



# Chiffre d'affaires T3 & 9M 2022

—  
Mercredi 26 octobre 2022

**solocal**

# Avertissement

Le présent document contient des déclarations à caractère prospectif. Celles-ci ne constituent pas des prévisions au sens du Règlement délégué (UE) 2019/980 de la Commission, et ont trait aux attentes, croyances, projections, projets et stratégies futurs, événements ou tendances anticipées et expressions similaires concernant des questions qui ne sont pas des faits historiques. Les déclarations prospectives sont fondées sur les croyances, hypothèses et attentes actuelles concernant la performance future de Solocal Group, et prennent en compte toutes les informations actuellement disponibles. Bien que la direction de Solocal Group estime que ces déclarations prospectives sont raisonnables, les investisseurs sont alertés sur le fait que ces déclarations prospectives sont soumises à différents risques et incertitudes, la plupart étant difficiles à prévoir et généralement hors du contrôle de Solocal Group, qui peuvent impliquer que les résultats et événements effectifs réalisés diffèrent significativement de ceux qui sont exprimés, induits ou prévus dans les informations et déclarations prospectives. Les risques et incertitudes incluent ceux cités ou identifiés dans les documents publics déposés par Solocal Group auprès de l'Autorité des Marchés Financiers (AMF), y compris, en particulier, ceux énumérés dans la rubrique « Facteurs de risque » du Document d'enregistrement universel de Solocal Group. Solocal Group, ses filiales, ses administrateurs, ses conseils, ses salariés et ses représentants déclinent expressément toute responsabilité pour ces énoncés prospectifs. Les déclarations prospectives incluses dans le présent document reflètent les perspectives de Solocal Group à la date de rédaction du présent document. Sous réserve de la réglementation applicable, Solocal Group ne prend aucun engagement de mettre à jour ou de réviser ces déclarations prospectives.

Toutes les données comptables sur une base annuelle ou semi-annuelle sont présentées sous forme d'informations consolidées auditées mais toutes les données comptables sur une base trimestrielle sont présentées sous forme d'informations consolidées non auditées. Dans la présentation de ses résultats et dans son communiqué, Solocal Group isole la dynamique des activités poursuivies de celle des activités cédées. Les indicateurs de performance financière sont commentés sur le périmètre des activités poursuivies. Les éléments financiers présentés pour l'année 2022 et T3 2022 sont révisés à la lumière du périmètre du 30 septembre 2022 des activités poursuivies. Les montants présentés dans ce document peuvent ne pas s'additionner en raison des arrondis.

Tous les indicateurs et données de nature financière sont publiés en détail dans le rapport des Comptes consolidés au 31 décembre 2021, disponible sur [www.solocal.com](http://www.solocal.com) (Espace Investisseurs et actionnaires).



# Sommaire

- 1** Revue d'activité  
P. 5
- 2** Chiffres d'affaires du T3 & 9M 2022  
P. 10
- 3** Conclusion & Q&A  
P. 15

# Message clés T3 2022

- **Chiffre d'affaires stable de 99,6 millions € au T3 2022 par rapport au T2 2022**
  - Carnet de commandes impacté par les difficultés de recrutement et de rétention de la force commerciale
  - ARPA stable à env. 1 340 €
- **Renforcement du comité exécutif avec l'arrivée de David Gillaux, Directeur des Opérations Commerciales**
- **Lancement réussi de la nouvelle offre Booster Notoriété**
- **Confirmation des perspectives 2022**
  - Chiffre d'affaires attendu d'environ 405 millions €
  - EBITDA récurrent d'environ 115 millions €
  - Flux de trésorerie opérationnels<sup>1</sup> d'environ 30 millions €





# Revue d'activité

**Hervé Milcent**

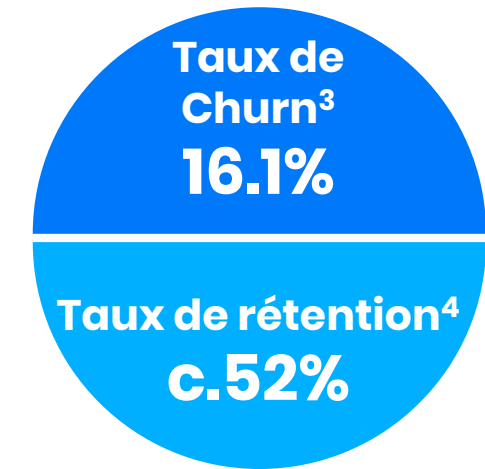
Directeur Général

# Légère baisse du parc clients pour une année caractérisée par une importante vague de renouvellement

## Évolution du parc client<sup>1</sup> – T3 2022



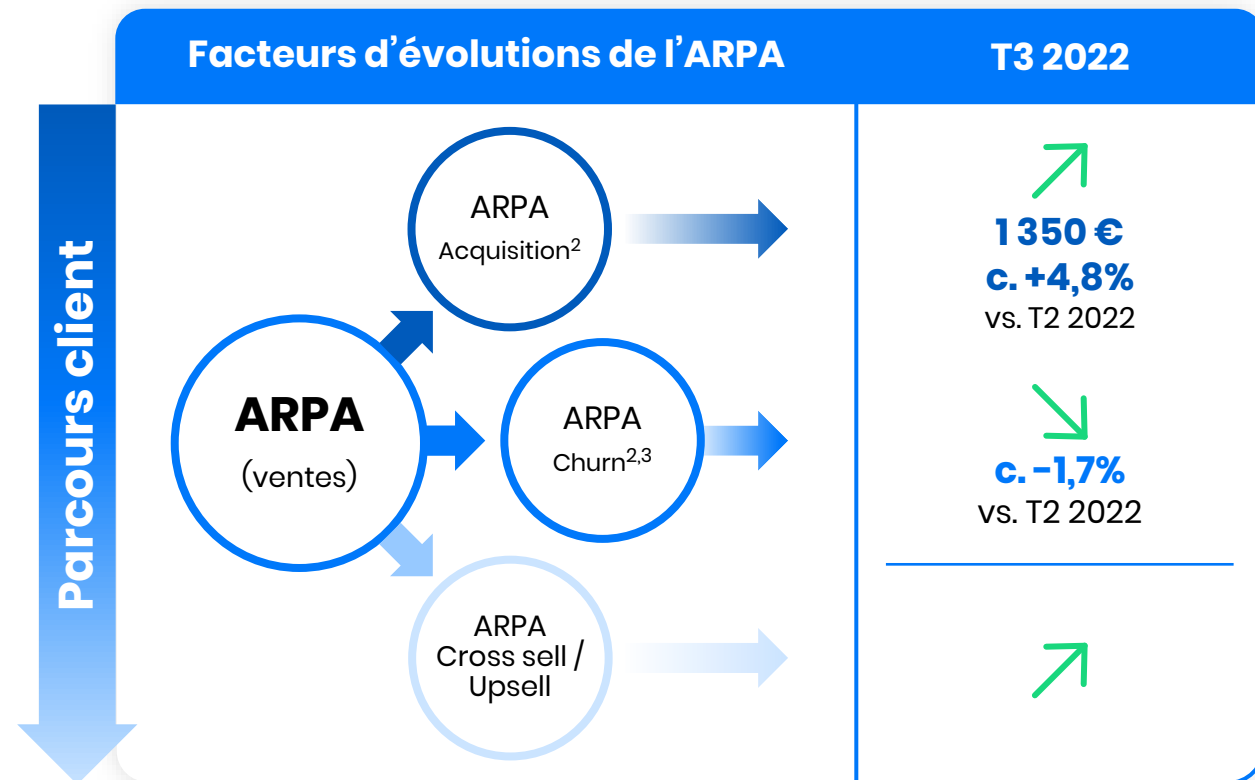
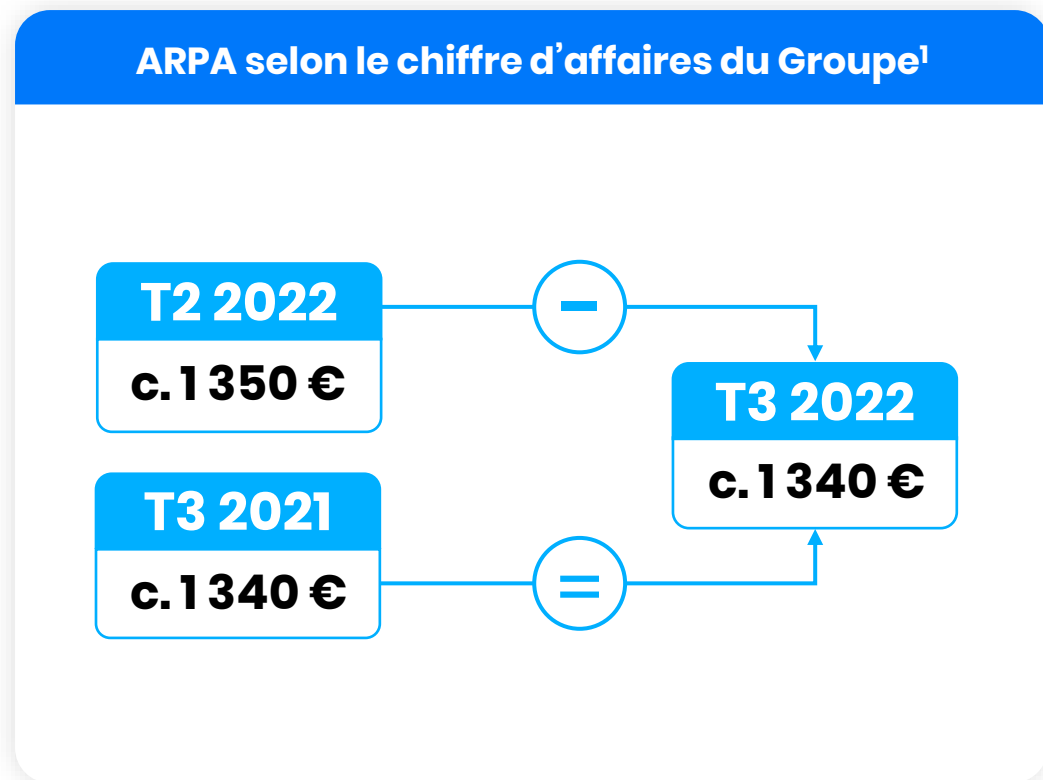
## Churn au T3 2022



Nombre de nouveaux clients impacté par les difficultés de recrutement de la force de vente & un effet de saisonnalité (période estivale du mois d'août)

Taux de churn & de rétention impactés par la revue du portefeuille clients depuis le début de l'année (intensifiée au T3 2022) avec l'objectif de développer la satisfaction client

# Stabilité de l'ARPA trimestre après trimestre comme pilier de la future croissance



**ARPA selon le chiffre d'affaires du groupe stable, trimestre après trimestre**  
**Croissance de « l'ARPA d'acquisition » sur le carnet de commandes illustrant la stratégie de création de valeur vs. volume**

<sup>1</sup> Calculé sur la base du chiffre d'affaires Groupe

<sup>2</sup> Calculé sur la base des ventes Solocal SA

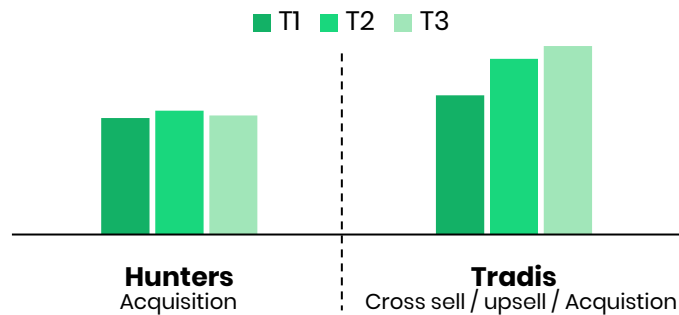
<sup>3</sup> 12 mois équivalent

# Récents développements

## Forces de vente

### Terrain

#### Productivité de la force de vente<sup>1</sup>



- Productivité des chasseurs au T3 impactée par leur récente ancienneté combinée à une faible activité estivale

### Télévente

- Modèle de la Télévente complètement déployé et efficace

### Grands Comptes

- Retard de livraison de l'offre Connect Réseaux lancée au T3 2022

## Satisfaction Clients

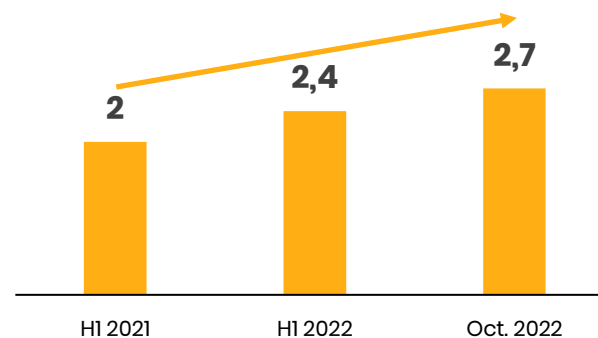
### Nouvelle approche

- Une équipe dédiée
- Traitement des demandes plus rapide, efficace & transparent

### Accélération de l'amélioration de la notation ★ Trustpilot

- Efforts sur le long terme mais premiers effets encourageants

#### Note Solocal Trustpilot<sup>2</sup>



## Produits

### Redéfinition de l'offre publicité

- Booster notoriété : lancement réussi au T3 2022
- Booster Traffic : lancement prévu en 2023

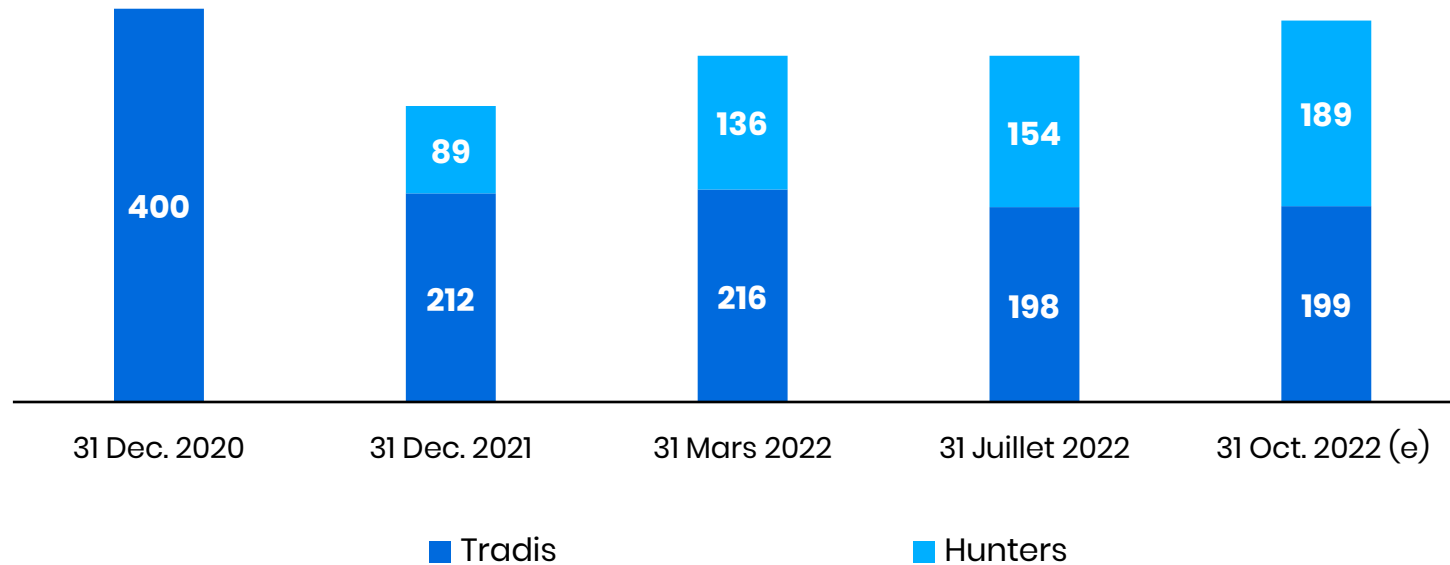
### Innovation dans les offres grands comptes

- Connect Réseaux : T3 2022
- Connect Réseaux ranking : T1 2023
- Plateforme SaaS : projet 2023



# Focus sur la force de vente terrain : principal moteur de l'acquisition

## Force de vente terrain (nombre d'ETP)



## Transformation de la force de vente

- Tradis : tendance positive sur Cross-sell / Upsell
- Hunters : acquisition impactée par la rotation des effectifs, en raison d'un marché du travail compétitif, pesant sur la productivité (montée en puissance)

→ **60% de l'acquisition est réalisée par la force de vente terrain**

**Succès des nouvelles mesures avec l'atteinte de l'objectif de recrutement des 190 hunters à fin octobre 2022**






# Chiffre d'affaires T3 et 9M 2022

**Olivier Regnard**

Directeur Financier

# Chiffre d'affaires par activité du Groupe Solocal

	 <b>Connect<sup>1</sup></b>	 <b>Websites<sup>2</sup></b>	 <b>Booster<sup>3</sup></b>	<b>TOTAL</b>
<b>9 mois 2022</b>	108,1 m€	46,3 m€	146,4 m€	300,8 m€
<b>9 mois 2021</b>	93,7 m€	47,8 m€	180,7 m€	322,2 m€
<b>Variation</b>	<b>+15,3%</b>	<b>-3,0%</b>	<b>-19,0%</b>	<b>-6,6%</b>

<sup>1</sup> Connect = Access, Essentiel, Premium, Marketing Digital, Vocal, MDOffline

<sup>2</sup> Websites = Essentiel, Premium, Privilège, Websites DIY Websites

<sup>3</sup> Booster = Display / Adhesive, Booster Contact, Booster Site, Social, Local impact, Ranking

# Chiffre d'affaires stable trimestre après trimestre

	T2 2022	T3 2022	Var. T3 2022 vs. T2 2022	T3 2021	Var. T3 2022 vs. T3 2022
Chiffres d'affaires (en millions d'euros)	99,7	<b>99,6</b>	-0,1%	107,6	-7,5%
Renouvellement <sup>2</sup> (en %)	51%	<b>53%</b>		35%	
Acquisition (en %)	49%	<b>47%</b>		65%	

	30 Juin 2022	30 Sept. 2022	Variation
Carnet de commandes <sup>1</sup> (en millions €)	240,0	234,5	-2,3%

**Chiffre d'affaires<sup>1</sup> en baisse de -7,5% vs. T3 2021,**  
en raison :

- D'une performance de la force commerciale en-dessous des attentes mais en légère augmentation par rapport à l'année dernière
- De la faible performance des grands comptes
- D'un effet mix produit défavorable (websites vs Booster Contact) & d'un effet de phasing



**Contribution accrue du renouvellement dans le chiffre d'affaires**



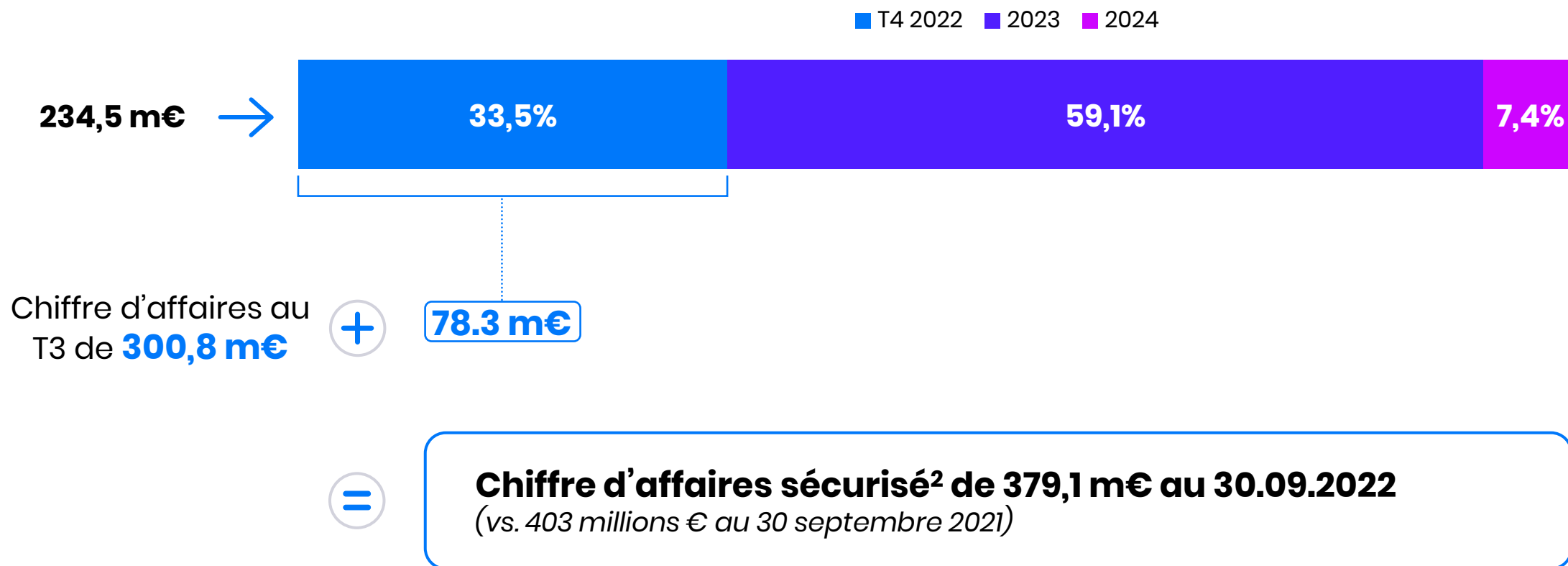
**Stabilité du carnet de commandes<sup>3</sup> :**  
-(2,3%) vs. 30 juin 2022

- effet de saisonnalité (période estivale du mois d'août) au cours duquel l'activité commerciale est très réduite

**Ventes (prises de commandes) comparables au niveau de 2021**

# Carnet de commandes<sup>1</sup> de 234,5 m€ et chiffre d'affaires sécurisé de 379,1 m€ pour 2022

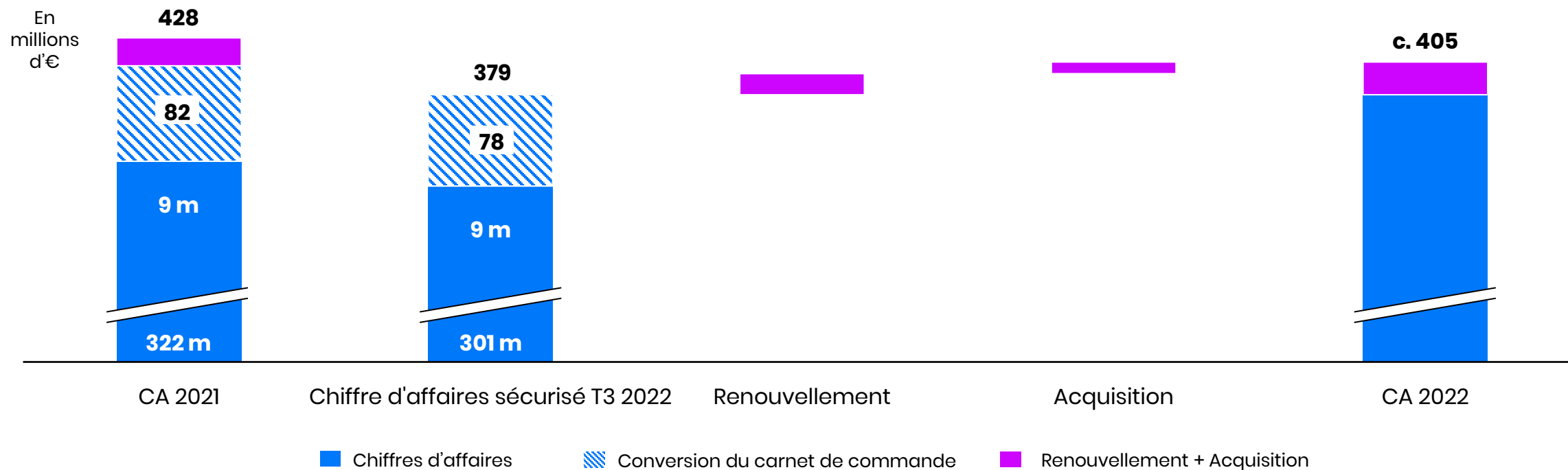
## Conversion des 234,5 m€ du carnet de commandes en chiffre d'affaires





# Perspectives 2022

## FY 2022 Chiffre d'affaires



### Perspectives 2022 confirmées

- Chiffre d'affaires attendu d'environ 405 millions €
- EBITDA récurrent d'environ 115 millions €
- Flux de trésorerie opérationnels<sup>1</sup> d'environ 30 millions €



# Conclusion

**Hervé Milcent**

Directeur Général

# Messages clés

- **Chiffre d'affaires du 3<sup>ème</sup> trimestre 2022 toujours impacté par les difficultés de recrutement et de rétention de la force commerciale**
- **Amélioration du portefeuille d'offres**
- **Des signes tangibles de rétablissement de la confiance**
- **Confirmation des perspectives 2022**
  - Chiffre d'affaires attendu d'environ 405 millions €
  - EBITDA recurrent d'environ 115 millions €
  - Flux de trésorerie opérationnels<sup>1</sup> d'environ 30 millions €



# Q&A