

Résultats du premier semestre 2014 en ligne avec le plan de marche

- Solide dynamique commerciale : croissance à deux chiffres des indicateurs des revenus futurs des activités Solutions RH et Marketing & Publicité
- +0,5 M€ d'Excédent Brut des Opérations France, contribuant à la forte amélioration de l'EBO du Groupe
- Renforcement de la structure financière du Groupe pour 32,7 M€ suite à l'introduction en bourse du 2 juillet 2014
- Croissance de la base de membres et nette progression des indicateurs d'usage
- Poursuite du développement de Tianji en Chine

PARIS (France) - Viadeo (FR0010325241- VIAD, éligible PEA-PME), 1^{er} Réseau Social Professionnel (RSP) en France et en Chine¹, annonce aujourd'hui ses résultats financiers consolidés² pour le premier semestre clos au 30 juin 2014, arrêtés par le conseil d'administration du 27 août 2014.

Dan Serfaty, Président-Directeur Général de Viadeo déclare : « L'évolution des chiffres du premier semestre 2014 nous conforte dans la stratégie de renforcement des activités Corporate du Groupe. Premièrement, la dynamique commerciale enregistrée sur la période confirme la pertinence du positionnement stratégique de Viadeo, tel qu'il a été détaillé à l'occasion de l'introduction en bourse de la société. Cette dynamique, prometteuse quant aux revenus futurs des Services de Recrutement, atteste le potentiel de notre positionnement sur ce marché d'envergure mondiale, dont nous estimons la taille à 150-200 millions d'euros en France et plus de 400 millions d'euros en Chine.

Deuxièmement, l'amélioration sensible de l'excédent brut des opérations souligne l'efficacité opérationnelle en France. En Chine, conformément à la stratégie de Viadeo, nous poursuivons nos investissements dans la plateforme technologique et dans le développement des usages.

Enfin, le développement soutenu des indicateurs d'usage, qui nous permettent d'analyser l'utilisation de notre plateforme technologique, web et mobile, poursuit une tendance très satisfaisante et valide notre business model vertueux fondé sur la croissance naturelle des données. Les 3,8 millions de membres qui ont rejoint Viadeo au cours du premier semestre 2014, dont plus de 2,8 millions en Chine et 440 000 en France, soulignent ainsi l'attrait de notre Réseau Social Professionnel et de son positionnement multi-local. Disposant d'ores et déjà d'une taille critique, nous sommes confiants dans la poursuite de son développement exponentiel vecteur de solides perspectives de croissance au cours des prochaines années. »

¹ Estimations de Viadeo fondées sur le nombre de membres inscrits du groupe comparé au nombre d'inscrits publiés par ses deux principaux concurrents cotés sur leurs sites Internet respectifs pour les principaux marchés sur lesquels ils opèrent.

² Résultats faisant l'objet d'un examen limité par les commissaires aux comptes.

Compte de résultat simplifié

(K€)	S1 2014	S1 2013
Revenus des activités	13 544	14 366
Autres produits	157	1 084
Produit des activités ordinaires	13 702	15 451
Charges de Personnel	-9 688	-11 477
Charges externes de Marketing	-1 888	-2 729
Autres Charges	-4 018	-5 627
Excédent Brut des Opérations (EBO)	-1 892	-4 383
<i>Dont France</i>	<i>528</i>	<i>-1 486</i>
<i>Dont Chine</i>	<i>-2 420</i>	<i>-2 897</i>

Des revenus qui ne reflètent pas encore la très bonne dynamique commerciale

▪ Dynamique commerciale

Pour rappel le chiffre d'affaires de Viadeo regroupe des revenus de trois natures différentes :

- *Les revenus des **Services de recrutement et de formation**, axe stratégique du groupe comprenant trois grandes familles de produits : diffusion d'annonces d'offres d'emplois sur le site et les applications mobiles du Groupe, l'accès à la base de membres via une interface spécialisée pour les besoins des recruteurs, et les produits de communication orientés « Marque Employeur » ;*
- *Ceux des **Services marketing et de publicité**, qui intègrent la commercialisation sous forme de campagnes de communication globale de produits publicitaires tels que des bannières publiées sur les sites du Groupe et les emails envoyés aux membres. Ces opérations sont ciblées sur une certaine catégorie de membres choisie en fonction de leur profil ;*
- *Ceux des **abonnements** en ligne souscrits par les membres du site. Sur la base d'un modèle « Freemium », le Groupe propose à ses membres de souscrire en ligne un abonnement payant permettant d'avoir accès à une gamme plus large de fonctionnalités, réservées aux seuls abonnés payants.*

Sur le premier semestre 2014, Viadeo a poursuivi sa stratégie de renforcement sur les activités Corporate (Services de Recrutement/Formation et services de Marketing/Publicité), notamment en lançant des recrutements de forces de vente pour les activités Recrutement/Formation afin d'anticiper le dernier trimestre de l'année, important en activité.

Comparativement au premier semestre 2013, la dynamique commerciale sur ces lignes a été soutenue, avec une forte croissance de la facturation des prestations de services de Recrutement/Formation ainsi que des commandes enregistrées des services de Marketing/Publicité, dans un marché publicitaire pourtant difficile :

(K€)	30/06/2014	30/06/2013	Variation
Facturation Services de Recrutement et de Formation	4 986	4 466	+12%
Carnet de commandes Services Marketing et Publicité	1 134	755	+50%

Compte tenu de la méthode de reconnaissance des revenus (étalement de la production vendue sur la durée des contrats), ce dynamisme commercial du premier semestre impactera favorablement les revenus futurs mais ne se traduit pas encore complètement dans les comptes du premier semestre.

Sur les activités France, on observe d'ailleurs une progression de 12% des revenus différés par rapport à la même période l'an dernier (Produits Constatés d'Avance ou PCA). Ils correspondent à la quote-part de services déjà vendus et à reconnaître sur les prochaines périodes :

(K€)	30/06/2014	30/06/2013	Variation
PCA des Services de Recrutement et de Formation	3 126	2 785	+12%

- **Décomposition des revenus**

Revenus du groupe par ligne de produit :

(K€)	S1-2014	S1-2013	Variation
Services Recrutement/Formation	4 272	4 040	+ 5,7%
Services Marketing/Publicité	2 078	2 201	- 5,6%
Abonnements en ligne	7 194	8 125	- 11,5%
Total	13 544	14 366	- 5,7%

Comme énoncé précédemment, il est important de souligner que les revenus comptables du premier semestre 2014 ne reflètent pas encore à ce stade la dynamique commerciale soutenue, leur reconnaissance s'étalant dans le temps au fur et à mesure de leur utilisation par le client.

Les revenus issus des abonnements en ligne sont en baisse de 11,5%, impactés par les effets du changement de plateforme effectué en 2013 et de la faible monétisation des usages mobiles. Conformément aux objectifs annoncés lors de l'introduction en bourse, le Groupe anticipe toujours une amélioration de cette ligne de business d'ici la fin de l'année qui devrait ensuite se stabiliser avant de connaître une croissance modérée.

Compte tenu du poids des abonnements dans le chiffre d'affaires (environ 50% des revenus, en baisse de 1 point par rapport à fin 2013), la baisse de cette ligne de produit impacte négativement le revenu global du Groupe.

Enfin, compte tenu du stade de développement commercial et de la priorité donnée au développement de l'usage en Chine, la France contribue aux revenus du Groupe à plus de 95 % au S1 2014.

Des résultats conformes aux attentes

Le Groupe améliore de près de 2,5 M€ son excédent brut des opérations qui passe à -1 892 K€ contre -4 383 K€ sur le premier semestre 2013.

Il se décompose en :

- un EBO positif de +528 K€ pour les activités en France ;

Cette amélioration sensible du résultat opérationnel traduit en particulier la fin des investissements exceptionnels réalisés en 2012 et 2013 lors du passage à la nouvelle plateforme et des nombreux coûts non récurrents y afférant.

- un EBO négatif de -2 420 K€ pour les activités en Chine qui reste un axe majeur de développement du Groupe. L'investissement visant, d'une part, à améliorer la plateforme Tianji et, d'autre part, à doper l'usage a été poursuivi, et ce préalablement à la phase de monétisation.

Le changement de norme IFRS sur la comptabilisation des activités des co-entreprises impose la mise en équivalence des activités de la filiale russe. Le résultat de cette filiale est désormais présenté sur une ligne correspondante du compte de résultat pour -209 K€ sur le premier semestre 2014 à comparer à -144 K€ au premier semestre 2013.

Structure financière renforcée

Afin de renforcer sa structure financière avant l'opération d'introduction en bourse, le Groupe a émis des obligations convertibles en action qui ont généré une charge financière exceptionnelle (non cash) de 3 082 K€ sur le semestre.

Le 2 juillet 2014, à l'occasion de l'introduction en bourse de la société sur Euronext, le Groupe a renforcé sa structure financière pour un montant de 32,7 M€.

Ce montant se décompose en une augmentation de capital de 22 M€ et en un montant de 10,7 M€ résultant de la conversion de l'intégralité des obligations convertibles, ainsi que de leurs intérêts courus.

Développement de la base de membres et performance des indicateurs d'usage

La base de membres du Groupe ainsi que les indicateurs d'usage ont connu une croissance soutenue. Sur le premier semestre, plus de 3,8 millions de membres ont rejoint Viadeo, dont plus de 2,8 millions en Chine et plus de 440.000 en France.

Sur la Chine, les indicateurs d'usage de la plateforme Tianji sont en progression constante (moyenne du premier semestre 2014 comparée au deuxième semestre 2013) :

- Informations de profils collectées : +13%
- Demandes acceptées de contacts directs : +25%

A noter, ces indicateurs sont en nette hausse malgré une saisonnalité généralement défavorable du premier semestre en Chine.

Les indicateurs d'usage de la plateforme Viadeo sont également en progression constante (moyenne du premier semestre 2014 comparée au deuxième semestre 2013) :

- Informations de profils collectées : +7%
- Demandes acceptées de contacts directs : +50%

Enfin, les résultats de l'activité mobile de la plateforme Viadeo sont également en forte progression (Moyenne du premier semestre 2014 comparée au deuxième semestre 2013) :

- Visiteurs uniques : +16%
- Visites : +41%



Prochaines communications financières :

Chiffre d'affaires du 3^{ème} trimestre 2014, le 13 novembre 2014

Chiffre d'affaires annuel 2014, le 12 février 2015

A propos de Viadeo

Viadeo est un acteur incontournable des réseaux sociaux professionnels réunissant 60 millions de membres à travers le monde. Leader en France avec près de 9 millions de membres, et en Chine avec plus de 20 millions de membres, Viadeo connaît depuis sa création une croissance exceptionnelle, tout particulièrement dans les pays francophones et les marchés émergents tels que la Chine, la Russie et l'Afrique. Viadeo permet aux professionnels de se connecter entre eux, quels que soient leur secteur d'activité, leur fonction et leur localisation. Retrouver d'anciens camarades, rencontrer son futur manager, recruter de nouveaux collaborateurs, échanger avec des personnes de son écosystème, développer une activité ou encore valoriser son profil : telles sont les nombreuses opportunités dont bénéficient les membres de Viadeo.

Pour toute information complémentaire, visitez le site corporate.viadeo.com

Contacts

Viadeo

Audrey Sliwinski
International Communications Manager
investorrelations@viadeo.com

NewCap

Relations investisseurs & Communication financière
Emmanuel Huynh/Louis-Victor Delouvrier/Dusan Oresansky
Tél.: 01 44 71 94 94
viadeo@newcap.fr

Sine Nomine

Erika Chapelain / Erika Nardeux
Relations Presse
Tél.: 06 25 29 62 06 / 06 50 96 37 74
erika.chapelain@sinenomine.fr / erika.nardeux@sinenomine.fr

