



Chiffre d'affaires T1 2022

—
Mercredi 27 Avril 2022

solocal

Disclaimer

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 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. 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 (Espace Investisseurs et actionnaires).



Sommaire

- 1** Revue d'activité
P. 5
- 2** Chiffre d'affaires du T1
P. 9
- 3** Point d'étape sur la revue stratégique
P. 13
- 4** Conclusion
P. 17
- 5** Questions & Réponses
P. 19

Principales réalisations du premier trimestre 2022

→ Une performance légèrement inférieure à la baisse anticipée sur le trimestre :

- Chiffre d'affaires T1 2022 en baisse de -4,8% vs. T1 2021, soit -5,2 m€
- Parc clients à 304k au 31 mars 2022 vs. 309k 31 décembre 2021
- ARPA stable à env. 1 360€
- Churn¹ contenu à 13,7% au T1 2022, vs. 12,8% en 2021 et en forte amélioration vs. T1 2021 (16,7%)

→ Carnet de commandes stable à 242,6 m€ au 31 mars 2022

→ CA sécurisé de 286,2 m€ pour 2022

→ Ambitions 2022 confirmées & poursuite du déploiement du plan stratégique



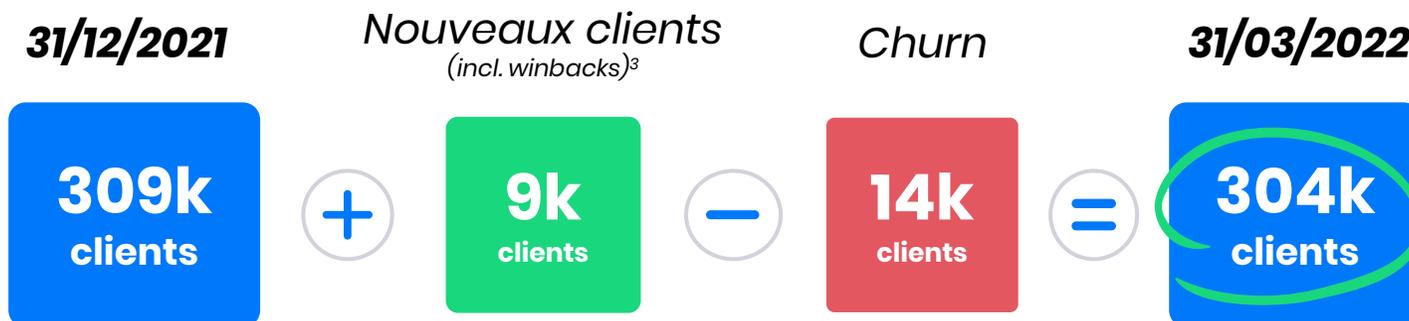
Revue d'activité

Hervé Milcent

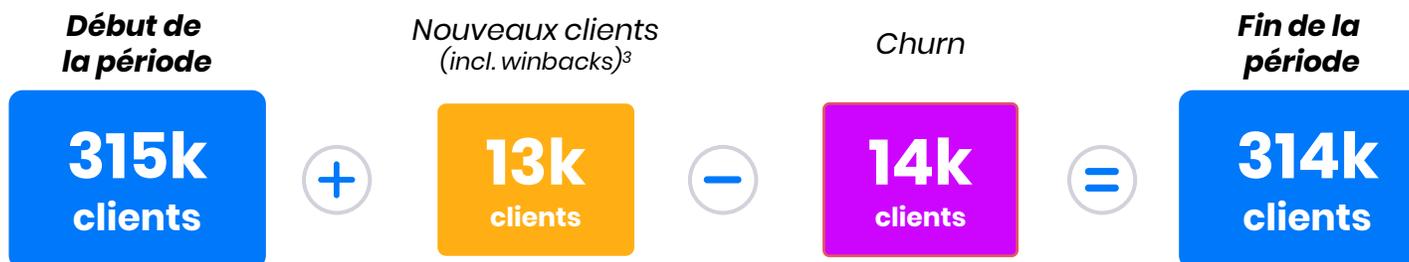
Directeur général

Légère baisse du parc clients au T1 2022 (- 5k clients)

Évolution du parc client¹ - T1 2022

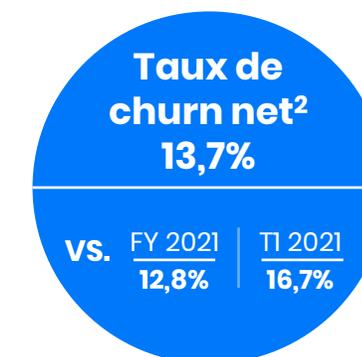


Rappel : évolution du parc client¹ au T1 2021

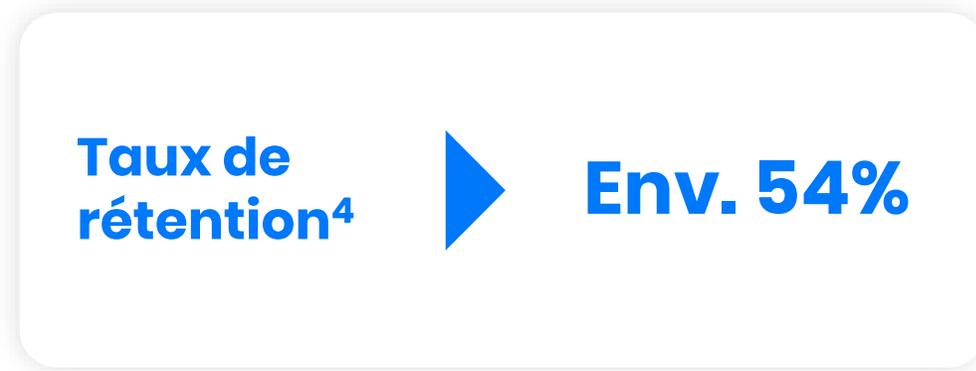
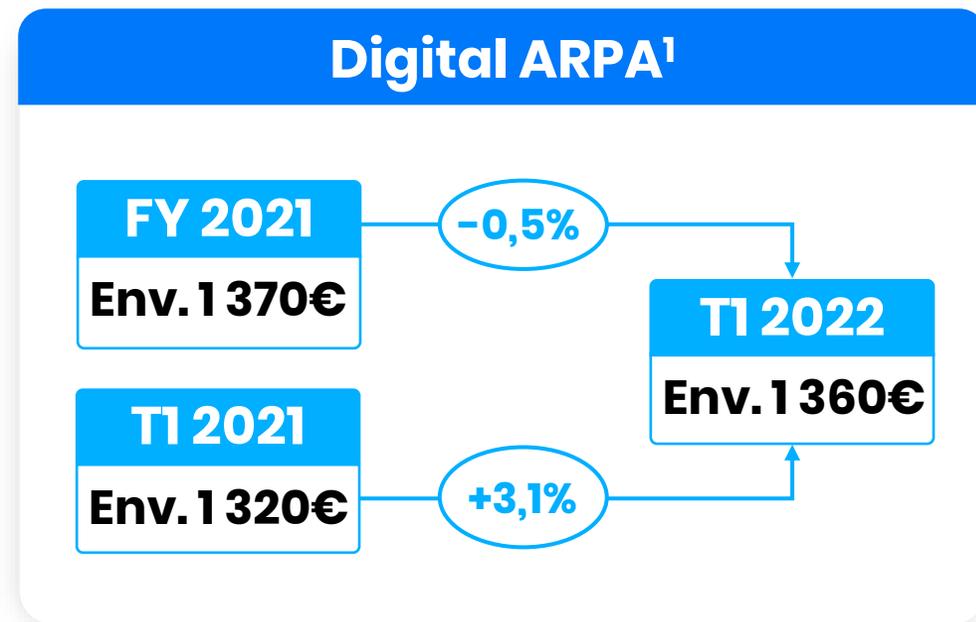
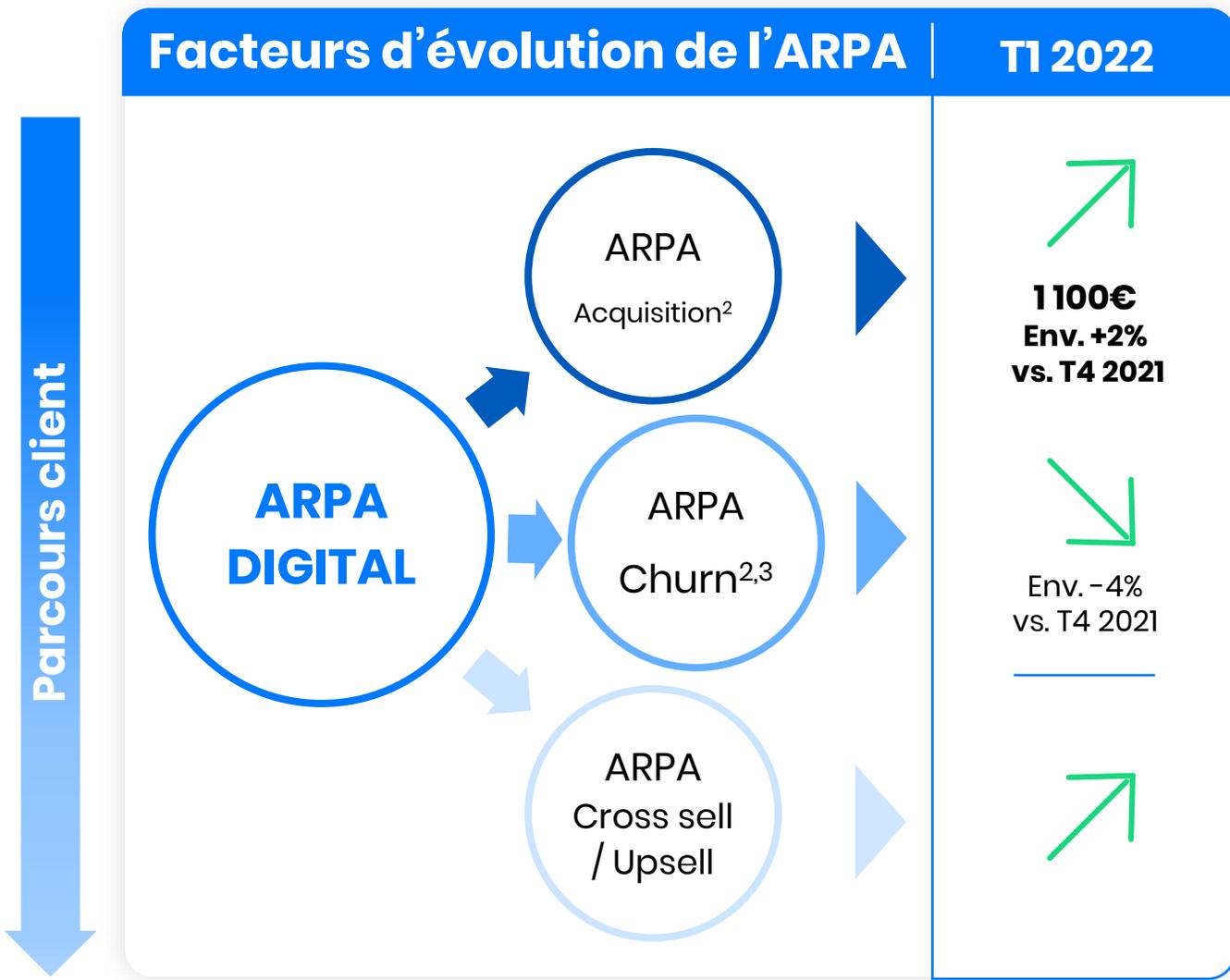


Parc clients au T1 2022

- **304k clients vs. 309k au 31 décembre 2021**
- **Churn²:**
 - **diminution** de -3 pts vs. T1 2021 ; mais
 - légèrement supérieur vs. 31 déc 2021, comme attendu
- La maîtrise du taux de churn reste une des principales priorités de Solocal en 2022



T1 2022 : ARPA stable à environ 1 360€



¹ calculé sur la base du chiffre d'affaires Groupe

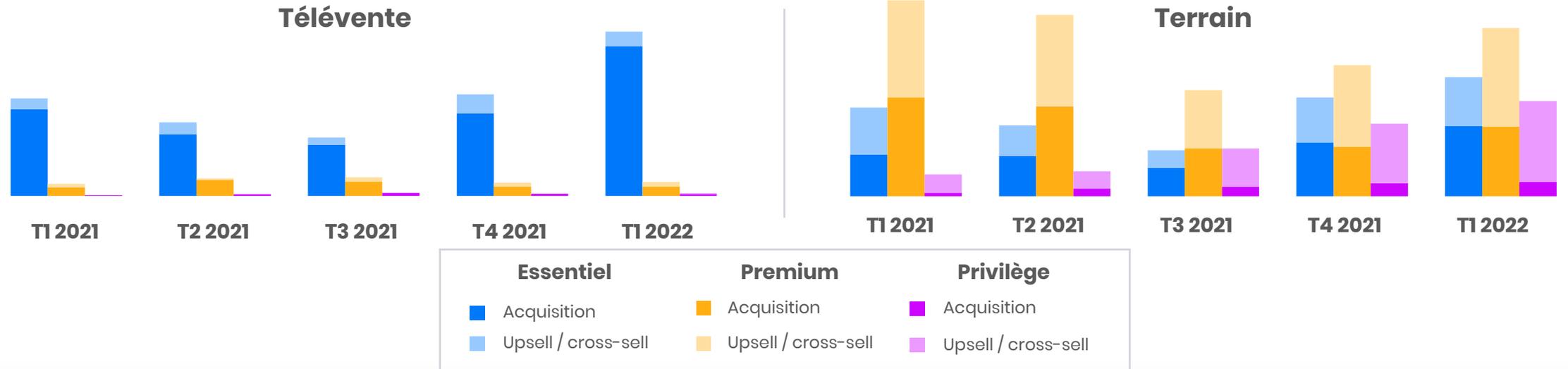
² Calculé sur la base des ventes Solocal SA

³ 12 mois equivalent

⁴ nb de clients maintenus / nb d'intentions de churn produit

Sites Internet : premiers résultats de stratégie commerciale

Ventes - en volumes



Notes de satisfaction¹

	Score	Tendance vs. T1 2021
• Essentiel : ★★★★★	4.4/5	↗
• Premium : ★★★★★	4.3/5	→
• Privilège : ★★★★★	4.3/5	→

- Une stratégie qui porte ses fruits :
 - **Télévente** : principalement axée sur l'acquisition via la gamme de produits "Essentiel"
 - **Terrain** : stratégie hybride **d'acquisition** (concentrée sur Essentiel & Premium) + **upsell & cross-sell** sur les sites Premium & Privilège
- **Aucun compromis sur la qualité des sites Web**, qui se transcrit dans les notes de satisfaction de la clientèle



Chiffre d'affaires du T1

Olivier Regnard

Directeur financier

Un chiffre d'affaires en baisse de -4,8% au T1 2022 légèrement inférieure à la baisse anticipée

	T4 2021	T1 2022	T1 2021	Var. T1 2022 vs. T1 2021
Chiffre d'affaires (en m€)	105,9	101,5	106,6	-4,8%
Vente en abonnement (en % des ventes) ¹	89%	96%	88%	+7 pts



CA en baisse de -4,8% vs. T1 2021, en raison (i) d'une performance commerciale en dessous des attentes (ii) d'un mix produit défavorable et (iii) d'un effet "one-off" d'annulations de sites internet



96% des ventes ont été réalisées en abonnement au T1 2022, niveau normatif sur le long terme

Croissance du chiffre d'affaires²



Chiffre d'affaires du groupe Solocal

	 Connect¹	 Websites²	 Booster³	TOTAL
T1 2022	36,2 m€	15,2 m€	50,1 m€	101,5 m€
T1 2021	31,1 m€	15,7 m€	59,9 m€	106,6 m€
Variation	+16,6%	-3,2%	-16,4%	-4,8%

Stabilité du carnet de commandes¹ de 243 m€ & un chiffre d'affaires sécurisé de 286 m€ pour 2022

Rappel : le carnet de commandes¹ au 31.03.2021 n'est pas directement comparable au carnet de commandes au 31.03.2022 suite au changement de date de prise de commandes dans le cadre du passage à l'abonnement

	Dec 2021	Mars 2022	Variation
Carnet de commandes ¹ (en million €)	243,5	242,6	-0,4%



Carnet de commandes¹ stable de -0,4%
vs. 31 décembre 2021

Conversion du carnet de commandes en chiffre d'affaires



Chiffres d'affaires sécurisé² de 286,2 m€ pour 2022 au 31.03.2022 (vs 310 m€ au 31.03.2021)



Point d'étape sur la revue stratégique

Hervé Milcent

Directeur général

Point d'étape du plan stratégique sur le T1 2022 (1/2)

1

Performance management

Management renforcé au niveau local

- 1 nouveau **Directeur Terrain**
- 3 nouveaux **Directeurs Régionaux** embauchés



Projet de plan de rémunération

- **85%** du plan de rémunération axé sur le **nouveau business** (acquisition et up/cross sell)
- Nouveaux objectifs pour les **managers**



Partenariat RH

- 1 responsable RH dédié par région en charge de la planification des effectifs, du staffing et de la gestion de carrière



2

Execution Regions

Performance de l'activité

- Meilleur **maillage local**

Démarche initiée
& en cours

Recrutement

- Env. 78 chasseurs recrutés
- A la fin T1 2022 : 140 chasseurs dans la force commerciale



& en cours
Objectif d'environ
190 hunters

Point d'étape du plan stratégique sur le T1 2022 (2/2)

3

Sales Campus

- Programme d'intégration
- Formations ciblées



4

Outils et méthodes

Nouveaux outils
& méthodes en soutien
de l'acquisition

- Plans de prospection avec de nouveaux outils optimisés



- Data analytics



Suivi des réalisations du plan stratégique sur le T1 2022

ASSISTANCE PHYSIQUE

Pour nos nouveaux clients

Customer Success Manager

- Onboarding systématique & formations plus régulières
- Un interlocuteur unique dédié en charge de toutes les étapes du début à la fin du parcours client



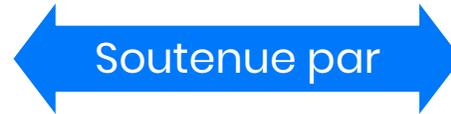
En cours

Pour nos clients existants

Customer Care Manager

- Traiter les questions, demandes & réclamations selon les standards de Solocal

En cours



Soutenue par
Approche phygitale



300k +
clients &
prospects

CONFIANCE



PageJaunes
Utilisateurs
finaux

SUPPORT DIGITAL

Pour tous les clients

- Accès facile à la performance en terme d'exposition digitale
- KPIs plus percutants & compréhensibles

En cours

Nouveau tableau de bord déployé



PERTINENCE & EXACTITUDE

Performance améliorée

- Moteur de recherche optimisé pour un meilleur résultat
- Scoring qualité
- Contenu généré par les utilisateurs



En cours

En cours

EXPERIENCE UTILISATEUR

Plus de transparence

- Nouvelle application
- Affichage de badges attribués aux pros
- Création d'un label pour distinguer les meilleurs pros sur PagesJaunes



En cours

En cours





Conclusion

Hervé Milcent

Directeur général

Conclusion

→ 2022, une année de consolidation:

Dynamique positive sur les indicateurs opérationnels :

- ARPA stable vs. 31 décembre 2021,
- Baisse significative du churn net : 13,7% au T1 2022 vs. 16.7% au T1 2021
- Parc clients de 304k au T1 2022

→ Confirmation des ambitions pour 2022 :

- Chiffre d'affaires comparable à 2021
- EBITDA comparable à 2021
- Flux de trésorerie opérationnels¹ comparables à 2021



Questions & Réponses