

Boulogne-Billancourt, le 23 février 2022

Chiffre d'affaires stable sur l'année 2021 après trois trimestres consécutifs de croissance

EBITDA récurrent 2021 de 121 millions d'euros en ligne avec les objectifs annoncés

Objectifs 2022 en ligne avec le plan stratégique

Quatrième trimestre 2021 : Croissance du chiffre d'affaires de +6,4%^{1,2}

- Chiffre d'affaires du quatrième trimestre: 105,9 millions €, soit **+6,4%** vs. T4 2020^{1,2}, troisième trimestre consécutif de hausse du chiffre d'affaires
- Légère érosion du parc clients³, à **309 000 clients**, soit -1,9% vs. 31 décembre 2020
- 89% des ventes⁴ du trimestre en abonnement⁵ soit +7pts vs. T4 2020 (montant désormais stable depuis le début de l'année 2021)
- Baisse du **carnet de commandes** à **243,5 millions €** au 31 décembre 2021 (-2,9% vs. 30 septembre 2021)

Résultats annuels 2021 en ligne avec les objectifs annoncés

- **Hausse de l'ARPA⁶**: environ 1 370 €, +2,8% vs. 2020³
- **Réduction significative du churn**: 12,8% en 2021 vs. 19,0% en 2020^{1,2}
- Trafic total PagesJaunes quasi stable en 2021 : environ 1,7 milliards de recherches en 2021
- **Chiffre d'affaires stable** à 428,0 millions €, -1,1% vs. 2020^{1,2}
- **EBITDA récurrent de 121,5 millions €, en hausse de +4,8% vs. 2020^{1,2}**, soit une marge d'EBITDA récurrent de 28,4% vs. 26,7% en 2020^{1,2}
- EBITDA consolidé de 130,8 millions €, en hausse de +12,6% vs. 2020^{1,2}
- Résultat d'exploitation consolidé : 71,3 millions € en 2021 vs. 49,3 millions € en 2020^{1,2} (+44,6%)
- **Trésorerie disponible : 80,2 millions €** au 31 décembre 2021
- **Dette financière nette** en baisse de 20 millions € s'établissant à **175 millions €** au 31 décembre 2021, pour un ratio d'endettement de 1,7x⁷

Perspectives 2022-2024

- Chiffre d'affaires déjà sécurisé de 206,8 millions € pour l'année 2022, au 31 décembre 2021
- Confirmation des objectifs du plan stratégique :
 - o performance financière 2022 comparable à celle de l'année 2021, en termes de chiffre d'affaires, d'EBITDA et de flux de trésorerie opérationnels
 - o ambition de retour à la croissance de ces indicateurs à compter de l'année 2023

A l'occasion de la publication des résultats annuels 2021, Hervé Milcent, Directeur général de Solocal, déclare :

«Après de nombreuses années de décroissance, le chiffre d'affaires a été pour la première fois stable en 2021 avec trois trimestres consécutifs de croissance. Cette performance est notamment portée par une réduction du churn de plus de 6 points et une hausse de l'ARPA de près de 3%. Comme dévoilé en octobre dernier, Solocal entend poursuivre sa transformation en opérant une refonte commerciale sur le terrain, au plus proche de nos clients ainsi qu'une montée en gamme de l'offre proposée aux TPE/PME et aux Grands Comptes . Ce plan, dont les grands axes commenceront à porter leurs fruits courant 2022, doit nous permettre d'améliorer significativement notre performance opérationnelle avec un retour à la croissance du chiffre d'affaires, de l'EBITDA et des flux de trésorerie opérationnels dès 2023. »

Le Conseil d'Administration a arrêté les comptes consolidés du Groupe au 31 décembre 2021. Les procédures d'audit sur les comptes consolidés ont été effectuées et le rapport de certification des commissaires aux comptes est en cours d'émission.

Les indicateurs de performance financière sont commentés sur le périmètre des activités poursuivies. Les éléments financiers présentés dans ce communiqué pour 2020 sont révisés à la lumière du périmètre des activités au 31 décembre 2021.

1. Chiffre d'affaires et carnet de commandes

Pour rappel, l'activité « Imprimés » a été abandonnée en novembre 2020 et a été retraitée en activité abandonnée selon la norme IFRS 5 sur l'exercice 2020. Le chiffre d'affaires et les coûts directs liés à cette activité sont par conséquent présentés en « Résultat des activités abandonnées » dans le compte de résultat de l'exercice 2020.

Le chiffre d'affaires¹² de Solocal au T4 2021 et sur l'année 2021 sont les suivants :

En millions d'euros	T4 2020	T4 2021	Variation	2020	2021	Variation
Connect	28,2	32,8	+16,5%	108,5	126,5	+16,6%
Booster	57,2	57,6	+0,7%	258,5	238,3	-7,8%
Sites Internet	14,2	15,4	+8,9%	65,8	63,2	-4,0%
Chiffre d'affaires total	99,5	105,9	+6,4%	432,8	428,0	-1,1%

Le chiffre d'affaires consolidé du quatrième trimestre 2021 s'élève à 105,9 millions d'euros, en hausse de +6,4% par rapport au chiffre d'affaires du quatrième trimestre 2020¹². Cette hausse du chiffre d'affaires sur le trimestre résulte de l'effet :

- de l'impact de la conversion en chiffre d'affaires de la baisse des ventes⁴ des trimestres précédents liée à la crise sanitaire de la Covid-19 et notamment les périodes de confinement & de restrictions sanitaires importantes de 2020 & début 2021 ;
- d'un effet de base favorable au regard d'un quatrième trimestre 2020 particulièrement impacté en chiffres d'affaires par la crise sanitaire ;
- de la poursuite de la réduction du churn et de l'adaptation de la démarche commerciale à un modèle en abonnement.

Le chiffre d'affaires consolidé sur l'année 2021 s'élève à 428,0 millions d'euros, soit en légère baisse de -1,1% par rapport au chiffre d'affaires de l'année 2020¹². Cette baisse résulte principalement de la baisse des ventes⁴ enregistrées pendant les périodes de confinement de 2020 alors même que le Groupe ne bénéficiait pas encore des avantages de sa transition au modèle en abonnement. Afin d'illustrer l'évolution des nouveaux services digitaux, le chiffre d'affaires est présenté en trois activités :

- **Booster** : activités liées à la publicité qui représentent 56% du chiffre d'affaires de l'année 2021 (Booster Contact, Référencement Prioritaire...) ;
- **Connect** : (29% du chiffre d'affaires, anciennement Présence) qui regroupe l'activité de Présence Digital ;
- **Sites Internet** : (15% du chiffres d'affaires) pour l'ensemble des gammes de sites vendus (Essentiel, Premium, Privilège).

L'activité Booster affiche une baisse de -7,8% sur l'année 2021, provenant (i) du segment grands comptes qui a été plus fortement impacté notamment par l'absence de nouvelles offres sur ce segment et (ii) un taux de churn supérieur à l'activité Connect. L'activité Connect s'inscrit en progression de + 16,7%, portée par l'offre de rétention proposée aux clients et une légère augmentation tarifaire.

Le chiffre d'affaires est désormais constitué de ventes⁴ dans leur première période d'engagement (68% sur l'année 2021) et de ventes⁴ ayant déjà fait l'objet d'une **tacite reconduction (32% sur l'année 2021)**. Ces taux étaient respectivement de 89% et 11% sur l'année 2020. Comme indiqué précédemment, le poids de ces ventes en tacite reconduction dans le chiffre d'affaires va mécaniquement continuer de croître au cours des prochains trimestres, ce qui permettra une visibilité accrue sur le chiffre d'affaires tout en permettant aux forces commerciales du Groupe de se concentrer davantage sur le développement de clients existants et l'acquisition de nouveaux clients.

Par ailleurs, 55% du chiffre d'affaires de l'année 2021 provient des ventes⁴ réalisées les années précédentes et **45% provient des ventes⁴ de l'année 2021**. Cette part de 45% est en hausse de +12 points par rapport à la même période en 2020 (le chiffre d'affaires de l'année 2020 provenait à 33% des ventes⁴ de l'année en cours) reflétant notamment le passage à l'abonnement des services digitaux et donc la réduction du délai entre la prise de commande et le début de la période de reconnaissance du chiffre d'affaires.

Le carnet de commandes de Solocal au 31 décembre 2021 est le suivant :

<i>En millions d'euros</i>	31/12/2020	30/09/2021	31/12/2021	Variation
Carnet de commandes Digital	284,2	250,9	243,5	-2,9%

Le carnet de commandes représente 243,5 millions d'euros au 31 décembre 2021, en baisse de -2,9% comparé au 30 septembre 2021. Cette baisse s'explique par des ventes⁴ au quatrième trimestre 2021 inférieures au chiffre d'affaires reconnu sur la même période. La baisse du carnet de commandes par rapport au 31 décembre 2020 (-14,3%) provient (i) de l'effet défavorable du changement de date d'enregistrement des ventes lors du passage en mode abonnement, (ii) de l'évolution du mix produits avec plus de ventes en 12 mois qu'en 24 mois par rapport à l'année précédente et (iii) d'une activité commerciale en demi-teinte ne bénéficiant pas encore des effets attendus des actions mises en œuvre dans le cadre du plan stratégique.

Le carnet de commandes de 243,5 millions d'euros se déversera en chiffre d'affaires **à hauteur d'environ 57% sur le premier semestre 2022**, environ 28% sur le second semestre 2022 et environ 15% sur l'année 2023.

Sur la base des meilleures estimations du management, au 31 décembre 2021, les ventes⁴ déjà enregistrées avant le 31 décembre 2021 permettent de générer un chiffre **d'affaires sécurisé** pour l'année 2022 de **206,8 millions d'euros**. Il s'élevait à 235,0 millions d'euros au 31 décembre 2020 pour l'année 2021. Cette baisse est liée aux mêmes raisons que celles mentionnées ci-dessus pour l'érosion du carnet de commandes.

<i>En millions d'euros</i>	31/12/2020	31/12/2021	variation
CA sécurisé pour l'année n+1	235,0	206,8	-12,0%

2. Indicateurs opérationnels de performance

Le **modèle abonnement** est un élément structurant de **la transformation du business model** car il doit favoriser (i) la baisse du churn (ii) et l'augmentation de l'acquisition de nouveaux clients ainsi que le cross-selling des clients existants en libérant du temps à la force de vente historiquement dédiée à l'activité de renouvellement.

Les indicateurs opérationnels de performance de Solocal au quatrième trimestre 2021 et sur l'année 2021 sont les suivants :

	T4 2020	T4 2021	Variation	2020	2021	Variation
Ventes en abonnement - <i>en % des ventes</i>	82%	89%	+7 pts	81%	89%	+8 pts
Indicateur de croissance	-15%	-8%	-	-	-	-
Trafic : nombre de recherches total	469	482	+2,7%	1 670	1 654	-1,0%
PagesJaunes - <i>en millions</i>						

Au quatrième trimestre 2021, 89% des ventes⁴ ont été réalisées sur des produits en abonnement⁵, une hausse de +7 points par rapport au quatrième trimestre 2020. Au total sur l'année 2021, **89% des ventes⁴ ont été réalisées sur des produits en abonnement⁵** soit une augmentation de +8 points par rapport à l'année 2020, principalement liée aux offres Référencement Prioritaire et Connect, les Sites internet et Booster Contact. Ce taux de vente en abonnement est en constante hausse depuis le déploiement complet des nouvelles offres de services digitaux Connect (anciennement Présence) et Référencement Prioritaire en juillet 2019. Ce taux est maintenant stable depuis le début de l'année 2021.

Depuis février 2021, Solocal communique un **indicateur de croissance**, qui correspond à la contribution des ventes⁴ du trimestre au chiffre d'affaires des douze prochains mois. Cet indicateur permet au groupe de suivre la conversion de ses ventes⁴ en chiffre d'affaires. Cet indicateur ressort en baisse de -8,1% au quatrième trimestre 2021 vs. le quatrième trimestre 2020¹², ce qui signifie que les prises de commandes du quatrième trimestre 2021 ont permis de sécuriser 8% de moins de chiffre d'affaires sur les 12 prochains mois que celles enregistrées au quatrième trimestre 2020. Cette baisse s'explique par un nombre de « commerciaux producteurs » moins important que l'année précédente notamment sur le segment PME qui est le principal contributeur.

Le trafic **PagesJaunes** repose quant à lui sur :

- Du **trafic direct** provenant des visites réalisées directement par les utilisateurs sur le site ou l'appli PagesJaunes ou par l'intermédiaire des moteurs de recherche grâce au SEO (recherche de nos contenus) ;
- Du **trafic sur les sites partenaires** (trafic indirect) sur lesquels Solocal affiche du contenu. Depuis avril 2021, les lignes directrices « cookies et autres traceurs » de la CNIL, imposent un consentement explicite des individus à la mesure de l'audience de Solocal

sur les sites de ses partenaires. L'indicateur « Visites » est fragilisé car une part non négligeable de l'audience (celle des annuaires déportalisés) n'est plus mesurable de manière certifiée. L'interdiction progressive des cookies tiers par les navigateurs internet renforce la faiblesse de cet indicateur pour le futur.

Il convient ainsi désormais de mesurer l'audience de Solocal en nombre de **recherches**. Le nombre de recherches annuelles totales est quasiment stable (baisse de -1,0%) et s'établit à 1 653,9 millions en 2021 contre 1 670,3 millions en 2020.

Le **parc clients**³ de Solocal a évolué de la manière suivante au quatrième trimestre 2021 et sur l'année 2021 :

	T4 2020	T4 2021	Variation	FY 2020	FY 2021	Variation
Parc Clients Groupe - BoP^(a)	314k	311k	-3k	349k	315k	-34k
+ Acquisitions	10k	10k	+0k	32k	35k	+2k
- Churn	-15k	-13k	-1k	-82k	-49k	-33k
+ Winbacks	6k	1k	-5k	16k	8k	-7k
Parc Clients Groupe - EoP^(a)	315k	309k	-6k	315k	309k	-6k
Variation nette BoP - EoP	1k	-2k	-	-34k	-6k	-
Churn ^(b) - en %	19,0%	12,8%	-	19,0%	12,8%	-
ARPA Digital ^(c)	1 331	1 369	2,8%	1 331	1 369	2,8%

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

(b) Churn : Nombre de clients perdus au cours des 12 mois précédents, divisé par nombre de clients à l'ouverture, (net = chiffres déduits des Winbacks)

(c) ARPA calculé en chiffres d'affaires rapporté à la moyenne du parc clients EoP sur les 12 derniers mois, périmètre Groupe (retraité de QdQ et Mappy)

Le parc clients³ Groupe **est en légère baisse** (-1,9%) à 309 000 clients au 31 décembre 2021. Cette tendance résulte d'un niveau d'acquisition de nouveaux clients inférieur aux attentes qui n'a pas permis de compenser entièrement la réduction du taux de churn de l'année.

- Le groupe enregistre en effet une baisse de plus de 6 pts de churn sur l'année 2021 par rapport à l'année 2020, soit 25 000 conservés au cours de l'année 2021. Cette meilleure rétention s'explique par (i) les premiers effets du modèle en abonnement déployé depuis l'été 2019 qui a limité l'attrition clients au quatrième trimestre 2021, (ii) la mise en place d'une équipe dédiée à la rétention des clients au cours du printemps 2020 et par (iii) l'amélioration de l'offre produits.
- Parallèlement, Solocal est parvenu à maintenir un niveau d'acquisition clients légèrement supérieur à 2020 avec 35 000 nouveaux clients, un niveau toutefois inférieur aux attentes notamment en termes de nombre de commerciaux dédiés à l'acquisition et de la performance de la force commerciale Terrain.

Au total, la baisse du parc a été nettement réduite en 2021 avec une **perte de 6 000 clients contre 34 000 en 2020**.

Le **taux de churn**^(b) du Groupe ressort en forte amélioration à **12,8%** en 2021 contre 19,0% en 2020 reflétant ainsi les premiers effets des mesures de rétention détaillées ci-dessus. Cette forte diminution provient essentiellement de la baisse du churn sur l'offre Connect, offre de Présence Digitale qui confirme le besoin croissant des clients à être présents sur le Web. Avec un taux de churn de 16,7% au 31 mars 2021, de 13,9% au 30 juin 2021, de 11,8% au 30 septembre 2021 et 12,8% au 31 décembre 2021, l'amélioration et la stabilisation du churn s'est poursuivie tout au long de l'année 2021.

L'**ARPA Groupe**⁶ atteint 1 369 € sur l'année 2021 en hausse de +2,8% par rapport à l'ARPA⁶ sur l'année 2020^{1,2} (1 331 €) et également en hausse de +0,9% par rapport au troisième trimestre 2021 (1 344 €). Pour rappel, l'ARPA est calculé sur la base du chiffre d'affaires et non des prises de commandes.

3. Coûts et EBITDA

Les chiffres 2020 PF correspondent aux comptes consolidés audités, pro forma des activités non-poursuivies, les filiales QDQ et Mappy, vendues en 2020.

En millions d'euros	2020 PF	2021	Variation	Variation
Chiffre d'affaires total	432,8	428,0	(4,8)	-1,1%
Charges externes nettes récurrentes	(120,7)	(121,6)	0,9	+0,7%
Frais de personnel récurrents	(196,3)	(184,9)	(11,4)	-5,8%
EBITDA récurrent	115,8	121,5	5,7	+4,8%
Contribution des activités désengagées	(3,9)	-	-	-
EBITDA récurrent incluant les activités désengagées	112,0	121,5	9,5	+7,8%
Éléments non-récurrents	4,2	9,3	5,1	n.a.
EBITDA consolidé	116,2	130,8	14,6	+12,6%

L'**EBITDA récurrent atteint 121,5 millions d'euros sur l'année 2021**, en hausse de +4,8% par rapport à l'année 2020^{1,2}. La marge d'EBITDA récurrent rapporté au chiffre d'affaires s'élève ainsi à 28,4% soit en hausse de 1,6 pts par rapport à l'année 2020^{1,2}. Cette hausse de l'EBITDA est principalement liée à **réduction des charges de personnel** sur l'année 2021 de près de -22 millions d'euros par rapport à l'année 2020 qui comprenait environ 10 millions d'allègement de coûts (mesures de chômage partiel).

L'effectif du Groupe au 31 décembre 2021 est **de 2 728 personnes** dont 51% de commerciaux.

Les **charges externes** récurrentes s'élèvent à 121,6 millions d'euros sur l'année 2021, quasiment stables par rapport à l'année 2020². Cette stabilité s'explique par une hausse du spend media (environ +3 millions d'euros) compensée par une baisse des frais de déplacements (environ -2 millions d'euros) en lien avec la baisse des effectifs.

Les produits non récurrents de 9,3 millions d'euros en 2021 correspondent à la reprise de provision liée au Plan de Sauvegarde de l'Emploi de 2018 (225 millions d'euros au total comptabilisés en 2018 et 2019) non utilisée.

Après prise en compte de ces éléments non-récurrents, **l'EBITDA consolidé s'élève à 130,8 millions d'euros sur l'année 2021**, contre 116,2 millions d'euros sur l'année 2020², soit une hausse de +12,6%. La marge d'EBITDA consolidé s'élève à 30,6%, en hausse de +3,8 points vs. l'année 2020.

4. Résultat Net

<i>En millions d'euros</i>	2020 PF	2021	Variation	Variation
EBITDA consolidé	116.2	130.8	14.6	+12.6%
Résultat de cession d'actifs	(2.2)	0.0	-	n.a.
Dépréciations et amortissements	(64.6)	(59.5)	5.1	-7.9%
Résultat d'exploitation	49.3	71.3	22.0	+44.6%
Résultat financier	2.0	(28.5)	(30.5)	n.a.
Résultat avant impôts activités	51.3	42.8	(8.5)	-16.6%
Impôt sur les sociétés	(6.5)	(19.3)	(12.8)	n.a.
Résultat net activités abandonnées	20.8	-	-	n.a.
Résultat net consolidé	65.6	23.5	(42.1)	-64.2%

N.B. les activités abandonnées représentent l'activité Imprimés.

Les **dépréciations et amortissements** atteignent 59,5 millions d'euros sur l'année 2021, soit une baisse de -7,9% par rapport à l'année 2020¹, en lien avec la baisse des investissements réalisés au cours des dernières années.

Le **résultat financier** s'établit à -28,5 millions d'euros sur l'année 2021, il est principalement composé des intérêts sur les dettes financières (18,3 millions d'euros), des frais financiers comptabilisés au titre de l'application de la norme IFRS 16 (4,4 millions d'euros) et de l'amortissement des frais d'emprunts (3,5 millions d'euros). En 2020, le résultat financier était composé d'un produit financier de 63,2 millions d'euros et de charges financières de -61,6 millions d'euros provenant essentiellement de la restructuration de la dette effectuée en octobre 2020.

Le **résultat avant impôts** s'élève ainsi à 42,8 millions d'euros sur l'année 2021 vs. 51,3 millions d'euros sur l'année 2020^{1,2}.

La charge d'impôt sur les sociétés comptabilisée sur l'année 2021 est de -19,3 millions d'euros. Elle comprend la charge d'impôt de l'année, la charge de CVAE de 2,4 millions

d'euros, une charge d'environ 2 millions d'euros provenant de la variation du taux d'imposition sur les impôts différés portant sur les déficits reportables.

Le **résultat net consolidé** du Groupe s'établit à **23,5 millions d'euros** sur l'année 2021, contre 65,6 millions d'euros sur l'année 2020 (qui comprenait +20,8 millions d'euros de résultat net de l'activité Imprimés).

5. Flux de trésorerie et endettement

Les flux de trésorerie du Groupe sur l'exercice 2020 présentent **un EBITDA récurrent de 132,8 millions d'euros** qui comprenait l'EBITDA récurrent consolidé plus la contribution marginale de l'activité Imprimés (chiffre d'affaires et coûts directs).

En millions d'euros	2020	2021	variation
EBITDA récurrent¹	132,8	121,5	-8,5%
Eléments non monétaires inclus dans l'EBITDA	(0,6)	5,1	n.a
Variation du besoin en fonds de roulement	(89,8)	(20,3)	77,4%
- Dont var BFR Clients	(67,5)	(10,6)	84,3%
- Dont var BFR Fournisseurs	(10,0)	(10,6)	6,4%
- Dont var BFR Autres	(12,3)	0,9	n.a
Acquisitions d'immobilisations corporelles et incorporelles	(43,2)	(34,2)	20,8%
Flux de trésorerie opérationnels récurrents	(0,8)	72,1	n.a
Eléments non récurrents	(67,0)	(8,1)	-
Résultat financier (dé)caissé	(5,6)	(13,5)	-
Impôt sur les sociétés décaissé	(5,5)	(6,0)	-
Autres	3,1	(0,6)	-
Flux de trésorerie disponibles	(75,7)	43,9	n.a
Augmentation (diminution) des emprunts	24,1	(6,1)	-
Augmentation de capital	89,2	0,7	-
Autres	(17,7)	(19,7)	11,0%
Variation nette de trésorerie	19,9	18,8	-5,2%
Trésorerie nette et équivalents de trésorerie à l'ouverture	41,5	61,4	-
Trésorerie nette et équivalents de trésorerie à la clôture	61,4	80,2	+30,7%

La variation du besoin en **fonds de roulement s'est nettement améliorée sur l'année 2021**, passant de -89,8 millions d'euros sur l'année 2020 à -20,3 millions d'euros sur l'année 2021. La variation du BFR clients est de -10,6 millions d'euros contre -67,5 millions d'euros sur l'année 2020.

Cette amélioration provient de :

- la stabilisation de l'activité commerciale au cours de l'année 2021 après des années de décroissance et une année 2020 marquée par les périodes de confinement ;
- une réduction de l'avance de phase (délais entre l'enregistrement d'une commande et la reconnaissance du chiffre d'affaires), grâce principalement au passage en mode abonnement.

La variation du « BFR Autres » comprend le remboursement d'une partie du passif fiscal et social sur la période (4,6 millions d'euros) compensé par un crédit de TVA d'environ 4 millions d'euros reçu en début d'année 2021.

Le montant des **dépenses d'investissements** s'élève à 34,2 millions d'euros l'année 2021, en baisse de -21% par rapport à l'année 2020 comme le groupe s'y était engagé.

Les **éléments non récurrents s'élèvent à -8,1 millions d'euros** sur l'année 2021. Ils comprennent les décaissements liés au projet de transformation Solocal 2020. Il ne reste plus qu'environ 1 million d'euros à décaisser au titre de ce projet en 2022.

Les **frais financiers décaissés** s'élèvent à -13,5 millions d'euros sur l'année 2021, ils correspondent au paiement des intérêts obligataires en numéraire (50% des intérêts sont payés en numéraire et 50% sont capitalisés, jusqu'au 31 décembre 2021), aux intérêts annuels de la ligne de crédit renouvelable de 50 millions d'euros et aux intérêts annuels de la ligne de crédit de 16 millions d'euros avec BPI France. Sur l'année 2020, les frais financiers décaissés s'élevaient à 5,6 millions d'euros car le groupe n'avait pas payé ses coupons trimestriels obligataires dans le contexte de la crise sanitaire afin de préserver sa trésorerie.

Le montant des impôts payés en 2021 inclue -5,8 millions d'euros d'impôt sur les sociétés payé, -3,8 millions d'euros de CVAE et CFE, partiellement compensés par un remboursement d'impôts (CIR) reçu en 2021 pour +3,1 millions d'euros.

Les **flux de trésorerie disponibles du Groupe** sont donc positifs de +43,9 millions d'euros sur l'année 2021 contre -75,7 millions d'euros sur l'année 2020 (qui comprenait environ -67 millions d'euros d'éléments non récurrents).

La **baisse des emprunts** pour -6,1 millions d'euros correspond au remboursement des dettes bancaires (remboursement en numéraire du RCF pour 3,0 millions d'euros et du prêt BPI pour 1,0 million d'euros), ainsi qu'à l'arrêt de l'utilisation de la ligne de besoin en fonds de roulement (environ -2 millions d'euros).

La variation « Autres » de **-19,7 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).

La variation nette de trésorerie du Groupe s'élève ainsi à **+ 18,8 millions d'euros** sur l'année 2021. Au 31 décembre 2021, **le Groupe dispose d'une trésorerie nette de 80,2 millions d'euros**, vs. 61,4 millions d'euros au 31 décembre 2020.

L'endettement financier net s'établit à **175 millions d'euros au 31 décembre 2021** (hors application de la norme IFRS 16) en baisse de -20 millions d'euros par rapport à 195 millions d'euros au 31 décembre 2020. Il se compose des emprunts obligataires à échéance 2025 (obligations de respectivement 170 millions⁸ d'euros et 18 millions d'euros⁸), de la facilité de crédit renouvelable entièrement tirée pour 44 millions d'euros, du prêt ATOUT de 15 millions d'euros, des intérêts courus ou en cours de capitalisation pour 8 millions d'euros et de la trésorerie pour 80 millions d'euros. Pour rappel, conformément aux engagements pris pendant la restructuration financière de 2020, le Groupe a remboursé 6 millions d'euros de sa ligne de crédit renouvelable le 30 septembre 2021, 3 millions d'euros en numéraire et 3 millions d'euros en actions.

L'impact de l'application de la norme IFRS 16 sur l'endettement financier net est de +74 millions d'euros au 31 décembre 2021, en raison du reclassement des engagements de loyer en obligations locatives au passif du bilan.

Le levier financier⁷ tel que défini dans la documentation des obligations Solocal à échéance 2025 est **de 1,67x** au 31 décembre 2021 (auquel ne s'applique pas la norme IFRS 16). Le ratio d'EBITDA sur charges d'intérêts⁷ (ISCR) s'élève à **5,26x**.

Le groupe **respecte les ratios financiers**⁷ prévus au titre de la documentation obligataire, avec une marge de manœuvre respectivement de 52% et 75%.

6. Autres informations

Au 31 décembre 2021, Solocal a payé un montant cumulé de 218 millions d'euros de salaires et indemnités prévus au titre du plan de transformation 2018 et de son extension en 2019 (sur un montant total estimé de 225 millions d'euros), soit 97% du montant prévu. Il reste environ **1 million d'euros à décaisser** sur le premier semestre 2022 au titre de ce plan de transformation.

7. Objectifs 2022

A la suite des évolutions de l'équipe de direction et à la lumière des ventes⁴ 2021, le Groupe a procédé au réexamen de sa feuille de route et a annoncé ses perspectives à trois ans le 21 octobre 2021. L'année **2022** sera une année de consolidation de la refonte de l'approche commerciale essentiellement sur le Terrain qui est le canal de vente le plus contributeur à l'activité du Groupe avec notamment :

- ✓ Le projet de mise en place d'un plan de rémunération adapté au nouveau modèle à compter du 1^{er} janvier 2022,
- ✓ Un renforcement de l'organisation commerciale et le déploiement de nouveaux outils de ciblage et de performance,
- ✓ Un investissement dans la formation des équipes aux services digitaux proposés.

Sur l'horizon du plan, Solocal capitalisera sur les efforts réalisés en termes d'efficacité de la relation client afin d'adopter une démarche beaucoup plus proactive d'accompagnement de ses clients. Solocal augmentera également ses investissements marketing dès 2022 afin de valoriser aux yeux de ses clients et du public la valeur ajoutée de PagesJaunes.

Ces actions porteront progressivement leurs fruits sur 2022 et seront associées à une stricte maîtrise des coûts fixes, ce qui permettra de délivrer en 2022 un chiffre d'affaires, un EBITDA et des flux de trésorerie opérationnels **comparables** à 2021, puis un retour à la croissance de ces mêmes indicateurs dès 2023.

Prochaines dates du calendrier financier

Les prochaines dates du calendrier financier sont les suivantes :

- Communication du chiffre d'affaires du 1^{er} trimestre 2022 le 27 avril 2022
- Assemblée Générale annuelle le 2 juin 2022

Notes :

¹ A périmètre comparable. Les chiffres 2020 sont retraités des chiffres des QdQ et Mappy, respectivement cédée le 28 février 2020 et le 30 octobre 2020.

² les chiffres de l'exercice 2020 sont présentés pro forma du retraitement de l'activité Imprimés, en application de la norme IFRS 5

³ le parc clients représente le nombre de clients comptabilisé à un instant « t » (début ou fin de période) et non plus le nombre de clients en moyenne sur les douze derniers mois. Périmètre Groupe (hors filiales non significatives) et retraité de QdQ & Mappy, entités cédées au cours de l'exercice 2020.

⁴ ventes Digital, périmètre Solocal SA, en valeur, sur la base des ventes nettes des annulations

⁵ clients ayant souscrit au moins à un produit en mode abonnement

⁶ ARPA calculé en chiffres d'affaires des douze derniers mois (LTM) rapporté à la moyenne du parc clients sur les 12 derniers mois, périmètre Groupe (retraité de QdQ et Mappy)

⁷ Calculé selon la documentation de l'obligation Solocal à échéance 2025

⁸ les obligations ont, au 31 décembre 2021, un nominal respectif de 169,86 millions d'euros et de 18,02 millions d'euros à la suite de la capitalisation des intérêts PIK du quatrième trimestre 2020 dans le nominal existant.

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 2021 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 : Il s'agit de la reconnaissance du revenu futur issue des ventes ou du renouvellement d'engagement telles que validées et engagées par les clients à date (nettes des annulations déjà constatées) et devant donner lieu à une prestation future

Recherches : Nombre de fois où Solocal positionne un ou des professionnels suite à une requête d'un internaute.

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 (intégrant les winbacks) divisé par nombre de clients à l'ouverture

Indicateur de croissance : Indicateur pour suivre l'évolution de la contribution des ventes d'une période donnée sur les 12 mois suivants de chiffre d'affaires

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 309 000 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

Julie Gualino-Daly
+33 (0)1 46 23 42 12
jgualino@solocal.com

Colin Verbrugghe
+33 (0)1 46 23 40 13
cverbrugghe@solocal.com

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

Nous suivre



solocal.com