



# solocal

COMMUNIQUE DE PRESSE

Boulogne-Billancourt

18 février 2026

## Résultats annuels 2025 : 1<sup>ère</sup> étape réussie

- **Fondamentaux financiers redressés**
- **Génération de cash**
- **Désendettement**

### Chiffres clés

- **Chiffre d'affaires** : -3% vs 2024, à 324,5 millions € (-10,6% à périmètre constant)
- **Hausse du carnet de commandes** de 17,5% sur un an, à 246,3 millions € fin 2025, vs 209,6 millions € fin 2024
- **EBITDA** à 60,0 millions €, soit +41% vs. 2024
- **Marge d'EBITDA** à 18,5% (vs. 12,8% en 2024), supérieure à l'objectif fixé
- **Résultat opérationnel** de 28,4 millions € en 2025, vs -15,6 millions € en 2024
- **Flux de trésorerie opérationnels** de 33,4 millions €
- **Trésorerie nette positive** de 51,8 millions € vs 26,6 millions € en 2024
- **Remboursement complet et anticipé du RCF**

### Objectifs 2026 – 2<sup>ème</sup> étape : reconquête

- **Retour à la croissance à compter du quatrième trimestre 2026**
- **Progression continue de la rentabilité : marge d'EBITDA attendue aux environs de 20%**

### Maurice Lévy, PDG de Solocal, déclare :

*« L'année 2025 a été marquée par de nombreuses initiatives prises dans le cadre du plan de transformation de l'entreprise et en particulier :*

- *Organisation commerciale « terrain » avec la mise en œuvre de la sectorisation*
- *Renouvellement de notre offre produits avec plusieurs innovations : une nouvelle gamme sites, nouveaux MyConnect, Ref Prio Extra, pagesjaunes+...*
- *Plan Clean, Repair et Build appelé à simplifier et moderniser notre fonctionnement et bâtir le nouveau Solocal*

*Après quinze années de déclin, nous sommes parvenus à rétablir les comptes et les fondamentaux de l'entreprise. La première étape du plan a été parfaitement réussie ainsi que l'attestent la restauration d'une structure financière solide, le désendettement avec le remboursement total et anticipé du RCF, la bonne et saine progression de notre marge d'EBITDA et de nos flux de trésorerie opérationnels.*



*Nous abordons l'étape 2 de notre plan : la reconquête avec le retour à la croissance. Nous sommes conscients des défis, mais les chiffres des ventes de 2025 en hausse de 18%, ou le carnet de commandes à fin 2025 en hausse également de près de 18% sont encourageants, malgré un marché morose et un record national de faillites.*

*Nous sommes déterminés à faire de Solocal et de pagesjaunes un fleuron de l'économie française dans le digital et l'utilisation de l'intelligence artificielle. Le lancement récent de solocal+ témoigne de cette volonté et de notre ambition. Nous savons que cette deuxième étape nécessitera encore plus d'efforts, d'innovation et d'investissements. Tout comme nous avons bien réussi l'étape 1, j'ai confiance dans l'entreprise et ses collaborateurs pour la prochaine phase. Je tiens à remercier tous les collaborateurs pour leurs efforts et pour avoir accompagné les réformes des accords d'entreprise dont j'espère bien qu'ils en tireront les bénéfices rapidement. »*

Le Conseil d'Administration de Solocal Group, réuni le 17 février 2026, sous la présidence de Monsieur Maurice Lévy, a arrêté les résultats annuels 2025.

## 1. Chiffre d'affaires

En millions d'euros	T4 2024	T4 2025	Variation	FY 2024	FY 2025	Variation	Variation Périmètre constant
Chiffre d'affaires	86,9	79,0	-9,1%	334,5	324,5	-3,0%	-10,6%

**Sur le quatrième trimestre 2025**, le chiffre d'affaires du Groupe s'élève à 79,0 millions d'euros, en baisse de 9,1% par rapport au quatrième trimestre 2024. Cette évolution s'explique notamment par l'application d'une approche comptable prudente dans la reconnaissance du chiffre d'affaires de l'activité Sites Internet pour certains clients à risque.

**Sur l'ensemble de l'année 2025**, le chiffre d'affaires du Groupe s'élève à 324,5 millions d'euros, en baisse de 3,0% par rapport à 2024. À périmètre constant, il est en baisse de 10,6% par rapport à 2024. Il est à noter qu'à périmètre constant, le repli de l'activité a été moins fort sur le second semestre que sur la première partie de l'année, avec des baisses respectives de 8,1% et 13,3%.

**En termes d'activité, le chiffre d'affaires du quatrième trimestre 2025 et de l'ensemble de l'exercice** se décompose ainsi :

En millions d'euros	T4 2024	T4 2025	Variation	2024	2025	Variation	Répartition
Connect	22,2	19,4	-13%	90,4	77,1	-15%	24%
Booster	48,9	47,1	-4%	186,6	189,1	1%	58%
Sites Internet	15,8	12,5	-21%	57,4	58,3	2%	18%
Chiffre d'affaires total	86,9	79,0	-9%	334,5	324,5	-3%	100%

**L'activité Connect** (24% du chiffre d'affaires total), dédiée aux offres de présence digitale, est en baisse de 15% par rapport à 2024, à 77,1 millions d'euros. Cette baisse s'explique en partie par un transfert de revenus au bénéfice de l'activité Booster au travers de son produit référencement prioritaire.

**L'activité Booster** (58% du chiffre d'affaires), qui regroupe les activités liées à la publicité, ressort en hausse de 1% par rapport à 2024, à 189,1 millions d'euros. La solution de Référencement Prioritaire adossée au media PagesJaunes totalise 64% de l'activité Booster en 2025.

**L'activité Sites Internet** (18% du chiffre d'affaires), qui comprend l'ensemble des gammes de sites vendus affiche une hausse de 2% par rapport à 2024, à 58,3 millions d'euros. Cette hausse, obtenue malgré l'effet comptable défavorable du quatrième trimestre, témoigne 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, parc clients, churn et ARPA

Les prises de commande sont en progression de 18% sur 2025, à 362 millions d'euros contre 307 millions en 2024.

En millions d'euros	31/12/2024	31/03/2025	30/06/2025	30/09/2025	31/12/2025	Variation
Carnet de commandes	209,6	215,8	220,2	233,9	246,3	17,5%

Le **carnet de commandes**, en progrès continu sur l'exercice, représente 246,3 millions d'euros au 31 décembre 2025, en hausse de 17,5% par rapport au 31 décembre 2024.

Ce carnet de commandes se déversera en chiffre d'affaires à hauteur d'environ 68% en 2026, 16% en 2027 et 16% au-delà.

Le **parc client** a évolué de la manière suivante sur l'année 2025 :

	FY 2024	FY 2025	Variation
Parc Clients - BoP <sup>(a)</sup>	251k*	227k	-24k
+ Acquisitions	28k	16k	-12k
- Churn	-52k	-48k	4k
Parc Clients - EoP <sup>(a)</sup>	227k	195k	-32k
Variation nette BoP - EoP	-24k	-32k	
Churn - en %	21%	21%	

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

\* L'ouverture du parc clients 2024 a été corrigée de -10k clients pour retraiter les clients qui bénéficiaient d'une offre historique sans facturation

Le parc clients Groupe s'élève à 195k clients au 31 décembre 2025. La situation morose marquée par un record de faillites est en partie responsable de cette situation.

Au total, le **taux de churn** du Groupe s'élève ainsi à 21% au 31 décembre 2025, stable par rapport au 31 décembre 2024.

**L'ARPA** Groupe s'élève à environ 1 550 € au 31 décembre 2025, en hausse marquée par rapport au 31 décembre 2024 (c. 1 420 €).

### 3. Compte de résultat

<i>En millions d'euros</i>	2024	2025	Variation
<b>Chiffre d'affaires</b>	<b>334,5</b>	<b>324,5</b>	<b>(10,0)</b>
Charges externes	(140,4)	(115,0)	25,4
Frais de personnel	(149,7)	(149,8)	(0,1)
<b>EBITDA récurrent</b>	<b>44,4</b>	<b>59,7</b>	<b>15,3</b>
Eléments non-récurrents	(1,7)	0,3	2,0
<b>EBITDA consolidé</b>	<b>42,7</b>	<b>60,0</b>	<b>17,3</b>
Dépréciations et amortissements	(58,3)	(31,6)	26,7
<b>Résultat opérationnel</b>	<b>(15,6)</b>	<b>28,4</b>	<b>44,0</b>
Résultat financier	135,4	(6,5)	(141,9)
<b>Résultat avant impôts</b>	<b>119,8</b>	<b>21,8</b>	<b>(98,0)</b>
Impôt sur les sociétés	0,1	(7,6)	(7,7)
<b>Résultat net consolidé</b>	<b>119,9</b>	<b>14,2</b>	<b>(105,7)</b>

Les **frais de personnel** atteignent 149,8 millions d'euros à fin 2025, stable par rapport à 2024. L'intégration en année pleine des effectifs de Regicom (227 ETP moyens), entité consolidée depuis le 31 juillet 2024, a été compensée par l'attrition des effectifs du Groupe, notamment sur les fonctions supports.

Les **charges externes** s'élèvent à 115,0 millions d'euros à fin 2025, en recul de 18%. Cette diminution significative intervient malgré l'intégration des coûts liés à Regicom. Elle s'explique principalement par des effets non récurrents ayant impacté 2024, notamment la mise en place d'un nouveau système d'informations qui avait donné lieu à des difficultés de recouvrement, des litiges significatifs ainsi que par l'optimisation de certains postes de dépenses : économies de charges locatives suite à la renégociation du bail de Citylights 2 fin 2024 et diminution d'honoraires de prestataires externes.

L'**EBITDA** est en augmentation de 41% fin 2025, à 60,0 millions d'euros. Ce niveau matérialise un taux de marge à 18,5% du chiffre d'affaires, en progression de 5,7 points par rapport à 2024. Le taux de marge est en progression d'un semestre à l'autre. Il s'élève à 16,9% au S1 2025, vs 14,5% au S1 2024, et 20,1% au S2 2025, vs 11,1% au S2 2024.

Les **dépréciations et amortissements** ressortent à 31,6 millions d'euros en 2025, en diminution de 26,7 millions par rapport à 2024. Cette variation s'explique par la renégociation du bail de Citylights 2 qui génère une baisse de l'amortissement de l'actif IFRS 16 sous-jacent et par la baisse des investissements.

Le **résultat opérationnel** est un gain en 2025 de 28,4 millions d'euros contre une perte en 2024 de 15,6 millions d'euros.

Le **résultat financier** s'établit à -6,5 millions d'euros en 2025, se comparant à un résultat financier positif de 135,4 millions d'euros en 2024, non-normatif car conséquence comptable de la restructuration financière, où le Groupe a reconnu un gain net de 144 millions d'euros suite à la conversion de la dette en capitaux propres.

Le **résultat avant impôts** ressort ainsi en positif à 21,8 millions d'euros en 2025.

Après comptabilisation d'une charge d'impôt de 7,6 millions d'euros, le résultat net consolidé du Groupe s'établit à 14,2 millions d'euros en 2025, contre un gain de 119,9 millions d'euros en 2024.

## 4. Flux de trésorerie et endettement

<i>En millions d'euros</i>	<b>2024</b>	<b>2025</b>	<b>variation</b>
<b>EBITDA récurrent</b>	<b>44,4</b>	<b>59,7</b>	<b>15,3</b>
Eléments non monétaires inclus dans l'EBITDA	26,7	(0,0)	(26,7)
Variation du besoin en fonds de roulement	(22,0)	1,4	23,4
Acquisitions d'immobilisations corporelles et incorporelles	(19,4)	(15,4)	4,0
Impact IFRS 16	(20,5)	(12,3)	8,2
<b>Flux de trésorerie opérationnels récurrents</b>	<b>9,2</b>	<b>33,4</b>	<b>24,2</b>
Eléments non récurrents	(22,3)	(0,4)	21,9
Résultat financier (dé)caissé	(2,8)	(0,1)	2,7
Impôt sur les sociétés décaissé	2,6	(6,2)	(8,8)
Autres	(0,5)	0,2	0,7
<b>Flux de trésorerie disponibles</b>	<b>(13,8)</b>	<b>26,9</b>	<b>40,7</b>
Augmentation (diminution) des emprunts	(23,8)	(18,2)	5,6
Augmentation de capital	42,6	-	(42,6)
Regicom	10,2	-	(10,2)
<b>Variation nette de trésorerie</b>	<b>15,2</b>	<b>8,7</b>	<b>(6,5)</b>
Trésorerie et équivalents de trésorerie à l'ouverture	55,7	70,9	15,2
<b>Trésorerie et équivalents de trésorerie à la clôture</b>	<b>70,9</b>	<b>79,6</b>	<b>8,7</b>

*NB : le Groupe a reclassé au cours du premier semestre 2025 les flux IFRS 16 au sein des flux de trésorerie opérationnels récurrents dans la ligne « Impact IFRS 16 ».*

La **variation du besoin en fonds de roulement** ressort à +1,4 millions d'euros sur l'année, contre -22,0 millions d'euros en 2024. Cette amélioration notable, obtenue malgré le recul de la performance commerciale qui impacte négativement le BFR clients, s'explique par une meilleure sécurisation des encaissements.

Le montant des **dépenses d'investissements** s'élève à 15,4 millions d'euros sur la période, à comparer à un montant de 19,4 millions d'euros en 2024.

Les flux **IFRS 16**, correspondant essentiellement à l'amortissement financier des droits d'utilisation capitalisés des loyers, sont reclassés au sein des flux de trésorerie opérationnels récurrents et s'élèvent à 12,3 millions d'euros en 2025 contre 20,5 millions d'euros en 2024. La variation s'explique par la renégociation du bail de Citylights 2 fin 2024.

Les **frais financiers décaissés** s'établissent à -0,1 million d'euros sur l'exercice 2025. Ils correspondent principalement aux intérêts payés pour les différentes dettes (RCF, Prêt Atout, PGE) à l'exception du Mini-Bond dont les intérêts sont capitalisés, contrebalancés par des produits de placement.

Les **flux de trésorerie disponibles** du Groupe ressortent largement positifs à +26,9 millions d'euros en 2025, contre un solde négatif de -13,8 millions d'euros en 2024.

La **baisse des emprunts** s'élève à -18,2 millions d'euros en 2025. Ce montant intègre notamment le remboursement intégral du RCF (*Revolving Credit Facility*) pour 14 millions d'euros, suite au remboursement par anticipation de deux échéances au cours de l'exercice pour 7 m€, la dernière payée au 31 décembre, soit neuf mois avant la date de maturité initiale.

La **variation nette de trésorerie** s'élève ainsi à +8,7 millions d'euros sur l'année, se comparant à une variation non-normative de +15,2 millions d'euros en 2024 intégrant le produit de l'augmentation de capital et aux liquidités apportées par Regicom à l'été 2024.

Au 31 décembre 2025, Solocal dispose d'une **trésorerie** brute de 79,6 millions d'euros, contre 70,9 millions d'euros au 31 décembre 2024.

La **dette financière brute** du Groupe s'élève à 27,8 millions d'euros. Elle se compose du Mini-Bond à échéance 2029 pour un montant de 21,3 millions d'euros, du prêt ATOUT de 1,7 million d'euros à échéance 2026, des PGE Regicom pour 2,2 millions d'euros et des intérêts courus non échus pour 2,6 millions d'euros.

La **trésorerie nette** ressort à 51,8 millions d'euros au 31 décembre 2025, contre 26,6 millions d'euros un an plus tôt.

Le Groupe respecte les ratios financiers prévus au titre de la documentation financière.

## 5. Evènements marquants de l'exercice 2025 et post clôture

En 2025, Solocal a poursuivi son désendettement en remboursant en intégralité la ligne de RCF qui s'élevait à 14 millions d'euros. La maturité était fixée au 30 septembre 2026, Solocal a remboursé en anticipé 7 millions d'euros d'échéance au cours de l'année.

Au niveau stratégique, le plan d'actions lancé en novembre 2024 a avancé en ligne avec le calendrier annoncé. Après la finalisation au 30 juin 2025 du volet simplification (CLEAN), ayant permis l'élimination des points de complexité entravant la dynamique de l'entreprise, la remise en ordre de marche (REPAIR) sera achevée au plus tard à fin avril 2026. Mais d'ores et déjà des progrès sensibles ont été réalisés : renouvellement de l'offre commerciale, lancement de nouveaux produits sur l'ensemble des activités : nouvelle gamme de sites internet, déploiement de MyConnect et évolution de l'offre Référencement Prioritaire. Enfin, l'offre PagesJaunes+, sans engagement et à un prix très accessible, a été lancée fin octobre 2025, avec pour objectif de constituer une porte d'entrée vers les offres MyConnect.

Sur une base assainie par les chantiers CLEAN et REPAIR, les 11 travaux du chantier BUILD préparent l'avenir de Solocal en posant les bases de la croissance et de la transformation de l'entreprise. Ces chantiers sont regroupés dans 5 thèmes : PagesJaunes, B2B, Data & AI, Odoo et Mindset. Le lancement récent de Solocal+ illustre la nouvelle approche du groupe en apportant aux annonceurs petits et grands des solutions complètes à base de data, IA et publicité pour toucher les consommateurs au cœur de leur vie quotidienne et locale.

## 6. Perspectives 2026

À l'issue de cet exercice 2025 de transformation, Solocal poursuit le déploiement de sa stratégie de reconquête, avec pour objectif en 2026 de retrouver la croissance au cours du deuxième semestre et plus précisément à compter du quatrième trimestre. Le Groupe n'exclut pas par ailleurs de réaliser des opérations de croissance externe, ciblées et mesurées afin de renforcer ses positions et reprendre son leadership notamment technologique.

Au plan de la rentabilité, Solocal anticipe une amélioration de sa marge d'EBITDA autour de 20% en 2026.

### Prochaine date du calendrier financier

- Communication du chiffre d'affaires du premier trimestre 2026, le 21 avril 2026

*Nota Bene : Les procédures d'audit sur les comptes consolidés et les travaux de vérification sur les informations de durabilité ont été effectués. Le rapport de certification sur les comptes consolidés sera émis après vérification du rapport de gestion. Le rapport relatif aux informations en matière de durabilité est en cours d'émission.*

### 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 déposé auprès de l'Autorité des marchés financiers (AMF), consultable notamment sur le site de Solocal ([www.solocal.com/investisseurs-et-actionnaires](http://www.solocal.com/investisseurs-et-actionnaires)).

## Définitions

Groupe : Représente le périmètre consolidé de Solocal.

Périmètre Constant : Représente le périmètre incluant Regicom à partir du le 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 31 décembre 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.

Winback : Acquisition d'un client ayant été perdu au cours des 12 mois précédents.

Churn : Nombre de clients perdus sur une période donnée.

Taux de Churn : Nombre de clients perdus (incl. Winbacks) au cours des 12 mois précédents, divisé par nombre de clients à l'ouverture.

Parc clients : le nombre de clients avec lesquels le Groupe a réalisé au moins un euro de chiffre d'affaires au cours des 12 derniers mois.

ARPA : Average Revenue per Advertiser, i.e. revenu moyen par annonceur. Calculé en divisant le chiffre d'affaires des douze derniers mois par la moyenne du parc clients EoP sur les douze derniers mois.

### À propos de Solocal :

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

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