



Boulogne-Billancourt, le 27 juillet 2011.

RESULTATS DU PREMIER SEMESTRE 2011

ROAA EN PROGRESSION DE + 25,9%

MEETIC (MEET - FR0004063097), leader européen de la rencontre en ligne, annonce aujourd'hui ses résultats consolidés semestriels de l'exercice clos au 30 juin 2011.

□ Chiffre d'affaires consolidé

<i>En millions d'euros IFRS</i>	30 juin 2011 (Consolidé)	30 juin 2010 (Consolidé)	Var. %
Internet	89,9	88,6	+1,5%
<i>En % du CA total</i>	<i>97%</i>	<i>97%</i>	
Mobile	1,7	1,9	-10,5%
<i>En % du CA total</i>	<i>2%</i>	<i>2%</i>	
Autres	0,8	0,9	-11,1%
<i>En % du CA total</i>	<i>1%</i>	<i>1%</i>	
Total	92,4	91,4	+1,1%

Le chiffre d'affaires du premier semestre 2011 s'établit à 92,4 M€, en croissance de +1,1% par rapport à la même période de l'exercice précédent. Les ventes d'abonnement (facturations hors produits constatés d'avance) restent stables, elles se sont élevées à 92,5 M€ sur le semestre.

□ Evolution trimestrielle de l'activité : forte hausse de la rentabilité sur le deuxième trimestre

Le chiffre d'affaires du deuxième trimestre 2011 s'élève à 46,2 M€, identique au chiffre d'affaires du premier trimestre de l'exercice en cours.

<i>En millions d'euros</i>	T1 2011	T2 2011
Internet	45,0	44,9
Mobile	0,8	0,9
Autres	0,4	0,4
Total	46,2	46,2

Dans un contexte de pression concurrentielle accrue, particulièrement fort sur l'ensemble du semestre, Meetic a décidé d'optimiser ses dépenses marketing au cours du deuxième trimestre, en privilégiant la rentabilité.



Ainsi, le montant des dépenses publicitaires investies au cours du deuxième trimestre s'est élevé à 21,7 M€ contre 36,5 M€ au cours du premier trimestre, soit un investissement total sur le semestre ramené à 58,2 M€ représentant 63% du chiffre d'affaires semestriel.

Le coût d'acquisition client s'établit ainsi à 86,35 € sur le semestre, contre 72,10 € sur la même période de l'exercice précédent.

Enfin, les indicateurs opérationnels du semestre ont évolué comme suit :

- **Parc abonnés** : il s'élève à 844 435 abonnés au 30 juin 2011, contre 872 047 abonnés au 31 mars 2011. Cette baisse du parc est liée au ralentissement des investissements marketing au cours du deuxième trimestre.
- **Churn (taux de désabonnement mensuel)** : il atteint 12,2% sur la totalité du semestre contre 13,3% sur le premier semestre 2010. L'orientation favorable du taux de churn résulte de la vente d'abonnements plus longs au cours de la période.
- **ARPU (revenu mensuel moyen par abonné)** : il s'établit à 17,53 € sur le semestre contre 18,70 € sur le premier semestre 2010. La diminution de l'ARPU au cours du premier semestre est la conséquence de ventes d'abonnements plus longs à un prix inférieur.

□ Résultats semestriels consolidés

En millions d'euros (IFRS)	30 juin 2011 (Consolidé)	30 juin 2010** (Consolidé)	Var. en %
Chiffre d'affaires	92,4	91,4	+1,1%
ROAA* avant coût des actions gratuites	12,3	9,4	+30,9%
% du CA total	13,3%	10,3%	
ROAA*	10,2	8,1	+25,9%
% du CA total	11,0%	8,9%	
Résultat opérationnel	8,5	5,9	+44,1%
% du CA total	9,2%	6,5%	
Quote-part dans le résultat net des entreprises associées	0,8	0,1	n/a
Résultat net des activités poursuivies	6,0	1,9	-
Résultat net des activités cédées ou en cours de cession	-	2,3	-
Résultat net	6,0	4,2	+42,9%
% du CA total	6,5%	4,6%	

*Résultat opérationnel avant amortissement des immobilisations

** Les données au 30 juin 2010 ont été retraitées pour présenter la CVAE en impôts



ROAA : + 25,9%

Le ROAA du premier semestre 2011 s'établit à 10,2 M€, en croissance +25,9% par rapport à la même période de l'exercice précédent.

La marge de ROAA a été significativement améliorée au cours du deuxième trimestre 2011, en particulier grâce à :

- la diminution de la pression marketing au cours de la période ;
- le débouclage du litige concernant la TVA relative à l'activité suédoise, qui a généré un produit non récurrent de 1,5 M€.

En conséquence, le ROAA après coût des actions gratuites réalisé sur le deuxième trimestre est porté à 13,2 M€ contre une perte de 3,0 M€ sur le premier trimestre, soit une marge de ROAA de 28,6% sur le deuxième trimestre et de 11,0% sur la totalité du semestre. La marge de ROAA publiée au titre du premier semestre 2010 s'établissait alors à 8,9%.

Résultat Net : + 42,9%

Après prise en compte de 1,7 M€ d'amortissements, de 3,2 M€ d'impôts et de la quote-part du Groupe dans les résultats de Match.com Global Investments à hauteur de 0,8 M€, le résultat net du Groupe pour le premier semestre de l'année s'affiche à 6,0 M€ contre 4,2 M€ au premier semestre 2010, soit une progression de +42,9% et une amélioration très significative de la rentabilité nette.

Cash flow :

Le Groupe bénéficie d'un modèle économique générateur de flux de trésorerie d'exploitation positifs, grâce à son modèle d'abonnement et sa profitabilité. Le flux net dégagé par l'exploitation s'est élevé à 2,9 M€ sur le premier semestre en raison notamment de la surpondération d'impôt versé sur la période à hauteur de 6,4 M€.

Au 30 juin 2011, le Groupe dispose d'une trésorerie excédentaire de 39,2 M€ et n'est pas endetté.

□ Innovation produit et segmentation

Comme annoncé en début d'année, Meetic poursuit la mise en œuvre de sa stratégie d'innovation.

La nouvelle plateforme de Dating a été mise en ligne le 16 juin 2011 en France et a reçu un accueil très positif. Comme prévu, en plus d'une ergonomie complètement revue, cette nouvelle plateforme a intégré les premières « Apps » autour des univers du cinéma, de la littérature et de la musique. Le groupe entend déployer en Europe cette nouvelle plateforme d'ici la fin de l'année et continuer à l'enrichir de nouvelles fonctionnalités sociales.

Simultanément, les applications Smartphones continuent d'être déployées, en particulier les applications iPhone qui sont à présent disponibles dans 5 pays. La version Android est aussi disponible sur l'Android market depuis le mois de juillet.

Enfin, le travail sur la segmentation des différentes audiences de Dating se poursuivra au second semestre avec le lancement de nouveaux services.



□ Offre de Match.com sur la totalité des actions Meetic

La société Match.com Europe Limited a déposé auprès de l'AMF le 22 juin 2011 un projet d'offre publique d'achat, aux termes duquel Match.com Europe Limited s'est engagé irrévocablement auprès de l'AMF à acquérir la totalité des actions de la Société Meetic S.A. admises aux négociations sur le marché Euronext Paris (compartiment B) de NYSE Euronext au prix de quinze (15) euros par action, sans seuil de renonciation.

Le 6 juillet 2011, l'Autorité des marchés financiers a annoncé qu'elle a déclaré conforme l'offre publique d'achat visant les actions de la société Meetic, déposée par BNP Paribas, agissant pour le compte de la société Match.com Europe Limited. La note d'information de Match.com Europe Limited (visa n°11-290 du 5 juillet 2011) et la note en réponse de la société Meetic (visa n°11-291 du 5 juillet 2011) ont été diffusées et les informations mentionnées à l'article 231-28 du règlement général ont été déposées et diffusées.

L'Autorité des marchés financiers a fait connaître que l'offre publique d'achat visant les actions Meetic a été ouverte à partir du 8 juillet 2011 et que la date de clôture est fixée au 11 août 2011.

Philippe Chainieux, Directeur Général Délégué de Meetic Group, conclut : « *Le premier semestre a été marqué par une augmentation de la pression concurrentielle et par l'offre de Match.com sur la totalité des actions de Meetic. Le groupe a su améliorer significativement sa rentabilité et livrer les nouveaux services innovants annoncés en début d'année. Notre leadership en Europe sur les marchés du Dating et du Matchmaking, l'importance des cash flows d'exploitation dégagés et notre proximité à présent renforcée avec Match.com dotent le groupe d'avantages stratégiques majeurs nous rendant confiants quant à notre capacité à accroître à nouveau nos parts de marché en Europe. Nous réitérons une nouvelle fois notre objectif de 20 à 25% de marge de ROAA sur 2011.* »

A propos de Meetic Group, leader européen des rencontres (www.meetic-corp.com) : Meetic Group gère deux services en Europe, Dating et Matchmaking, principalement sous les marques meetic et meetic affinity, et exploite dans le domaine de la rencontre deux modèles économiques fortement complémentaires, l'un basé sur l'usage de l'Internet, l'autre du Mobile. En reprenant en juin 2009 les activités Europe du n° 1 mondial Match.com, Meetic Group a consolidé sa première place sur le continent. Le Groupe est aujourd'hui présent dans 16 pays d'Europe, et est disponible en 13 langues. Poursuivant depuis sa création une stratégie claire de leadership basée sur une politique qualité prioritaire, un marketing innovant et une parfaite maîtrise technologique, le Groupe s'attache à améliorer en permanence ses services et à répondre encore plus précisément aux différentes attentes de ses abonnés en Europe. Meetic Group a réalisé en 2010 un chiffre d'affaires de 186,0 M€ et une marge de ROAA de 20,6%.

Coté sur **Euronext Paris - Compartiment B** de NYSE Euronext - ISIN : FR0004063097

Meetic
Direction Financière
Stéphanie Pardo

NewCap.
Communication financière
Pierre Laurent
Axelle Vuillermet
Tél. : 01 44 71 94 94
meetic@newcap.fr

* * * *

**Communiqué du chiffre d'affaires et des résultats du 3^{ème} trimestre 2011 :
8 novembre 2011, après la clôture des marchés**