs. les neuf premiers mois de 2024. A périmètre constant, le chiffre d'affaires est en baisse de -11,2%. Sur le périmètre historique, le chiffre d'affaires est en baisse de -11,7%.
- **Hausse du carnet de commandes : 233,9 millions € au 30 septembre 2025** vs. 220,2 millions € au 30 juin 2025 (soit une augmentation de +6,2%).

Perspectives 2025 :

- **Le chiffre d'affaires devrait ressortir globalement stable par rapport à 2024** incluant l'impact de Regicom en année pleine.
- **Maîtrise des coûts visant à restaurer la marge d'EBITDA à 15% en 2025.**
- Les progrès opérationnels et stratégiques réalisés dans le cadre du plan d'actions de redressement (CLEAN / REPAIR / BUILD) positionnent Solocal pour un **retour durable à la croissance au cours du 2^{ème} semestre 2026.**

Maurice Lévy, PDG de Solocal, déclare : « Les résultats des efforts fournis par tous en vue du redressement et de la transformation de l'entreprise sont d'ores et déjà perceptibles :

- Ralentissement de la baisse du chiffre d'affaires ;
- Augmentation des ventes et du carnet de commandes ;
- Nouveaux lancements réussis (MyConnect, Ref Prio, nouvelle gamme sites) ;
- Un nouveau produit lancé prochainement : PagesJaunes+, facile d'implémentation et très accessible.

Beaucoup de travail reste à faire pour mettre le chiffre d'affaires en territoire positif. Je suis très confiant dans la perspective d'y arriver au cours de la seconde moitié de 2026.

Je veux remercier les collaborateurs pour tous leurs efforts et les syndicats signataires d'avoir conclu un accord gagnant-gagnant sur le télétravail et l'intéressement des salariés : le redressement de l'entreprise est l'affaire de tous et doit profiter à tous. »



1. Chiffre d'affaires

En millions d'euros	T3 2024	T3 2025	Variation	Variation Périmètre constant	9M 2024	9M 2025	Variation	Variation Périmètre constant
Chiffre d'affaires	83,8	81,5	-2,7%	-7,0%	247,6	245,5	-0,8%	-11,2%

Sur le troisième trimestre 2025, le chiffre d'affaires du groupe s'élève à 81,5 millions d'euros, en hausse de +0,5% par rapport au deuxième trimestre 2025 et en baisse de -2,7% par rapport au troisième trimestre 2024. A périmètre constant, le chiffre d'affaires est en baisse de -7,0%. Sur le périmètre historique, le chiffre d'affaires est en hausse de +1,5% par rapport au deuxième trimestre 2025, montrant ainsi une amélioration séquentielle. Le chiffre d'affaires historique est en baisse de -8,4% par rapport au troisième trimestre 2024.

Sur les neufs premiers mois de 2025, le chiffre d'affaires du groupe s'élève à 245,5 millions d'euros, en baisse de -0,8% par rapport aux neuf premiers mois de 2024. À périmètre constant, il est en baisse de -11,2% par rapport aux neuf premiers mois 2024. Sur le périmètre historique, le chiffre d'affaires est en baisse de -11,7%, en amélioration par rapport à la baisse de -13,3% au premier semestre 2025.

En termes d'offres, l'activité du trimestre se décompose de la façon suivante :

En millions d'euros	T3 2024	T3 2025	Variation	9M 2024	9M 2025	Variation	Répartition
Connect	23,5	18,8	-20%	68,2	58,2	-15%	24%
Booster	47,2	46,2	-2%	137,6	142,1	3%	58%
Sites Internet	13,1	16,5	26%	41,8	45,2	8%	18%
Chiffre d'affaires total	83,8	81,5	-3%	247,6	245,5	-1%	100%

L'activité Connect (24% du chiffre d'affaires total), qui abrite les offres de présence digitale, est en baisse de 15% par rapport aux neufs premiers mois de 2024, à 58,2 millions d'euros. Le chiffre d'affaires est en retrait de 0,5 m€ vs T2 2025, au profit d'une hausse du chiffre d'affaires du produit référencement prioritaire de la gamme Booster.

L'activité Booster (58% du chiffre d'affaires), qui regroupe les activités liées à la publicité, ressort en hausse de 3% par rapport aux neufs premiers mois de 2024, à 142,1 millions d'euros. La solution de Référencement Prioritaire adossée au media PagesJaunes totalise 64% de l'activité Booster sur la période et ressort en progression d'un trimestre sur l'autre. Nous notons un bon démarrage des ventes suite aux évolutions sur notre produit Référencement Prioritaire avec notamment l'option permettant d'étendre le référencement à une zone de chalandise plus large. Un chantier est en cours pour relancer les ventes des autres produits de la gamme Booster.

L'activité Sites Internet (18% du chiffre d'affaires), qui comprend l'ensemble des gammes de sites vendus, s'affiche en hausse de 8% par rapport aux neufs premiers mois de 2024, à 45,2 millions d'euros, témoignant du bon accueil réservé à la nouvelle gamme lancée en mars dernier combinée à des gains de temps de production notamment grâce à l'IA.

2. Performance commerciale

Les prises de commande s'élèvent à 265,4 millions d'euros sur les neuf premiers mois de 2025 contre 231,6 millions sur les neuf premiers mois de 2024.

En millions d'euros	30/09/2024	31/12/2024	31/03/2025	30/06/2025	30/09/2025	Variation
Carnet de commandes	182,8	209,6	215,8	220,2	233,9	6,2%

Le carnet de commandes, en progrès continu, représente 233,9 millions d'euros au 30 septembre 2025, en hausse de 6,2% par rapport à son niveau du 30 juin 2025.

Sur la base des estimations internes, ce carnet de commandes pourrait se déverser en chiffre d'affaires à hauteur d'environ 29% sur le quatrième trimestre 2025, 51% en 2026, 11% en 2027 et 9% au-delà.

3. Evènements marquants du troisième trimestre et post-clôture

En ligne avec le plan d'actions en trois volets lancé en novembre 2024, Solocal poursuit le déploiement de sa stratégie de redressement et de reconquête, avec pour objectif de remettre le groupe sur une trajectoire de croissance durable au cours du 2^{ème} semestre 2026.

Achevé mi-2025, le volet **CLEAN** de ce plan a permis l'élimination des points de complexité entravant la dynamique de l'entreprise. Le déploiement du volet **REPAIR** se poursuit conformément au plan de marche, avec une échéance à fin 2025.

Enfin, le volet **BUILD** progresse à travers la construction des outils de demain, pour beaucoup à base d'IA, afin de renforcer la proposition de valeur et positionner Solocal comme le meilleur partenaire des TPE/PME, et PagesJaunes comme un media utile à tous et indispensable aux entreprises.

Dans ce cadre, un partenariat stratégique a été signé mi-octobre avec 366, la régie publicitaire des territoires. Cet accord vise à offrir aux annonceurs et agences de publicité un ciblage inédit pour leurs campagnes BtoB. Ensemble, les deux sociétés proposent un guichet unique alliant la richesse de la donnée propriétaire collectée par Solocal à la puissance média de 366, dont les inventaires publicitaires sur les sites et applications de la Presse Quotidienne Régionale (PQR) totalisent 38 millions de visiteurs uniques par mois.

Parallèlement, la revitalisation du média PagesJaunes se poursuit. Des innovations importantes seront prochainement implémentées : un forum visant à échanger des idées et des bons plans ; une recherche à l'aide de l'IA et bien d'autres innovations qui seront annoncées au cours de l'année 2026.

De nouveaux produits ont été commercialisés comme MyConnect ou une nouvelle version de Référencement Prioritaire. D'autres le seront prochainement. Plus que jamais Solocal et PagesJaunes se veulent les compagnons indispensables des entreprises françaises. Dès la

semaine prochaine, un nouveau produit favorisant la visibilité : PagesJaunes+, facile à installer et d'un prix très accessible sera mis en vente. C'est le premier nouveau produit de PagesJaunes depuis bien longtemps.

Enfin, depuis décembre 2024, suite à la dénonciation de la convention d'entreprise qui datait de 2004, la convention collective de la publicité s'est substituée à des mesures particulières à Solocal SA. Les autres entités du Groupe appliquent les mesures de la convention collective Syntec.

Solocal a signé en juillet 2025 un **pacte d'engagement** avec ses partenaires sociaux actant la mise en place d'un accord d'intéressement pour associer l'ensemble des collaborateurs au redressement à venir. Cet accord couvre la période 2026-2028 et se base sur le niveau de flux de trésorerie opérationnel récurrent.

Le pacte prévoit également des possibilités élargies d'aménager les horaires de travail ainsi qu'une réduction temporaire du télétravail depuis le 1er septembre 2025 qui sera revue une fois la croissance revenue.

4. Perspectives 2025

À l'issue d'un troisième trimestre conforme aux attentes et compte tenu des avancées stratégiques réalisées, le chiffre d'affaires devrait ressortir globalement stable par rapport à 2024, incluant l'impact de Regicom en année pleine. La société renouvelle son objectif de maîtrise des coûts restaurant la marge d'EBITDA à 15%.

Prochaine date du calendrier financier

- Communication des résultats annuels 2025, le 18 février 2026

Les informations financières trimestrielles présentées dans ce communiqué de presse ne sont pas auditées

Définitions

Groupe : Représente le périmètre consolidé de Solocal

Périmètre Constant : Représente le périmètre incluant Regicom à partir du 31 juillet 2024

Périmètre Historique : Représente le périmètre consolidé de Solocal excluant Regicom

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 2025 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

FR – Solocal – www.solocal.com

Solocal, leader français du marketing digital, accompagne les entreprises locales – ETI, TPE, PME, grandes enseignes et collectivités – dans leur digitalisation et le développement de leur activité. Chaque jour, des centaines de milliers d'entreprises en France font confiance à ses solutions digitales innovantes : gestion de la présence en ligne, création de sites web et e-commerce, publicité digitale. Avec PagesJaunes, sa marque emblématique, Solocal aide les internautes et mobinautes à trouver les professionnels répondant à leurs besoins. Fort de plateformes technologiques évolutives, de données géolocalisées, d'une audience massive et d'une couverture commerciale unique en France, Solocal collabore avec les GAFAM pour maximiser l'efficacité de ses services digitaux. Sa filiale Regicom complète cette offre en proposant aux entreprises locales des solutions performantes en e-commerce, gestion de projet et stratégie digitale. Ensemble, Solocal et Regicom œuvrent pour dynamiser la vie économique locale en offrant des outils digitaux innovants et performants.

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

Clément Ginet
+33(0)1 46 23 30 61
cginet@solocal.com

Nous suivre



solocal.com