

Communiqué de presse
Boulogne-Billancourt le 24 septembre 2018

SoLocal signe un partenariat avec Microsoft et accélère sa transformation digitale en déployant de nouvelles solutions Cloud

SoLocal et Microsoft annoncent aujourd'hui la signature d'un partenariat clé autour de la plateforme Azure, enrichissant leur accord stratégique noué dès 2011 lors du lancement de Bing en France et renouvelé en 2015 pour une durée de 3 ans. Dans le cadre du développement de nouveaux services encore plus performants pour ses 460 000 clients, TPE/PME et enseignes à réseaux, SoLocal choisit en effet de s'allier à Microsoft pour accélérer la transformation de ses processus et de ses produits, et accompagner sa dynamique d'innovation. Au programme : des infrastructures plus souples, plus agiles, plus évolutives pour des usages simplifiés et sécurisés soutenant la croissance des produits Adtech de SoLocal.

De nouvelles technologies au service de ses clients

Avec Microsoft Azure, SoLocal fait le choix de technologies agiles et flexibles, parfaitement adaptées à sa nouvelle organisation, et répondant aux enjeux forts de son projet d'entreprise SoLocal 2020. Grâce au Cloud, **l'évolutivité de l'infrastructure de SoLocal gagne en puissance** : l'entreprise peut **livrer de nouveaux produits et services de manière agile dans des délais très courts**, se doter d'un **socle technologique plus performant**, déployer de **nouveaux outils digitaux**, et assurer son **excellence opérationnelle**. Les systèmes de gestion des contenus locaux digitaux (ex. : sites Internet des entreprises), un des atouts clés de SoLocal, mais aussi l'ensemble des solutions clients bénéficieront pleinement des technologies Microsoft Azure tout comme l'essentiel des processus clés de SoLocal.



Arnaud Defrenne, Directeur R&D de SoLocal, témoigne : « *Nos plateformes vont évoluer très rapidement vers le cloud. Notre ambition est de développer ce modèle à la fois en profondeur, en continuant d'enrichir la gamme de nos expertises digitales, mais aussi en transversalité, en intensifiant les synergies entre nos équipes métiers en faveur d'une meilleure productivité, pour accompagner l'évolution de nos marchés et pour faciliter le développement de l'activité de nos clients. Cette approche 'Cloud First', qui favorise la scalabilité et donc la croissance de notre entreprise, est un des piliers de la stratégie de SoLocal 2020.* »



« Nous sommes très heureux de mettre la puissance de notre Cloud Azure au service de l'accélération de la transformation d'un acteur majeur de l'écosystème numérique tel que SoLocal » ajoute **Laurent Curny, Directeur de la division Enterprise Services, Microsoft France.** « Avec Microsoft Azure, SoLocal fait le choix de l'agilité et de la flexibilité. Il bénéficie par ailleurs de l'assurance d'un environnement sécurisé et de confiance pour héberger ses applications et développer de nouvelles offres innovantes pour accompagner ses clients. »

Une équation économique et un time-to-market performants !

Microsoft Azure offre aux organisations une large palette de services Cloud (Infrastructure, Développement, Data & AI) qu'elles peuvent également coupler avec leur infrastructure existante « on-premises », dans une logique de Cloud hybride. En s'appuyant sur la puissance et la flexibilité d'Azure, elles sont en mesure d'enrichir leurs applications de nouveaux services ou développer leurs applications modernes et intelligentes pour soutenir leurs innovations.

« Au-delà des avantages techniques qu'offre le cloud, la dimension économique demeurerait un atout prépondérant : le cloud permet ainsi des coûts variables et se montre beaucoup plus souple qu'un datacenter physique. La plupart des entreprises passées en quelques années de 0 à 500 millions d'utilisateurs ne disposent pas d'infrastructures en propre. » confirme **Arnaud Defrenne.**

L'adéquation de Microsoft Azure avec les besoins de SoLocal, à la fois sur les aspects techniques, d'évolutivité et d'innovation en priorité, mais aussi en matière d'accompagnement et de support, a su convaincre SoLocal.

Avec Microsoft Azure, SoLocal se dote d'une solution capable de couvrir l'ensemble de ses besoins de modernisation du Système d'Information et de ses solutions clients, et capable d'être déployée rapidement. L'amélioration du time-to-market permettra d'accélérer la conquête de nouveaux clients.

« Le DevOps améliore la capacité de notre entreprise à livrer des applications et des services à un rythme élevé, pour des produits qui évoluent et s'améliorent très vite. Notre rapidité d'exécution constitue ainsi un vrai plus en termes de compétitivité ! L'utilisation d'Infrastructure (IaaS) et de Plateforme (PaaS) est un levier essentiel pour accélérer notre transformation organisationnelle et technique, et améliorer notre time-to-market. La puissance du cloud va directement profiter à nos clients en nous permettant d'être au plus près de leurs besoins, avec un maximum de réactivité ! » conclut **Jean-Cédric Costa, Directeur des Systèmes d'Information chez SoLocal.**

À propos de SoLocal

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 privilégiés avec les GAFAM 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 (sous IAS 18), 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.

À propos de Microsoft France

Leader des plateformes et des services de productivité, Microsoft donne à chaque individu et chaque organisation les moyens de réaliser ses ambitions, dans un monde fondé sur le Cloud et la mobilité. Au cœur de l'écosystème numérique français depuis plus de 30 ans, Microsoft France, présidée par Carlo Purassanta depuis septembre 2017, rassemble plus de 1 600 collaborateurs au sein de son Campus d'Issy-les-Moulineaux, sous le signe de l'ouverture, de la créativité et de la collaboration. Avec un tissu de plus de 10 500 partenaires business, technologiques, acteurs du secteur public, chercheurs ou start-ups, acteur responsable, Microsoft France s'engage en faveur de l'égalité des chances et de l'éducation au numérique aux côtés des associations sur l'ensemble du territoire

CONTACTS PRESSE SOLOCAL

DELPHINE PENALVA - +33 (0)1 46 23 35 31 -
dpenalva@solocal.com
EDWIGE DRUON - +33 (0)1 46 23 37 56 - edruon@solocal.com

CONTACTS PRESSE MICROSOFT

Agence Hopscotch
Névine Chatila - 01 41 34 22 94 - nchatila@hopscotch.fr
Aurélien Flaugnatti - 01 58 65 01 35 - aflaugnatti@hopscotch.fr

CONTACTS INVESTISSEURS

NATHALIE ETZENBACH-HUGUENIN- +33 (0)1 46 23 48 63
netzenbach@solocal.com
ALIMA LELARGE LEVY +33 (0)1 46 23 37 72 - alelargetlevy@solocal.com