

Boulogne-Billancourt, le 5 janvier 2009

OBJECTIF 2009 : 20-25% DE MARGE DE ROAA

NON RENOUVELLEMENT DU SURINVESTISSEMENT PUBLICITAIRE

DESENGAGEMENT DU MARCHE CHINOIS

MEETIC (FR0004063097 - MEET), leader européen de la rencontre en ligne, annonce aujourd'hui la focalisation sur sa rentabilité en 2009

Objectif : un taux de marge sur ROAA compris entre 20 et 25% en 2009

- **Non renouvellement du surinvestissement publicitaire**

Conformément à ce qui avait été annoncé en début d'année, le Groupe a consenti en 2008 un surinvestissement publicitaire de l'ordre de 15 millions d'euros, notamment en investissements offline de « branding », afin d'accroître la notoriété des marques du Groupe sur les marchés stratégiques que sont le Royaume-Uni (marque DatingDirect), l'Allemagne (marque Neu.de, récemment acquise) et le lancement de MeeticAffinity sur le segment du matchmaking.

Ces investissements nécessaires de notoriété ont porté leurs fruits en 2008, et les marques promues sont désormais établies au niveau de notoriété que le Groupe souhaitait atteindre. Ces niveaux de notoriété atteints dans les principaux pays Européens, ont permis le lancement dans de très bonnes conditions de la nouvelle offre de matchmaking : MeeticAffinity.

Le groupe est confiant dans l'objectif de prendre en 2009 une part de marché significative sur le segment du matchmaking Européen. Les 2 principaux leviers sont la notoriété de ses marques mais également les millions de personnes déjà inscrites dans ses bases de données n'ayant pas souhaité souscrire aux offres de Dating de Meetic mais qui pourraient être séduites par l'approche novatrice de MeeticAffinity.

Au regard de ces objectifs de notoriété atteints en 2008 et de sa position déjà conquise sur le marché du matchmaking en France, le Groupe annonce qu'il ne consentira pas de surinvestissement publicitaire sur ses activités historiques en 2009 et se fixe comme objectif d'atteindre une marge de ROAA comprise entre 20 et 25%.

Enfin, le Groupe confirme ne pas avoir constaté d'écart d'activité significatif en fin d'année par rapport aux années précédentes, ce qui semble confirmer que l'activité des rencontres en ligne pourrait ne pas être affectée par la crise actuelle.

• Désengagement de la filiale Chinoise

eFriendsnet est un réseau communautaire mobile et de rencontre en ligne basé en Chine, éditeur des sites Yeeyoo.com et MEETIC China. Acquis en janvier 2006 par MEETIC, eFriendsnet comptait alors 4 millions de profils pour un chiffre d'affaires d'environ 2,8 millions USD principalement réalisés sur des services mobiles.

Affecté dès juillet 2006 par une nouvelle politique commerciale pratiquée par les opérateurs mobiles chinois rendant plus contraignante la conversion et la fidélisation des abonnés aux services mobiles, le chiffre d'affaires de la filiale chinoise s'est immédiatement inscrit en retrait, en dépit d'une audience toujours élevée. Le business model du site Yeeyoo.com a ainsi été réorienté en décembre 2007 vers un modèle basé sur la gratuité pour les utilisateurs et la monétisation par les revenus publicitaires. Au regard de l'environnement économique incertain et des prix de la publicité pratiqués aujourd'hui, le potentiel de revenus sur ce modèle à court et moyen termes est devenu trop faible compte tenu des coûts d'exploitation et d'acquisition de son trafic.

En conséquence, dès le mois de novembre 2008, le Groupe a décidé de se retirer du marché chinois au profit d'un recentrage sur ses activités historiques en Europe.

Modalités et incidences de l'opération

Le prix global de l'acquisition d'eFriendsnet (hors « earn-out ») était de 20 millions USD, 70% du capital ayant été immédiatement payé en numéraire, les 30% restants faisant l'objet d'une option d'acquisition exerçable au cours des 4 années suivantes. Cette option a été exercée à hauteur de 3 millions USD au cours des deux premières années. Par ailleurs, 1,5 million USD a été versé au cours de la première année au titre de la clause d'« earn-out ».

Le Groupe annonce avoir reclassé ce jour l'intégralité de sa participation déjà acquise dans eFriendsnet auprès des actionnaires fondateurs. Au titre du rachat de l'option sur les 15% de capital restant à exercer, soit 3 millions USD, le Groupe n'exercera pas l'option de la quatrième année, soit 1,5 million USD. La valeur d'eFriendsnet dans les comptes du Groupe sera ajustée en conséquence dans les comptes de l'exercice 2008, soit l'enregistrement d'une dépréciation de 20 millions USD, sans impact sur sa trésorerie.

Le désengagement du Groupe de ses activités chinoises aura en revanche un impact positif en résultat et en trésorerie dès 2009.

En effet, l'opération permettra :

- **la sauvegarde de 2 à 3 millions d'euros de marge opérationnelle en 2009**, soit le coût qu'aurait engendré la maintenance et l'exploitation d'eFriendsnet dans sa configuration actuelle,
- **l'annulation de la dette de 1,5 million USD** au titre de la dernière option d'achat initialement prévue en janvier 2010,
- **une économie d'impôt** engendrée par la déductibilité de la moins value de cession pour la partie détenue depuis moins de 2 ans, **qui pourrait s'élever à environ 2 millions USD**.

MEETIC précise en outre que les investissements en Amérique Latine, aujourd'hui marginaux, seront poursuivis. Marché bénéficiaire, l'Amérique Latine se caractérise par la régularité de sa croissance et assure au Groupe une forte visibilité sur ce continent.

Marc SIMONCINI, Président Directeur Général, déclare : « *Le succès remporté par notre nouvelle offre de matchmaking (MeeticAffinity) et l'environnement économique incertain impactant les revenus publicitaires de sites Internet nous ont convaincus de revoir notre stratégie. Nous avons donc décidé de nous focaliser dès 2009 sur la rentabilité de notre groupe et sur l'optimisation des flux de trésorerie. Les surinvestissements publicitaires effectués en 2008 (majoritairement en publicité offline) ne seront pas reconduits en 2009, et nous pensons que des opportunités d'achat à bon compte de publicité online se présenteront au cours des 12 prochains mois. La décision de nous retirer du marché Chinois relève de la même logique : couper l'unique foyer de pertes récurrent du groupe (eFriendsNet) et optimiser notre génération de cash. Les décisions majeures qui sont annoncées aujourd'hui vont nous permettre d'entamer un nouvel exercice 2009 sous le signe de la rentabilité et de la croissance continue. Les mesures annoncées visent ainsi à ramener le Groupe à un niveau de marge sur ROAA compris entre 20 et 25% dès l'exercice 2009.* »

A propos de MEETIC, le leader européen de la rencontre en ligne (www.meetic-corp.com)

MEETIC gère huit services (Meetic, Meetic Mobile, Meetic Affinity Lexa, ParPerfeito, DatingDirect, Neu.de, Cleargay) 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. MEETIC est présent dans 15 pays d'Europe et en Amérique Latine, et est disponible en 12 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 a réalisé en 2007 un chiffre d'affaires de 113,8 M d'Euros et un résultat net de 14,2 M d'Euros.

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

MEETIC
Direction Financière
 Sandrine Leonardi
 Secrétaire Général

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

* * * *

**Communiqué du chiffre d'affaires annuel 2008 : 12 février 2009,
 après la clôture des marchés**