



COMMUNIQUÉ DE PRESSE

Boulogne-Billancourt, le 23 avril 2018

SoLocal Group et Google renouvellent leur partenariat stratégique pour accélérer la croissance et la digitalisation des TPE/PME en France

SoLocal et Google annoncent aujourd'hui le renforcement de leur partenariat stratégique. Initié dès 2013 avec la distribution par SoLocal de sa 1^{ère} offre Google, ce nouvel accord de 2 ans double les moyens consacrés par les deux partenaires pour accompagner les TPE/PME françaises ainsi que les réseaux dans leur développement numérique. Ce partenariat nourrit l'ambition de SoLocal d'afficher une croissance annuelle sur les produits Google de +50% sur la période 2017-2020.

« Le renforcement de notre partenariat avec Google s'inscrit parfaitement dans le cadre de notre projet stratégique SoLocal 2020. En apportant notre dimension industrielle et la capillarité et proximité terrain de nos équipes commerciales et de notre support clients, nous représentons un véritable amplificateur de croissance pour les grands acteurs du numérique comme Google, sur les segments des TPE/PME et des grands comptes à réseaux » explique **Eric Boustouller, Directeur général de SoLocal Group.**

« L'adoption des outils numériques est une opportunité pour les TPE/PME françaises dont seules 16% utilisent un support numérique pour leurs activités de vente. Nous sommes heureux de continuer à combiner l'efficacité de nos outils avec le maillage territorial de SoLocal Group, au service des TPE/PME françaises » indique **Sébastien Missoffe, Directeur Général de Google France.**

UNE GAMME UNIQUE D'OFFRES A LA PERFORMANCE

A travers ses services digitaux Booster Site, Booster Contact et Booster Réseaux, **SoLocal propose toute une série d'offres de performance garantie qui permettent aux entreprises d'optimiser leur visibilité sur Google.** Les campagnes (plus de 20000 générées en 2017) sont gérées à travers une plateforme propriétaire combinant l'expertise de media traders certifiés et l'efficacité d'algorithmes intervenant en continu sur de multiples indicateurs : mots-clefs, enchères, etc. Cette association unique d'industrialisation et de personnalisation se matérialise, selon le choix de l'annonceur, par du trafic supplémentaire sur son site internet, des rendez-vous en ligne, des appels téléphoniques, ou de la visite en magasin.

Le volume de campagnes publicitaires généré par ce partenariat contribue à l'accélération de la croissance de SoLocal dans le domaine de la publicité digitale. Grâce aux offres Booster Site,

Booster Contact et Booster Réseaux, l'entreprise ambitieuse d'ici 2020 une croissance annuelle de +50% autour des produits Google s'appuyant notamment sur AdWords. Un pari ambitieux mais réaliste, dans la mesure où il s'appuie sur une tendance forte de marché et une plateforme technologique industrielle.

« *Nous sommes un véritable intégrateur de campagnes publicitaires digitales. La confiance que nous témoigne notre partenaire Google est née de cette capacité industrielle à produire, au meilleur prix et avec une très forte valeur ajoutée, des publicités digitales pour nos clients, qu'ils soient TPE/PME ou réseaux, avec des offres packagées, personnalisées et à engagement de résultats* » indique **Eric Boustouller**.

LES RÉSEAUX : UNE CIBLE PRIORITAIRE

Avec Booster Réseaux, SoLocal renforce sa gamme d'offres à destination des grands comptes. Notre plateforme technologique propriétaire nous permet de gérer des campagnes AdWords pour des réseaux intégrés ou franchisés et couvre tous les défis d'une communication réseaux réussie : contraintes à l'usage de la marque, facturation locale ou nationale, spécificités locales des points de vente.

L'EXCELLENCE DES ÉQUIPES COMMERCIALES DE SOLOCAL

Google bénéficie de l'expertise en communication digitale locale de SoLocal et de la puissance de son maillage territorial. A ce titre, SoLocal détient depuis 2015 le label « **Google Premier Partner** », reconnaissant son expertise approfondie d'AdWords et le haut niveau de performance des campagnes gérées. De plus, ce partenariat permet à SoLocal de disposer d'un support des équipes Google pour gérer des campagnes AdWords. Ces offres sont portées par les équipes commerciales de SoLocal embarquées dans **un programme de certification Google** qui permet de maintenir leur niveau d'excellence sur AdWords.

PLUS D'ÉVÉNEMENTS LOCAUX POUR SOUTENIR LA DIGITALISATION DES ENTREPRISES FRANÇAISES

Pour aller à la rencontre des entreprises locales, **SoLocal et Google afficheront à nouveau en 2018 leur présence conjointe lors d'événements organisés en région.** Cette initiative s'inscrit dans la continuité des « SoLocal Business Tour » qui ont déjà rassemblé, dans 6 grandes villes, des milliers de professionnels invités à assister gratuitement à des conférences et ateliers sur les enjeux liés à leur digitalisation. Les deux partenaires continueront ces événements en 2018, avec pour première étape Paris. Des actions conjointes dédiées au business des réseaux sont également prévues.

L'AMBITION DE SOLOCAL : DEVENIR LE PARTENAIRE LOCAL, DIGITAL, DE CONFIANCE DES ENTREPRISES POUR ACCÉLÉRER LEUR CROISSANCE

Pour respecter son engagement vis-à-vis des entreprises françaises, SoLocal s'appuie sur six atouts fondamentaux : des médias à très fortes audiences (**2,4 milliards de visites**), de la géolocalisation, des plateformes technologiques, une présence commerciale unique en France (**1800 commerciaux**), **de nombreux talents du digital**, et bien sûr des **partenaires avec des grands acteurs du numérique**. Avec plus de 460 000 clients partout en France, le Groupe réalise aujourd'hui plus de 84% de son chiffre d'affaires sur Internet, ce qui le classe parmi les premiers acteurs européens en termes de revenus publicitaires sur Internet.

À propos de SoLocal Group

SoLocal Group ambitionne de devenir le partenaire, local, digital de confiance des entreprises pour accélérer leur croissance. Pour réussir cette transformation, il s'appuie sur ses six atouts fondamentaux, pour certains uniques en France : des médias à très fortes audiences, une data géolocalisée puissante, des plateformes technologiques évolutives (scalables), une couverture commerciale dans toute la France, des partenariats avec des grands acteurs du numérique et de nombreux talents (experts en matière de data, de développement, de digital marketing, etc.).

Les activités de SoLocal Group sont structurées autour de deux axes. D'un côté, une gamme de services digitaux « full web & apps » sur tous les terminaux (PC, mobiles, tablettes et assistants personnels), proposés sous forme de packs et d'abonnements, (« Digital Presence », « Digital Advertising », « Digital Website », « Digital Solutions » et « Print to Digital »), et intégrant un service de coaching digital, pour faciliter la réussite des entreprises. De l'autre, des médias propriétaires (PagesJaunes et Mappy) qui sont au cœur du quotidien des Français et leur offrent une expérience utilisateur enrichissante et différenciante. Avec plus de 460 000 clients partout en France et 2,4 milliards de visites sur ses médias, le Groupe a généré en 2017 un chiffre d'affaires de 756 millions d'euros, dont 84% sur Internet, et se classe ainsi parmi les premiers acteurs européens en termes de revenus publicitaires sur Internet. SoLocal Group est cotée sur Euronext Paris (LOCAL). Les informations sont accessibles sur www.SoLocalgroup.com.

Contacts presse SoLocal Group

Delphine Penalva

+33 (0)1 46 23 35 31

dpenalva@solocal.com

Edwige Druon

+33 (0)1 46 23 37 56

edruon@solocal.com