

### Résultats annuels 2022 et chiffre d'affaires du premier trimestre 2023

#### EBITDA récurrent de 115 millions d'euros en 2022 en ligne avec les objectifs annoncés Prudence sur 2023 : tendance dans la lignée du premier trimestre

A la suite du report de la publication des résultats annuels le 22 février 2023 afin de poursuivre l'examen des orientations budgétaires, les comptes consolidés et annuels 2022 ont été arrêtés par le Conseil d'administration du 26 avril 2023.

Compte-tenu des prévisions de trésorerie établies par Solocal pour les douze prochains mois, les comptes consolidés et annuels 2022 ont été établis selon le principe de continuité d'exploitation.

Solocal attire l'attention sur la maturité de sa dette et les risques liés à son refinancement. En effet, la dette présente deux principales échéances : 34m€ à fin septembre 2023 pour la dette de RCF et 195m€ à mars 2025 pour les emprunts obligataires. Solocal considère donc que le facteur de risque lié au refinancement est accru et crée une incertitude significative sur la continuité d'exploitation d'ici à l'échéance de mars 2025.

Dans ce contexte, le Groupe travaille à différentes options et déploie une stratégie offensive de conquête de nouveaux clients tout en développant sa base de clients existants.

#### Résultats annuels 2022 en ligne avec les objectifs

- **Chiffre d'affaires** de 400 millions €, soit -6,6% vs. 2021
- **EBITDA récurrent** de 115 millions € soit -4,6% par rapport à 2021
- **Flux de trésorerie opérationnels**<sup>3</sup> de 28,7 millions €
- **Trésorerie disponible** de 70,8 millions € au 31 décembre 2022
- **Dette financière nette**<sup>4</sup> stable à 171 millions € au 31 décembre 2022, pour un ratio de levier de 1,7x<sup>4</sup>

#### Premier trimestre 2023

- **Chiffre d'affaires** : 93,3 millions €, soit -8,0% vs. T1 2022
- **Carnet de commandes** stable à 221,7 millions € au 31 mars 2022 (**vs. 221,6 millions € au 31 décembre 2022**)
- **ARPA**<sup>2</sup> stable à environ 1340 € (vs c. 1345 au 31 décembre 2022)
- Diminution du **parc clients**<sup>1</sup> (281k clients, vs. 288k au 31 décembre 2022) tenant compte de la hausse du taux de churn<sup>5</sup> à 17,4% (16,6% au 31 décembre 2022)

#### Perspectives 2023 : Prudence dans un contexte général toujours contrasté

- **Chiffre d'affaires des prochains trimestres dans le prolongement de celui premier trimestre 2023** (93,3 millions €), en repli par rapport à 2022
- Poursuite des efforts de maîtrise des coûts afin de maintenir une **marge d'EBITDA comprise entre 20% & 25%**.
- Focus sur la productivité des forces de ventes et sur l'amélioration de la relation client



## 1. Analyse du chiffre d'affaires et du carnet de commandes 2022

En millions d'euros	T4 2021	T4 2022	Variation	FY 2021	FY 2022	Variation
<b>Chiffre d'affaires</b>	<b>105,8</b>	<b>99,2</b>	-6,3%	<b>428,0</b>	<b>400,0</b>	-6,6%

**Le chiffre d'affaires consolidé s'élève à 400 millions d'euros en 2022**, en baisse de -6,6% par rapport à 2021. Le quatrième trimestre y contribue à hauteur de **99,2 millions d'euros** (-6,3% par rapport au quatrième trimestre 2021).

**Sur l'année 2022, le chiffre d'affaires issu du renouvellement** des contrats existants s'élève à 200,0 millions d'euros soit près de **50% du chiffres d'affaires**, en hausse de 65 millions d'euros comparé à 2021 validant la pertinence du modèle abonnement aujourd'hui en place. Au quatrième trimestre, cette contribution ressort à **54% du chiffre d'affaires** contre 39% sur la même période de 2021.

Le chiffre d'affaires issu de l'acquisition (nouveaux clients, développement du parc clients et migration d'anciens contrats) s'élève à 200 millions d'euros et représente 50% du chiffre d'affaires. L'année a été notamment marquée par la forte diminution des contrats qui n'ont pas encore été migrés vers des contrats en abonnement.

### **Ces évolutions reposent essentiellement sur les facteurs suivants :**

- une performance commerciale pénalisée par des difficultés de recrutement et de retention des commerciaux « terrains ». Les mesures spécifiques d'accompagnement de la force commerciale mises en place au cours du second semestre commencent à porter leurs fruits même si le retard pris sur le premier semestre pèse significativement sur le chiffre d'affaires de l'année ;
- une performance très en dessous des attentes de l'activité grands comptes résultant d'un marché attentiste en matière de décision d'investissements publicitaires et d'une offre produit n'ayant que peu bénéficié d'investissements au cours des dernières années ;
- un mix produits dont la reconnaissance en chiffre d'affaires est plus lissée dans le temps ;
- une hausse du niveau de churn principalement sur la fin d'année.

En millions d'euros	31/12/2021	31/03/2022	30/06/2022	30/09/2022	31/12/2022	Variation
<b>Carnet de commandes</b>	<b>243,5</b>	<b>242,6</b>	<b>239,9</b>	<b>234,5</b>	<b>221,6</b>	<b>-5,5%</b>

Le carnet de commandes représente 221,6 millions d'euros au 31 décembre 2022 et en baisse de -5,5% par rapport au 30 septembre 2022.

En termes d'offres, **le chiffre d'affaires de l'année 2022 et du quatrième trimestre** se décomposent de la façon suivante :

En millions d'euros	T4 2021	T4 2022	Variation	2021	2022	Variation	Répartition
Connect	24,0	24,3	1,2%	86,4	96,9	12,2%	24%
Booster	66,5	59,8	-10,1%	278,4	241,6	-13,2%	60%
Sites Internet	15,3	15,1	-1,3%	63,2	61,4	-2,8%	15%
<b>Chiffre d'affaires total</b>	<b>105,9</b>	<b>99,2</b>	<b>-6,3%</b>	<b>428,0</b>	<b>400,0</b>	<b>-6,5%</b>	<b>100%</b>

N.B. : le groupe a procédé à une reclassification de la présentation de son chiffre d'affaires. Pour une meilleure lisibilité, l'offre « Référencement Prioritaire » est désormais incluse dans sa totalité dans la gamme « Booster » (anciennement partagée entre Connect & Booster). Un tableau de passage est présenté en annexe.

**L'activité Booster** (60% du chiffre d'affaires total) qui regroupe les activités publicitaires affiche une baisse de 13,2% par rapport à l'année 2021 provenant de la faiblesse de la dynamique de l'activité réalisée auprès des grands comptes et d'un recul de la contribution de l'offre Référencement Prioritaire. Au quatrième trimestre 2022, le chiffre d'affaires a diminué de 10,1% à 59,8 millions d'euros.

Sur 2022, **l'activité Connect** qui regroupe les offres de Présence Digital est en hausse de +12,2% par rapport à l'exercice précédent, notamment portée par l'offre de rétention proposée aux clients et par l'effet de la hausse tarifaire appliquée en 2021. Elle concentre 24% du chiffre d'affaires total de l'année. Le quatrième trimestre contribue à cette croissance avec un chiffre d'affaires en hausse de 1,2%.

**Enfin, sur les Sites Internet** (15% du chiffre d'affaires total), l'activité de l'exercice a été globalement stable avec un quatrième trimestre en légère baisse de 1,3%.

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

En 2022, **la performance commerciale** de Solocal mesurée par la prise de commandes de l'année s'élève à 380,6 millions d'euros contre 385,3 millions d'euros en 2021. Le montant des commandes enregistrées issues du renouvellement est passé de 210 millions d'euros en 2021 à 235 millions d'euros en 2022. La prise de commandes issue de l'acquisition a diminué de 21% pour représenter 145 millions (dont plus de la moitié provient du canal entreprises). Cette baisse est en lien avec l'activité Grands Comptes et les difficultés rencontrées pour augmenter puis stabiliser la force commerciale.

Le **parc clients**<sup>1</sup> de Solocal a évolué de la manière suivante au quatrième trimestre 2022, sur l'année 2022 :

	T4 2021	T4 2022	Variation	FY 2021	FY 2022	Variation
<b>Parc Clients Groupe - BoP<sup>(a)</sup></b>	<b>311k</b>	<b>293k</b>	<b>-19k</b>	<b>315k</b>	<b>309k</b>	<b>-6k</b>
<b>+ Acquisitions</b>	11k	10k	-1k	43k	35k	-8k
- Churn	-13k	-14k	1k	-49k	-56k	7k
<b>Parc Clients Groupe - EoP<sup>(a)</sup></b>	<b>309k</b>	<b>288k</b>	<b>-21k</b>	<b>309k</b>	<b>288k</b>	<b>-21k</b>
<b>Variation nette BoP - EoP</b>	<b>-2k</b>	<b>-4k</b>	<b>-</b>	<b>-6k</b>	<b>-21k</b>	<b>-</b>
Churn <sup>(b)</sup> - en %	12,8%	16,6%	+3,8pts	12,8%	16,6%	+3,8pts

(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 clients<sup>1</sup> Groupe s'élève à 288k clients au 31 décembre 2022, **en baisse** (-6,8%) par rapport au 31 décembre 2021 résultant :

- d'un niveau d'acquisition de nouveaux clients inférieur aux attentes (35k clients) ;
- d'un nombre de clients perdus (- 56k clients) en légère hausse par rapport à 2021.

Le **taux de churn**<sup>(b)</sup> du Groupe s'élève à **16,6%** au 31 décembre 2022, en hausse par rapport au 31 décembre 2021 (12,8%).

**L'ARPA Groupe**<sup>2</sup> s'élève à environ 1345 € au 31 décembre 2022, stable par rapport à l'ARPA au 30 septembre 2022 et en légère baisse par rapport au 31 décembre 2021 (c. 1370 €).

### 3. Compte de résultat

Compte-tenu des prévisions de trésorerie établies par Solocal pour les douze prochains mois, les comptes consolidés et annuels 2022 ont été établis selon le principe de continuité d'exploitation.

Solocal attire l'attention sur la maturité de sa dette et les risques liés à son refinancement. En effet, la dette présente deux principales échéances : 34 millions € à fin septembre 2023 pour la dette de RCF et 195m€ à mars 2025 pour les emprunts obligataires. La structure de coûts de Solocal est principalement fixe (taux de marge brut de l'ordre de 90%). Aussi la performance financière et la capacité du Groupe à générer de la trésorerie sont très dépendantes de la performance commerciale (acquisition et rétention des clients existants) et de l'environnement économique dans lequel évoluent ses clients. Solocal considère donc que le facteur de risque lié au refinancement décrit dans la section « Risques financiers » est accru (cf. Document d'enregistrement universel 2021 de Solocal, « 2.5 Risques financiers »). Cette situation crée une incertitude significative sur la continuité d'exploitation. Si le Groupe n'était pas en mesure de faire face ou, le cas échéant, renégocier ces échéances, il pourrait ne plus être en mesure de réaliser ses actifs et régler ses passifs dans le cadre normal de son activité.

Dans ce contexte, le Groupe travaille à différentes options et déploie une stratégie offensive de conquête de nouveaux clients tout en développant sa base de clients existants.

En millions d'euros	2021	2022	Variation	Variation
<b>Chiffre d'affaires total</b>	<b>428,0</b>	<b>400,0</b>	<b>(28,0)</b>	<b>-6,5%</b>
Charges externes	(122,4)	(113,1)	9,3	-7,6%
Frais de personnel	(185,0)	(171,9)	13,1	-7,1%
<b>EBITDA récurrent</b>	<b>120,6</b>	<b>115,0</b>	<b>(5,6)</b>	<b>-4,6%</b>
Eléments non-récurrents	9,3	(0,3)	(9,6)	+103,0%
<b>EBITDA consolidé</b>	<b>129,9</b>	<b>114,7</b>	<b>(15,2)</b>	<b>-11,7%</b>
Dépréciations et amortissements	(59,5)	(56,2)	3,3	-5,6%
<b>Résultat d'exploitation</b>	<b>70,4</b>	<b>58,5</b>	<b>(11,9)</b>	<b>-16,9%</b>
Résultat financier	(28,5)	(28,5)	0,0	-0,1%
<b>Résultat avant impôts activités</b>	<b>41,9</b>	<b>30,1</b>	<b>(11,8)</b>	<b>-28,3%</b>
Impôt sur les sociétés	(19,1)	(33,3)	(14,2)	n.a.
<b>Résultat net consolidé</b>	<b>22,9</b>	<b>(3,3)</b>	<b>(26,2)</b>	<b>+114,2%</b>

Le résultat net 2021 a été retraité de l'impact de la décision de l'IFRIC IC sur la comptabilisation des contrats SAAS pour (0,6) million d'euros net d'impôt.

L'EBITDA atteint 114,7 millions d'euros sur l'année 2022, en ligne avec les objectifs ajustés à l'occasion de la publication des résultats du premier semestre 2022 avec un **EBITDA récurrent qui s'élève à 115 millions d'euros** en baisse par rapport à l'année 2021 (-4,6%).

**La marge d'EBITDA récurrent** rapportée au chiffre d'affaires s'élève ainsi à 28,8% soit une légère augmentation de 0,6 pts par rapport à l'année 2021. Cette bonne résilience de la marge d'EBITDA est le résultat d'un strict contrôle des coûts et d'une **diminution des charges de personnel** (-13 millions d'euros par rapport à l'année 2021) en raison notamment d'un capacitaire commercial moyen moins élevé en 2022 qu'en 2021 (du fait

des difficultés de recrutement et d'un taux de rotation des effectifs supérieur aux attentes).

Les **charges externes** récurrentes s'élèvent à 113,1 millions d'euros sur l'année 2022, en baisse de -7,6% par rapport à l'année 2021 due à (i) une diminution du recours aux prestations extérieures, (ii) une réduction des dépenses de marketing direct (iii) une baisse du spend media en lien avec la contraction de l'activité et (iv) un strict contrôle des coûts.

Les **produits non récurrents** s'élèvent à -0,3 million d'euros en 2022.

Les **dépréciations et amortissements** atteignent 56,2 millions d'euros sur l'année 2022 et sont stables par rapport à l'année 2021 (59,5 millions d'euros).

Le **résultat financier** s'établit à -28,5 millions d'euros sur l'année 2022, il est principalement composé des intérêts sur les dettes financières (26,1 millions d'euros),

Le **résultat avant impôts** s'élève ainsi à 30,1 millions d'euros sur l'année 2022 vs. 41,9 millions d'euros sur l'année 2021.

**La charge d'impôt** sur les sociétés comptabilisée pour l'année 2022 est de -33,3 millions d'euros. Elle comprend :

- Une charge de CVAE de -2,2 millions d'euros ;
- Une charge d'impôt différée de -27,7 millions d'euros dont -26,1 millions sont liés à une dépréciation sur des impôts différés actifs sur report déficitaire ;
- Une charge d'impôt courant (hors CVAE) de -3,4 millions d'euros.

Le **résultat net consolidé** du Groupe s'établit à **-3,3 millions d'euros** sur l'année 2022, contre 22,9 millions d'euros sur l'année 2021.

## 4. Flux de trésorerie et endettement

En millions d'euros	2021	2022	Variation	Variation
<b>EBITDA récurrent</b>	<b>120,6</b>	<b>115,0</b>	<b>(5,6)</b>	<b>-5%</b>
Éléments non monétaires inclus dans l'EBITDA	5,1	3,9	(1,2)	-24%
Variation du besoin en fonds de roulement	(20,2)	(34,7)	(14,5)	72%
- Dont var BFR Clients	(10,6)	(14,1)	(3,5)	33%
- Dont var BFR Fournisseurs	(10,6)	(6,3)	4,3	-41%
- Dont var BFR Autres	1,0	(14,3)	(15,3)	N.A.
Acquisitions d'immobilisations corporelles et incorporelles	(33,4)	(31,6)	1,8	-5%
<b>Flux de trésorerie opérationnels récurrents</b>	<b>72,1</b>	<b>52,6</b>	<b>(19,5)</b>	<b>-27%</b>
Éléments non récurrents	(8,1)	(6,4)	1,7	-21%
Résultat financier (dé)caissé	(13,5)	(19,7)	(6,2)	46%
Impôt sur les sociétés décaissé	(6,0)	(4,5)	1,5	-25%
Autres	(0,6)	0,4	1,0	N.A.
<b>Flux de trésorerie disponibles</b>	<b>43,9</b>	<b>22,4</b>	<b>(21,5)</b>	<b>-49%</b>
Augmentation (diminution) des emprunts	(6,1)	(14,0)	(7,9)	130%
Impact IFRS 16 & Autres	(19,7)	(17,9)	1,8	-9%
<b>Variation nette de trésorerie</b>	<b>18,8</b>	<b>(9,5)</b>	<b>(28,3)</b>	<b>-150%</b>
Trésorerie nette et équivalents de trésorerie à l'ouverture	61,4	80,2	18,8	31%
<b>Trésorerie nette et équivalents de trésorerie à la clôture</b>	<b>80,2</b>	<b>70,8</b>	<b>(9,4)</b>	<b>-12%</b>
<b>Flux de trésorerie opérationnel (*)</b>	<b>43,8</b>	<b>28,7</b>	<b>(15,1)</b>	<b>-34%</b>

La variation du besoin en fonds de roulement s'élève à -34,7 millions d'euros sur l'année 2022 contre -20,2 millions d'euros sur l'année 2021. Cette consommation de besoin en fonds de roulement provient :

- d'une dégradation du besoin en fonds de roulement clients de -14,1 millions d'euros en raison d'une moindre performance commerciale sur l'année 2022 et du churn d'anciens clients dont les conditions de paiement étaient plus favorables;
- d'une dégradation du BFR « Autres » de -14,3 millions d'euros attribuable essentiellement au paiement du passif fiscal et social (7 millions d'euros) et d'une reprise de provisions pour congés payés en lien avec la baisse d'effectifs (4 millions d'euros).

Le montant des **dépenses d'investissements** s'élève à 31,6 millions d'euros sur l'année 2022, en baisse de -5% par rapport à l'année 2021 du fait d'un recentrage des investissements sur des programmes ciblés.

Les **frais financiers décaissés** s'élèvent à -19,7 millions d'euros sur l'année 2022. Ils correspondent au paiement des intérêts obligataires, aux intérêts annuels de la ligne de crédit renouvelable et aux intérêts annuels de la ligne de crédit avec BPI France. Sur

l'année 2021, les frais financiers décaissés s'élevaient à -13,5 millions d'euros car le groupe ne payait que 50% des intérêts sur la dette obligataire, les 50% restants étaient capitalisés.

Les **flux de trésorerie disponibles du Groupe** sont donc positifs de +22,4 millions d'euros sur l'année 2022 contre +43,9 millions d'euros sur l'année 2021 résultant notamment d'une variation du BFR plus négative sur l'année 2022 que l'année précédente.

La **baisse des emprunts** pour -14 millions d'euros correspond au remboursement partiel à hauteur de 10 millions d'euros du crédit syndiqué et de l'amortissement du prêt BPI pour 4 millions d'euros selon l'échéancier prévu.

La variation « Autres » de **-17,9 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 (i.e. les loyers payés par le groupe pour environ 20 millions d'euros par an).

La **variation nette de trésorerie** du Groupe s'élève ainsi à **-9,4 millions d'euros** sur l'année 2022. Au 31 décembre 2022, **le Groupe dispose d'une trésorerie nette de 70,8 millions d'euros**, vs. 80,2 millions d'euros au 31 décembre 2021. En 2022, le Groupe a remboursé 14 millions d'euros de nominal d'emprunts (RCF et prêt Atout) ainsi que 7 millions d'euros de passif fiscal et social désormais complètement remboursé.

L'endettement financier net s'établit à **171 millions d'euros au 31 décembre 2022** (hors application de la norme IFRS 16) en légère amélioration par rapport au 31 décembre 2021 (175 millions d'euros). Il se compose des **emprunts obligataires à échéance 2025** (obligations de respectivement 177 millions d'euros et 19 millions d'euros), de la facilité de crédit renouvelable entièrement tirée pour 34 millions d'euros à maturité septembre 2023, du prêt ATOUT de 11 millions d'euros, des intérêts courus ou en cours de capitalisation pour 1 million d'euros et de la trésorerie pour 70,8 millions d'euros.

L'impact de l'application de la norme IFRS 16 sur l'endettement financier net est de +60 millions d'euros au 31 décembre 2022, en raison du reclassement des engagements de loyer en obligations locatives au passif du bilan.

Le levier financier<sup>4</sup> tel que défini dans la documentation des obligations Solocal à échéance 2025 est de **1,7x** au 31 décembre 2022 (auquel ne s'applique pas la norme IFRS 16). Le ratio d'EBITDA sur charges d'intérêts<sup>4</sup> (ISCR) s'élève à **4,3x**.

Le groupe **respecte les ratios financiers<sup>4</sup>** prévus au titre de la documentation obligataire, avec une marge de manœuvre respectivement de 51% et 44%.

## 5. Analyse du chiffre d'affaires et du carnet de commandes au premier trimestre 2023

En millions d'euros	FY 2021	FY 2022	Variation	T1 2022	T1 2023	Variation
<b>Chiffre d'affaires</b>	<b>428,0</b>	<b>400,0</b>	-6,6%	<b>101,5</b>	<b>93,3</b>	-8,0%

**Au premier trimestre 2023**, le chiffre d'affaires consolidé s'élève à 93,3 millions d'euros, soit une baisse de -8,2 millions d'euros (-8,0%) par rapport au chiffre d'affaires du premier trimestre 2022. Le chiffre d'affaires issu du renouvellement des contrats existants s'élève à 51,9 millions d'euros soit près de 56% du chiffre d'affaires (contre 49% 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 41,3 millions d'euros et représente 44% du chiffre d'affaires.

En millions d'euros	31/12/2021	31/03/2022	30/06/2022	30/09/2022	31/12/2022	31/03/2023	Variation
<b>Carnet de commandes</b>	<b>243,5</b>	<b>242,6</b>	<b>239,9</b>	<b>234,5</b>	<b>221,6</b>	<b>221,7</b>	<b>0,0%</b>

Le carnet de commandes représente 221,7 millions d'euros au 31 mars 2023 et stable par rapport au 31 décembre 2022.

Sur la base des meilleures estimations du management, ce carnet de commandes se déversera en chiffre d'affaires à hauteur d'environ 34% sur le deuxième trimestre de l'année 2023, environ 42% sur le second semestre 2023 et environ 13% en 2024.

**Le chiffre d'affaires du premier trimestre 2023** se décompose de la façon suivante :

En millions d'euros	T1 2022	T1 2023	Variation	Répartition T1 2023
Connect	23,7	25,5	7,5%	27%
Booster	62,6	53,4	-14,8%	57%
Sites Internet	15,2	14,5	-4,4%	16%
<b>Chiffre d'affaires total</b>	<b>101,5</b>	<b>93,3</b>	<b>-8,0%</b>	<b>100%</b>

**L'activité Connect** représente 27% du chiffre d'affaires du premier trimestre 2023. Elle est en hausse de +7,5% par rapport au premier trimestre 2022, portée par l'offre de rétention proposée aux clients et une légère hausse tarifaire appliquée en fin d'année 2022.

**L'activité Booster** représente 57% du chiffre d'affaires du premier trimestre 2023. Elle affiche une baisse de -14,8% par rapport au premier trimestre 2022, provenant essentiellement d'un niveau de churn relativement plus marqué sur nos produits « Référencement Prioritaire » et « booster ».

**L'activité Sites Internet** représente 16% du chiffre d'affaires du premier trimestre 2023. Elle est en baisse de -4,4% par rapport au premier trimestre 2022 en raison notamment d'un churn en hausse sur la gamme premium.

## 6. Performance commerciale, Parc clients, churn, et ARPA

T1 2022 T1 2023 Variation

<b>Parc Clients Groupe - BoP<sup>(a)</sup></b>	<b>309k</b>	<b>288k</b>	<b>-21k</b>
<b>+ Acquisitions</b>	9k	8k	-1k
- Churn	-14k	-16k	1k
<b>Parc Clients Groupe - EoP<sup>(a)</sup></b>	<b>304k</b>	<b>281k</b>	<b>-23k</b>
<b>Variation nette BoP - EoP</b>	<b>-5k</b>	<b>-7k</b>	<b>-</b>
Churn <sup>(b)</sup> - en %	+13,7%	+17,4%	+3,6pts

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

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

Le parc clients<sup>1</sup> Groupe s'élève à 281K clients au 31 mars 2023, en légère baisse (-7,6%) par rapport au 31 décembre 2022. Elle résulte :

- d'un niveau d'acquisition de nouveaux clients (+ 8k clients), légèrement inférieur au T1 2022
- d'un nombre de clients perdus (- 16k clients) en légère hausse par rapport à celui du T1 2022.

Le **taux de churn<sup>(b)</sup>** du Groupe s'élève à **17,4%** au 31 mars 2023, en hausse par rapport au 31 décembre 2022 (16,6%).

**L'ARPA Groupe<sup>2</sup>** s'élève à environ 1340 € au 31 mars 2023, en légère baisse par rapport à l'ARPA au 31 mars 2022 (c. 1360 €) et au 31 décembre 2022 (c. 1345 €).

## 7. Perspectives

Au regard d'un début d'année **2023** marqué par les tensions inflationnistes et les difficultés à fidéliser la clientèle TPE/PME confrontés à un contexte incertain, le groupe anticipe un **chiffre d'affaires des prochains trimestres dans le prolongement de celui du premier trimestre 2023 (93,3 millions d'euros), en repli par rapport à 2022.**

**En 2023**, le groupe poursuivra ses efforts de maîtrise des coûts afin de maintenir **une marge d'EBITDA comprise entre 20% & 25%**. Au-delà des conditions de marché, le groupe sera impacté par l'effet année pleine de l'augmentation des forces de vente opérée en 2022, l'impact de la campagne de communication diffusée en 2023 et un mix produits attendu légèrement défavorable.

Enfin le groupe se concentrera sur la productivité des forces de vente et l'amélioration de la relation client afin notamment de limiter la hausse du churn.

## 8. Précisions sur le nominal des obligations Solocal

Depuis le 15 décembre 2022, 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).

Depuis le 15 décembre 2022, 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 1,054333333333).

### Prochaines dates du calendrier financier

Les prochaines dates du calendrier financier sont les suivantes :

- Assemblée générale annuelle, le 29 juin 2023
- Communication des résultats du premier semestre 2023, le 27 juillet 2023

Du fait des arrondis, l'addition des chiffres figurant dans ces tableaux et d'autres documents peut ne pas exactement correspondre aux totaux et les pourcentages peuvent ne pas refléter exactement les valeurs absolues.

---

Le Conseil d'Administration a arrêté les comptes consolidés du Groupe le 26 avril 2023. Les procédures d'audit sur les comptes consolidés ont été effectuées et le rapport d'audit relatif à la certification, qui mentionnera une incertitude significative sur la continuité de l'exploitation, est en cours d'émission.

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

---

## Notes :

<sup>1</sup> Le parc clients représente le nombre de clients avec lesquels le Groupe a réalisé au moins un euro de chiffre d'affaires au cours des 12 derniers mois.

<sup>2</sup> ARPA calculé en chiffre d'affaires des douze derniers mois (LTM) rapporté à la moyenne du parc clients EoP sur les 12 derniers mois, périmètre Groupe

<sup>3</sup> Flux de trésorerie opérationnels = EBITDA récurrent (incluant le retraitement des loyers IFRS 16) + éléments non-monétaires inclus dans l'EBITDA + Variation du BFR – Capex – éléments non récurrents

<sup>4</sup> Calculé selon la documentation des obligations Solocal à échéance 2025

<sup>5</sup> Taux de churn : Nombre de clients perdus au cours des 12 mois précédents, divisé par nombre de clients à l'ouverture

## 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 2022 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 31 décembre 2022 et de l'estimation du chiffre d'affaires à reconnaître au premier trimestre 2023 lié aux ventes dont la date de début de prestation est antérieure au 31 décembre 2022.

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](http://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 281 000 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 bronze par Ecovadis et argent par Gaia Ethifinance.

## Annexe – Evolution de la présentation du chiffre d'affaire

### Présentation initiale du chiffre d'affaires 2022 – avec classification de l'offre « Référencement prioritaire » dans la gamme Connect

En millions d'euros	T4 2021	T4 2022	Variation	2021	2022	Variation	Répartition
Connect	32,8	34,9	6,4%	126,5	143,0	13,1%	36%
Booster	57,6	49,2	-14,7%	238,3	195,5	-18,0%	49%
Sites Internet	15,4	15,1	-1,9%	63,2	61,4	-2,8%	15%
<b>Chiffre d'affaires total</b>	<b>105,9</b>	<b>99,2</b>	<b>-6,3%</b>	<b>428,0</b>	<b>400,0</b>	<b>-6,5%</b>	<b>100%</b>

### Nouvelle présentation du chiffre d'affaires 2022 – avec reclassification de l'offre « Référencement prioritaire » dans la gamme Booster

En millions d'euros	T4 2021	T4 2022	Variation	2021	2022	Variation	Répartition
Connect	24,0	24,3	1,2%	86,4	96,9	12,2%	24%
Booster	66,5	59,8	-10,1%	278,4	241,6	-13,2%	60%
Sites Internet	15,3	15,1	-1,3%	63,2	61,4	-2,8%	15%
<b>Chiffre d'affaires total</b>	<b>105,9</b>	<b>99,2</b>	<b>-6,3%</b>	<b>428,0</b>	<b>400,0</b>	<b>-6,5%</b>	<b>100%</b>

#### 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

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

Albane de Monchy  
+33(0)1 46 23 44 01  
ademonchy@solocal.com

#### Nous suivre



solocal.com