

The background of the slide features a blurred office scene with several people in business attire. A large, semi-transparent blue graphic of the year '2022' is overlaid on the right side of the image. The text is white and positioned on the left side of the slide.

Activité du T2 2022 & résultats du S1 2022

—
Mercredi 27 juillet 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 2021 et S1 2021 sont révisés à la lumière du périmètre du 30 juin 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 (Espace Investisseurs et actionnaires).



Sommaire

- 1** Revue d'activité & suivi du plan stratégique
P. 5
- 2** Résultats financiers du 1^{er} semestre 2022
P. 15
- 3** Conclusion & Q&A
P. 22

2022 Messages clés

→ **Bascule positive du modèle**

- Une mécanique du modèle de **renouvellement** qui a démontré ses vertus sur le semestre
- Une transformation bien engagée du modèle de la force de vente “tradis” sur l’acquisition & upsell / cross-sell (effets positifs du nouveau plan de rémunération notamment)

→ **Chiffre d’affaires au S1 2022 de -6,2% par rapport au S1 2021**

- Nombre de “hunters” inférieur aux attentes impactant défavorablement l’activité commerciale
- ARPA stable à 1 350 €
- Base clients à 300k au 30 juin 2022, vs 304k au 31 mars 2022
- Ajustement des objectifs du CA et de l’EBITDA de -5% attendus pour 2022 vs. 2021

→ **EBITDA récurrent** comparable au S1 2022 à 55,8 millions €, i.e. 27,7% de marge d’EBITDA (vs. 26,4 S1 2021)

→ **Remboursement de 10 millions € de la ligne RCF**, entièrement en cash, au 30 septembre 2022



Revue d'activité & suivi du plan stratégique

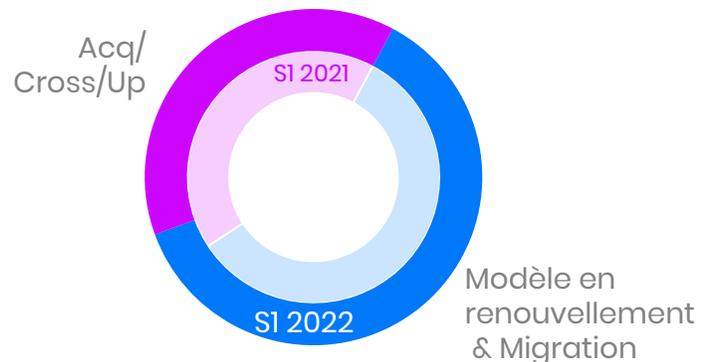
Hervé Milcent

Directeur Général

Impact du modèle en abonnement sur le business model de Solocal

Principaux moteurs du business model

Total des ventes¹



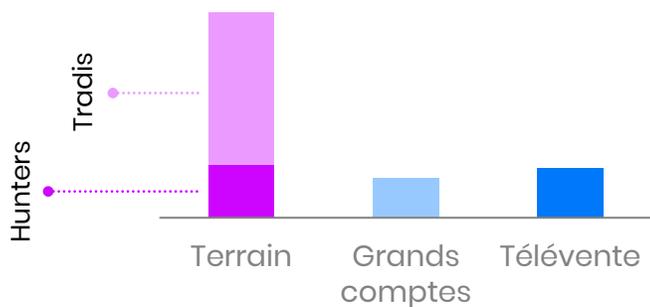
Modèle abonnement

Majeure partie des ventes provient du modèle en abonnement :

- Effets vertueux du modèle en abonnement
 - Soumis au contrôle de la gestion du churn
- Tendence encourageante sur le renouvellement permettant de **se concentrer sur l'acquisition**



Détail des ventes sur Acquisition



Acquisition

Principaux moteurs de la force de vente basés sur :

- Un développement continu de la force terrain à travers les chasseurs, clé de l'acquisition (60% de l'acquisition générée par le terrain)
- La Télévente dédiée sur des ARPA plus faibles, est désormais pleinement déployée et efficace

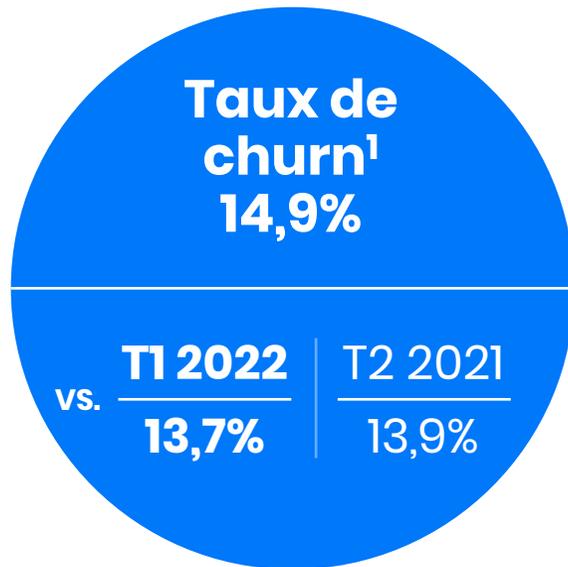
¹Ventes : Prises de commande réalisées par la force de vente, devant donner lieu à une prestation effectuée par le Groupe pour ses clients

¹ Calcul du churn : nb de clients perdus / nb de clients en début de période. Chiffres nets des winbacks

La satisfaction client est l'élément clé de la gestion du churn

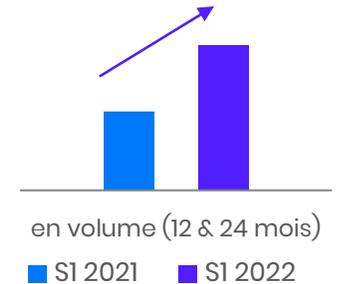
Analyse du churn au T2 2022

Churn¹:
+1 pt d'augmentation
vs. T1 2022 comme attendu



Les effets positifs du modèle en abonnement

- Renouvellement de la première cohorte des clients 2020 abonnés en 24 mois
- Augmentation de +84% des contrats en renouvellement entre S1 2021 & S1 2022



Premiers effets positifs des initiatives sur la satisfaction client

Acquisition



Développement de valeur



Assistance & réclamation



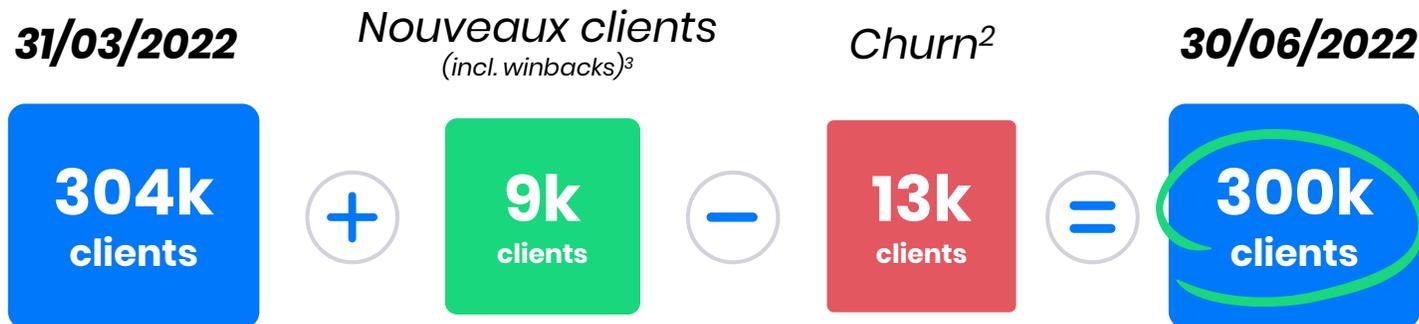
Rétention



- **Enquête de satisfaction² envoyée durant le parcours client**
- **Mise en place de Speech analytics :** analyse d'appels enregistrés pour améliorer le suivi client depuis T2 2022

Légère érosion de la base client au T2 2022

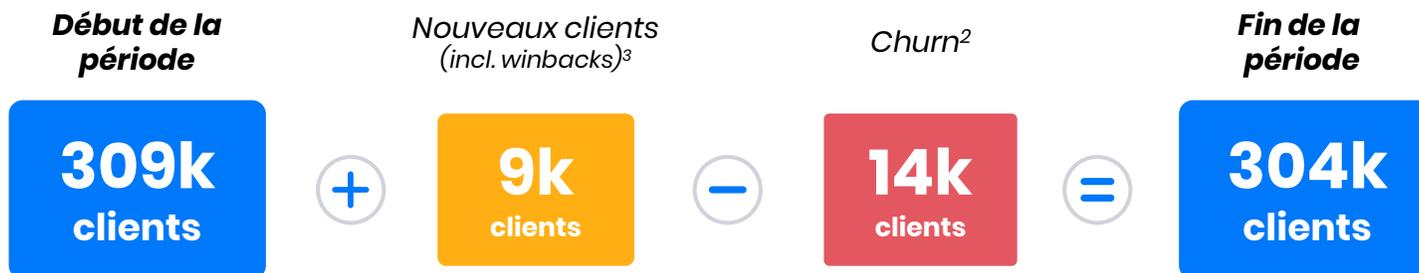
Évolution du parc client – T2 2022¹



Base client – T2 2022

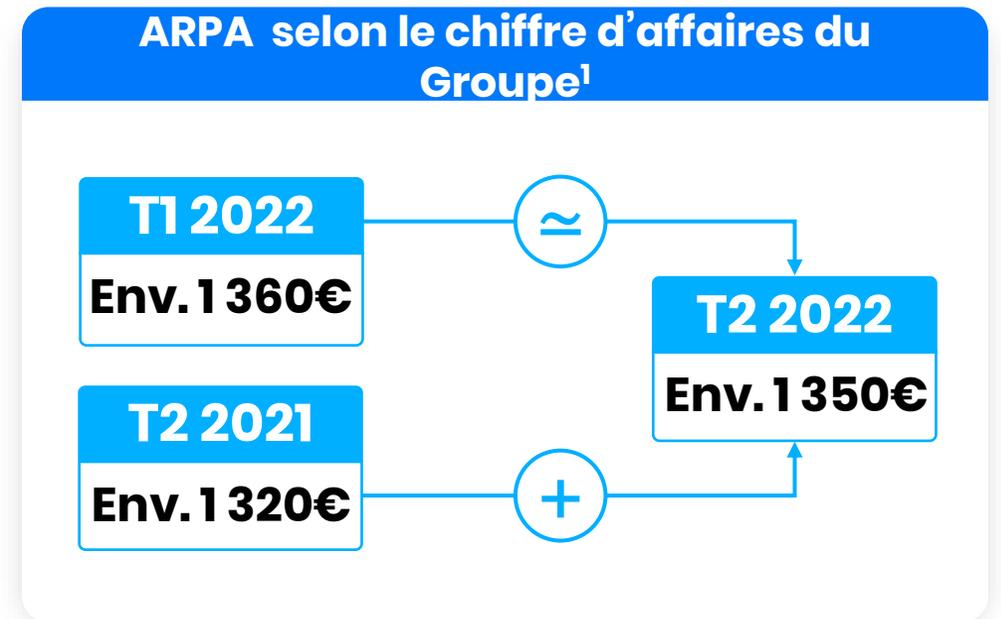
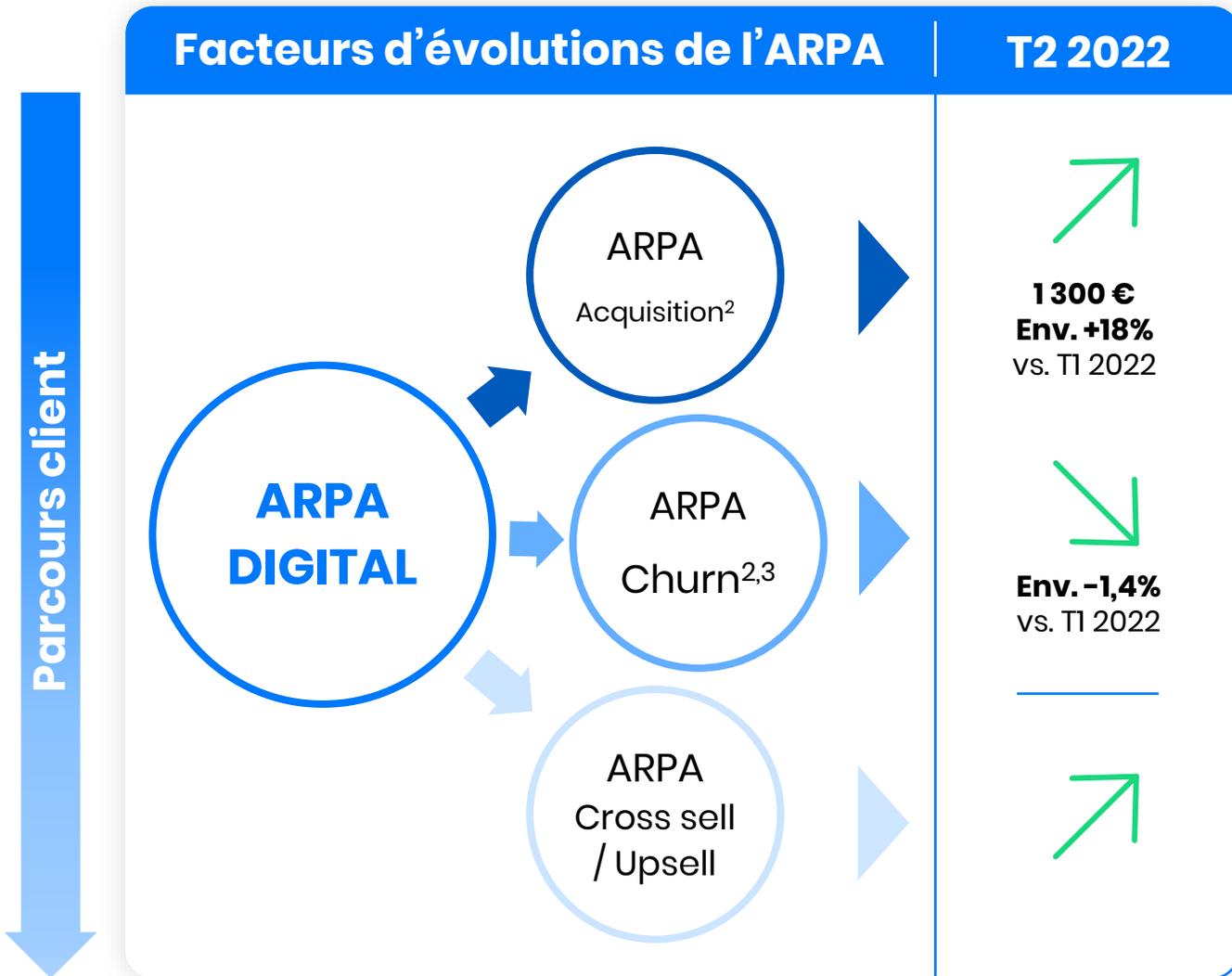
- **300k clients**
vs. 304k au 31 mars 2022
- L'acquisition de nouveaux clients reste en dessous des attentes (9k clients)

Rappel : évolution du parc client au T1 2022¹

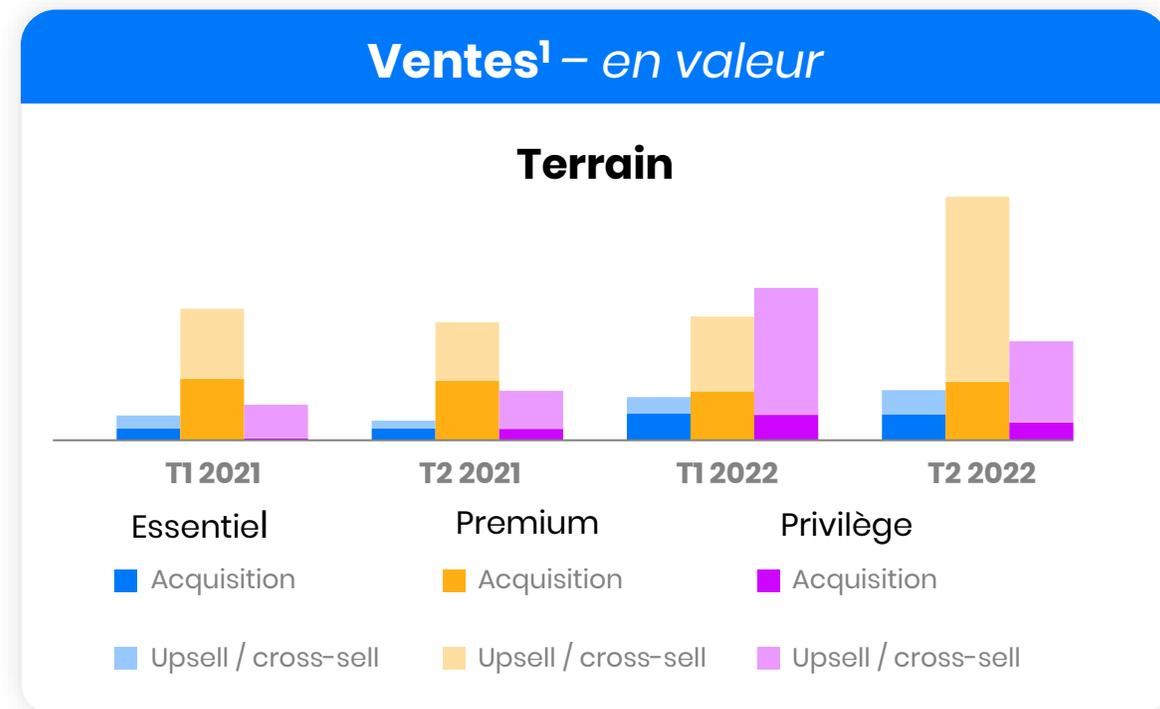
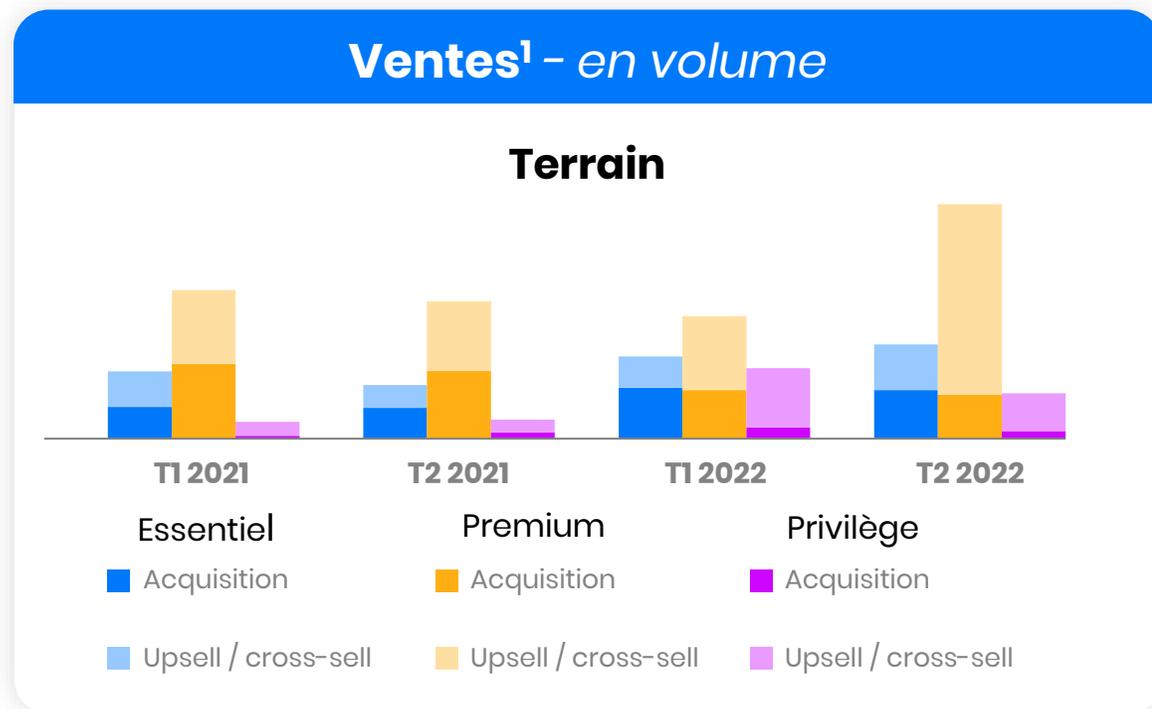


Taux de rétention⁴ ► **c. 53%**

T2 2022 : ARPA stable à environ 1 350 €



Croissance de l'ARPA : illustration de la stratégie commerciale sur les sites Internet



- Hausse de l'ARPA sur la partie Terrain grâce à l'upsell et au cross-sell; en particulier des sites Web (« Premium » et « Privilège »)
- Avantages d'un accompagnement personnalisé envers les clients

Point d'étape du plan stratégique au S1 2022

1 Performance management

Management renforcé au niveau local



Projet de plan de rémunération



Partenariat RH



3 Sales Campus

Programme d'intégration
& formation ciblée



2 Exécution Régions

Performance de l'activité



Recrutement *EN COURS*

*Objectif env. 190 hunters
À la fin du T2 2022 : 154 chasseurs
dans la force commerciale*



4 Outils & méthodes

Nouveaux outils & méthodes en soutien
de l'acquisition



Transformation de la force de vente en cours (1/2)

Focus Hunters

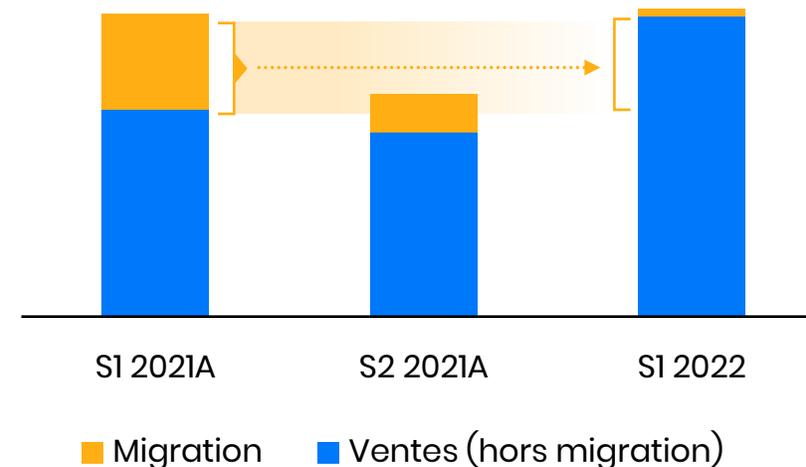
Force de vente (nombre d'ETP)



- Hunters (nombre d'ETP) en dessous des attentes
- Force commerciale impactée par le taux de rotation des effectifs en raison d'un contexte de marché difficile

Focus force Tradis

Tradis



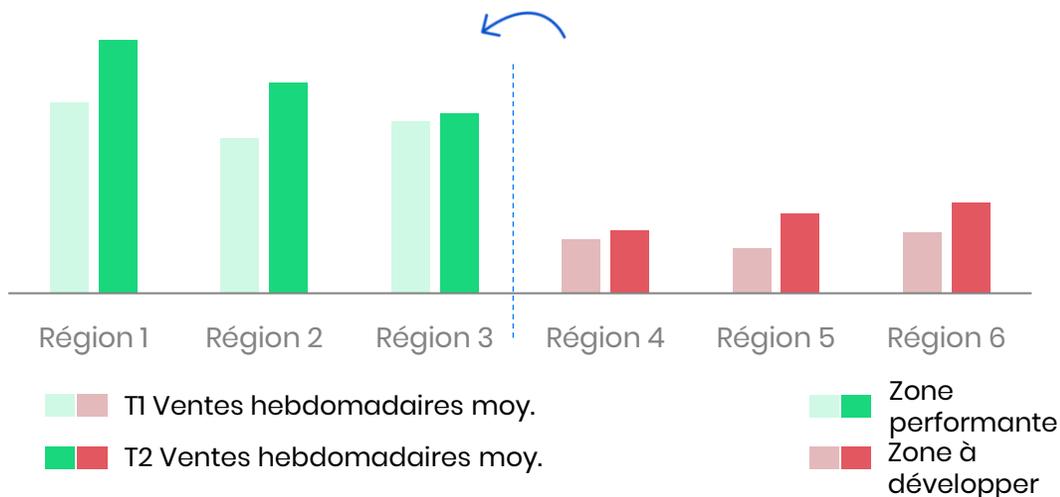
- Premiers effets positifs du déploiement du nouveau plan de rémunération
- Bonne appropriation de la force de vente (upsell / cross-sell), l'acquisition doit s'améliorer
- L'acquisition pure est en hausse, mais toujours en deçà des attentes

Transformation de la force de vente en cours (2/2)

S1 2022 productivité / couverture locale¹

Hunters

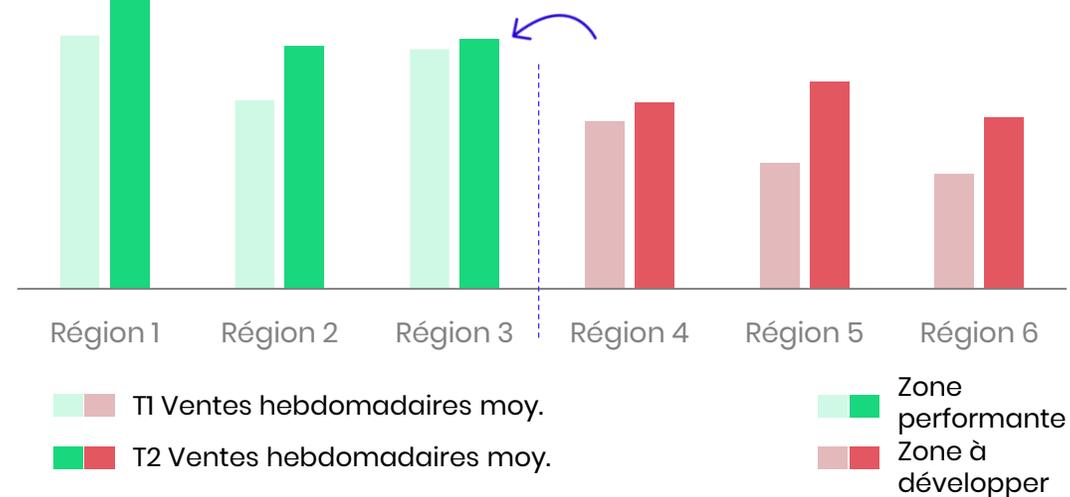
Productivité x 3



S1 2022 productivité / couverture locale¹

Tradis

Productivité x 1,5



Performance Hunters :

- Amélioration de la productivité sur l'ensemble des régions
- Fort contraste entre les zones « performantes » & « à développer »

Performance Tradis :

- Appropriation du modèle actuel : fortes performances sur upsell & cross-sell, mais en dessous des attentes sur l'acquisition
- Performance du maillage historique local

S1 2022 : Suivi des réalisations du plan stratégique

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



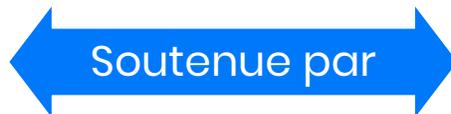
En cours

Pour nos clients existants

Customer Care Manager

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

En cours



300k + clients & prospects

TRUST

PageJaunes Utilisateurs finaux

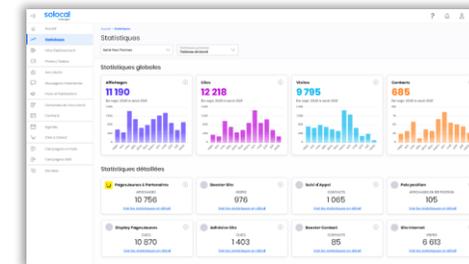
SUPPORT DIGITAL

Pour tous les clients

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



Nouveau tableau de bord déployé



RELEVANCE & ACCURACY

Performance améliorée

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



En cours

En cours

EXPÉRIENCE UTILISATEUR

Plus de transparence

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



In progress





Résultats financiers du 1^{er} semestre 2022

Olivier Regnard

Directeur Financier

Chiffre d'affaires T2 2022 en baisse de -1,7% par rapport au trimestre précédent

	T1 2022	T2 2022	Var. T2 2022 vs. T2 2021	T2 2021	Var. 2022/ 2021
Chiffre d'affaires (en m€)	101,5	99,7	-1,7%	107,9	-7,5%



CA¹ en baisse de -7,5%, en raison:

- Performance commerciale en dessous des attentes au S2 2022
- Mix produit défavorable (sites internet vs. booster contact, faible performance des Grands Comptes)

Evolution du chiffre d'affaires²



Chiffre d'affaires par activité du Groupe Solocal

	 Connect¹	 Websites²	 Booster³	TOTAL
S1 2022	72,4 m€	30,5 m€	98,3 m€	201,2 m€
S1 2021	61,8 m€	31,3 m€	121,4 m€	214,6 m€
Variation	+17,1%	-2,6%	-19,0%	-6,2%

¹ Connect = Access, Essentiel, Premium, Marketing Digital, Vocal, MDOOffline

² Websites = Essentiel, Premium, Privilège, Websites DIY Websites

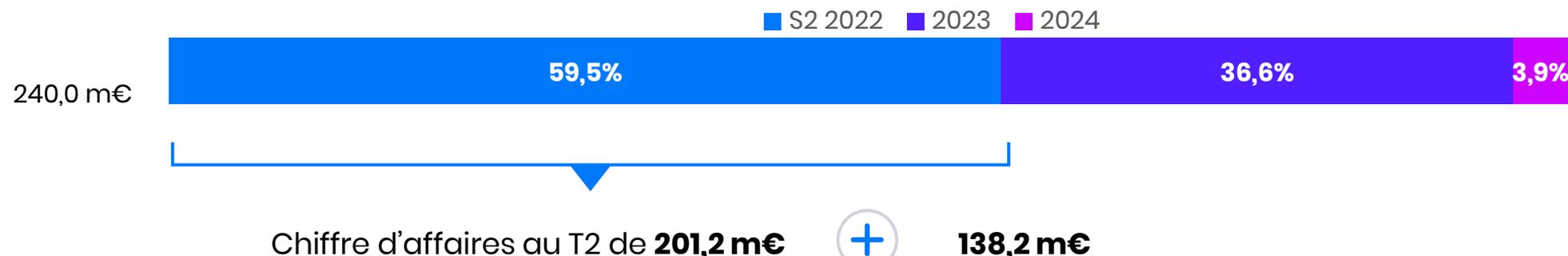
³ Booster = Display / Adhesive, Booster Contact, Booster Site, Social, Local impact, Ranking

Stabilité du carnet de commandes¹ de 240 m€ et chiffre d'affaires sécurisé de 339 m€ pour 2022

	31 mars 2022	30 juin 2022	Variation
Carnet de commandes ¹ (en millions €)	242,6	240,0	-1,1%

→ **Carnet de commandes¹ stable**
(-1,1%) vs. 31 mars 2022

Conversion du carnet de commandes en chiffre d'affaires



= Chiffres d'affaires sécurisé² de 339,4 millions € au 30 juin 2022
(vs 364,9 millions € au 30 juin 2021 non encore comparable en raison d'un changement de business model)

56 m€ d'EBITDA récurrent au 1^{er} semestre 2022

En millions d'euros	S1 2021	S1 2022	Variation	Variation
Chiffre d'affaires total	214,6	201,2	(13,4)	-6,2%
Charges externes	(58,6)	(55,1)	(3,5)	-6,1%
Frais de personnel	(99,4)	(90,3)	(9,1)	-9,1%
EBITDA récurrent	56,6	55,8	(0,8)	-1,3%
Eléments non-récurrents	5,9	0,8	(5,1)	n.a.
EBITDA consolidé	62,5	56,6	(5,9)	-9,5%
Dépréciations et amortissements	(28,2)	(27,8)	0,5	-1,7%
Résultat d'exploitation	34,1	28,8	(5,3)	-15,6%
Résultat financier	(14,0)	(14,4)	(0,3)	+2,3%
Résultat avant impôts activités	20,1	14,5	(5,7)	-28,1%
Impôt sur les sociétés	(8,7)	(3,8)	4,9	n.a.
Résultat net consolidé	11,5	10,6	(0,7)	-5,7%

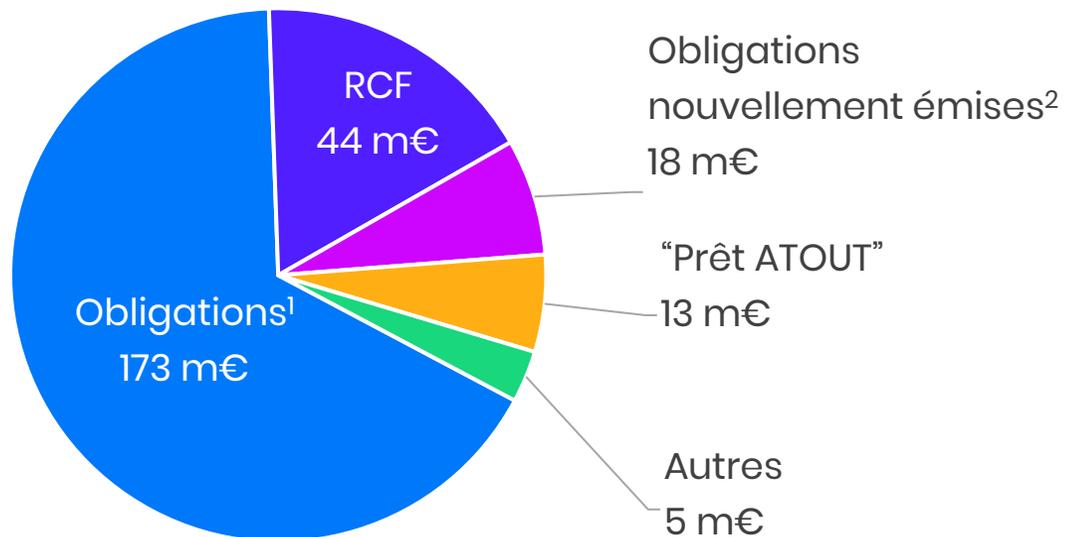
- **Baisse de 13 m€ chiffre d'affaires au S1 2022 vs. S1 2021, compensée par une réduction des coûts de 13 m€ provenant de :**
 - Réduction de 9m€ des frais de personnel
 - Env. (4) m€ de charges externes provenant d'une baisse du spend media et à une stricte maîtrise des coûts
- **EBITDA récurrent de 55,8 m€ stable**
- **Marge d'EBITDA récurrent à 27,7%** au S1 2022
- **Résultat d'exploitation consolidé : env. 28,8 millions €**
- **Résultat financier :**
 - (9) m€ d'intérêts financiers du RCF, obligations et autres emprunts
 - (2) m€ d'impact IFRS 16€ (loyers)
 - (2,8) m€ d'amortissement des frais d'emprunts
- **Impôts sur les sociétés** comprend l'IS & la CVAE

Flux de trésorerie opérationnels courant de 15 m€ au S1 2022

En millions d'euros	S1 2021	S1 2022	variation
EBITDA récurrent	56,6	55,8	(0,7)
Eléments non monétaires inclus dans l'EBITDA	2,8	0,2	(2,6)
Variation du besoin en fonds de roulement	(8,1)	(14,9)	(6,8)
- Dont var BFR Clients	(0,8)	(2,3)	(1,5)
- Dont var BFR Fournisseurs	(7,9)	(5,3)	2,6
- Dont var BFR Autres	0,6	(7,4)	(8,0)
Acquisitions d'immobilisations corporelles et incorporelles	(16,9)	(15,4)	1,5
Flux de trésorerie opérationnels récurrents	34,3	25,6	(8,7)
Eléments non récurrents	(7,3)	(1,6)	5,7
Résultat financier (dé)caissé	(5,4)	(9,2)	(3,8)
Impôt sur les sociétés décaissé	0,1	(2,2)	(2,3)
Autres	(0,6)	0,1	0,7
Flux de trésorerie disponibles	21,1	12,8	(8,3)
Augmentation (diminution) des emprunts	-	(2,0)	(2,0)
Augmentation de capital	0,7	-	(0,7)
Autres	(12,2)	(8,6)	3,6
Variation nette de trésorerie	9,6	2,1	(7,5)
Trésorerie nette et équivalents de trésorerie à l'ouverture	61,4	80,2	18,8
Trésorerie nette et équivalents de trésorerie à la clôture	71,0	82,3	11,3
Flux de trésorerie opérationnels³	17,0	15,4	(1,6)

- **Variation négative de (15) m€ du BFR**
 - (3) m€ de variation BFR clients
 - Variation de BFR autres incluant (4) m€ liés au remboursement du passif fiscal et social vs. (2) m€ au S1 2021
- **Capital expenditure (CAPEX) : (15) m€**
- **Intérêts payés : Obligations (7,6 m€) RCF (1,1 m€) et BPI prêt (0,4 m€)**
- **Diminution des emprunts : remboursement BPI (2 m€)**
- Impact IFRS 16 : "Autres" correspond aux loyers
- **Trésorerie nette de 82,3 m€** à fin juin 2022

Focus sur la structure d'endettement



En million d'euros	31 dec. 2021	30 juin 2022
Endettement brut	255	253
Trésorerie	80	82
Endettement net	175	171
EBITDA (covenant) ³	105	107
Levier financier	1,7x	1,6x
ISCR	5,3x	5,2x

Headroom

30 juin 2022

- **Ratio de levier consolidé³** (Dette nette consolidée / EBITDA consolidé) **< 3,5x** **54%**
- **Ratio de couverture des intérêts³** (EBITDA consolidé / Consolidated Net Interest Expense) **> 3.0x** **75%**

Remboursement de la ligne RCF de 10 m€, entièrement en numéraire, au 30 septembre 2022



Conclusion

Hervé Milcent

Directeur Général

Conclusion

→ 2022, une année de consolidation :

- Transition finalisée (renouvellement/ abonnement)
- Mécanique de l'abonnement confirmée et stabilisée
- Montée en puissance du modèle « hunters » plus longue que prévue (problématiques de rétention)
⇒ **Ajustement du CA attendu pour 2022 à -5% vs. 2021**
- Poursuite de la maîtrise des coûts permettant de dégager un EBITDA récurrent légèrement inférieur d'environ -5% vs 2021
- Génération de cash flow opérationnels¹ attendu d'environ 30 millions € en 2022
- **Position de trésorerie robuste de 82 millions d'euros au 30 juin 2022** et ratio d'endettement de x1,6²

→ Perspectives

- **Le plan stratégique de Solocal reste inchangé à moyen terme.** Les objectifs seront mis à jour en fin d'année.



Q&A