



Activité du premier trimestre 2026

Chiffres clés

- **Un début d'année en repli dans un contexte économique difficile** : chiffre d'affaires de 74,0 millions € au premier trimestre 2026, soit -10,7% vs. T1 2025 et -6,3% vs. T4 2025
- **Hausse du carnet de commandes** à 259,2 millions €, en progression de 5,2% vs fin 2025

De nouvelles avancées dans la transformation du Groupe

- **Mise en place d'un Comité Exécutif resserré**, centré sur les clients et la performance au service de la reconquête
- **Signature d'un accord en vue d'acquérir Artur'In**, pionnier de l'IA appliquée au Community Management, marquant une nouvelle étape dans la transformation de Solocal en une AI Company

Décisions arrêtées par le Conseil d'Administration du 21 avril

- **Nomination d'Alain Lévy en tant que Directeur Général Adjoint**
- Deux organes de gouvernance ont été créés pour épauler le Comité Exécutif dans sa mission de reconquête : **un Top 20 et un Top 50 composé des leaders de la transformation**
- **L'Assemblée Générale Mixte se tiendra le 4 juin 2026** à 10h au siège social du Groupe

Confirmation des objectifs 2026

- **Reconquête et acquisitions ciblées** pour atteindre un chiffre d'affaires au quatrième trimestre en hausse
- **Nouvelle progression de la rentabilité** : marge d'EBITDA attendue aux environs de 20%

Maurice Lévy, PDG de Solocal, déclare :

« Le chiffre d'affaires du premier trimestre est comme prévu en baisse. L'environnement économique difficile pénalise durement notre cœur de cible, les TPE et PME et aggrave la baisse attendue. Les actions correctives ont déjà été engagées sur plusieurs fronts : produits, marketing, commerce. La très bonne nouvelle est que contrairement au passé le carnet de commandes est en hausse régulière, y compris ce T1 2026, à hauteur de +5,2%.

Notre gouvernance, resserrée, tournée vers la performance et la reconquête, place l'IA au cœur de l'entreprise. Notre capacité d'innovation par l'IA est réelle – elle se voit dans le renouvellement de nos offres produits. Notre stratégie d'acquisitions ciblées a trouvé sa première concrétisation avec Artur'In, pionnier de l'IA qui dynamise la présence digitale locale des TPE et PME. C'est un pas dans la direction de notre transformation en une AI Company, transformation initiée par le lancement de Solocal+ en février.

Notre objectif de placer le chiffre d'affaires du quatrième trimestre de l'année en territoire positif est confirmé. Nous savons que nous connaissons, comme annoncé, les deuxième et troisième trimestres en territoire négatif.



Notre plan de marche est clair : après avoir relevé avec succès le défi de la restauration de nos fondamentaux financiers en 2025, nous nous engageons résolument à la reconquête. Notre mission est de bâtir un avenir dans lequel pagesjaunes et Solocal sont au cœur de la vie économique quotidienne de tous les Français et un acteur indispensable à tous les professionnels. La croissance est notre objectif prioritaire. »

1. Chiffre d'affaires

En millions d'euros	T1 2025	T4 2025	T1 2026	Variation T1 26 vs T1 25	Variation T1 26 vs T4 25
Chiffre d'affaires	82,9	79,0	74,0	-10,7%	-6,3%

Au premier trimestre 2026, le chiffre d'affaires du Groupe s'élève à 74,0 millions d'euros, en baisse de 10,7% par rapport au premier trimestre 2025, et de 6,3% par rapport au quatrième trimestre 2025, résultant d'une faible performance commerciale d'acquisition, tandis que le taux de churn est demeuré stable. Cette évolution est en lien avec un contexte économique difficile, marqué par un nombre record de défaillances d'entreprises sur la période, largement concentré sur les PME et les TPE. Séquentiellement, la baisse ralentit. Pour rappel, la baisse du chiffre d'affaires de Solocal au premier trimestre 2025 était de 13,7% sur le périmètre historique.

En termes d'activité, le chiffre d'affaires du premier trimestre 2026 se décompose ainsi :

En millions d'euros	T1 2025	T4 2025	T1 2026	Variation T1 26 vs T1 25	Répartition
Connect	19,7	19,4	16,9	-14%	23%
Booster	48,5	47,1	44,6	-8%	60%
Sites Internet	14,8	12,5	12,5	-15%	17%
Chiffre d'affaires total	82,9	79,0	74,0	-11%	100%

L'activité Connect (23% du chiffre d'affaires total), dédiée aux offres de présence digitale, est en baisse de 14% par rapport au premier trimestre 2025, à 16,9 millions d'euros. L'acquisition d'Artur'In, dont la finalisation est attendue sous réserve des conditions habituelles, viendra renforcer la gamme Connect avec l'intégration d'une solution performante de Community Management, en complémentarité des offres existantes.

L'activité Booster (60% du chiffre d'affaires), qui regroupe les activités liées à la publicité, est en baisse de 8% par rapport au premier trimestre 2025, à 44,6 millions d'euros. L'évolution de l'offre Booster Site, déployée progressivement depuis mi-février, a commencé à produire ses premiers effets positifs avec un mois de mars en nette progression par rapport à la tendance des derniers mois. Cette dynamique sera prolongée par le lancement de la nouvelle offre Booster Notoriété au cours du deuxième trimestre 2026.

L'activité Sites Internet (17% du chiffre d'affaires), qui comprend l'ensemble des gammes de sites vendus, s'établit à 12,5 millions d'euros, en baisse de 15% par rapport au premier trimestre 2025. Elle affiche toutefois une stabilité par rapport au quatrième trimestre 2025. L'offre groupée Sites Internet / Connect, lancée au cours du trimestre, a rencontré un accueil favorable, confirmant la pertinence de

cette approche commerciale qui devrait progressivement prendre sa mesure. Le Groupe a lancé début avril une offre Do It Yourself, alimentée par l'IA, pour toucher un plus large panel de clients.

2. Performance commerciale

Les prises de commandes s'établissent à 86,8 millions d'euros au premier trimestre 2026, contre 88,2 millions sur la même période en 2025.

<i>En millions d'euros</i>	31/12/2025	31/03/2026	Variation
Carnet de commandes	246,3	259,2	5,2%

Le carnet de commandes affiche une nouvelle progression (+5,2%), représentant 259,2 millions d'euros à fin mars 2026, contre 246,3 millions au 31 décembre 2025. Sur la base des estimations à date, ce carnet de commandes se déversera en chiffre d'affaires à hauteur d'environ 58% en 2026, 22% en 2027 et 20% au-delà.

3. Evènements marquants du premier trimestre et post-clôture

Afin d'accompagner la reconquête et d'en renforcer l'exécution, le Groupe a fait évoluer sa gouvernance vers un modèle plus agile avec un Comité Exécutif resserré autour de neuf membres au lieu de douze. Des recrutements en externe ont été réalisés : un CMO et un Chief Data & AI Officer.

Le Conseil d'Administration, réuni ce jour, a entériné plusieurs décisions structurantes. Il a approuvé la nomination d'Alain Lévy au poste de Directeur Général Adjoint et la création de deux nouvelles instances de gouvernance destinées à soutenir le Comité Exécutif dans l'exécution de sa feuille de route: un Top 20 et un Top 50, rassemblant les principaux leaders de la transformation au sein du Groupe.

Dans la continuité des orientations présentées lors des résultats annuels 2025, le Groupe a engagé sa stratégie d'acquisitions ciblées visant à renforcer ses positions et à soutenir son leadership technologique, avec la signature le 15 avril d'un accord en vue d'acquérir Artur'In, dont la finalisation est attendue sous réserve des conditions habituelles. Cette acquisition renforce la gamme Connect de Solocal avec un moteur de Community Management alimenté par l'IA et permettra aux forces commerciales de Solocal et Regicom de repartir à la conquête.

Enfin, dans une démarche volontariste de stimulation de l'innovation, le Groupe a organisé un hackathon. Cette compétition, organisée dans tous les hubs de Solocal en France, a mobilisé les équipes autour de l'identification de nouvelles opportunités de création de valeur. 33 projets innovants ont été présentés, les plus porteurs sont poursuivis et développés en interne.

4. Perspectives 2026 : confirmation des objectifs

Solocal confirme son objectif d'afficher un chiffre d'affaires au quatrième trimestre en hausse.

Au plan de la rentabilité, Solocal confirme son objectif de nouvelle progression de la rentabilité, avec une marge d'EBITDA attendue aux environs de 20% en 2026.

Prochaine date du calendrier financier

- Communication des résultats semestriels 2026, le 29 juillet 2026

Nota Bene : Les informations financières trimestrielles présentées dans ce communiqué de presse ne sont pas auditées.

Avertissement

Certaines informations autres qu'historiques contenues dans le présent document sont susceptibles de constituer des déclarations prospectives ou des prévisions financières non auditées. Ces déclarations prospectives et prévisions sont sujettes à des risques et des aléas pouvant se traduire, ultérieurement, par des données réelles substantiellement différentes. Ces déclarations prospectives et prévisions sont présentées à la date du présent document et Solocal n'assume aucune obligation quant à leur mise à jour du fait d'informations ou d'événements nouveaux ou de toute raison autre que les réglementations applicables. Solocal vous invite à prendre connaissance avec attention des informations relatives aux facteurs de risque susceptibles d'affecter son activité telles que figurant dans son Document d'Enregistrement Universel, dont la version 2025 sera prochainement déposée auprès de l'Autorité des marchés financiers (AMF), consultable notamment sur le site de Solocal (www.solocal.com)

Définitions

Groupe : Représente le périmètre consolidé de Solocal.

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 mars 2026 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.

À propos de Solocal :

Solocal est le meilleur partenaire des TPE/PME et pagesjaunes le média utile à tous et indispensable aux entreprises.

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 : 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. Avec solocal+, lancé en janvier 2026, solocal propose désormais une offre data & publicité unique sur le marché. 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
Tel : 06.83.93.67.03
charlotte.millet@solocal.com

Edwige Druon
Tel : 06.23.24.35.09
edruon@solocal.com

Contacts investisseurs

Clément Ginet
Tel : 01.46.23.30.61
cginet@solocal.com

Nous suivre



solocal.com