

Boulogne-Billancourt, le 11 février 2010

**CHIFFRE D'AFFAIRES ANNUEL 2009 : 164,5 M€ (+23%)****Marge de ROAA 2009 : 23,7%****Objectif de croissance rentable confirmé en 2010**

MEETIC (FR 0004063097 – MEET), leader européen de la rencontre en ligne, annonce aujourd'hui son chiffre d'affaires annuel consolidé pour l'exercice clos le 31 décembre 2009.

□ **Répartition du chiffre d'affaires consolidé par activité**

<i>En millions d'euros</i>	<b>31/12/09</b>	<b>31/12/08</b>	<b>Variation en %</b>	<b>31/12/09 Taux de change constant</b>	<b>Variation en %</b>
<b>Internet</b>	<b>158,9</b>	<b>127,7</b>	<b>+24,4%</b>	<b>163,6</b>	<b>+28,2%</b>
<i>En % du CA total</i>	<i>97%</i>	<i>96%</i>		<i>97%</i>	
<b>Mobile</b>	<b>3,7</b>	<b>3,8</b>	<b>-2,6%</b>	<b>3,7</b>	<b>-2,3%</b>
<i>En % du CA total</i>	<i>2%</i>	<i>3%</i>		<i>2%</i>	
<b>Autres</b>	<b>1,9</b>	<b>2,1</b>	<b>-10,1%</b>	<b>2,0</b>	<b>-7,9%</b>
<i>En % du CA total</i>	<i>1%</i>	<i>1%</i>		<i>1%</i>	
<b>TOTAL*</b>	<b>164,5</b>	<b>133,6</b>	<b>+23,1%</b>	<b>169,3</b>	<b>+26,8%</b>

\*Chiffres non audités

Le chiffre d'affaires consolidé du Groupe s'établit à 164,5 millions d'euros, en croissance de +23% par rapport à la même période de l'exercice précédent. A taux de change constant le chiffre d'affaires annuel aurait atteint 169,3 millions d'euros soit une croissance de +27%, en raison de l'évolution défavorable de la livre sterling par rapport à l'euro.

Match International Limited (MIL) a contribué à hauteur de 32,4 millions d'euros au chiffre d'affaires consolidé 2009, pour 7 mois de consolidation.

□ **Evolution du chiffre d'affaires par trimestre**

En M€ - IFRS	2009				2008			
	T1	T2	T3	T4	T1	T2	T3	T4
<b>Internet</b>	31,6	35,6	45,8	45,9	30,5	29,6	32,7	34,9
<b>Mobile</b>	0,9	1,0	0,9	0,9	0,9	1,0	0,9	1,0
<b>Autres</b>	0,5	0,5	0,4	0,5	0,5	0,5	0,4	0,7
<b>TOTAL</b>	<b>33,0</b>	<b>37,1</b>	<b>47,1</b>	<b>47,3</b>	<b>31,9</b>	<b>31,1</b>	<b>34,0</b>	<b>36,6</b>

\*Chiffres non audités

● **Chiffre d'affaires Internet**

Le chiffre d'affaires internet, constitué des services internet du Groupe à modèle d'abonnement, s'élève à 158,9 millions d'euros, en croissance de +24% et +28% à taux de change constant.

● **Indicateurs abonnés**

- **Parc abonnés**

Le Groupe Meetic comptait 920 286 abonnés au 31 décembre 2009, à comparer à un parc de 696 472 abonnés au 31 décembre 2008 et de 970 623 abonnés au 30 septembre 2009.

La baisse séquentielle attendue du parc abonnés entre le 3<sup>ème</sup> et le 4<sup>ème</sup> trimestre est liée à :

- un effet de saisonnalité traditionnel du marché de la rencontre en ligne sur le 4<sup>ème</sup> trimestre, nettement moins dynamique que sur le reste de l'année ;
- la mise en avant de la marque Match sur le marché anglais, qui a eu pour conséquence la diminution significative du parc abonnés de DatingDirect ;
- le choix du Groupe de réduire significativement ses investissements marketing au cours du 4<sup>ème</sup> trimestre

- **ARPU (revenu mensuel moyen par abonné)**

Le revenu mensuel moyen par abonné (incluant l'activité Matchmaking ainsi que l'ARPU des abonnés de Match.com) est stable à 18,10 euros sur le second semestre, identique au premier semestre 2009, lié aux baisses tarifaires sur le dating au cours du troisième trimestre, compensées par la valeur du Matchmaking.

- **Churn (taux de désabonnement mensuel)**

Le Churn ressort à 14% sur l'ensemble de l'année 2009, stable en comparaison avec le second semestre 2008 à 14,3% (incluant l'activité Matchmaking).



## □ **Faits marquants 2009**

### → Création d'une joint-venture avec Match.com pour le développement en Amérique Latine

Comme annoncé le 4 février 2010, Meetic et Match.com, filiale de IAC ont annoncé la signature d'un partenariat stratégique pour la création d'une société commune en Amérique Latine.

Meetic et Match.com apporteront au sein d'une nouvelle entité commune leurs activités respectives sur le territoire sud-américain : la société ParPerfeito détenue par Meetic et les activités de Match.com dans les autres pays d'Amérique Latine. Meetic et Match détiendront chacun 50% des intérêts économiques de cette nouvelle entité.

ParPerfeito a réalisé en 2009 un chiffre d'affaires de 6,6 millions d'euros, un ROAA de 1,7 million d'euros, et un bénéfice net de 0,8 million d'euros. Le parc abonnés de ParPerfeito au 31 décembre 2009 s'établissait à 76 000 clients.

Match.com contrôlera les opérations de la nouvelle entité commune : en conséquence, le résultat net de l'activité de Parperfeito sera reclassé dans les comptes consolidés 2009 en « Résultat net des activités cédées ».

Le chiffre d'affaires du Groupe, après reclassement de l'activité de ParPerfeito, s'établit ainsi à 157,9 millions d'euros en 2009, contre 127,8 millions d'euros en 2008.

### → Succès de l'intégration de MATCH Europe et mise en œuvre des synergies

L'intégration des activités européennes de Match.com se poursuit conformément au plan de marche, et notamment la migration effective des sites de Match sur la plate forme européenne déjà réalisée avec succès sur 8 pays. Le Groupe anticipe la finalisation de l'intégration au plus tard à la fin du premier semestre 2010, avec 6 mois d'avance sur le plan initialement annoncé.

Sur les 7 mois d'intégration de Match Europe en 2009, le Groupe estime le montant des synergies d'ores et déjà réalisées à 8 millions d'euros. Le Groupe confirme donc son estimation en fourchette haute des synergies de coûts découlant de l'intégration des activités de Match.com à 10 à 15 millions d'euros en année pleine la première année.

Comparativement à 2008, Meetic et Match Europe ont doublé leur ROAA, de 20 millions d'euros en 2008 à 40 millions d'euros sur l'ensemble de l'année 2009 (*Proforma Europe 12 mois*).

### → Matchmaking

Au cours de l'année 2009, le Groupe a acquis 60 000 abonnés supplémentaires sur le segment du Matchmaking, soit plus de 100 000 clients à fin 2009 . La contribution du Matchmaking aux revenus du Groupe est ainsi passée de 5 millions d'euros en 2008 à 25 millions d'euros en 2009.

Au regard de ces résultats acquis en moins de 18 mois, et en se basant quasi exclusivement sur une politique d'auto-promotion auprès de ses utilisateurs de ses sites de Dating, le Groupe est particulièrement confiant dans le potentiel de croissance du segment du Matchmaking. Comme annoncé précédemment, Meetic procèdera donc dès février 2010 à la promotion massive de son offre de Matchmaking sur ses principaux marchés, au travers de campagnes publicitaires online et offline, toujours soutenues par des campagnes d'autopromotion auprès de ses utilisateurs des sites Meetic et Match.



→ MARGE de ROAA 2009 : 23,7%

Le Groupe a réalisé au quatrième trimestre un chiffre d'affaires de 47,3 millions d'euros, et un ROAA de 17,5 millions d'euros, soit 37% de marge de ROAA. Les investissements marketing se sont limités sur le trimestre à 33% des revenus ; le Groupe a favorisé la marge au cours du trimestre en conservant les synergies de coûts réalisées avec l'intégration de Match Europe, et en limitant volontairement ses investissements marketing au cours d'un trimestre défavorable de manière saisonnière à l'acquisition de nouveaux abonnés.

Le Groupe atteint ainsi pour l'ensemble de l'exercice 2009 un ROAA de 39 millions d'euros, après coût des actions gratuites, soit un taux de marge de 23,7% dans le haut de la fourchette d'objectif de marge confirmé tout au long de l'année 2009.

Après reclassement du résultat de ParPerfeito, le ROAA s'établit à 37,3 millions d'euros, pour 23,7% de marge également.

Au 31 décembre 2009, sans aucun endettement, le Groupe dispose d'une trésorerie excédentaire de 46 Millions d'euros.

→ Objectif 2010 : 20 à 25% d'EBITDA

Fort des réalisations de l'année 2009, et disposant de tous les atouts nécessaires à sa stratégie, Meetic confirme à nouveau ses objectifs de croissance rentable avec une marge de ROAA comprise entre 20 et 25% pour l'année 2010.

Marc Simoncini, Président Directeur Général et fondateur de Meetic, conclut : « 2009 a été un exercice de transition réussie, marqué par l'intégration des activités de Match.com dans le Dating mais aussi par le succès incontestable du déploiement de l'offre Matchmaking. Nous sommes plus que jamais convaincus du très fort potentiel de croissance du marché de la rencontre en ligne en Europe. Nous avons déjà donné toutes les preuves de notre savoir-faire dans la conquête du marché du Dating. Le succès rencontré sur le marché du Matchmaking témoigne aujourd'hui de la pertinence de notre approche sur ce nouveau segment sur lequel nous sommes parmi les leaders en Europe. Nous disposons désormais d'une offre complète et complémentaire pour développer le marché de la rencontre en ligne en Europe. Forts de ces atouts, nous entamons aujourd'hui un nouvel exercice placé sous le signe de la croissance rentable qui devrait révéler le potentiel de développement induit par la nouvelle envergure du Groupe. »

**A propos de Meetic, leader européen des rencontres ([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. En reprenant en juin 2009 les activités Europe du n° 1 mondial Match.com, Meetic a consolidé sa première place sur le continent. Le groupe est aujourd'hui présent dans 16 pays d'Europe et en Amérique Latine, 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 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)

\* \* \* \*

**Communiqué des résultats annuels 2009 :**  
**Le 23 mars 2010, après la clôture des marchés**