

Boulogne-Billancourt, le 23 mars 2009

**RESULTATS ANNUELS 2008**

Marge de ROAA\* : 14%

Objectif 2009 d'une marge  
de ROAA\* de 20-25% confirmé

MEETIC (ISIN : FR0004063097), leader européen de la rencontre en ligne, annonce aujourd'hui ses résultats pour l'ensemble de l'exercice clos au 31 décembre 2008.

□ **Résultats annuels consolidés**

<i>en millions d'euros IFRS**</i>	<b>31 déc. 2008</b>	<b>31 déc. 2007</b>
<b>Chiffre d'affaires</b>	<b>133,6</b>	112,9
<b>ROAA* avant coût des actions gratuites</b>	<b>18,7</b>	28,5
<i>% du CA total</i>	<i>14,0%</i>	<i>25,2%</i>
<b>ROAA*</b>	<b>15,9</b>	27,7
<i>% du CA total</i>	<i>11,9%</i>	<i>24,6%</i>
<b>Résultat opérationnel</b>	<b>12,5</b>	25,2
<i>% du CA total</i>	<i>9,4%</i>	<i>22,3%</i>
<b>Résultat net des activités poursuivies</b>	<b>10,4</b>	15,6
	<i>7,8%</i>	<i>13,8%</i>
Résultat net des activités abandonnées	-16,7	-1,4
<b>Résultat net de la période</b>	<b>-6,3</b>	14,2

\*Résultat opérationnel avant amortissement des immobilisations

\*\*Conformément à IFRS5, les activités abandonnées ont été présentées sur une ligne séparée dans le compte de résultat 2008, et retraitées dans le compte de résultat 2007 à titre de comparaison.

## Une marge de ROAA qui reflète l'effort publicitaire soutenu de l'année

### - Montée en puissance du Matchmaking

Le résultat opérationnel avant amortissement des immobilisations (ROAA) et coût des actions gratuites s'établit à 18,7 millions d'euros sur l'année, contre 5,5 millions d'euros au premier semestre.

Le niveau du résultat opérationnel avant amortissement des immobilisations (ROAA) est ainsi nettement supérieur sur le second semestre pour les raisons suivantes :

- Un effet mix positif lié à la montée en puissance du Matchmaking suite aux succès des campagnes publicitaires lancées dans le courant de l'été 2008 et au déploiement de l'offre sur les principaux pays dans lesquels MEETIC est présent, à savoir la France, l'Allemagne, l'Espagne, l'Italie, l'Allemagne, l'Angleterre et les Pays-Bas. Le Matchmaking se caractérise en effet par un prix d'abonnement plus élevé que le Dating et des abonnements de plus longue durée. Pour rappel, sur le second semestre 2008 (Meetic Affinity a été lancé en France le 1<sup>er</sup> juillet 2008), l'ARPU incluant l'activité du Matchmaking est ainsi ressorti à 17,66 euros contre 16,63 euros pour l'activité Dating seule.

- Un effort d'investissement marketing supplémentaire qui s'est limité sur la fin de l'exercice 2008. Les coûts publicitaires, comprenant les coûts marketing liés aux achats d'espace et frais de création on-line et off-line, ont représenté plus de 76 millions d'euros au 31 décembre 2008, soit 57% du chiffre d'affaires, contre un ratio de 48% au 31 décembre 2007.

A l'issue du troisième trimestre, le Groupe a estimé avoir atteint les objectifs de notoriété de ses marques qu'il s'était fixé, et avoir lancé avec succès l'offre de Matchmaking en France. Au vu de l'atteinte de ces objectifs et de la décision du Groupe de ne pas reconduire sur l'exercice 2009 l'effort d'investissement publicitaire supplémentaire qu'il a consenti au cours de l'exercice 2008, le montant des investissements marketing a été révisé dès novembre 2008 à des niveaux plus faibles.

### - Des coûts d'exploitation maîtrisés

MEETIC comptait 377 collaborateurs à fin 2008 contre 411 salariés au 30 juin 2008 et 394 collaborateurs au 31 décembre 2007. Cette évolution reflète les évolutions de périmètre du Groupe avec l'intégration de Neu.de en janvier 2008, puis le désengagement des activités chinoises à la fin de l'exercice.

En ligne avec le développement du Groupe, les charges de personnel hors coût des actions gratuites représentent 15% du chiffre d'affaires 2008 contre 14% en 2007.

Le niveau de marge de ROAA avant coût des actions gratuites s'établit ainsi à 14,0%, et à 11,9% après coût des actions gratuites.

## Désengagement des activités chinoises

Comme annoncé le 5 janvier 2009, le désengagement de MEETIC de ses activités chinoises se traduit par l'enregistrement comptable d'une dépréciation de 14,6 millions d'euros. Cette charge non cash constitue l'essentiel du poste « résultat net des activités abandonnées » et conduit, après prise en compte du résultat net des activités poursuivies de 10,4 millions d'euros, à un résultat net 2008 en perte de 6,3 millions d'euros.

## Solidité de la structure financière

Le Groupe bénéficie toujours d'un solide modèle économique générateur de flux de trésorerie d'exploitation positifs, grâce au modèle d'abonnement prépondérant dans son chiffre d'affaires.

Le flux net dégagé par l'exploitation s'élève ainsi à 19,4 millions d'euros pour la période contre 21,2 millions d'euros au cours de l'exercice 2007.

La variation de trésorerie pour l'exercice 2008 s'établit à -13,1 millions d'euros, après prise en compte de l'acquisition de Neu.de pour un montant en numéraire de 24,8 millions d'euros.

Au 31 décembre 2008, la trésorerie disponible du Groupe s'élève en conséquence à 26,2 millions d'euros et l'endettement reste insignifiant.

### □ Evénements récents et stratégie

#### **Acquisition des activités Europe de Match.com et accélération du déploiement du Matchmaking**

MEETIC a annoncé mi-février 2009 la conclusion d'un accord portant sur l'acquisition des activités Europe de Match.com, événement majeur dans le paysage européen de la rencontre en ligne. Il s'agit du rapprochement des deux acteurs les plus importants de ce marché en Europe, et la conclusion de cet accord permettra à MEETIC de développer encore sa présence en Europe et d'améliorer son offre de service auprès de ses abonnés et futurs abonnés.

En particulier, cette acquisition devrait aboutir à la création d'une base abonnés comptant près d'un million de clients, et ainsi permettre à MEETIC de poursuivre sa stratégie de segmentation de son offre et de création de valeur au travers du déploiement accéléré de l'offre de Matchmaking.

En outre, l'optimisation des coûts marketing et la mise en commun des moyens de distribution devraient se traduire par un montant estimé de 10 à 15 millions d'euros de synergies de coûts sur la première année, hors synergies de revenus liées à une croissance additionnelle du chiffre d'affaires combiné.

Cette opération devrait être effective au plus tard à fin juin 2009

#### **Lancement de PEEXME, site web&mobile**

Le trafic très important généré par MEETIC représente un moyen efficace d'autopromotion pour les nouveaux sites lancés par le Groupe. MEETIC lancera ainsi à la fin du premier semestre 2009 un nouveau site : PEEXME, qui a été développé au cours de l'année 2008.

PEEXME est un site web&mobile qui s'adresse aux utilisateurs entre 16 et 24 ans. Il est prévu que PEEXME soit déployé dès son lancement dans les principales langues européennes, et bénéficie d'une forte autopromotion sur la cible la plus jeune des sites de MEETIC. Le modèle économique de PEEXME sera basé essentiellement sur les revenus générés par son utilisation mobile.

## □ Perspectives 2009

Le Groupe confirme son objectif 2009 de marge de ROAA compris entre 20 et 25%, incluant l'intégration des activités européennes de Match.com à compter du second semestre.

Marc Simoncini, Président Directeur Général de MEETIC, conclut : « 2008 a été une année très importante pour MEETIC, puisque nous avons validé notre stratégie de segmentation de l'offre au travers du déploiement de Meetic Affinity, offre fortement créatrice de valeur. En 2009, nous devrions recueillir les fruits des efforts consentis par le passé, non seulement au regard du rapprochement de nos activités avec celles de match.com et des synergies de coûts que nous en retirerons, mais aussi de l'accélération du déploiement de l'offre de Matchmaking dans toute l'Europe. »

### A propos de MEETIC, leader européen de la rencontre en ligne ([www.meetic-corp.com](http://www.meetic-corp.com))

MEETIC 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. 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 2008 un chiffre d'affaires de 133,6 M€ et un résultat opérationnel de 12,5 M€.

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



**MEETIC**  
**Direction Financière**  
 Sandrine Leonardi  
 Secrétaire Général

**NewCap**  
**Communication financière**  
 Pierre Laurent, Axelle Vuillermet  
 Tél. : 01 44 71 94 94  
[meetic@newcap.fr](mailto:meetic@newcap.fr)

\*\*\*\*