



MEETIC

Société anonyme au capital de 1 656 483, 30 €

Siège social : 66 route de la Reine

92100 Boulogne-Billancourt

439 780 339 RCS Nanterre

DOCUMENT DE REFERENCE 2007



En application des articles 211.1 à 216.1 de son Règlement Général, l'Autorité des Marchés Financiers a enregistré le présent document de référence le 09/06/2008 sous le n°R.08-067. Il ne peut être utilisé à l'appui d'une opération financière que s'il est complété par une note d'opération visée par l'Autorité des Marchés Financiers. Le présent document de référence a été établi par l'émetteur et engage la responsabilité de ses signataires. Cet enregistrement, effectué après examen de la pertinence et de la cohérence de l'information donnée sur la situation de la Société, n'implique pas l'authentification des éléments comptables et financiers présentés par l'AMF.

Sont incorporés par référence dans le présent document de référence :

- les comptes consolidés de Meetic relatifs à l'exercice 2006 établis selon les normes comptables IFRS, ainsi que le rapport des commissaires aux comptes correspondant, qui est inclus dans le document de référence 2006 enregistré auprès de l'Autorité des Marchés Financiers le 19 juin 2007 sous le n°R.07-111
- les comptes sociaux de Meetic SA relatifs à l'exercice 2005 établis selon les normes comptables françaises, leur analyse, ainsi que les rapports des commissaires aux comptes correspondants, qui sont inclus dans le document de référence 2005 enregistré auprès de l'Autorité des Marchés Financiers le 13 juin 2006 sous le n°R.06-094
- les rapports des commissaires aux comptes relatifs aux informations relatives aux conventions visées à l'article L. 225-86 du Code de commerce, qui sont inclus dans le document de référence 2005 enregistré auprès de l'Autorité des Marchés Financiers le 13 juin 2006 sous le n°R.06-094 et dans le document de référence 2006 enregistré auprès de l'Autorité des Marchés Financiers le 19 juin 2007 sous le n°R.07-111.

Les autres informations contenues dans le document de base et le document de référence visés ci-dessus ne sont pas incorporés par référence dans le présent document de référence.

Des exemplaires du présent document de référence sont disponibles sans frais au siège social de Meetic, 66 route de la Reine, 92100 Boulogne-Billancourt, France, ainsi qu'en version électronique sur le site Internet de l'Autorité des Marchés Financiers (<http://www.amf-france.org>) et sur celui de Meetic (<http://www.meetic-corp.com>).

TABLE DES MATIERES

1. PERSONNES RESPONSABLES.....	6
1.1 RESPONSABLE DU DOCUMENT DE REFERENCE	6
1.2 RESPONSABLE DE L'INFORMATION FINANCIERE.....	6
1.3 DECLARATION DU RESPONSABLE DU DOCUMENT DE REFERENCE	6
2. CONTRÔLEURS LÉGAUX DES COMPTES	7
2.1 COMMISSAIRES AUX COMPTES TITULAIRES	7
2.2 COMMISSAIRES AUX COMPTES SUPPLEANTS.....	7
3. INFORMATIONS FINANCIÈRES SÉLECTIONNÉES.....	8
3.1 CHIFFRES CLES	8
3.2 MARCHE DES TITRES DE LA SOCIETE.....	9
4. FACTEURS DE RISQUE	10
4.1 RISQUES LIES A L'ACTIVITE DU GROUPE	10
4.2 RISQUES LIES A LA STRATEGIE DU GROUPE	12
4.3 RISQUES JURIDIQUES.....	14
4.4 RISQUES TECHNOLOGIQUES	20
4.5 AUTRES RISQUES	22
4.6 DEPENDANCES.....	25
4.7 ASSURANCES ET COUVERTURE DE RISQUES.....	27
4.8 RISQUES LIES AUX ENGAGEMENTS DE RACHAT AUPRES DES MINORITAIRES.....	28
5. INFORMATIONS CONCERNANT MEETIC S.A.	29
5.1 HISTOIRE ET EVOLUTION DE MEETIC SA	29
5.2 INVESTISSEMENTS.....	32
6. APERÇU DES ACTIVITÉS.....	33
6.1 MEETIC : UN ACTEUR GLOBAL DE LA RENCONTRE EN LIGNE.....	33
6.2 AVANTAGES CONCURRENTIELS DE MEETIC	39
6.3 LES CLES DE LA CROISSANCE FUTURE.....	45
6.4 LE MARCHE DE LA RENCONTRE EN LIGNE : UN MARCHE NEUF AU CŒUR D'UNE DOUBLE DYNAMIQUE TECHNOLOGIQUE ET SOCIOLOGIQUE	51
6.5 ORGANISATION DU SECTEUR DE LA RENCONTRE EN LIGNE	56
6.6 LES PRINCIPES CLES DE L'OFFRE DE SERVICES MEETIC.....	60
7. ORGANIGRAMME.....	69
8. PROPRIETES IMMOBILIERES, USINES ET EQUIPEMENTS.....	72
9. EXAMEN DE LA SITUATION FINANCIÈRE ET DU RESULTAT	72
9.1 PRESENTATION GENERALE.....	72
9.2 PRESENTATION DES RESULTATS 2006 ET 2007	76
10. TRÉSORERIE ET CAPITAUX.....	80
10.1 ENDETTEMENT EST EXPOSITION AUX RISQUES FINANCIERS.....	80
11. RECHERCHE ET DÉVELOPPEMENT, BREVETS ET LICENCES	81

12. INFORMATION SUR LES TENDANCES.....	81
12.1 PRINCIPALES TENDANCES AYANT AFFECTE LES VENTES, COUTS ET PRIX DE VENTE DEPUIS LA FIN DU DERNIER EXERCICE	81
12.2 TENDANCES ET PERSPECTIVES DE LA SOCIETE	81
13. PRÉVISIONS OU ESTIMATIONS DU BÉNÉFICE	82
14. ORGANES D'ADMINISTRATION, DE DIRECTION ET DE SURVEILLANCE ET DIRECTION GÉNÉRALE.....	82
14.1 MANDATAIRES SOCIAUX ET ADMINISTRATEURS DE LA SOCIETE	82
14.2 CONFLITS D'INTERETS AU NIVEAU DES ORGANES D'ADMINISTRATION, DE DIRECTION ET DE SURVEILLANCE ET DE LA DIRECTION GENERALE	86
15. RÉMUNÉRATION ET AVANTAGES	86
15.1 REMUNERATION DES DIRIGEANTS ET DES MEMBRES DU COMITE DE DIRECTION	86
15.2 SOMMES PROVISIONNEES PAR LA SOCIETE AUX FINS DE VERSEMENT DE PENSIONS, RETRAITES ET AUTRES AVANTAGES AU PROFIT DES ADMINISTRATEURS ET MANDATAIRES SOCIAUX	87
16. FONCTIONNEMENT DES ORGANES D'ADMINISTRATION ET DE DIRECTION 88	
16.1 DIRECTION DE LA SOCIETE	88
16.2 CONTRATS ENTRE LES ADMINISTRATEURS ET LA SOCIETE.....	89
16.3 COMITES D'AUDIT ET DE REMUNERATION.....	89
16.4 GOUVERNEMENT D'ENTREPRISE.....	90
16.5 RAPPORT DU PRESIDENT DU CONSEIL D'ADMINISTRATION SUR LES CONDITIONS DE PREPARATION ET D'ORGANISATION DES TRAVAUX DU CONSEIL ET SUR LES PROCEDURES DE CONTROLE INTERNE MISES EN PLACE PAR LE GROUPE.....	93
16.6 RAPPORT DES COMMISSAIRES AUX COMPTES SUR LE RAPPORT DU PRESIDENT.....	102
17. SALARIÉS.....	103
17.1 NOMBRE DE SALARIES EMPLOYES PAR LE GROUPE	103
17.2 ORGANISATION DES EFFECTIFS DU GROUPE.....	103
17.3 HOMMES CLES.....	103
17.4 PARTICIPATION ET STOCK OPTIONS DES ADMINISTRATEURS ET MANDATAIRES SOCIAUX 104	
17.5 PARTICIPATION DES SALARIES DANS LE CAPITAL DE LA SOCIETE	105
18. PRINCIPAUX ACTIONNAIRES	107
18.1 ACTIONNAIRES SIGNIFICATIFS NON REPRESENTES AU CONSEIL D'ADMINISTRATION ...	108
18.2 DROITS DE VOTE DES PRINCIPAUX ACTIONNAIRES	108
18.3 CONTROLE DE LA SOCIETE	108
18.4 ACCORDS POUVANT ENTRAÎNER UN CHANGEMENT DE CONTROLE	109
19. CONVENTIONS REGLEMENTEES.....	109
19.1 INFORMATIONS SUR LES CONVENTIONS REGLEMENTEES.....	109
19.2 RAPPORT SPECIAL SUR LES CONVENTIONS REGLEMENTEES.....	110
20. INFORMATIONS FINANCIÈRES CONCERNANT LE PATRIMOINE, LA SITUATION FINANCIÈRE ET LES RÉSULTATS DU GROUPE.....	112

20.1 COMPTES CONSOLIDES RELATIFS A L'EXERCICE CLOS LE 31 DECEMBRE 2007	114
NOTE 1 - FAITS SIGNIFICATIFS DE LA PERIODE	118
NOTE 2 - PRINCIPES ET METHODES COMPTABLES.....	118
NOTE 3 - EVOLUTION DU PERIMETRE	131
NOTE 4 - REVENUS	134
NOTE 5 - AUTRES ACHATS ET CHARGES EXTERNES.....	134
NOTE 6 - IMPOTS ET TAXES	135
NOTE 7 - CHARGES DE PERSONNEL ET EFFECTIF DU GROUPE	135
NOTE 8 – AMORTISSEMENTS	136
NOTE 9 - RESULTAT FINANCIER.....	136
NOTE 10 - RAPPROCHEMENT IMPOT THEORIQUE ET IMPOT REEL	137
NOTE 11 – GOODWILL	137
NOTE 12 – AUTRES IMMOBILISATIONS INCORPORELLES	139
NOTE 13 - IMMOBILISATIONS CORPORELLES.....	141
NOTE 14 - AUTRES ACTIFS NON COURANTS.....	142
NOTE 15 - CLIENTS ET AUTRES DEBITEURS	143
NOTE 16- AUTRES CREANCES	144
NOTE 17 - CHARGES CONSTATEES D'AVANCE.....	145
NOTE 18 - TRESORERIE ET EQUIVALENTS DE TRESORERIE	145
NOTE 19- CAPITAUX PROPRES	146
NOTE 20 – RESULTAT PAR ACTION	148
NOTE 21 – PROVISIONS.....	148
NOTE 22 – EMPRUNTS ET DETTES FINANCIERES	149
NOTE 23 – ENGAGEMENTS ENVERS LE PERSONNEL	151
NOTE 24 – FOURNISSEURS ET AUTRES CREDITEURS.....	153
NOTE 25 – DETTES FISCALES ET SOCIALES.....	153
NOTE 26 – PRODUITS CONSTATES D'AVANCE.....	154

NOTE 27 – IMPOTS DIFFERES.....	154
NOTE 28 - INFORMATION SECTORIELLE.....	155
NOTE 29 – INSTRUMENTS FINANCIERS.....	158
NOTE 30 – EXPOSITION DU GROUPE AUX RISQUES DE MARCHE ET DE LIQUIDITE	160
NOTE 31 - REMUNERATIONS DES MEMBRES DES ORGANES DE DIRECTION ET PRINCIPAUX DIRIGEANTS.....	161
NOTE 32 – ENGAGEMENTS HORS-BILAN	161
NOTE 33 - PARTIES LIEES.....	162
NOTE 34 – EVENEMENTS POSTERIEURS A LA CLOTURE	162
NOTE 35 – INFORMATIONS PRO-FORMA.....	163
20.2 RAPPORT DES COMMISSAIRES AUX COMPTES SUR LES COMPTES CONSOLIDES RELATIFS A L'EXERCICE CLOS LE 31 DECEMBRE 2007	165
20.3 HONORAIRES DES COMMISSAIRES AUX COMPTES ET DES MEMBRES DU RESEAU	167
20.4 POLITIQUE DE DISTRIBUTION DES DIVIDENDES.....	167
20.5 PROCEDURES JUDICIAIRES ET D'ARBITRAGE.....	168
21. INFORMATIONS COMPLÉMENTAIRES	168
21.1 CAPITAL SOCIAL.....	168
21.2 ACTE CONSTITUTIF ET STATUTS.....	179
22. CONTRATS IMPORTANTS.....	189
23. INFORMATIONS PROVENANT DE TIERS, DÉCLARATIONS D'EXPERTS ET DÉCLARATIONS D'INTERETS.....	189
24. DOCUMENTS ACCESSIBLES AU PUBLIC	190
25. INFORMATIONS SUR LES PARTICIPATIONS	190
26. AUTRES DOCUMENTS.....	192
26.1 INFORMATIONS PAR REFERENCE.....	192
26.2 COMPTES ANNUELS DE MEETIC S.A AU 31 DECEMBRE 2007	193
26.3 RAPPORT GENERAL DES COMMISSAIRES AUX COMPTES	221
26.4 RAPPORT DES GESTION AU 31 DECEMBRE 2007	223
26.5 TABLE DE CONCORDANCE.....	249

1. PERSONNES RESPONSABLES

1.1 Responsable du document de référence

Monsieur Marc Simoncini, Président du Conseil d'administration et Directeur Général de Meetic S.A.

1.2 Responsable de l'information financière

Le responsable de l'information financière est Madame Sandrine Leonardi, Secrétaire Général, 66 route de la Reine, 92100 Boulogne.

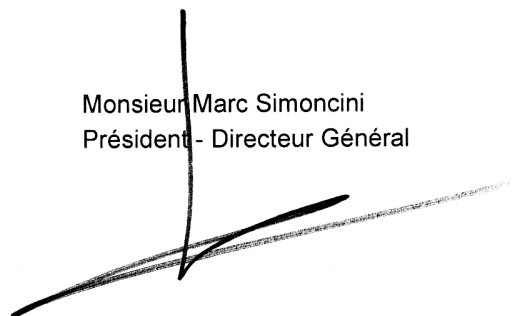
Téléphone : 01 58 17 05 70 Mel : investisseurs@meetic-corp.com

1.3 Déclaration du responsable du document de référence

J'atteste, après avoir pris toute mesure raisonnable à cet effet, que les informations contenues dans le présent document de référence sont, à ma connaissance, conformes à la réalité et ne comportent pas d'omission de nature à en altérer la portée.

J'atteste, à ma connaissance, que les comptes sont établis conformément aux normes comptables applicables et donnent une image fidèle du patrimoine, de la situation financière et du résultat de la société et de l'ensemble des entreprises comprises dans la consolidation (figurant en pages 112 à 166), et le rapport de gestion (figurant en pages 223 à 248) présente un tableau fidèle de l'évolution des affaires, des résultats et de la situation financière de la société et de l'ensemble des entreprises comprises dans la consolidation ainsi qu'une description des principaux risques et incertitudes auxquels elles sont confrontées. J'ai obtenu des contrôleurs légaux des comptes une lettre de fin de travaux, dans laquelle ils indiquent avoir procédé à la vérification des informations portant sur la situation financière et les comptes donnés dans le présent document de référence ainsi qu'à la lecture d'ensemble de ce document.

Monsieur Marc Simoncini
Président - Directeur Général



2. CONTRÔLEURS LÉGAUX DES COMPTES

2.1 Commissaires aux comptes titulaires

- **Cabinet Vachon & Associés**, représenté par Monsieur Bertrand Vachon
20 rue d'Aumale
75009 Paris

Monsieur Bertrand Vachon a été nommé commissaire aux comptes titulaire lors de la constitution de la Société le 30 octobre 2001 pour une durée de 6 exercices sociaux. L'assemblée générale ordinaire du 4 juillet 2005, ayant pris acte de la démission de Monsieur Bertrand Vachon, a nommé comme co-commissaire aux comptes titulaire le cabinet Vachon & Associés pour la durée restant à courir du mandat de son prédécesseur, soit jusqu'à l'issue de l'assemblée générale ordinaire des actionnaires appelée à statuer sur l'approbation des comptes de l'exercice clos le 31 décembre 2007.

- **KPMG Audit**
Département de KPMG S.A.
Représenté par Monsieur Grégoire Menou
Immeuble KPMG
1 cours Valmy
92923 Paris La Défense cedex
775 726 417 RCS Nanterre

KPMG Audit a été nommé co-commissaire aux comptes titulaire par l'assemblée générale ordinaire du 4 juillet 2005 pour une durée de 6 exercices qui expirera à l'issue de l'assemblée générale ordinaire appelée à statuer sur les comptes de l'exercice clos le 31 décembre 2010.

2.2 Commissaires aux comptes suppléants

- **EAC**, représenté par Monsieur Stéphane Verdickt
21 rue Weber
75116 Paris

EAC (anciennement Verdickt & Associés) a été nommé lors de la constitution de la société le 30 octobre 2001 pour une durée de 6 exercices sociaux.

L'assemblée générale ordinaire du 4 juillet 2005, ayant pris acte de l'accession de plein droit suite à la démission du commissaire aux comptes titulaire, aux fonctions de commissaire aux comptes titulaire de EAC (anciennement dénommée Verdickt et Associés), pour la durée restant à courir du mandat de son prédécesseur, soit jusqu'à l'assemblée générale ordinaire statuant sur les comptes de l'exercice clos au 31 décembre 2007, puis de la démission de celui-ci avec effet à l'issue de l'assemblée, a renommé EAC co-commissaire aux comptes suppléant pour la durée restant à courir de son précédent mandat, soit jusqu'à l'issue de l'assemblée générale ordinaire des actionnaires appelée à statuer sur l'approbation des comptes de l'exercice clos le 31 décembre 2007.

- **Monsieur Jacques Pierre**

1 cours Valmy

92923 Paris La Défense cedex

Date et lieu de naissance : 17 juillet 1965 à Saint-Mandé (94160)

Nationalité française

Monsieur Jacques Pierre a été nommé co-commissaire aux comptes suppléant par l'assemblée générale ordinaire du 4 juillet 2005 pour une durée de 6 exercices qui expirera à l'issue de l'assemblée générale ordinaire appelée à statuer sur les comptes de l'exercice clos le 31 décembre 2010.

3. INFORMATIONS FINANCIÈRES SÉLECTIONNÉES

3.1 Chiffres clés

Les informations financières concernant les années 2007 et 2006 sont issues des comptes consolidés de 12 mois arrêtés au 31 décembre de chaque année.

(en millions d'euros)	Au 31.12.2007 CONSOLIDÉS	Au 31.12.2007 PROFORMA*	Au 31.12.2006 HISTORIQUES
Chiffre d'affaires	113,8	116,0	78,8
<i>(dont organique)</i>	89,6		72,4
Résultat opérationnel avant amortissements et dépréciations	26,5	26,5	17,4
Résultat net	14,2	14,0	10,1
Actif immobilisé	112,4	NA	63,9
Trésorerie et équivalents de trésorerie	41,5	NA	76,5
Capitaux propres	115,9	NA	104,1
Total de bilan	172,1	NA	158,9

* Le compte de résultat proforma inclut DatingDirect et Fc&Co sur l'ensemble de l'année 2007, respectivement intégrés dans les comptes consolidés à compter du 1^{er} février et du 1^{er} octobre 2007.

(en nombre d'abonnés)	Au 31.12.2007	Au 31.12.2006
Parc Abonnés fin de période	577 255	426 179

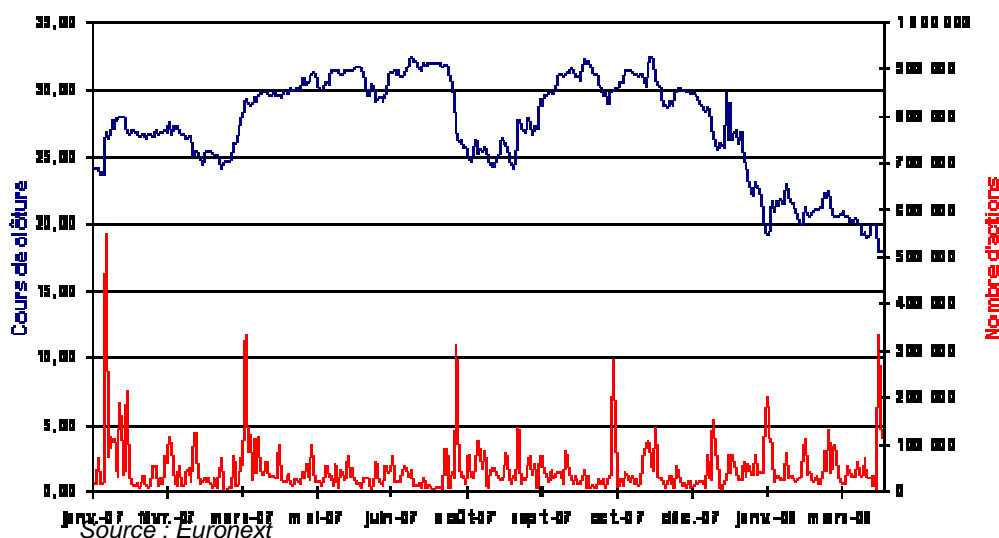
3.2 Marché des titres de la Société

Les actions de Meetic sont admises à la cote d'Eurolist depuis le 13 octobre 2005, et ne font l'objet d'aucune autre cotation sur une place financière française ou étrangère.

Evolution de la capitalisation boursière (Source Euronext)

Mois	Nombre de titres échangés	Cours de bourse en € Haut	Cours de bourse en € Bas	Moyenne des cours à la clôture
Jan. 07	1 771 253	28,35	23,34	26,39
Fév. 07	995 921	27,90	23,00	26,72
Mars 07	1 087 591	29,35	23,85	25,95
Avr. 07	766 251	30,25	27,12	29,78
Mai 07	843 681	31,65	28,00	30,95
Juin 07	680 761	31,95	28,50	30,60
Juil. 07	835 515	32,50	25,66	30,96
Août 07	1 180 994	28,65	23,60	25,38
Sept. 07	859 300	31,40	26,51	29,05
Oct. 07	865 137	32,40	28,73	30,75
Nov. 07	993 993	33,10	27,58	30,51
Déc. 07	637 971	30,50	25,05	28,24
Jan. 08	1 377 879	28,69	18,94	22,99
Fév. 08	1 061 662	23,2	19,6	21,14
Mars 08	1 197 094	21,24	17,3	19,72
Avril 08	1 219 519	18,62	15,64	17,28
Mai 08	1 260 138	17,69	15,00	16,16

Cours Meetic



Source : Euronext

4. FACTEURS DE RISQUE

Les investisseurs sont invités à prendre en considération l'ensemble des informations figurant dans le présent document de référence, y compris les risques décrits dans le présent Chapitre, avant de se décider à acquérir ou à souscrire des actions de la Société. Les risques présentés dans le présent Chapitre sont ceux que le Groupe considère, à la date du présent document de référence, comme étant susceptibles d'avoir un effet défavorable significatif sur le Groupe, son activité, sa situation financière, ses résultats ou son développement. Le Groupe considère qu'il n'y a pas d'autres risques significatifs hormis ceux présentés ci-après. Le Groupe ne peut exclure, toutefois, que d'autres risques puissent se matérialiser à l'avenir et avoir un effet défavorable significatif sur le Groupe, son activité, sa situation financière, ses résultats ou son développement. Le Groupe n'identifie pas à ce jour de stratégie ou facteur de nature gouvernementale, économique, budgétaire, monétaire ou politique ayant influé sensiblement ou pouvant influencer sensiblement de manière directe ou indirecte, sur les opérations du Groupe.

4.1 Risques liés à l'activité du Groupe

(A) Risques liés à l'environnement concurrentiel

Les marchés sur lesquels intervient le Groupe (rencontres en ligne, et, dans une moindre mesure, rencontres via la téléphonie mobile) sont fortement concurrentiels. En outre, le développement du secteur lié à l'Internet et à la téléphonie mobile reste encore assez jeune et en constante évolution.

Meetic ne peut exclure qu'un autre acteur ne s'impose un jour comme le leader des sites de rencontres en ligne en France, et plus généralement sur l'ensemble des marchés sur lesquels le Groupe est aujourd'hui leader. Un autre acteur du secteur pourrait, de manière plus générale, adopter un positionnement concurrentiel plus performant que celui du Groupe et gagner des parts de marché au détriment du développement et de la position concurrentielle de celui-ci. Le Groupe pourrait également voir ses parts de marché et son audience diminuer du fait de l'entrée de nouveaux acteurs sur le marché.

En outre, certains concurrents du Groupe disposent d'avantages concurrentiels et bénéficient d'une expérience plus longue et d'une audience plus forte sur certains des marchés vers lesquels le Groupe destine son activité ou pourrait à l'avenir destiner ses services.

Le Groupe pourrait de plus ne pas être à même de réagir de manière efficace et adéquate à l'évolution de la concurrence sur les marchés sur lesquels il intervient, notamment si de nouveaux produits ou services pouvant concurrencer de manière significative ceux proposés par le Groupe étaient lancés par d'autres acteurs du marché.

Toutefois, à ce jour, Meetic SA estime disposer de nombreux atouts tant en termes d'expérience, de notoriété et de richesse de ses bases de profils et de clients que d'expertise technologique en vue de garder voire conforter sa position concurrentielle actuelle et de pouvoir réagir aux évolutions concurrentielles du marché.

(B) Risques liés à certaines stipulations relatives au renouvellement des contrats de partenariat

Les contrats de partenariat Internet signés par le Groupe sont, en majorité, conclus pour une durée de 1 à 2 ans. La plupart de ces contrats peuvent être renouvelés.

La durée de ces contrats correspond aux pratiques de marché. En effet, les contrats de partenariat conclus entre ou avec des acteurs du marché de l'Internet sont, de manière générale, conclus pour des durées relativement courtes. La spécificité du marché de l'Internet (croissance rapide, développement de nouveaux produits et services, mais également fragilité de certains acteurs) nécessite l'adaptabilité des partenariats existants ou la conclusion de nouveaux partenariats et requiert une souplesse dans la gestion des relations contractuelles pouvant lier les différents acteurs de ce marché.

Le Groupe a étendu son réseau de partenaires en Europe de manière significative au cours de l'année 2007, passant de 120 à plus de 160 partenaires. La plupart de ces contrats étant signés pour un an, un nombre important de ces partenariats arrivera à échéance de renouvellement au cours du prochain exercice.

Le Groupe n'anticipe pas, à la date du présent document de référence, de difficultés significatives quant au renouvellement de ses principaux contrats de partenariat, dès lors que le Groupe estimerait souhaitable de les renouveler. En outre, le fait que la totalité des partenariats n'ont généré que 22,6% des ventes encaissées au cours de l'année 2007 conduit à relativiser l'impact que pourrait avoir pour le Groupe le non renouvellement d'un ou plusieurs partenariats.

Néanmoins, bien que le Groupe ne s'estime pas soumis à un risque majeur à cet égard, le non renouvellement à brève échéance d'un ou plusieurs contrats de partenariat majeurs pourrait toutefois avoir des conséquences financières négatives sur le Groupe.

(C) Risques liés à la capacité d'adaptation du groupe à une forte croissance en France et à l'étranger

Le Groupe connaît une forte croissance qui se traduit par une augmentation constante des profils mis en ligne sur le site Meetic et ses autres sites. Le maintien d'une telle croissance dépend en partie de la capacité du Groupe à gérer efficacement cette croissance et à faire les investissements humains, techniques et technologiques nécessaires afin de permettre aux sites Meetic de faire face à l'augmentation du trafic générée par le nombre croissant de profils pouvant y être consultés, sur la base de critères de recherche importants et pouvant être affinés encore à l'avenir, tout en assurant la croissance corrélative des équipes chargées de modérer les sites et d'apporter leur assistance aux membres et clients, le tout en plusieurs langues. Si la direction du Groupe venait à rencontrer des difficultés pour gérer efficacement cette croissance, le chiffre d'affaires, les résultats et la situation financière et les perspectives de croissance du Groupe pourraient être affectés de façon négative.

4.2 Risques liés à la stratégie du Groupe

(A) Risques liés aux incertitudes sur l'évolution du secteur des rencontres

Le secteur des rencontres en ligne et via la téléphonie mobile sur lequel opère le Groupe est un marché relativement récent et actuellement porteur.

L'évolution de ce secteur, en France comme dans les autres pays où les sites du Groupe sont accessibles, est difficilement prévisible et est fonction de nombreux facteurs, notamment culturels, religieux, moraux, sociologiques, économiques ou démographiques, qui peuvent varier dans le temps et selon chacun des pays où les sites Meetic sont accessibles. L'activité, la situation financière, les résultats et les perspectives de croissance du Groupe pourraient être affectés de façon significativement défavorable par l'évolution des facteurs susvisés en France ou dans chacun des pays concernés.

(B) Risques liés aux nouveaux services

Le Groupe opère le service Meetic qui s'adresse à une population de personnes âgées de plus de 18 ans. L'ambition du Groupe est de diversifier son activité en captant et en fidélisant des cœurs de cible différents de celui de Meetic ou ayant des besoins différents en termes de services et d'usage (via Superlov et Ulteem ou de nouveaux services comme Cleargay).

Ainsi, les coûts publicitaires et de communication liés au déploiement de ces différents sites, et leur reconnaissance sur le secteur des rencontres peuvent être significatifs et avoir un impact négatif sur les résultats du Groupe avant qu'ils ne deviennent, le cas échéant, une source de revenus pour le Groupe. Le Groupe ne peut assurer que les modèles économiques sur lesquels sont établis les sites Superlov, Ulteem et Cleargay connaîtront le même succès à terme que celui que connaît actuellement celui de Meetic, que la politique de partenariat développée par le Groupe pour le service Meetic trouvera à s'appliquer à ces nouveaux services, et que ceux-ci assureront la croissance de ses revenus et de son chiffre d'affaires.

La stratégie de diversification menée par le Groupe conduit également à mettre en œuvre des modèles économiques totalement différents de ceux utilisés par le Groupe jusqu'à présent. Le site chinois eFriendsNet a ainsi été recentré en décembre 2007, et orienté vers un modèle économique de gratuité pour les utilisateurs et de monétisation par les revenus publicitaires, du fait de la modification de la politique commerciale des opérateurs mobiles chinois au cours de l'été 2006. Dans la perspective de diversification, le Groupe entend proposer un portail de contenu gratuit.

D'une manière générale, le Groupe ne peut garantir le succès de toute entreprise de diversification de son activité qu'il entreprend, compte tenu du caractère innovant pour le Groupe que peuvent représenter les modèles adoptés. Par conséquent, le groupe ne peut assurer le succès de ces diversifications, notamment la monétisation pour les revenus publicitaires, dont la portée peut être significative et avoir un impact négatif sur les résultats du Groupe avant qu'ils ne deviennent, le cas échéant, une source de revenus pour le Groupe.

(C) Risques liés à l'intégration des acquisitions ou à la réalisation future d'acquisitions

Au cours de l'exercice 2007, le Groupe a réalisé deux acquisitions sous forme de filiales, situées en Europe, ainsi qu'une acquisition au début de l'année 2008, celles-ci ayant toutes été payées intégralement en numéraire.

L'intégration de ces acquisitions pourrait induire des coûts supplémentaires d'organisation, de gestion et d'intégration que le Groupe pourrait avoir sous-estimés. Cette situation pourrait avoir un impact significatif défavorable sur les résultats et la situation financière du Groupe.

Par ailleurs, le Groupe souhaite poursuivre, dans le cadre de son développement futur, une politique d'acquisitions sélectives.

Ces futures éventuelles acquisitions, comme celles réalisées au cours de l'exercice 2007 et au début de l'année 2008, auront comme objectif soit de renforcer la présence du Groupe dans des pays où il est déjà présent soit de mener une politique de diversification.

Le Groupe a su au cours de l'année 2007 gérer l'intégration de deux acquisitions. Néanmoins, le Groupe ne peut garantir que de futures acquisitions (dont la plus récente en janvier 2008) n'aient pas des conséquences importantes en termes d'intégration de bases de données, d'équipes, de coûts supplémentaires et d'organisation. Les coûts d'intégration des bases de données d'utilisateurs acquises peuvent être élevés, et avoir ainsi un effet significatif défavorable sur les résultats ou sur la situation financière du Groupe.

Le chiffre d'affaires de la Société DatingDirect représentait au 31 décembre 2007 environ 15% du Chiffre d'affaires consolidé du groupe, le résultat d'exploitation et le résultat net de la Société DatingDirect représentaient respectivement 32% et 38% des chiffres Groupe.

Le Chiffre d'affaires, le résultat d'exploitation et le résultat net de la société FC&CO représentaient moins de 1% des chiffres consolidés du Groupe.

(D) Risques liés à l'internationalisation de l'activité du Groupe

Les activités du Groupe sont exposées aux risques et incertitudes liées aux activités commerciales dans certains pays où il est déjà présent, en particulier la Chine et le Brésil, filiales pouvant connaître, ou ayant récemment connu, une très forte croissance avec le risque potentiel associé d'instabilité économique, commerciale et monétaire.

Parmi ces risques on dénombre notamment des changements réglementaires, des troubles sociaux, d'importantes fluctuations des taux d'intérêt et des taux de change et des mesures de contrôle des changes.

Ces pays dans lesquels le Groupe est présent, offrent une réglementation juridique moins développée et moins protectrice, et maintiennent des contrôles sur le rapatriement des bénéfices et des capitaux investis, fixent des taxes et autres redevances et instaurent des restrictions à l'activité des groupes internationaux. Le Groupe estime que les risques liés à ses activités internationales sont peu élevés au regard de la nature de ses activités et de la

part actuelle de ces pays dans le résultat du Groupe. Cependant, le Groupe ne peut assurer que ses résultats financiers ne seraient pas négativement affectés par une modification significative des conditions économiques, commerciales et monétaires dans l'un de ces pays émergents, ni qu'il sera en mesure dans cette situation de continuer à développer les sociétés acquises dans ces pays dans des conditions satisfaisantes de croissance et/ou de rentabilité.

La majeure partie des transactions internet effectuée par les clients est facturée ou payée en euros (environ 77% des ventes sur l'année 2007). La première devise après l'euro est la livre sterling (GBP). Les ventes en GBP ont été réalisées par la filiale DatingDirect qui a représenté environ 15% du chiffre d'affaires du Groupe de l'année 2007,

(E) Risques liés à la gestion multimarques

A la suite des acquisitions réalisées en 2007, et de l'existence de deux nouveaux services sous deux nouvelles marques, le Groupe gère à la date du présent document douze marques dans le domaine de la rencontre en ligne dans le monde.

Le Groupe estime, en particulier dans sa stratégie d'acquisitions, que la marque la plus reconnue est la plus à même d'attirer un grand nombre d'inscriptions spontanées à ses services, et ainsi lui permet de maîtriser ses coûts d'acquisition clients. Le Groupe a ainsi fait le choix jusqu'à présent d'utiliser pour le même service des marques éventuellement différentes de la marque principale Meetic, lorsque celle-ci s'avère moins connue sur un marché particulier ; c'est notamment le cas de Lexa aux Pays-Bas, de DatingDirect en Angleterre et de Neu.de en Allemagne.

Le Groupe a également fait le choix de promouvoir d'autres marques pour des services différents, dans le cas d'Ulteem par exemple.

Le Groupe ne peut pas garantir que le choix de promouvoir plusieurs marques n'ait pas des effets négatifs à court ou moyen terme, en augmentant les coûts marketing nécessaires à la promotion de plusieurs marques, ou en diminuant la visibilité ou la notoriété de la marque principale. Cette situation pourrait avoir un effet défavorable sur l'activité, les résultats ou la situation financière du Groupe.

4.3 Risques juridiques

(A) Risqués liés à l'application éventuelle de la loi n° 89-421 du 23 juin 1989

La loi n° 89-421 du 23 juin 1989 relative à l'information et à la protection des consommateurs ainsi qu'à diverses pratiques commerciales règlemente en France l'activité de courtage matrimonial et impose notamment des conditions de forme aux contrats intervenus entre l'agence de courtage matrimonial et ses clients ainsi qu'un délai de rétractation à leur profit sous peine de sanctions civiles ou pénales. Meetic SA estime, au vu de l'ensemble des critères légaux et jurisprudentiels qui permettraient de qualifier une activité de courtage

matrimonial, qu'il n'offre pas de tels services dans la mesure où le Groupe offre un service de rencontres virtuelles par une mise en relation entre ses membres qui n'a pas pour objet la réalisation d'un mariage ou d'une union stable. Meetic SA estime par conséquent ne pas être soumis à la réglementation du courtage matrimonial. Il ne peut toutefois exclure que des actions judiciaires soient intentées sur ce fondement, avec des conséquences potentiellement négatives sur son chiffre d'affaires, sa réputation et l'organisation de son activité.

(B) Risques liés à la réglementation nationale des pays étrangers

Le risque lié à la réglementation nationale des pays étrangers affecte toutes les entreprises de commerce par Internet. Le Groupe a effectué une étude des lois actuellement en vigueur dans les principaux pays vers lesquels son activité est dirigée afin d'identifier et de prendre en compte, dans la mesure du possible, les risques majeurs pouvant éventuellement résulter d'une violation de dispositions impératives éventuellement applicables de la loi nationale de ces pays.

En raison de la nature ouverte du réseau Internet, et notamment du fait que l'on puisse accéder à un site Internet quelle que soit la localisation géographique de l'internaute, il ne peut être exclu que le contenu et l'offre des sites du Groupe enfreignent une loi en vigueur à un moment donné dans un pays étranger.

Le Groupe ne garantit pas que ses sites ou son activité est ou sera conforme à ces lois étrangères, présentes ou futures. Les lois étrangères peuvent évoluer dans le temps et de nouvelles lois et réglementations visant notamment la protection des consommateurs ou ayant un effet restrictif sur l'usage de l'Internet dans leur juridiction peuvent être adoptées dans les différents pays concernés. De telles évolutions législatives et réglementaires pourraient induire un coût supplémentaire lié à l'adaptation des services et aux changements de politique commerciale ou de l'organisation même de son activité, ce qui pourrait affecter de façon négative le chiffre d'affaires et les résultats du Groupe.

Le Groupe considère qu'en raison de l'harmonisation des normes européennes en matière de commerce électronique et de protection du consommateur et en raison de la relative homogénéité culturelle du continent européen, le risque de violation en ces domaines des lois des pays membres de l'Union Européenne vers lesquels sont dirigés les services du groupe est faible. Le Groupe ne peut cependant exclure de voir sa responsabilité mise en cause sur le plan pénal ou civil dans les pays auxquels s'adressent ses services de rencontre, notamment hors Union Européenne, en particulier sur la base de dispositions nationales relatives à la protection des consommateurs, ce qui pourrait avoir un effet négatif sur son chiffre d'affaires et ses résultats.

Les Conditions Générales d'Utilisation (« CGU ») des sites de Meetic ont été rédigées à la lumière du droit français en matière de commerce électronique et de protection du consommateur, qui est largement dérivé du droit communautaire en la matière. De même les CGU applicables aux filiales du Groupe notamment en Angleterre et en Allemagne ont été rédigées sur la base des CGU de Meetic et adaptées aux éventuelles dispositions locales en matière de commerce électronique. Meetic SA ne peut cependant garantir que certaines des clauses

des CGU ne puissent être contestées sur le fondement d'un droit national local, que ce soit en Europe ou hors d'Europe.

De même, certains contrats, notamment de partenariat, ont été conclus sous l'empire d'un droit étranger ou font expressément référence à la conformité de l'activité et des sites de Meetic SA à ce droit étranger. Meetic SA ne peut garantir que certaines clauses de ces contrats ne puissent être contestées ou autrement donner lieu à une action sur le fondement du droit national concerné ou encore que des dispositions de ce droit ne servent de fondement à une action restreignant l'exercice par Meetic SA de son activité dans le pays considéré.

Une action en justice sur le fondement du non respect d'une loi ou réglementation nationale étrangère induirait un coût lié à la nécessité de défendre une telle action judiciaire, et pourrait être de nature à inciter le Groupe à revoir sa politique commerciale en fonction des impératifs locaux, ce qui pourrait affecter ses perspectives de croissance, son chiffre d'affaires et son résultat, ainsi que son image.

(C) Risques liés à la protection des données à caractère personnel

Meetic SA traite par l'intermédiaire de ses sites Internet et par téléphonie mobile des données à caractère personnel concernant les individus créant un profil.

Certaines de ces données sont considérées par la loi française en vigueur comme « sensibles » dans la mesure où elles peuvent révéler l'origine ethnique, la religion, ou l'orientation sexuelle des individus concernés. Les traitements de ces données ont fait l'objet de déclarations auprès de la Commission Nationale Informatique et Libertés (CNIL). Bien que Meetic SA ait pris les mesures qu'il considère nécessaires pour se conformer aux dispositions de la loi protégeant les données à caractère personnel des membres inscrits à ses sites, il ne peut exclure la possibilité d'une déperdition ou d'une fuite de ces données par le biais d'une fraude, ou d'une intrusion sur les systèmes, et leur utilisation abusive par des tiers non autorisés (y compris des membres).

De telles pertes, fuites, intrusions, fraudes ou usages abusifs porteraient un préjudice d'image et de réputation important au Groupe et seraient susceptibles d'affecter son chiffre d'affaires de façon défavorable.

Meetic SA ne peut également exclure qu'un membre ou un autre tiers remette en question les conditions dans lesquelles Meetic traite des données à caractère personnel sur le fondement des dispositions de son droit national en la matière qu'il estimerait applicables. La non-conformité avec le droit national d'un de ces pays étrangers serait susceptible d'entraîner un préjudice d'image et de réputation important au Groupe et d'affecter son chiffre d'affaires et son activité pour ce(s) pays de façon défavorable.

(D) Risques liés au respect de la vie privée et du droit à l'image

Meetic SA informe les membres de Meetic et de ses autres sites de l'utilisation qui sera faite de leur image et des données à caractère personnel qui les concernent au moment de leur inscription. Le Groupe recueille leur consentement à cet effet par la voie de leur acceptation des CGU. Par la suite, l'image et certains renseignements concernant le membre se voient conférer une diffusion maximale sur Internet ainsi que, le cas échéant, sur d'autres media par

l'intermédiaire des partenaires de Meetic SA. Il est arrivé, et il peut encore arriver que des membres inscrits se méprennent sur l'étendue réelle de la diffusion à laquelle ils ont consenti en s'inscrivant sur le site et en acceptant les CGU. Dans une telle situation, un membre inscrit pourrait éventuellement tenter de rechercher la responsabilité de Meetic SA sur le fondement de l'atteinte à la vie privée et au droit à l'image, avec un effet potentiellement négatif sur la réputation et les résultats financiers du Groupe.

Meetic SA a mis en œuvre une politique de modération et de surveillance active des contenus et des communications échangés sur les sites Meetic. Meetic SA a pris les mesures nécessaires pour en informer les membres, et recueillir leur consentement, par le biais des CGU et des informations contenues sur les pages des sites. En présence de telles mesures d'information et d'autorisation préalable des membres, Meetic SA estime que la surveillance et la modération des échanges qu'il effectue sur ses sites ne semblent pas pouvoir être considérées comme enfreignant les dispositions légales protégeant le secret des correspondances et la vie privée. Meetic SA ne peut cependant exclure que sa politique de surveillance active des correspondances échangées sur ses sites soit contestée, ce qui pourrait avoir un effet négatif sur l'image, la réputation, l'organisation même de l'activité du Groupe ainsi que son chiffre d'affaires et ses résultats.

(E) Risques liés à la nature purement déclarative des données fournies les membres

Les membres de Meetic, ou des autres sites exploités par le Groupe, s'engagent au moment de leur inscription à fournir, sous leur entière responsabilité, des informations les concernant qui sont vraies et sincères.

Toute donnée mensongère ou inexacte qui serait portée à l'attention du Groupe par d'autres utilisateurs pourrait entraîner des sanctions allant jusqu'à l'exclusion du membre fautif. Le Groupe ne dispose d'aucun moyen de vérifier l'identité des membres s'inscrivant sur ses sites ou l'exactitude des déclarations des membres inscrits ; il estime, qu'à ce jour, les méthodes de certification ou de vérification existantes ne sont pas, selon le cas, applicables ou suffisamment fiables ou performantes. Le Groupe ne peut dès lors garantir, par exemple, qu'un membre ne subisse de préjudice du fait de fausses déclarations d'un autre membre, qu'un membre prétende ne pas avoir souscrit le contrat que le Groupe lui oppose, qu'un membre ou un tiers répudie un paiement par carte au motif qu'il n'en serait pas l'auteur, ou qu'un mineur s'inscrive sur le site en mentant sur son âge réel, ou de manière plus générale, qu'une personne utilise à des fins frauduleuses les services du Groupe sous couvert d'une fausse identité, ce qui pourrait indirectement affecter la réputation et le chiffre d'affaires du Groupe. Par ailleurs, le Groupe considère avoir mis en place vis-à-vis des membres des mesures d'information et d'alerte compte tenu de la nature du service et estime par conséquent ne pas être responsable des fausses inscriptions ou déclarations de ses membres faites en violation des CGU des sites.

(F) Risques liés aux droits de propriété intellectuelle

Le Groupe est propriétaire de nombreuses marques dont l'ensemble de celles utilisées dans le cadre de ses activités commerciales, la principale marque étant Meetic.

Bien que le Groupe ait pris toutes les mesures raisonnables à sa disposition pour protéger sa propriété intellectuelle, il ne peut garantir la totale efficacité de la protection offerte par les dépôts de marques effectués par lui tant en France qu'à l'étranger.

Des tiers pourraient contrefaire ou imiter les marques du Groupe ou exercer une concurrence déloyale en utilisant la renommée du Groupe, notamment dans des pays qui n'offrent pas un niveau de protection des droits de propriété intellectuelle aussi élevé que celui de certains pays de l'Union Européenne ou des Etats-Unis. Toute exploitation illicite ou abusive par des tiers des marques du Groupe serait de nature à porter atteinte à la valeur de la propriété intellectuelle du Groupe à sa réputation et à ses activités. Le Groupe pourrait être amené à engager des frais importants pour faire valoir ses droits, notamment de propriété intellectuelle, en France ou à l'étranger. Par ailleurs, il peut exister des marques ou d'autres droits de propriété intellectuelle antérieurs détenus par des tiers, phonétiquement, visuellement ou intellectuellement identiques ou similaires aux signes déposés par le Groupe.

Leur titulaire pourrait en conséquence agir sur le fondement de ses droits antérieurs en nullité desdites marques déposées par le Groupe, ce qui serait susceptible de compromettre la valeur de ses marques et contraindrait le Groupe à assumer les coûts et les risques des procédures judiciaires y afférentes.

Le Groupe s'attache à assurer la protection de ses développements, notamment en matière de logiciels et bases de données, par le droit d'auteur, conformément aux dispositions du Code de la Propriété Intellectuelle français et de la convention collective applicable.

Cependant, le Groupe ne peut garantir que les droits de propriété intellectuelle qu'il possède ne portent pas atteinte aux droits des tiers. Ainsi, une action de tiers à l'encontre du Groupe pourrait résulter en l'interdiction d'utiliser tout ou partie d'un logiciel ou d'une base de données utilisée par le Groupe et exposer le Groupe à des sanctions, qui pourraient avoir des conséquences défavorables significatives sur l'activité du Groupe, ses résultats, et la continuité de son exploitation. La résolution d'un litige de cette nature, qui pourrait s'effectuer par une transaction et la conclusion d'un contrat de licence de logiciel au profit du Groupe, serait de nature à engendrer un surcoût d'exploitation qui pourrait impacter substantiellement les résultats du Groupe. En outre, dans le cadre de développements de logiciels sous licence de tiers, les tiers concernés pourraient agir contre le Groupe sur le fondement de la violation des termes de la licence.

Le Groupe utilise des systèmes et logiciels dits « libres » pour son exploitation et certains de ses développements. Ces systèmes et logiciels sont mis à la libre disposition du public par leurs auteurs sous une licence qui permet à l'utilisateur d'avoir accès au code source, de l'utiliser, le copier, le modifier, l'incorporer à des programmes de sa création, et de le redistribuer. Les logiciels dits « libres » sont

mis à la disposition du public sans aucune garantie et aux risques et périls de l'utilisateur. Le Groupe ne peut en conséquence garantir l'origine des logiciels dits « libres » qu'il utilise, ni que ceux-ci ne portent pas atteinte à des droits de propriété intellectuelle de tiers. Un tiers pourrait agir en justice pour faire reconnaître ses droits sur un logiciel dit « libre ». Ceci serait de nature à affecter l'exploitation du Groupe soit en créant un surcoût, soit en obligeant le Groupe à cesser d'utiliser le logiciel litigieux et à recréer de nouveaux développements. Les coûts induits seraient susceptibles d'affecter les résultats du Groupe de façon significativement défavorable.

(G) Risques liés à la politique tarifaire

Meetic propose à ses membres des offres spécifiques adaptées en fonction des types de profils recherchés. Ces offres ne sont pas toujours commercialisées au même prix. Le Groupe considère que cette différenciation des offres est objectivement justifiée par la nature différente des services proposés. Ainsi, la possibilité de contacter un profil « femme recherche femme » peut ne pas être proposée au même tarif que celle de contacter un profil « femme recherche homme ». Meetic SA ne peut exclure que cette différenciation des offres soit perçue par des tiers comme une discrimination fondée sur le sexe ou l'orientation sexuelle et que ceux-ci mettent en cause la validité de l'offre ou la responsabilité de Meetic SA à cet égard.

Une éventuelle condamnation à ce titre pourrait avoir un impact négatif en termes d'image sur Meetic SA et pourrait l'amener à revoir sa politique tarifaire, ce qui pourrait avoir, le cas échéant, un impact significatif défavorable sur son chiffre d'affaires et ses résultats.

La Société a cependant modifié ses offres tarifaires à cet égard dans certains pays, en vendant les différents services au même tarif, diminuant de fait les risques liés à une politique tarifaire différenciée.

(H) Risques liés à la loi sur l'économie numérique et vente à distance

Meetic est responsable, conformément à la loi n°20 04-575 du 21 juin 2004 pour la confiance dans l'économie numérique, d'une part en qualité d'éditeur du contenu mis à disposition du public sur ses sites, d'autre part en qualité d'hébergeur de ces mêmes sites. Meetic SA endosse la responsabilité éditoriale de ses sites et répond des éventuelles infractions de presse (notamment la diffamation) qui pourraient être commises sur ses sites. Par ailleurs, Meetic SA met en œuvre des procédures strictes de surveillance et de modération des échanges qui lui permettent de faire face aux responsabilités qui lui incombent au titre de la loi. Toutefois, en cas de manquement à ses obligations, Meetic SA pourrait se voir condamner notamment à des dommages et intérêts qui pourraient affecter de manière défavorable ses résultats.

La loi pour la confiance dans l'économie numérique précitée a également modifié le régime juridique de la prospection commerciale par courrier électronique en adoptant le principe selon lequel la prospection commerciale par courriel doit avoir été autorisée au préalable par le destinataire (principe dit de l'« *opt-in* »). Meetic SA se conforme à cette exigence et les membres de Meetic, ou des autres sites de la Société, ne peuvent être sollicités par Internet par les

partenaires du Groupe que s'ils y ont préalablement expressément consenti. Meetic SA ne peut néanmoins exclure l'éventualité d'un litige concernant la transmission à ses partenaires de données à caractère personnel et l'utilisation qu'en feront ces partenaires, notamment en vue de sollicitations commerciales. Meetic SA pourrait donc se voir condamner notamment à des dommages et intérêts qui pourraient affecter de manière défavorable ses résultats.

La loi pour la confiance dans l'économie numérique instaure un régime de responsabilité de plein droit des professionnels concluant avec des consommateurs des contrats de vente ou de services à distance et par voie électronique.

Meetic SA pourrait ainsi être l'objet de poursuites de la part de membres ou clients, par exemple dans l'hypothèse où les services qui leurs sont fournis seraient indisponibles en tout ou partie, ce qui pourrait lui faire supporter des frais importants pour assurer sa défense dans le cadre de ces actions et pourrait donc affecter de manière défavorable ses résultats.

(I) Risques liés au sort de la base de données avec les partenaires

Meetic SA estime être propriétaire de la base de données des membres de Meetic, et des autres sites qu'il exploite, au titre de l'article L. 341-1 du Code de la Propriété Intellectuelle français, pour avoir pris l'initiative de sa constitution en ayant consacré à cette constitution, à sa vérification et à sa présentation un investissement financier, matériel et humain substantiel.

Meetic SA ne peut toutefois exclure que des partenaires de Meetic aient des revendications sur des données de membres ayant été amenés à utiliser les services de Meetic en passant par les sites de ces partenaires. Meetic SA pourrait être amené à engager des frais importants pour procéder aux vérifications nécessaires et assurer sa défense dans le cadre d'éventuelles actions judiciaires, ce qui pourrait avoir un effet défavorable sur les résultats.

4.4 Risques technologiques

(A) Risques liés à la modification de l'architecture technique – dépendance à l'égard de l'architecture technique

Meetic SA gère une plateforme informatique constituée de deux sites physiques actifs en parallèle, reliés par un chemin protégé et avec un système de répartition de charge (« *load balancing* ») entre les deux sites.

Au niveau applicatif, Meetic SA met en permanence en production des nouvelles applications développées en interne afin de suivre l'évolution des techniques et de l'Internet. Meetic SA court le risque, partagé par tous les acteurs du secteur, de subir les conséquences d'une éventuelle défaillance des nouvelles applications qui perturberaient l'exploitation.

Le Groupe teste les nouvelles applications avant de les mettre en production ; il ne peut cependant exclure qu'un dysfonctionnement imprévu puisse apparaître postérieurement, susceptible d'avoir un impact négatif sur la qualité et la disponibilité des services du site Meetic et de ses autres sites, ce qui pourrait avoir des conséquences défavorables significatives sur le chiffre d'affaires et la réputation du Groupe.

(B) Risques liés à l'activité Internet : virus, piratage, paiements en ligne, commerce électronique

Bien que le Groupe mette en œuvre les moyens adaptés pour assurer la sécurité et l'intégrité de ses systèmes informatiques, il n'est pas en mesure de garantir une protection absolue contre les virus, chevaux de Troie, vers, exploitation de vulnérabilités et autres techniques d'intrusion des systèmes.

Une intrusion des systèmes par une personne malveillante pourrait compromettre la confidentialité et l'intégrité des données à caractère personnel des membres et clients des sites du Groupe, ce qui causerait un préjudice de réputation important au Groupe et serait de nature à engager sa responsabilité. Une intrusion des systèmes ou un virus pourraient également perturber le bon fonctionnement des systèmes et affecter la qualité du service rendu aux membres et clients du Groupe, en ralentissant les serveurs ou en rendant la bande passante indisponible aux personnes désirant se connecter aux sites du Groupe.

En raison de la nature ouverte des réseaux Internet et de la constante évolution des problématiques de sécurité informatique, les sites Internet du Groupe sont constamment exposés, comme tout autre site Internet, à des attaques de type déni de service.

Une attaque malveillante dirigée contre les serveurs de Meetic SA pourrait mettre hors ligne pour plusieurs heures ou jours les sites, occasionnant ainsi pour le Groupe une perte de revenu et un préjudice commercial et de réputation.

Le Groupe ne peut également exclure la possibilité que ses serveurs puissent involontairement servir de vecteur de propagation de virus, en particulier à l'occasion de l'apparition d'un nouveau virus qui ne serait pas encore référencé auprès des fournisseurs de solutions anti-virus, ou encore qu'ils puissent être exploités par des tiers malveillants afin de diffuser du « pourriel » (« *spam* »).

Les coordonnées bancaires fournies lors de transactions de paiement en ligne pourraient également être détournées par des tiers non autorisés qui les utiliseraient de manière frauduleuse. Le Groupe a mis en place un protocole de paiement en ligne sécurisé afin de limiter ce problème. Les coordonnées bancaires des membres sont principalement gérées par un prestataire extérieur spécialisé dans les paiements en ligne. Le Groupe ne conserve pas les coordonnées bancaires de ses membres sur un serveur en ligne mais uniquement sur un support de sauvegarde gardé dans des locaux sécurisés. Le Groupe ne peut garantir l'impossibilité d'un vol des supports de sauvegarde et la perte consécutive des données qui y sont conservées.

Les risques tenant à la sécurité informatique et des paiements ne sont pas spécifiques au Groupe et concernent toutes les entreprises exploitant un réseau informatique relié au réseau Internet et gérant un commerce en ligne. Le Groupe pourrait toutefois être amené à l'avenir à procéder à des investissements importants ou à consacrer des ressources importantes pour faire face à l'accroissement de ces risques tenant plus particulièrement à la sécurité informatique sur Internet.

4.5 Autres risques

(A) Risques liés aux moyens de paiement

Une part significative des paiements par les utilisateurs des services proposés par le Groupe intervient sous la forme de paiements par carte.

Par conséquent, du fait des risques liés à la sécurité des paiements examinés au paragraphe précédent ainsi qu'à la dépendance de la fourniture des services de paiement analysés à l'article 4.6.B du présent document, le Groupe pourrait être amené à l'avenir à procéder à des investissements importants ou à consacrer des ressources importantes pour faire face à l'accroissement de ces risques et ne peut garantir que le taux d'impayés actuel du Groupe pourra être maintenu à l'avenir, ce qui pourrait avoir un impact négatif significatif sur la situation financière et la trésorerie du Groupe.

(B) Risques liés à la volatilité du commerce électronique

Le commerce électronique se caractérise par une volatilité des prix considérablement plus élevée que dans le commerce de détail traditionnel de biens et services. Ceci résulte de la nature virtuelle des sites marchands électroniques et de la très grande transparence des prix des biens et services sur Internet.

Il est en effet possible de prendre connaissance en un temps très bref des offres et tarifs pratiqués par les concurrents, ce qui tend à favoriser la concurrence par les prix et pousse les acteurs du marché à faire varier leurs tarifs, parfois de manière importante, dans des délais extrêmement brefs. Un environnement aussi concurrentiel impose à ses acteurs une réactivité quasi immédiate, qui ne permet pas toujours d'évaluer l'impact à plus long terme des décisions commerciales prises.

Ces fluctuations rapides et importantes de prix et le temps de réaction très court pour optimiser commercialement une modification de la politique tarifaire pourraient avoir des effets négatifs sur les marges commerciales et les résultats du Groupe. Ce risque n'est pas spécifique au Groupe ; il affecte toutes les entreprises de commerce sur Internet.

(C) Risques liés à la concentration du capital

A la date du présent document, Monsieur Marc Simoncini, fondateur de la Société, en est le premier actionnaire. En outre, un droit de vote double est attaché à l'ensemble des actions de la Société détenues par Monsieur Marc Simoncini, soit 5 139 619 actions représentant 31,03% du capital social et 45,55% des droits de vote attachés à l'ensemble des actions composant le capital social de Meetic.

Monsieur Marc Simoncini est en conséquence en mesure de garder une influence significative et parfois déterminante sur la plupart des décisions sociales prises au cours des assemblées d'actionnaires et, de manière plus générale, sur l'ensemble des décisions sociales stratégiques puisqu'il a conservé

ses fonctions de Président du Conseil d'administration et Directeur Général de Meetic SA depuis l'admission des titres de Meetic aux négociations sur l'Eurolist.

(D) Responsabilité de Meetic SA lors des événements « Live »

Meetic propose, par le biais de prestataires, des opérations événementielles sous la marque « Live » qui ont pour vocation de réunir aussi bien des membres ou clients que des personnes n'étant ni membre ni client de Meetic. Ces événements prennent principalement la forme de soirées mais Meetic organise également des rencontres basées sur les loisirs. Ce faisant, Meetic SA est soumise aux obligations pesant sur tout organisateur d'événements.

Malgré l'ensemble des précautions prises par la Société, il existe un risque inhérent à l'organisation et au déroulement d'événements similaires aux événements « Live » que toute personne participant aux dits événements ou, de manière plus générale, un quelconque tiers, puisse subir un préjudice dans ce cadre, que ce préjudice soit corporel, matériel, moral ou autre (notamment un trouble de voisinage ou de jouissance). Dès lors, toute personne qui subirait un tel préjudice ou prétendrait avoir subi un tel préjudice pourrait chercher à en imputer la responsabilité à Meetic SA et tenter une action en justice à ce titre. Un tribunal pourrait notamment être amené à considérer dans certaines hypothèses qu'une obligation de sécurité de résultat pesait sur la Société et que tout préjudice résultant d'un manquement, même non fautif, à cette obligation, engagerait la responsabilité de Meetic.

Pour faire face à ces risques, Meetic SA a souscrit une police d'assurance couvrant sa responsabilité au titre de l'organisation d'événements « Live » en France et en Europe et estime que la nature des risques couverts par cette police d'assurance est conforme à la pratique retenue dans ce secteur d'activité.

(E) Risque de change

Les risques de change sont détaillés dans les Notes sur les Comptes Annuels Consolidée (Note 30).

(F) Risque de taux

Le Groupe n'est pas endetté à la date du présent document de référence et sa trésorerie est investie en SICAV (Société d'Investissement à Capital Variable) monétaires en FCP (Fonds Communs de Placement) à hauteur de 25,8 millions d'euros.

Le Groupe est également engagé dans un placement structuré à capital garanti pour 20 millions d'euros à la date du 31 décembre 2007.

Le Groupe n'est en conséquence pas exposé de manière significative au risque de taux d'intérêt à l'exception des flux d'intérêt dus sur un instrument financier dérivé constitué d'un swap de taux (voir section H- ci-dessous).

Afin de compléter ces éléments il est présenté ci-dessous le tableau normé préconisé par l'AMF relatif à l'évaluation du risque de taux :

En K€	JJ à 1 an	1 an à 5 ans	Au-delà
Passifs financiers	-7 046	-10 101	-
Actifs financiers	41 480	-	-
Position nette avant gestion	34 434	-10 101	-
Hors bilan	-	-	-
Position nette après gestion	34 434	-10 101	-

Le détail des dettes financières du Groupe est présenté en section 20 de ce présent document.

Il est précisé qu'une variation de 1% du taux de la position nette après gestion exposerait Meetic à une incidence en terme de résultat de 17 K€.

(G) Risque de liquidité

A la date du présent document de référence, le Groupe dispose de deux lignes de crédit court terme ne comprenant pas de covenants, non utilisées à ce jour, pour un montant total de 15 M€ et estime ne pas être exposé à un risque de liquidité du fait notamment de son modèle économique générateur de flux de trésorerie d'exploitation positifs. Le Groupe disposait au 31 décembre 2007 d'une trésorerie nette de 41,5 M€. Au cours des premiers mois de l'exercice, hors évolution courante de la trésorerie d'exploitation, le Groupe a réalisé l'acquisition de la société Neu.de pour un montant de 25 M€ et a versé au titre des compléments de prix et engagement de rachat des minoritaires pour l'acquisition des filiales chinoise et brésilienne, la somme de 4,4 M€. La trésorerie disponible de Meetic SA s'élevait au 1^{er} Mai 2008 à environ 9,5 M€.

(H) Risque actions

Dans le cadre de la gestion de ses excédents de trésorerie, le Groupe a adopté une politique prudente de placements à court terme, essentiellement sur des placements monétaires (voir Section 4.5 F).

Un fond de placement indexé a été souscrit par Meetic SA le 3 janvier 2006 auprès de la Société Générale comprenant un dépôt de 20 M€ renouvelable au gré de la société tous les 3 mois jusqu'en janvier 2009 et un instrument financier dérivé à savoir un swap de liquidité d'une maturité de 3 ans, dont le montant notionnel est égal à celui du dépôt initial de 20 M€. Le dépôt ayant été retiré par la société au cours de l'exercice 2007 seul subsiste le swap de taux.

Ce placement est indexé sur un « fonds de fonds », qui a été valorisé de manière séparé, et désigné dans la catégorie des instruments évalués en juste valeur par le résultat.

Le Groupe détient par ailleurs des actions propres résultant de la mise en œuvre d'un contrat de liquidité de 400 K€ conclu avec la Société Générale en décembre 2005. Le nombre d'actions auto détenues s'élève à 6185 titres au 31/12/2007.

Position au 31/12/2007 en €	Portefeuille d'actions tierces ou OPCVM actions	Portefeuille d'actions propres
Position à l'actif	0	157 041
Hors-bilan	0	26 839
Position nette globale	0	183 880*

* Représente 6 185 titres valorisés à 29,73 € au 31 décembre 2007. Ces titres ont été acquis dans le cadre d'un contrat de liquidités de 400 000 € conclu avec la Société Générale en décembre 2005.

(I) Risques pour l'environnement

La nature des activités du Groupe, tant au titre des rencontres par Internet et téléphones portables, qu'au titre des événements « Live » n'entraîne pas de risques significatifs pour l'environnement.

4.6 Dépendances

(A) Dépendance vis-à-vis d'hommes clés

Le succès du Groupe repose en partie sur la pérennité de ses relations avec, d'une part, son fondateur, Monsieur Marc Simoncini, lequel est également Président du Conseil d'administration et Directeur Général de la Société, et, d'autre part, ses principaux collaborateurs dirigeants et/ou salariés.

Si le Groupe venait à perdre les services de Monsieur Marc Simoncini et/ou des autres collaborateurs clés, la Groupe estime toutefois qu'une grande partie des tâches effectuées par son dirigeant et par la majorité des autres collaborateurs clés pourrait être effectuée, en cas de départ ou d'indisponibilité dudit collaborateur, par d'autres collaborateurs clés, le cas échéant après une période d'adaptation et/ou de formation aux fonctions laissées vacantes.

Toutefois, étant donné que le succès du Groupe est notamment lié à la collaboration passée et présente de son dirigeant fondateur et de ses autres collaborateurs clés, le Groupe ne peut pas garantir que leur départ ou indisponibilité n'entraînerait pour elle aucun impact négatif significatif. En particulier, le départ ou l'indisponibilité prolongée d'un ou plusieurs collaborateurs-clés, au premier rang desquels Monsieur Marc Simoncini, pourrait avoir un effet négatif non négligeable sur la stratégie, les résultats et la situation financière du Groupe ainsi que sur la mise en œuvre de nouveaux projets nécessaires à son développement et à sa pérennité.

(B) Dépendance vis-à-vis d'un fournisseur

Meetic SA est dépendante, comme toute autre entreprise de commerce électronique, de la fourniture de services de paiements par carte. Dans l'hypothèse où les consortiums administrant les principales cartes de paiement décideraient de ne plus fournir leurs services aux sociétés de commerce électronique (ou à certaines d'entre elles y compris la Société), ou à des tarifs supérieurs, Meetic SA pourrait voir ses perspectives commerciales compromises et ses résultats considérablement affectés.

En outre, Meetic SA utilise des logiciels sous licence de leurs propriétaires respectifs.

Certaines de ces licences sont essentielles pour l'activité de la Société, notamment le développement et l'exploitation de la base de données des membres et clients.

En cas de rupture des contrats qui lient la Société à ses fournisseurs, Meetic SA se verrait contrainte de cesser l'utilisation des logiciels qu'elle exploite à ce titre, ce qui pourrait engendrer des conséquences significatives négatives sur la continuité de l'exploitation de la Société et contraindrait Meetic SA à mettre en place des solutions alternatives, à un coût et dans des délais difficiles à déterminer à l'avance. Une solution techniquement équivalente peut dans certains cas ne pas exister, ce qui contraindrait Meetic SA à utiliser des technologies moins performantes au détriment de la qualité de la prestation offerte aux clients.

Meetic SA est tributaire des changements de politique commerciale ou tarifaire que pourraient décider ses fournisseurs et qui pourraient affecter la rentabilité des opérations de la Société, ainsi que de tout événement affectant l'organisation des fournisseurs, tels que notamment fusion, acquisition, insolvabilité ou faillite.

Meetic SA est dépendante d'un seul fournisseur concernant l'hébergement de ses deux sites de production, bien que ces deux sites soient physiquement séparés. Une défaillance de ce fournisseur pourrait obliger Meetic SA à migrer l'ensemble de ses infrastructures, au risque de perturber temporairement la qualité des services offerts à ses clients.

Meetic n'a pas estimé nécessaire de souscrire à une assurance au titre d'une défaillance potentielle de son fournisseur d'hébergement.

(C) Dépendance vis-à-vis d'un client

L'offre commerciale du Groupe étant ciblée vers le grand public, la quasi-totalité de son chiffre d'affaires est réalisée auprès de clients individuels. De par la spécificité de son activité et des services offerts, la base de clients du Groupe est très importante et diversifiée, y compris géographiquement.

En conséquence, aucun client du Groupe ne représente individuellement une part significative de son chiffre d'affaires et le Groupe n'est confronté à aucun risque de dépendance vis-à-vis d'un client spécifique.

4.7 Assurances et couverture de risques

Meetic SA a mis en œuvre une politique de couverture des principaux risques liés à son activité et susceptibles d'être assurés, et continuera à appliquer la même politique dans le cadre du développement futur de son activité. Les polices d'assurance souscrites par Meetic SA contiennent les exclusions et plafonds de garantie ainsi que les franchises habituellement imposées par les compagnies d'assurance sur le marché.

Ces polices couvrent principalement les domaines suivants :

- *dommages aux biens*

Meetic SA a conclu 2 baux commerciaux (voir Chapitre 8 ci-dessous) et a en conséquence souscrit auprès du même assureur une police d'assurance multirisque professionnelle pour les biens situés dans chacun des deux locaux commerciaux. Cette police couvre de manière classique les risques d'incendie et événements annexes, d'explosion, d'événements climatiques, de catastrophes naturelles, de dommages électriques, de dégâts des eaux, de bris de glaces et d'enseignes, de vol, de détériorations, de manifestations, d'émeutes, d'attentats et du fait de voisins et tiers (pour un montant illimité sur le bâtiment, pour un montant maximum de 5,8 millions d'euros pour le recours des voisins et des tiers par sinistre, et de 850.000 euros pour les biens par sinistre). Cette police couvre également les pertes d'exploitation résultant des événements listés ci-dessus dans la limite de 500.000 euros par année. Meetic SA a en outre plus spécifiquement souscrit une assurance multirisque informatique couvrant les dommages aux matériels informatiques, bureautiques, télématiques et aux équipements fixes de service.

Toutefois, les pertes financières y afférentes ne sont pas comprises dans le champ de cette dernière police.

- *responsabilité civile professionnelle*

Meetic SA a souscrit une assurance responsabilité civile professionnelle qui couvre l'ensemble de son activité de création et de gestion de sites Internet et de téléphonie mobile dédiée aux rencontres amoureuses, toutes marques et tous lieux confondus. De manière plus spécifique, cette police comprend trois volets : (i) responsabilité civile professionnelle (couvrant les risques de préjudices résultant de fautes professionnelles), (ii) responsabilité civile exploitation (couvrant les risques de dommages corporels, matériels et immatériels), et (iii) défense recours (couvrant les frais de défense civile et pénale y afférents).

La responsabilité civile d'exploitation couvre les risques des dommages à hauteur de 7,5 millions d'euros par sinistre, la responsabilité civile professionnelle à hauteur de 10 millions d'euros par sinistre et par période d'assurance.

Les montants couverts par ces polices d'assurance sont conformes aux normes de l'industrie et permettent selon Meetic SA la couverture raisonnable des risques encourus par la société aux regards de ses activités. Meetic SA a également conclu une assurance responsabilité civile couvrant la mise en jeu de sa responsabilité dans le cadre de l'organisation d'événements « Live » en France et en Europe (cette police concerne spécifiquement l'organisation de soirées, salons ou tournées promotionnelles).

- *protection juridique et fiscale*

Meetic SA a souscrit une assurance de protection juridique et fiscale. Elle couvre, de manière classique, les frais de justice liés à un litige commercial, social ou fiscal, survenu dans le cadre des activités de l'entreprise.

- *responsabilité des dirigeants*

Meetic SA a souscrit une police d'assurance responsabilité des dirigeants pour prendre en charge les frais de défense, et le dommage qu'un dirigeant ou mandataire social est tenu de régler suite à toute réclamation introduite à son encontre sur le fondement d'une faute.

Meetic estime que les polices d'assurance décrites ci-dessus couvrent de manière raisonnable l'ensemble des risques majeurs inhérents à son activité, que celle-ci soit destinée à la France ou dirigée vers l'étranger, et que sa politique d'assurance est en adéquation avec les pratiques retenues dans son secteur d'activité.

Le montant total des primes d'assurances versées au titre de tous les risques exposés ci-dessus s'élève à 49K€ pour l'année 2007 contre 45 K€ pour l'année 2006.

4.8 Risques liés aux engagements de rachat auprès des minoritaires

Meetic a souscrit à un engagement de rachat ferme et irrévocable des minoritaires de la société eFriendsNet du solde de leurs actions sur 4 ans à compter de la date d'acquisition. Cet engagement ferme et irrévocable est réciproque, les vendeurs s'étant également engagés aux termes et conditions du contrat d'acquisition à céder de manière ferme et irrévocable leurs titres aux échéances et aux prix convenus. Le prix fixé pour l'acquisition du solde des actions des minoritaires représentant 15% du capital d'eFriendsNet s'élève à date à 3 millions de dollars US, sur 2 ans. Le groupe estime que le risque de non réalisation de cet engagement réciproque de rachat des titres des minoritaires est non significatif.

Par ailleurs, Meetic a également souscrit à un engagement de rachat ferme et irrévocable des minoritaires de la société FC&CO du solde de leurs actions, exerçable dans quatre ans.

Cet engagement ferme et irrévocable est réciproque, les vendeurs s'étant également engagés aux termes et conditions du contrat d'acquisition à céder de manière ferme et irrévocable leurs titres aux échéances et aux prix convenus. Le prix fixé pour l'acquisition du solde des actions des minoritaires représentant 40% du capital de FC&CO sera calculé en fonction des résultats de la société FC&Co à la date de l'opération finale. Le groupe estime que le risque de non réalisation de cet engagement réciproque de rachat des titres des minoritaires est non significatif.

5. INFORMATIONS CONCERNANT MEETIC S.A.

5.1 Histoire et évolution de Meetic SA

(A) Dénomination sociale et nom commercial de la Société

La dénomination sociale de la Société est « Meetic ».

En outre, la Société a pour nom commercial *Wish Meetic Wishees*.

(B) Lieu et numéro d'enregistrement de la Société

Meetic est enregistré auprès du Registre du Commerce et des Sociétés de Nanterre sous le numéro 439 780 339.

(C) Date de constitution et durée

La Société a été constituée le 30 octobre 2001 et immatriculée au Registre du Commerce et des Sociétés de Nanterre le 13 novembre 2001.

La Société a été constituée pour une durée de 99 ans, sauf prorogation ou dissolution anticipée.

(D) Siège social de la Société, forme juridique, législation régissant ses activités

(i) Siège social de la Société et forme juridique

La Société, constituée à l'origine sous forme de société par actions simplifiée, a été transformée en société anonyme à Conseil d'administration par décision de l'assemblée générale en date du 2 septembre 2005.

Le siège social de la Société est situé 66 route de la reine, 92100 Boulogne-Billancourt, France. Le numéro de téléphone de la Société est le 01 58 17 05 70.

(ii) Législation régissant les activités de la Société

Meetic SA, régie par le droit français, est principalement soumise pour son fonctionnement aux articles L. 225-1 et suivants du Code de Commerce français. Meetic SA propose des services de rencontres en ligne ; son activité relève ainsi de la loi n° 2004-575 du 21 juin 2004, dite loi pour la confiance dans l'économie numérique.

En sa qualité de commerçant électronique, proposant à distance et par voie électronique la fourniture de services, Meetic SA est soumise à un ensemble d'obligations, notamment d'information, figurant dans ladite loi.

En particulier, la loi pour la confiance dans l'économie numérique impose au commerçant électronique de mettre en place un accès facile, direct et permanent aux éléments d'identification du commerçant électronique (tels que sa raison sociale, son adresse, son adresse de courrier électronique, son numéro d'inscription au Registre du Commerce et des Sociétés) et à afficher, de façon claire et non ambiguë, les prix des services offerts.

Meetic SA, notamment au travers de la mise en ligne de ses CGU, respecte les obligations ainsi mises à sa charge en tant que commerçant électronique par la loi pour la confiance dans l'économie numérique.

En sa qualité d'hébergeur, Meetic SA se conforme aux obligations issues de la loi pour la confiance dans l'économie numérique, applicables aux personnes qui assurent, pour mise à disposition au public en ligne, le stockage de signaux, d'écrits, d'images, de sons ou de messages de toute nature fournis par les destinataires de ces services, et de surcroît exerce une surveillance et un contrôle de ses sites au-delà des exigences de la loi (voir ci-dessous). En effet, la loi précitée impose aux hébergeurs une obligation d'empêcher l'accès à des données litigieuses dès lors qu'une notification leur est adressée, sans toutefois imposer à ceux-ci une obligation générale de surveillance des informations qu'ils transmettent ou stockent, ni une obligation générale de rechercher des faits ou des circonstances révélant des activités illicites.

Dans le cadre de ses activités de surveillance et de contrôle de ses sites, notamment Meetic, Meetic SA a défini et mis en place des procédures de contrôle afin de prévenir ou faire cesser toutes activités pouvant être considérées comme manifestation illicites qui se dérouleraient sur ses sites.

Celles-ci consistent en des contrôles a priori et a posteriori du contenu des sites, notamment Meetic :

- un contrôle humain du contenu de chacune des annonces écrites ou vocales accessibles au travers du site Meetic, les annonces étant mises en ligne une fois leur contenu validé ;
- un contrôle humain de chacune des photographies avant leur mise en ligne sur le site Meetic, afin d'interdire la publication de photographies suggestives ou qui seraient non conformes à l'éthique du site Meetic ou aux conditions générales d'utilisation ;
- un contrôle semi-automatisé chaque jour ouvré, a posteriori, par mots clefs, des échanges écrits qui se sont déroulés sur le site Meetic, afin d'identifier les comportements suspects ; et
- un contrôle a posteriori par les modérateurs du site sur indication ou plainte d'un membre ou client.

En fonction de la gravité des comportements identifiés, Meetic SA peut procéder à la suppression des messages incriminés, à la suppression du profil du membre ou client considéré, envoyer au membre ou client considéré un avertissement ou, si les faits sont susceptibles d'être illicites, envoyer une mise en demeure au membre ou client (accompagné de la suppression du profil en cause). Par ailleurs, Meetic SA répond aux réquisitions judiciaires reçues des autorités compétentes afin d'apporter son assistance aux enquêtes en cours.

(E) Événements importants dans le développement des activités de la Société

- Novembre 2001 : création de la société Ilius SAS (société éditrice du site Meetic) par Monsieur Marc Simoncini, désormais dénommée Meetic
- Avril 2002 : mise en ligne de la première version du site meetic.fr
- Mai 2002 : signature du premier partenariat chaîne rencontres avec Free
- Été 2002 : lancement des premières versions européennes du site Meetic
- Début 2003 : Meetic établit une présence sur les grands marchés Internet européens : Allemagne, Espagne, Italie et Royaume-Uni
- Février 2003 : lancement en France de la Fête des Célibataires qui deviendra un rendez-vous annuel organisé par Meetic juste avant la Saint-Valentin
- Juin 2003 : lancement de MeeticMobile et premier partenariat avec i-mode © de Bouygues Telecom
- Juin 2004 : lancement des événements MeeticLive en France avec 4 premières soirées organisées à Paris, Lyon, Strasbourg et Montpellier
- Juillet 2004 : lancement de la deuxième version du site Meetic
- Été 2004 : lancement de MeeticMobile en Allemagne avec Vodafone et en Espagne avec Telefonica
- Septembre 2004 : premiers pas vers l'Asie grâce à la signature d'un partenariat avec Yahoo ! aux termes duquel Meetic devient la chaîne rencontres de Yahoo ! dans 5 pays asiatiques (Singapour, Malaisie, Indonésie, Philippines et Thaïlande)
- Février 2005 : internationalisation de la Fête des Célibataires et premiers événements MeeticLive organisés en Allemagne, Italie et Espagne
- Octobre 2005 : lancement de la première version du site Ulteem
- Décembre 2005 : signature de 5 nouveaux partenariats parmi les acteurs de l'Internet européen portant à 60 le nombre de partenaires.
- Janvier 2006 : lancement du site Superlol en France, qui devient Superlov en janvier 2006
- Janvier 2006 : acquisition d'eFriendsNet, éditeur du premier réseau communautaire mobile en Chine, et qui devient la première filiale du groupe Meetic
- Février 2006 : acquisition de Lexa.nl, un des acteurs majeurs de la rencontre en ligne aux Pays-Bas
- Mai 2006 : acquisition de ParPerfeito, leader de la rencontre en ligne au Brésil
- Janvier 2007 : acquisition de DatingDirect, leader historique de la rencontre en ligne en Grande-Bretagne

- Février 2007 lancement de la version 2.0 de Meetic en France, qui sera déployée en Europe au cours de l'année 2007
- Mai 2007 lancement de la version 2.0 de Meetic en Espagne
- Juin 2007 lancement d'une nouvelle version d'Ulteem en France
- Octobre 2007 acquisition de FC&Co, société éditrice du site Cleargay, leader en France de la rencontre gay en ligne
- Janvier 2008 acquisition de Neu.de, deuxième acteur de la rencontre en ligne en Allemagne.

5.2 Investissements

(A) Principaux investissements réalisés

L'activité de Meetic est peu capitalistique. Les principaux investissements engagés par le Groupe concernent son pôle système d'information et plus particulièrement l'acquisition de licences et matériels de type ordinateurs et serveurs et la création des sites (les dépenses de création de site sont immobilisées et amorties sur 5 ans).

Les filiales acquises par le Groupe ont également une activité peu capitalistique, et bénéficient de plus, depuis leur acquisition, de synergies informatiques et techniques avec le Groupe, par l'utilisation de serveurs mutualisés principalement.

Les principaux investissements réalisés par le Groupe sont mentionnés dans le tableau des flux de trésorerie figurant dans l'annexe aux comptes historiques (voir Sections 10.1 & 10.2 ci-dessous). L'ensemble de ces investissements a été autofinancé jusqu'à présent, à l'exception d'une opération de *lease-back* réalisée en 2004 (voir Section 20.1 (A) 5 (A)).

(B) Investissements à venir

Le Groupe réalisera les investissements de croissance et de renouvellement en matériel informatique et logiciels qui seront nécessaires pour faire face à l'augmentation attendue du trafic sur ses sites au-delà de la capacité actuelle de son architecture technique.

En Février 2008, Meetic a finalisé l'acquisition de 100% du capital de Neu.de. Neu.de, acteur majeur de la rencontre en ligne en Allemagne, pour un montant de 25 M€ payé intégralement en numéraire et sans complément de prix. Neu.de est le deuxième acteur de la rencontre en ligne en Allemagne. Cette acquisition permet ainsi à Meetic de consolider très significativement sa part de marché en Allemagne.

A date du présent document aucun autre investissement exceptionnel n'a été réalisé dans les premiers mois de l'exercice 2008.

6. APERÇU DES ACTIVITÉS

La détermination des critères et informations relatifs à l'activité du Groupe les plus appropriés pour mener une étude sectorielle (notamment comparative) est parfois délicate dès lors que les différents intervenants du secteur d'activité concerné peuvent adopter des vues différentes sur certains des éléments et indicateurs à prendre en considération afin de réaliser cette étude et d'analyser ses résultats.

Cette difficulté peut notamment être accrue lorsque l'étude sectorielle n'est pas menée à un niveau local mais européen ou mondial (du fait de la multiplicité et de la diversité des acteurs de ce secteur et de la nature internationale d'Internet) ou lorsque cette étude porte sur des secteurs d'activité nouveaux en pleine croissance pour lesquels il peut exister plus d'incertitudes sur la pertinence de certains critères d'étude.

Dans le cadre du présent Chapitre 6, le Groupe s'est appuyé sur l'ensemble des informations et critères qu'il juge les plus à même de caractériser le secteur des rencontres en ligne, son évolution et son environnement concurrentiel.

L'ensemble des indicateurs et études mis en avant par le Groupe dans le présent Chapitre 6 étaye en conséquence l'analyse du secteur des rencontres en ligne telle qu'elle a été conduite et est appréhendée par le Groupe.

6.1 Meetic : un acteur global de la rencontre en ligne

(A) Une position de leader européen acquise rapidement avec Meetic

Le service Meetic a su s'imposer en moins de 6 ans comme le leader européen des rencontres en ligne avec une marque historique notoire.

Les sites de Meetic bénéficient en Europe de l'audience la plus importante de tous les sites de rencontre en ligne quel que soit l'institut de mesure d'audience. Avec 5,8 millions de visiteurs uniques en janvier 2008 (source : Comscore, janvier 2008) et une part d'audience également la plus importante de tous les sites de rencontres en ligne (15,85% - source : Nielsen/NetRatings, janvier 2008). Meetic est donc à cet égard le premier acteur du secteur des rencontres en ligne en Europe et dans presque chacun des principaux pays européens vers lesquels il dirige son activité. En France, Meetic bénéficie d'une position concurrentielle particulièrement favorable puisque avec 35,4% de part d'audience (source : Nielsen/NetRatings, janvier 2008) et 89% de notoriété de marque (Source : Louis Harris février 2008), il y occupe une position de leader loin devant ses principaux concurrents. Meetic aura comme ambition de devenir le premier acteur sur chacun des principaux marchés européens dans les prochaines années.

De manière générale, la consommation de services en ligne via Internet s'est accélérée ces dernières années grâce, notamment, au développement de l'accès Internet à haut débit à travers la technologie ADSL et à la sécurisation des paiements en ligne. Plus spécifiquement, le marché des rencontres en ligne, dont le développement s'est également accéléré ces dernières années, bénéficie en Europe d'une double dynamique, à la fois technologique et sociologique.

Les évolutions démographiques et sociologiques de ces 20 dernières années (au premier rang desquelles le recul de l'âge du mariage, le développement du

célibat et l'entrée plus tardive dans la vie active) ont changé de manière importante les modes de rencontres.

Le succès de Meetic résulte, notamment, de sa capacité à proposer des services qu'il souhaite de qualité et simples d'utilisation, répondant aux attentes et aux besoins résultants de ces changements démographiques et sociologiques.

La visibilité de la marque Meetic, synonyme de convivialité, qualité et sécurité, permet d'attirer un très grand nombre de personnes vers les services proposés par Meetic, accessibles principalement via son site Internet mais aussi à travers la téléphonie mobile (GPRS, UMTS, SMS, WAP, i-mode ©, etc.) et fixe dans une logique d'accès multi-supports.

Depuis son lancement, Meetic connaît une croissance très forte : Meetic a déployé son site en 12 langues avec une déclinaison de ses services à destination de 15 pays européens et 3 autres zones géographiques (monde anglo-saxon, monde hispanique et pays asiatiques opérés en anglais). Près de 7 millions d'internautes* utilisaient les sites Meetic en Europe fin 2007 (*profils actifs à 90 jours, décembre 2007 - source interne).

Cette croissance rapide s'est accompagnée du développement de partenariats de premier plan à la fois avec des acteurs du monde de l'Internet et des médias, et avec des opérateurs de téléphonie mobile.

(B) Un leadership renforcé par une stratégie d'acquisitions sélectives

Conformément à la stratégie annoncée au moment de son introduction en Bourse, Meetic a réalisé depuis 2006 un programme d'acquisitions sélectives, permettant au Groupe d'acquérir des positions de premier plan sur des marchés où il n'était pas ou peu présent, possédant de fortes perspectives de croissance ainsi qu'une forte complémentarité avec les activités du Groupe.

Cette stratégie a permis au Groupe de renforcer son leadership européen avec l'acquisition de :

- Lexa.nl, un des premiers acteurs de la rencontre en ligne aux Pays-Bas en février 2006
- DatingDirect, leader historique de la rencontre en ligne en Grande-Bretagne, en janvier 2007
- Neu.de, deuxième acteur de la rencontre en ligne en Allemagne, en février 2008

Cette stratégie a également permis au Groupe de déployer ses activités sur 2 autres continents, en prenant des positions stratégiques importantes sur des marchés Internet réputés les plus dynamiques aujourd'hui, et où il n'était pas présent :

- (i) En Amérique du Sud, avec l'acquisition du leader brésilien de la rencontre en ligne, ParPerfeito en avril 2006. La filiale brésilienne exerce sur son territoire sous sa marque propre, et son équipe contribue à développer la marque Meetic sur les pays voisins.
- (ii) En Asie, avec l'acquisition d'eFriendsNet, un des premiers réseaux communautaires mobiles en Chine. La filiale chinoise exploite son site communautaire, et par ailleurs développe la marque Meetic en Chine et dans d'autres pays du continent asiatique.

Ces acquisitions permettent au Groupe Meetic d'exercer désormais ses activités sur 3 continents, et de pouvoir y développer ses marques et ses produits. Le Groupe poursuit ainsi son ambition de devenir un acteur global de la rencontre en ligne, en consolidant son leadership européen, et en développant ses activités avec la même ambition au-delà du continent européen.

(C) Le développement d'une offre de services segmentée

Le Groupe distingue des cœurs de cible différents ayant des besoins et attentes spécifiques. Le Groupe a ainsi constaté que des différences de comportement et d'usage des sites de rencontres existaient en particulier selon les catégories d'âge des membres concernés.

Ces différences de comportement induisent un potentiel d'optimisation de l'offre de services de Meetic en proposant aux différentes cibles des services en adéquation avec leurs attentes. A ce titre, Le Groupe a développé depuis 2006 deux nouveaux services, Superlov et Ulteem, et a acquis le site Cleargay en octobre 2007, afin de répondre plus précisément aux attentes des clients des sites du Groupe.

Ces services sont principalement destinés à répondre aux attentes des membres les plus jeunes (18-24 ans pour Superlov), des personnes souhaitant sélectionner des membres sur des critères plus socio-psychologiques que descriptifs (pour Ulteem), ou de la communauté gay (pour Cleargay). La mise en place de ces nouveaux services a pour objectif d'améliorer le taux de conversion de membres en clients, d'optimiser le revenu moyen par abonné, d'optimiser les investissements informatiques réalisés et de disposer d'une offre concurrentielle globale.

Afin de réduire le coût de développement et de lancement de ces sites, Meetic SA a capitalisé sur (i) sa base de clients et de membres Meetic, (ii) ses investissements commerciaux passés (Ulteem a ainsi bénéficié du réseau de partenariats conclus par Meetic depuis 3 ans), (iii) l'architecture informatique mise en place depuis la création de la Société ainsi que (iv) son savoir-faire en matière de gestion de la relation clients.

(i) Superlov

Principalement dédié à la tranche d'âge 18-24 ans, le site Superlov a été lancé en France en janvier 2006 en tant que réseau communautaire web et mobile modéré et a pour vocation de proposer à ses utilisateurs de constituer des réseaux communautaires (réseau social, groupes constitués notamment en fonction de centres d'intérêts communs, etc.) permettant un dialogue en temps réel continu grâce à des technologies web ou mobiles et proposant un système de facturation adapté aux modalités et habitudes de consommation de cette tranche de population.

Pour lancer Superlol, Meetic a capitalisé principalement sur la tranche 18-24 ans de sa base de membres et clients ainsi que sur le trafic existant de Friendset, site communautaire gratuit lancé par Meetic en 2003. Superlol, renommé par la suite Superlov, a été mis en ligne dans sa version française le 4 janvier 2006. Meetic cherche à exploiter et développer ce modèle innovant associant un usage Internet et mobile d'un service dédié à une population jeune et sur un modèle de réseau social communautaire, en capitalisant notamment sur les nombreux

opérateurs mobiles européens avec lesquels le Groupe a déjà un accord de distribution de sa marque MeeticMobile. Au cours de l'année 2008, ce concept de site communautaire sera relancé sous un nouveau nom (Peexme), avec des fonctionnalités et un design entièrement repensés.

(ii) Ulteem

Ulteem a été créé pour offrir un nouveau mode de rencontres à toutes celles et ceux qui aspirent à une relation durable fondée sur des personnalités communes ou compatibles et sur des aspirations communes.

Le principe du site est de rapprocher les adhérents sur la base de critères psychologiques et sociologiques issus du test scientifique rempli lors de leur inscription. Ce rapprochement est matérialisé par un score d'affinité en pourcentage. Chaque adhérent peut accéder à la liste des profils qui présentent le meilleur score d'affinité, présenté par ordre décroissant. Il peut également accéder à un rapport détaillé permettant de comprendre le score affiché en remettant les deux personnalités dans la perspective d'une relation de couple.

Les règles de contrôle et de modération qui ont contribué au succès de Meetic sont également appliquées sur Ulteem, et un système permettant la certification d'éléments personnels (nom, prénom, âge, nationalité ou statut marital), est proposé aux adhérents souhaitant proposer un profil plus complet encore.

La première version d'Ulteem a été mise en ligne en France en octobre 2005, et la version 2 française a été mise en ligne en juillet 2006 pour être ensuite déployée dans les principaux pays européens où le Groupe exerce son activité (à la date du présent document, Belgique, Suisse, Italie, Espagne, Allemagne, et Grande-Bretagne), en s'appuyant sur la base d'abonnés déjà inscrits aux sites Meetic et sur son réseau paneuropéen de partenaires.

(iii) Cleargay

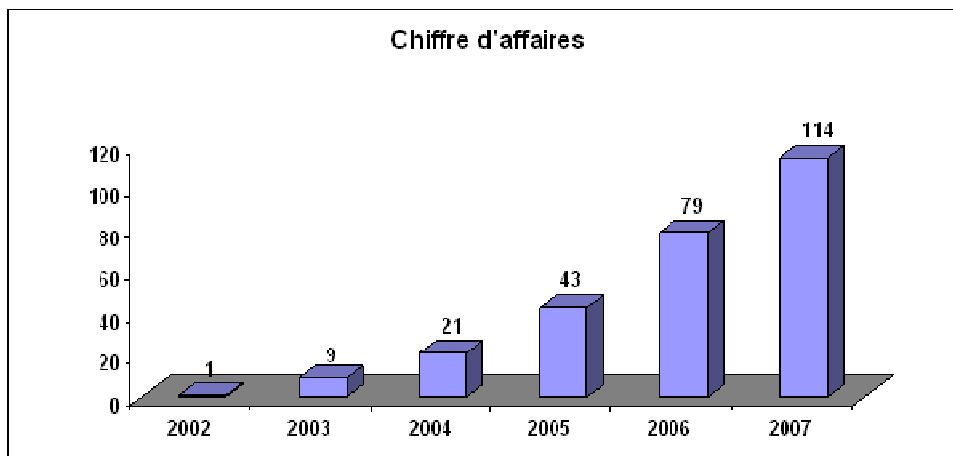
En octobre 2007, le Groupe a acquis la société FC&Co, editrice du site Cleargay, site de rencontres en ligne dédié à la rencontre homosexuelle. Cette acquisition s'inscrit dans la stratégie de segmentation et d'optimisation du trafic Internet du Groupe. Depuis l'acquisition de Cleargay, le trafic homosexuel des sites Meetic est redirigé vers le site Cleargay en France et progressivement dans les principaux pays européens où le Groupe adresse son activité, au fur et à mesure du déploiement des versions linguistiques de Cleargay.

Le Groupe continuera d'étudier les comportements et les usages des membres des sites du Groupe, afin de développer des nouveaux sites qui permettraient de répondre aux besoins et aux attentes spécifiques de catégories de membres identifiés.

(D) Une forte croissance rentable

La croissance de l'activité de Meetic a été réalisée dans un souci constant de rentabilité. La forte croissance du chiffre d'affaires du Groupe, s'est accompagnée d'une amélioration des marges de ROAA (Résultat Opérationnel Avant Amortissement) et d'une génération importante de « *cash flow* » libre (flux de trésorerie disponibles). Ce souci d'allier croissance et rentabilité est une des préoccupations majeures des dirigeants de Meetic.

Le graphique ci-dessous met en évidence l'évolution du chiffre d'affaires du Groupe depuis sa création.



Source interne, décembre 2007

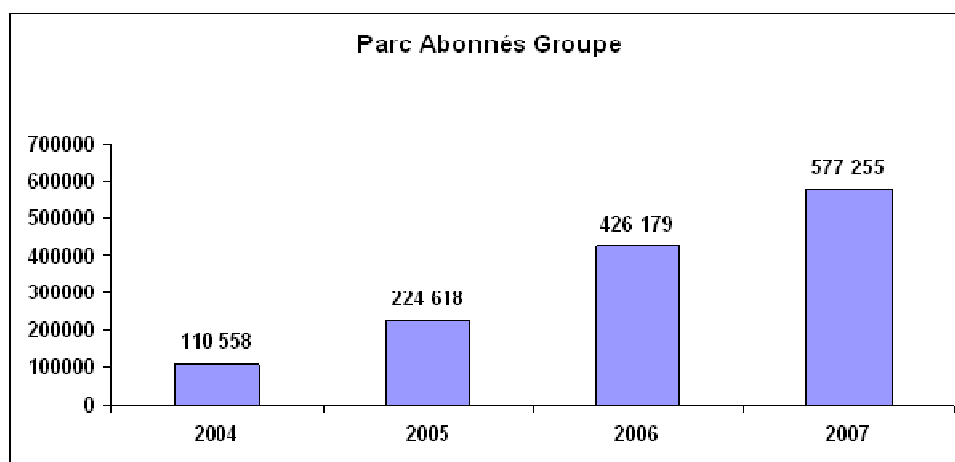
Le Groupe exploite deux modèles fortement complémentaires, l'un basé sur l'usage de l'Internet et l'autre du Mobile.

(i) Revenus Internet

Les revenus Internet proviennent des sites Internet du Groupe à modèle d'abonnement : Meetic (et les autres marques européennes acquises, soit Lexa, DatingDirect, Cleargay ou encore Neu.de plus récemment), Ulteem et ParPerfeito constituent la majeure partie des revenus du Groupe (94% en 2007). Le nombre d'abonnés est ainsi, pour le Groupe, un élément clé de la croissance de ses revenus. Le modèle économique de services Internet d'abonnement repose en effet sur la capacité du Groupe à accroître, d'une part le nombre de ses membres, et, d'autre part, à convertir ses membres en abonnés utilisant les services payants des sites du Groupe.

A cet égard, les notions de taux de conversion de membres en clients et de Revenu Moyen Mensuel par Abonné (« ARPU »), qui permettent d'analyser notamment la capacité du Groupe à générer des revenus, sont fondamentales pour le Groupe.

Grâce au développement continu du recrutement de nouveaux profils sur ses différents sites Meetic et Ulteem, et grâce aux acquisitions réalisées depuis deux ans, notamment DatingDirect en Angleterre, le Groupe a connu une très forte croissance de son parc abonnés qui est passé de 426 179 abonnés en décembre 2006 à 577 255 abonnés en décembre 2007, soit une croissance de 35%.



Source interne, décembre 2007

Nb : Le parc abonnés de fin de période désigne le nombre d'abonnés comptabilisés à la fin du dernier mois de la période.

(ii) Les revenus mobile

Les revenus Mobile proviennent de la fourniture de services complémentaires aux services fournis sur Internet par le biais de la téléphonie mobile (WAP, i-mode ©, SMS, etc.). Il s'agit des services ou des sites du Groupe à modèle de revenus Mobile : MeeticMobile, Superlov et eFriendsNet. Ils ont constitué 4% des revenus du Groupe en 2007, en décroissance de 11% par-rapport à l'année précédente.

En Europe, les revenus mobiles se sont établis à 3,4 millions d'euros, en progression de 72% par rapport à l'année précédente. Cette progression s'explique par l'usage accru des services Meetic en Europe en continuité sur le téléphone mobile, en cela soutenu par la progression du nombre de partenariats conclus par le Groupe avec les différents opérateurs de téléphonie mobile en Europe, offrant ainsi à un nombre croissant d'abonnés Meetic en Europe la possibilité de s'abonner à MeeticMobile.

La décroissance des revenus Mobile Groupe provient de l'arrêt de la monétisation par mobile du site web exploité par la société eFriendsNet, dont le modèle économique de revenus était exclusivement basé sur le mobile. Les opérateurs mobiles chinois ayant modifié leur politique commerciale au cours de l'été 2006, les revenus mobiles de la filiale chinoise ont progressivement décliné, pour s'établir à 1 million d'euros en 2007. Le site chinois a été recentré en décembre 2007, et orienté vers un modèle économique de gratuité pour les utilisateurs et de monétisation par les revenus publicitaires.

(iii) Autres revenus

Les autres sources de revenus sont issues de la vente d'espaces publicitaires et de l'organisation d'événements sous la marque « Live » principalement (voir Section 6.3 (C) ci-dessous).

Ces autres revenus ont constitué 2% des revenus du Groupe en 2007.

6.2 Avantages concurrentiels de Meetic

(A) Des marques capables d'attirer directement de nombreux clients

La position de leader qu'occupe Meetic sur le marché européen des sites de rencontres, et particulièrement en France, est notamment liée à la reconnaissance de sa marque, laquelle est associée aux notions de convivialité, de qualité et de sécurité. A ce titre, la notoriété de la marque Meetic et des autres marques locales du Groupe représente pour la Société un atout important dans le cadre de sa stratégie de développement.

Le Groupe estime que la notoriété de la marque Meetic et de ses autres marques acquises lui permet de ne pas être dépendant des moteurs de recherche et de ses partenaires, et d'être en mesure de maîtriser globalement son coût d'acquisition client (CAC). En effet, la marque Meetic ou les autres marques acquises sont à même d'attirer directement de nouveaux membres, sans qu'il soit nécessaire que ceux-ci aient systématiquement recours à un moteur de recherche ou aux liens proposés par les partenaires de Meetic pour trouver un site de rencontres en ligne. Ainsi, l'accroissement du nombre de profils enregistrés dans la base de Meetic ne dépend qu'en partie des partenariats conclus (25% des nouveaux profils créés sur Meetic en 2007 ont été générés au titre des partenariats conclus - source interne).

Le Groupe estime que la notoriété de ses marques est un atout primordial dans la gestion de sa croissance et de ses coûts, notamment *marketing*. Au cours de l'année 2007, le Groupe a progressivement augmenté la part d'investissements *marketing* de notoriété (notamment *offline*) afin d'accroître sur chacun de ses marchés la notoriété de ses marques.

(B) Une importante base de profils : un avantage concurrentiel majeur vis-à-vis des concurrents actuels et des nouveaux entrants potentiels

En décembre 2007, les sites Meetic comptaient près de 7 millions de profils actifs à 90 jours, basés sur un minimum de 10 critères (nom, âge, sexe, etc.) et pouvant contenir jusqu'à 80 critères.

Le nombre de profils enregistrés et les fonctionnalités offertes par les sites Meetic constituent à la fois un avantage concurrentiel majeur et un effet vertueux sur son modèle économique. En effet, une personne souhaitant s'inscrire sur un site de rencontres choisit en priorité Meetic afin de maximiser ses chances de rencontres, du fait du nombre important de profils présents dans la base et des fonctionnalités offertes par le site Internet. Or, cette nouvelle inscription devrait à son tour accroître le nombre de profils de la base de Meetic et par conséquent son pouvoir d'attraction pour les nouvelles personnes intéressées par les services de rencontres de la Société.

Le Groupe estime que ce modèle économique ainsi que le nombre élevé de membres actifs lui confère un avantage concurrentiel important, non seulement vis-à-vis de ses principaux concurrents actuels, mais aussi à l'égard de tout nouvel entrant potentiel, lequel devrait développer une base de données de plusieurs millions de profils, dont une part significative devrait être active, et/ou développer des services réellement innovants afin de pouvoir concurrencer Meetic avec succès.

(C) Un savoir-faire technologique et commercial

Le succès de Meetic repose en grande partie sur son savoir faire technologique et commercial et sur la qualité des services proposés grâce à ce savoir-faire. Le Groupe entend continuer à développer son savoir-faire technologique et commercial ainsi que sa politique de partenariats.

(i) Un savoir-faire technologique

Le Groupe a su faire face aux enjeux techniques complexes auxquels il a été confronté dans le cadre de son activité, au premier rang desquels la nécessité de gérer des bases de plusieurs millions de profils et de mettre en place des fonctions de recherche multicritères en temps réel, ainsi que le développement d'un service de messagerie instantanée ne nécessitant le téléchargement d'aucun logiciel. Or, malgré cette complexité technologique, Meetic a su créer une interface utilisateur simple d'utilisation, conviviale et attractive pour ses membres, et en constante évolution pour répondre aux avancées technologiques les plus récentes.

Pour répondre à ces défis technologiques, le Groupe s'est appuyé sur la forte expérience de son équipe technique interne et sur des équipements informatiques et logiciels complexes fournis par de grands acteurs du monde informatique.

(ii) Un savoir-faire commercial

Meetic met régulièrement en œuvre des campagnes publicitaires afin de consolider sa place de leader européen et, de manière plus générale, d'accroître le nombre de ses membres et clients et la notoriété de sa marque principale.

La publicité en ligne et les liens sponsorisés constituent les principaux postes de dépenses en matière de communication, ainsi que les programmes d'affiliation et les diverses activités de sponsoring télévisuel. Par ailleurs, Meetic bénéficie d'une large couverture médiatique dans la presse (presse féminine, d'actualités, de loisirs, économique, etc.) et possède un service de relations presse coordonné depuis la France pour accompagner ce mouvement.

D'après une étude Harris Interactive de février 2008, la marque Meetic en Europe bénéficie des plus fortes notoriétés du secteur de la rencontre en ligne sur les différents marchés européens (connaissance de la marque auprès d'un échantillon de la population auquel on soumet les différentes marques du secteur) : 89% des personnes ayant mentionné au moins un site de rencontres ont cité Meetic en France, 64% en Italie, et 59% en Espagne.

(D) Des partenaires de premier plan

Le développement rapide de son activité a permis à Meetic de conclure de nombreux partenariats de premier plan, en France comme à l'étranger, dans le cadre de ses activités Internet et de téléphonie mobile. Les différents accords de partenariat sont conclus généralement au niveau national ou européen.

La structure de la base de profils de Meetic permet de distinguer la provenance de chaque profil (à savoir si le profil s'est inscrit directement sur Meetic ou s'il est passé par le site d'un partenaire). En conséquence, tout revenu issu d'une inscription provenant d'un portail Internet ou mobile partenaire fait l'objet d'un suivi très précis. Ce suivi analytique se révèle fondamental pour le Groupe afin de déterminer le coût d'acquisition et de gestion de ses membres et clients et d'adapter en conséquence sa politique *marketing* et sa stratégie commerciale vis-à-vis de ses partenaires actuels et potentiels.

(i) Partenariats Internet

Le Groupe a conclu de multiples partenariats depuis sa création, directement ou par le biais de ses filiales, avec des acteurs de premier plan du monde de l'Internet ou des médias. Ces partenariats permettent d'attirer un plus grand nombre de personnes vers les sites Internet du Groupe, par la création, la plupart du temps, d'une extension de ce site commune à Meetic ou une autre marque du Groupe et à son partenaire. Ces partenariats permettent au Groupe de bénéficier d'un solide réseau de distribution lors du lancement d'un nouveau service, comme cela a été le cas pour Ulteem au cours de l'année 2006, désormais distribué comme Meetic sur des portails de renom, comme orange.fr ou AOL.fr en France.

La majorité de ces contrats est conclue pour une durée de 1 à 2 ans. Chaque partenariat est conclu sur un mode de rémunération différent, comportant soit une rémunération fixe soit une rémunération variable liée à l'efficacité (inscription ou chiffre d'affaires), soit une rémunération à la fois fixe et variable.

Le Groupe comptait 120 partenaires à travers le monde en décembre 2006, et plus de 160 partenaires en décembre 2007, représentant autant de chaînes « rencontres » auprès de grands sites de renom, portails, fournisseurs d'accès, sites medias ou sites thématiques à fort trafic parmi les plus grands noms de l'Internet en France, en Europe et dans le monde : Yahoo !, Orange, AOL, Lycos Europe, Free.fr, TF1.fr, Libero.it, Bluewin.ch, Terra.es, ICQ, Lastminute, etc... et autres portails ou sites locaux.

meetic.fr 1er site de rencontres en ligne en France*

1. Ma recherche

Je suis

Je recherche entre 25 et 45 ans

2. Mon profil

Je crée mon pseudo meetic

Mon mot de passe

Je suis né(e) le JJ MM AAAA

Mon pays de résidence France

Mon code postal

Mon adresse e-mail indispensable mais confidentiel

3. C'est parti !

Je certifie être majeur(e) et avoir lu et accepté les CGU de meetic

J'accepte de recevoir par email les offres des partenaires de meetic

oui non

Valider GO!

Dejà inscrit(e) ?

* ComScore - Novembre 2007

Exemple : page d'accueil de la rubrique « Rencontres » du site Internet d'Orange

Plus de 160 partenariats, dont les principaux sont listés ci-après, sont actuellement en vigueur (source interne, décembre 2007) :

Partenaires	Marques	Pays
AOL	Meetic / Ulteem / DatingDirect	Paneuropéen
Alice	Meetic / Ulteem	France
AuFéminin	Meetic / Ulteem	France, Italie, Grande-Bretagne, Espagne, Allemagne
Channel4	DatingDirect	Grande-Bretagne
Elmundo	Meetic	Espagne
Free	Meetic	France
ICQ	Meetic / Ulteem	France, Europe
Lastminute	Meetic / Ulteem	France, Pays-Bas, Italie, Grande-Bretagne, Espagne, Suède
Libero	Meetic	Italie
Lycos	Meetic	Paneuropéen
Orange	Meetic / Ulteem / DatingDirect	France, Espagne, Pays-Bas, Grande-Bretagne
Passagen	Meetic	Suède
Publiweb	Meetic	Italie
RTL	Meetic / Ulteem	Luxembourg, Belgique, Allemagne
Skynet	Meetic	Belgique
Tele2internet	Meetic	France, Italie
Telia	Meetic	Suède
Terra	Meetic / Ulteem	Espagne
Tiscali	Meetic	Italie, Allemagne, Pays-Bas, Grande-Bretagne
Combine	ParPerfeito	Brésil
Yahoo !	Meetic / ParPerfeito	Paneuropéen, Brésil, Singapour, Taiwan

(ii) Partenariats téléphonie mobile

Dans le cadre de sa logique d'offres multi-supports, favorisée par le développement des services de téléphonie mobile (SMS, WAP, accès i-mode ©), Meetic a conclu des partenariats avec un grand nombre d'opérateurs européens de ce secteur, partenariats qu'il entend continuer à développer à l'avenir. Meetic compte entre autres bénéficier du développement de l'Internet mobile et de la pénétration des terminaux 3G pour permettre à ses membres d'accéder de manière plus efficace à ses services par le biais de leurs téléphones portables et ainsi diversifier ses sources de revenus.

Parmi les contrats conclus avec des opérateurs de téléphonie mobile figurent les partenariats suivants :

Opérateurs	Portails
SFR	Vodafone live!, Gallery
Bouygues Telecom	i-mode, WAP, Gallery
Orange France	Orange World, Gallery
Orange Réunion	Orange World
Neuf Mobile	WAP
NRJ Mobile	WAP
Virgin Mobile	WAP
Vodafone UK	Vodafone Live
Orange UK	Orange World
Movistar	i-mode, WAP
Vodafone Espagne	Vodafone live!
Orange Espagne	Orange world
Vodafone Allemagne	Vodafone live!
E-plus	i-mode
Wind	i-mode, WAP
TIM	WAP
H3G Italie	WAP
KPN	i-mode, WAP
Swisscom	Vodafone live!
Orange switzerland	Orange World
Mobistar	Orange World
Proximus	Vodafone live!
TELIA	SurfPort
BASE	I-mode

Source interne, février 2008

(E) Une rentabilité établie associée à des revenus récurrents et en croissance

Le Groupe parvient à dégager un résultat net positif et génère des liquidités importantes dans un contexte de très forte croissance, alors même que cette forte croissance requiert des investissements conséquents nécessaires à l'établissement de ses marques, notamment Meetic, et au développement de ses offres, lesdits investissements étant autofinancés par le Groupe.

En termes de perspectives sur le secteur de la rencontre en ligne, Meetic estime être à même de poursuivre sa politique de croissance grâce notamment à la récurrence de son modèle économique qui repose en grande partie sur des abonnements d'un ou plusieurs mois.

(F) Une équipe de direction expérimentée

Le succès de Meetic procède de l'expérience des métiers Internet, de l'organisation, et de la forte complémentarité de son équipe de direction, laquelle dirige le Groupe avec un souci d'allier à la fois croissance et rentabilité (le principal dirigeant de Meetic étant également le principal actionnaire du Groupe à la date du présent document de référence).

Meetic SA est organisée en six pôles (marketing, technique, produits, opération des sites, finances et international), chacun dirigé par un directeur expérimenté qui rend compte de l'activité du pôle qu'il dirige à la direction générale. Les compétences de l'équipe de direction, ainsi que les choix stratégiques et son mode d'organisation, ont contribué de manière significative à aider Meetic à devenir le leader européen des rencontres en ligne, à se développer en dehors du marché européen, et à renouveler ses offres dans un secteur en constante évolution.

6.3 Les clés de la croissance future

Le Groupe estime que les clés de sa croissance future qui lui permettront de maximiser l'effet des leviers de son modèle économique sont :

- A - l'augmentation du parc abonnés ;
- B - l'optimisation des leviers de rentabilité ;
- C - la diversification de ses sources de revenus ;
- D - le développement de sa couverture internationale ; et
- E - les opportunités d'acquisitions offrant une forte complémentarité avec Meetic.

(A) L'augmentation du parc abonnés

(a) L'augmentation de la base de profils

Le Groupe souhaite poursuivre son développement par croissance organique en augmentant le nombre de ses membres et de ses profils grâce principalement, d'une part à la notoriété de ses marques (accroissement direct du trafic vers ses sites Internet) qui assure aujourd'hui une partie du recrutement de nouveaux profils et, d'autre part, à un *marketing* efficace et contrôlé.

(b) La poursuite de la politique de partenariats

Le Groupe a conclu, depuis le début de son activité, de nombreux partenariats avec des acteurs de premier plan des secteurs de l'Internet et de la téléphonie mobile : à cet égard, le Groupe ambitionne de continuer à développer et optimiser sa politique de partenariats sur ses marchés afin d'accroître le nombre de profils inscrits sur ses sites Meetic, et de rendre ses marques visibles sur les plus grands portails d'audience Internet en Europe.

Pour ce faire, le Groupe estime que les principaux éléments clés en vue du renouvellement des partenariats existants et de la conclusion de nouveaux partenariats sont la notoriété de ses marques, l'efficacité de son modèle

économique (les revenus générés par les clients des sites étant un argument efficace dans les négociations de contrats de partenariat dans lesquels le revenu est partagé avec le partenaire - *revenue sharing*) ainsi que le nombre de profils enregistrés sur les sites du Groupe.

(c) L'optimisation du taux de conversion

Le Groupe ambitionne de poursuivre la croissance de son parc abonnés du fait, d'une part, de l'augmentation de sa base de profils, et d'autre part, de l'optimisation du taux de conversion des membres en abonnés.

(B) L'optimisation des leviers de la rentabilité

Le parc abonnés du Groupe est constitué des membres ayant souscrit à une offre d'abonnement pour l'utilisation de services Internet proposés par les sites de rencontres du Groupe.

Il n'y a plus d'offres prépayées depuis le 1er Janvier 2007.

Les fondamentaux de la rentabilité du Groupe reposent donc sur :

- (a) la maîtrise de coût d'acquisition client, dans un contexte de forte croissance ;
- et
- (b) la valeur générée par les abonnés.

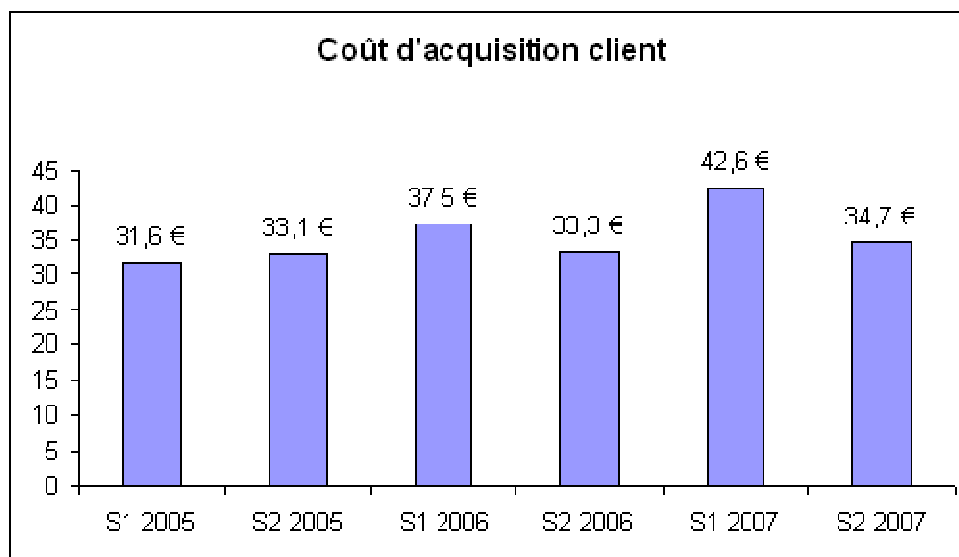
Meetic a à cet égard fait progresser en 2007 ces indicateurs en optimisant l'effet de l'ensemble de ces leviers.

(a) La maîtrise du coût d'acquisition client

Malgré une forte croissance du recrutement de nouveaux abonnés (35% de croissance), les investissements marketing ont été maîtrisés sur l'année, avec une forte disparité entre les deux semestres de l'exercice. Au 31 décembre 2007 les coûts publicitaires de Meetic SA, comprennent les coûts marketing liés aux achats d'espace et frais de création on-line et off-line, s'élevaient à 45,9M€. Le Groupe a, en effet, acquis une grande expertise dans le contrôle des coûts et l'optimisation de ses dispositifs promotionnels.

Le Groupe analyse en permanence les retours sur ses investissements publicitaires afin d'optimiser et arbitrer entre les différents supports sur lesquels il est présent pour respecter le coût d'acquisition client cible qu'il s'est fixé. Il a réussi à maîtriser son coût d'acquisition client malgré une hausse importante des tarifs publicitaires sur Internet en Europe au cours des trois dernières années.

Le coût d'acquisition client Meetic SA s'élève ainsi en 2007 à 38,7 € contre 35,4 € en 2006. Cette légère augmentation reste maîtrisée, et doit être comparée à la valeur générée de l'abonné recruté, qui a augmenté sur la même période.



Source interne, décembre 2007

(b) La maîtrise du désabonnement (« *churn* »)

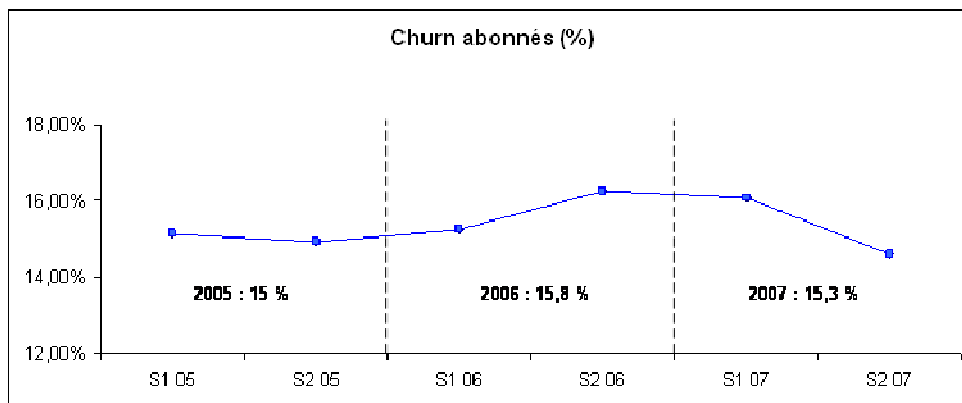
Le parc abonnés est un élément fondamental de l'activité du Groupe. Le Groupe a poursuivi tout au long de l'année 2007 ses efforts pour assurer la croissance du parc abonnés en continuant à favoriser la souscription des abonnements de plus longue durée et en maîtrisant le taux de désabonnement mensuel du parc abonnés.

Le désabonnement est structurellement lié à l'activité du Groupe ; cependant, le Groupe a su maîtriser le taux de désabonnement mensuel (*churn*) de son parc abonnés, et observe une amélioration constante depuis 2004. Cette tendance s'explique notamment par :

- (i) la mise en place d'une approche CRM (Customer Relationship Management), ayant eu pour conséquence un plan de segmentation de la base de profils, permettant au Groupe de personnaliser et contextualiser ses communications et de cibler ses offres ;
- (ii) un investissement au niveau technique et humain réalisé sur le service clients, afin d'assurer une qualité de service que le Groupe souhaite la meilleure possible ;
- (iii) la « localisation » des sites du Groupe, avec une évolution par marché des offres et des tarifs les mieux adaptés au marché concerné ; et
- (iv) une notoriété de la marque Meetic ou de ses marques locales, synonyme de qualité et de sécurité, qui a pour conséquence une adhésion plus forte des clients aux sites du Groupe.

Le Groupe entend continuer ses efforts pour étoffer son dispositif CRM, investir sur la qualité de la relation clients, et localiser ses offres, avec pour objectif l'amélioration continue de la satisfaction de ses abonnés.

Le *churn* abonnés sur les sites Meetic s'est ainsi amélioré au cours de l'année 2007 en passant 15,8% en moyenne sur l'année 2006 à 15,3% sur l'année 2007. Au second semestre 2007, le *churn* s'est même établi pour la première fois en dessous des 15%, à 14,57%, les abonnés aux sites Meetic s'étant plus largement orientés vers les offres d'abonnement les plus longues (6 mois).

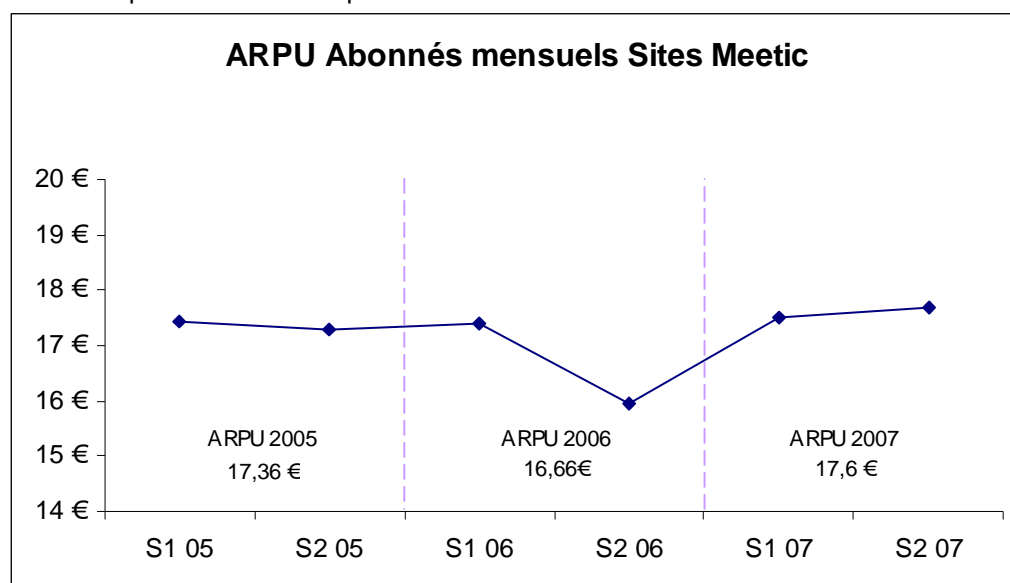


Source interne, décembre 2007

(v) Maintenir un haut niveau de revenu moyen par abonné

L'ARPU est un indicateur de la capacité du Groupe à générer des revenus récurrents. Il n'est cependant que le reflet de la moyenne des offres d'abonnement souscrites par les membres des sites du Groupe, dont les tarifs peuvent varier en fonction des marchés concernés.

Le Groupe a significativement augmenté le revenu moyen par abonné (ARPU), de 16,66 € mensuels en 2006 à 17,60 € mensuels en 2007. Cette évolution au cours de l'année 2007 provient à la fois du lancement des offres « premium » plus onéreuses sur les sites de Meetic en Europe, et de l'intégration dans le périmètre du site anglais sous la marque DatingDirect, dont les tarifs d'abonnement sont les plus élevés d'Europe.



Source interne, décembre 2007

(C) Le développement de la segmentation de l'offre de services de rencontres en ligne

L'un des principaux axes stratégiques retenu par le Groupe pour son développement repose sur la segmentation de son offre de services dans le domaine de la rencontre en ligne.

Dans ce cadre, les nouveaux services lancés tels que Ulteem, ou encore l'acquisition de Cleargay, s'inscrivent dans cette stratégie de segmentation, afin de répondre plus précisément aux attentes de ses membres et abonnés.

Le Groupe entend continuer à étudier les possibilités de segmentation de ses membres et abonnés afin de leur offrir des services de rencontres toujours plus adaptés à leurs attentes.

(D) La diversification des sources de revenus

L'un des principaux axes stratégiques retenus par le Groupe pour son développement organique est notamment fondé sur le lancement de deux nouveaux services, Superlov et Ulteem, qui ont respectivement été lancés par le Groupe en octobre 2005 et janvier 2006 (cf. Section 6.1 (C) ci-dessus).

Ces nouveaux services ont permis de segmenter l'audience des sites du Groupe afin de répondre plus précisément aux attentes de ses membres et abonnés.

Cette segmentation permet de diversifier les sources de revenus en fonction des attentes, ou de l'usage, des membres et abonnés des sites du Groupe.

La majorité des revenus du Groupe est générée par ses clients internautes (94% de ses revenus réalisés sur l'exercice clos au 31 décembre 2007 ont été générés par les clients Internet). Sur les trois derniers exercices, la répartition par nature des revenus s'établit comme suit :

Nature des revenus	Au 31.12.2007 (000)		Au 31.12.2006 (000)		Au 31.12.2005 (000)	
Internet	107 334	94%	71 694	91%	40 774	95%
Mobile	4 359	4%	4 903	6%	1 048	2%
Publicité	1 636	1%	1 624	2%	805	2%
Événementiel	458	1%	542	1%	366	1%
Autres	-	-	-	-	5	-
Total	113 787	100%	78 763	100%	42 998	100%

Le chiffre d'affaires du Groupe est ainsi principalement généré par les clients de ses sites Internet, qui restent au cœur du développement et de la stratégie du Groupe.

Cependant, Meetic souhaite développer la part de ses autres sources de revenus, à savoir :

- *Les revenus issus des technologies de téléphonie mobile*

Le Groupe souhaite augmenter ses sources de revenus issues des technologies mobiles en profitant notamment du développement de l'UMTS et des fonctionnalités multimédia associées. Le Groupe envisage en conséquence de continuer à développer son offre de services au travers des portails des opérateurs de téléphonie mobile en Europe avec sa marque

MeeticMobile, et de capitaliser sur ses nombreux partenariats avec les principaux opérateurs mobiles en Europe pour lancer et développer des sites dédiés aux utilisateurs de la téléphonie mobile (Superlov, ou encore Peexme).

- *Les revenus issus de la commercialisation de ses espaces publicitaires*

Le Groupe commercialise l'espace publicitaire disponible sur ses sites européens et loue via une régie, les adresses e-mail de ses membres ayant accepté (principe de l'« opt-in ») d'être contactés de la sorte et ciblées en fonction des critères correspondant aux besoins de ses différents annonceurs. Ces revenus représentaient, sur l'exercice clos au 31 décembre 2007, moins de 2% du chiffre d'affaires total du Groupe.

Le Groupe estime disposer d'un trafic important : 5,8 millions de Visiteurs Uniques sur ses sites en Europe et près d'un milliard de pages vues sur le même mois (Source : Comscore, janvier 2008). Cette audience, qualifiée, et pour près de la moitié féminine, constitue pour le Groupe un axe stratégique majeur pour le développement de ses revenus publicitaires.

Fort de cette audience et de sa notoriété, le Groupe entend s'appuyer sur celle-ci pour promouvoir des nouveaux sites de contenu, basés sur un modèle d'audience et de revenus publicitaires, afin d'accroître la part des revenus publicitaires dans les revenus du Groupe.

Ainsi, le Groupe lancera au cours de l'année 2008 VIOO, un portail communautaire féminin mixant du contenu rédactionnel, de la vidéo et du contenu généré par les utilisateurs.

- *Les revenus issus d'organisation d'évènements*

Meetic organise par le biais de prestataires des opérations événementielles sous la marque « Meetic Live » qui ont pour vocation de réunir des membres ou clients ou des personnes n'étant ni membres ni clients de Meetic. Ces évènements s'organisent principalement sous forme de soirées, mais peuvent aussi prendre la forme de rencontres basées sur les loisirs.

(E) Développement de la couverture internationale

Le Groupe a significativement étendu sa couverture internationale au cours des deux dernières années, principalement par croissance externe, mais aussi par l'ouverture de nouveaux pays sous marque Meetic. Les sites du Groupe sont désormais disponibles en 12 déclinaisons linguistiques différentes (français, espagnol, allemand, anglais, italien, néerlandais, suédois, danois, portugais, polonais, chinois et brésilien). Le Groupe étudiera les opportunités de développement international par le déploiement de ses marques dans les pays où il n'est pas encore présent s'il estime que les conditions de maturité et de taille de ces marchés sont réunies.

(F) Etude des opportunités d'acquisition offrant une forte complémentarité

Le Groupe a jusqu'à présent, démontré sa capacité à intégrer techniquement, fonctionnellement et en termes d'organisation interne sans surcoût notable les acquisitions réalisées au cours des deux dernières années. L'organisation du Groupe a ainsi été dimensionnée en termes de ressources humaines pour faire face à une internationalisation croissante, et à la gestion délocalisée de filiales. Le Groupe estime par ailleurs avoir la capacité technique d'intégrer ou d'interconnecter les bases de données des filiales acquises, comme il l'a fait au cours des deux dernières années.

Le Groupe estime avoir réalisé la majeure partie de son programme d'acquisitions stratégiques pour se développer hors d'Europe et consolider son leadership Européen.

Néanmoins, dimensionné et organisé pour la croissance internationale, le Groupe continuera à étudier les opportunités de croissance externe qui présenteraient une forte complémentarité avec ses activités actuelles et/ou des synergies lui permettant d'améliorer sa rentabilité.

6.4 Le marché de la rencontre en ligne : un marché neuf au cœur d'une double dynamique technologique et sociologique

Le développement rapide de l'offre Meetic (en France, puis dans le reste de l'Europe) résulte de la conjugaison de deux facteurs déterminants : une dynamique technologique dans les secteurs de l'Internet et de la téléphonie mobile, et une dynamique sociologique.

(A) Une dynamique technologique

Le développement de l'activité de Meetic et de ses autres sites bénéficie principalement de l'essor d'Internet. Le Groupe entend également profiter du développement technologique du secteur de la téléphonie mobile pour proposer ses services, dans une logique d'accès multi supports.

(i) Une dynamique technologique dans le secteur de l'Internet

L'activité de Meetic est étroitement liée au développement des échanges et des habitudes de consommation en ligne, ces deux facteurs dépendant principalement de la croissance du taux de pénétration d'Internet, de la généralisation de l'accès haut débit, et de la sécurisation des paiements en ligne.

➤ Une croissance du taux de pénétration d'Internet favorable à un accroissement des échanges en ligne

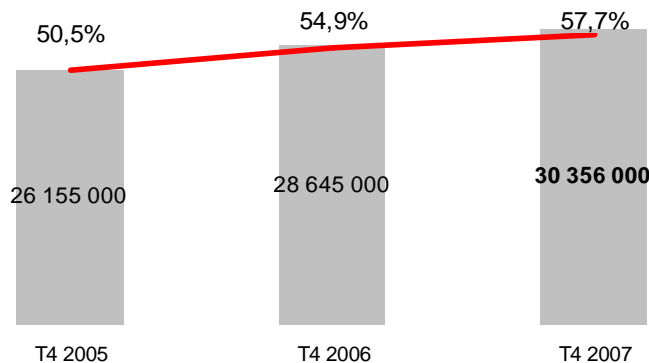
La croissance du taux de pénétration d'Internet accroît, de fait, les possibilités d'utilisation des services de rencontres en ligne.

A cet égard, 30,4 millions de personnes avaient accès à Internet à leur domicile, en France, au cours du dernier trimestre 2007, à mettre en parallèle avec les quelques 26,2 millions d'internautes à fin 2005. Ainsi, la part d'internautes dans la population française a grimpé de 7 points, sur cette

même période, pour atteindre 57,7% (11 ans et plus) (source : Médiamétrie, 4^{ème} trimestre 2007).

Évolution du nombre de personnes connectées à Internet en France

(source : Médiamétrie)



La croissance du taux de pénétration d'Internet a été favorisée par l'accroissement du taux d'équipement informatique des foyers du fait, notamment, de la baisse significative du prix des ordinateurs personnels au cours des dernières années. En outre, le marché de la fourniture d'accès à Internet a été porté en France, et plus généralement en Europe, par la libéralisation du secteur des télécommunications et la concurrence accrue qui en a résulté. En France, après l'apparition des offres gratuites en 1998, les offres d'accès illimité bas débit sous forme de forfaits proposés à partir de 2001 ont favorisé de manière significative l'accroissement du taux de pénétration d'Internet.

Le Groupe estime que le taux de pénétration d'Internet pourrait continuer à augmenter en France et plus généralement en Europe et compte en conséquence bénéficier de cette évolution positive dans le cadre de ses perspectives de croissance.

➤ ***Un accroissement du taux d'accès à l'Internet haut débit induisant une modification du comportement des internautes***

De manière générale, les technologies du haut débit permettent d'améliorer significativement la qualité technique de l'accès Internet proposé, notamment l'accroissement de la vitesse de navigation sur Internet et la fluidité qui en résulte. Cette fluidité accrue facilite l'utilisation des différents services disponibles sur Internet et les échanges qui s'y déroulent.

En France, environ 11,9 millions d'accès Internet haut débit étaient recensés au 4^{ème} trimestre 2007 (source : Médiamétrie 2007).

En France, l'accroissement du taux d'accès à l'Internet haut débit s'explique par l'évolution attractive des politiques tarifaires proposées par les fournisseurs d'accès à Internet, suite à la libéralisation du secteur des télécommunications.

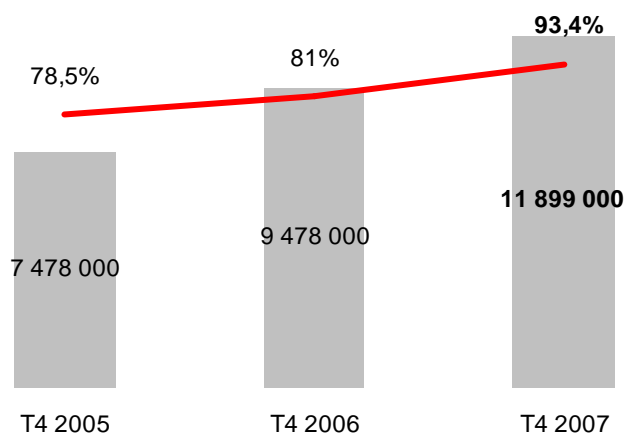
Les nouvelles possibilités offertes par l'accès Internet haut débit et l'apparition d'offres d'accès illimité (permettant de se connecter de manière

permanente) ont entraîné une modification du comportement des Internautes et un accroissement du temps passé sur Internet.

Croissance du taux d'accès à l'Internet haut débit en France

Nombre et parts dans l'ensemble des foyers ayant accès à Internet)

Source : Médiamétrie, T4 2007



Le Groupe considère que l'amélioration de la fluidité de la navigation sur Internet et l'accroissement des échanges qui s'y déroulent constituent des atouts importants dans le cadre de sa croissance.

Le Groupe estime, en outre, que le taux de pénétration du haut débit pourrait continuer à augmenter en France et plus généralement en Europe, et conforter en conséquence ses perspectives de croissance.

➤ *Une sécurisation des paiements en ligne induisant un accroissement de la consommation*

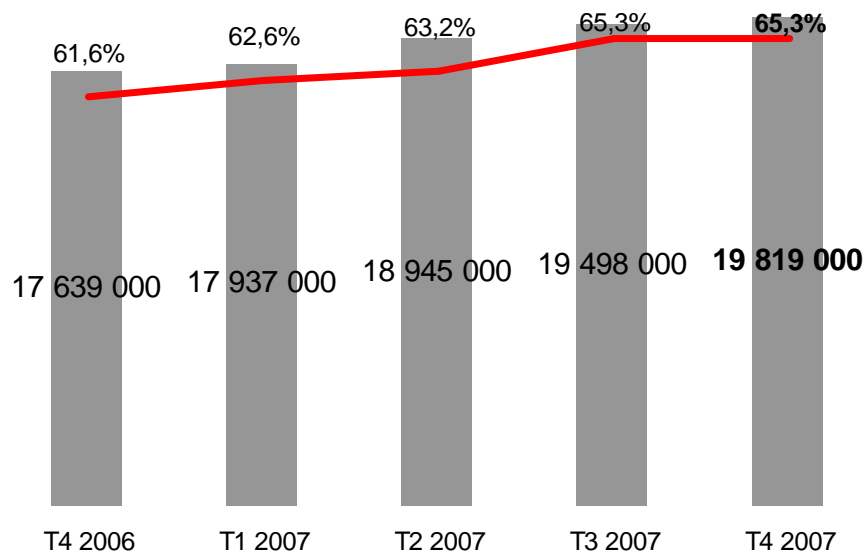
L'amélioration des systèmes de sécurisation de paiement en ligne a comme conséquence directe l'augmentation du nombre de cyber-consommateurs.

A cet égard, le Groupe estime que cette évolution pourrait continuer à bénéficier à Meetic et ses sites et participer ainsi à l'augmentation du taux de conversion de membres en clients.

Alors que le nombre d'internautes français était au quatrième trimestre 2007 en progression de 6% par rapport au dernier trimestre 2006, s'établissant ainsi à 30,4 millions, le nombre de cyber consommateurs français affichait sur la même période une croissance supérieure à 12% et atteignait plus de 19,8 millions d'individus (soit environ 65% du nombre total d'internautes français) (source : Médiamétrie T4 2007).

Évolution du nombre d'acheteurs en ligne et de leur part dans la population internautes en France

(Source : Médiamétrie T4 2007)



(ii) Une dynamique technologique dans le secteur de la téléphonie mobile

Initialement accessible seulement à partir d'Internet, Meetic est, depuis 2003, accessible sur les téléphones mobiles, dont le parc affiche depuis plusieurs années une progression significative tant en France qu'à l'étranger sous l'effet d'une concurrence accrue en matière tarifaire. En France, on recensait, au premier semestre 2007, 52 millions d'abonnements à la téléphonie mobile, en croissance annuelle de 7% (source : ARCEP *Etat des lieux de la téléphonie mobile, 2007*).

La progression de la pénétration du parc actif multimédia mobile est passée en France de 27,9% du parc mobile français en septembre 2006 à 30,3% en septembre 2007 (source : ART – *L'observatoire Mobiles, « Chiffres au 31 décembre 2007 »*).

En conséquence, le Groupe considère que l'accroissement du taux de pénétration de la téléphonie mobile et le développement des services et technologies associés représente pour lui des opportunités de croissance supplémentaires. Meetic devrait, en effet, continuer de bénéficier de l'ensemble de cette dynamique technologique dans le cadre, notamment, de son déploiement européen sur le secteur de la téléphonie mobile.

(B) Une dynamique sociologique

Meetic a su développer et proposer des services en adéquation avec les nouveaux besoins créés par l'accroissement du nombre de personnes vivant seules. A cet égard, le Groupe estime que cet accroissement et les conséquences qui y sont liées devraient avoir un impact positif sur sa croissance.

- *Un accroissement du nombre de personnes vivant seules*
L'augmentation significative du nombre de personnes vivant seules est notamment liée à l'entrée plus tardive des jeunes dans la vie active, à l'augmentation de la durée de vie et à l'évolution des mœurs et des modes de vie (comme le recul de l'âge du mariage).
En France, 8,6 millions de personnes vivaient seules en fin d'année 2005 (source : INSEE, *Enquête annuelle de recensement 2006*), en augmentation de 15% par rapport à l'année 1999 où l'on dénombrait 7,5 millions de personnes vivant seules (source : INSEE, *Recensement de la population 1999*). Ainsi, les célibataires représentaient en France 35,5% des personnes de 15 ans ou plus en 2005 (source : INSEE, *Enquête annuelle de recensement 2006*). En Europe, les personnes vivant seules représentaient 29% des ménages en 2001 (source : Eurostat, mai 2004), soit environ 100 millions de personnes.

- *Un statut de célibataire assumé*
L'augmentation significative du nombre de célibataires a, semble-t-il, fait évoluer la perception des modèles sociaux. En effet, il semble que, de manière générale, le statut de célibataire soit désormais plus facilement assumé par les personnes vivant seules.
Cette évolution se traduit par le développement d'un marché économique spécifique offrant un large choix de produits et services dédiés (vacances, colocation, etc.) parmi lesquels s'inscrivent les services de rencontres en ligne.

- *Une perception de plus en plus favorable de l'utilisation d'Internet pour nouer des rencontres amoureuses*
Il ressort d'une étude IFOP d'octobre 2004 qu'environ 44% des européens sondés estiment qu'une relation nouée par le biais d'Internet a autant de chance de durer dans le temps qu'une relation initiée par un autre mode de rencontres et en conséquence qu'une « fois la démarche réalisée et assumée, la qualité de la relation elle-même n'est pas remise en cause ». D'autre part, toujours d'après une étude IFOP de 2007, 40 % des célibataires interrogés jugent les sites de rencontres comme l'investissement le plus efficace pour faire des rencontres.
La Groupe considère que l'évolution positive de la perception des rencontres en ligne pourrait encore soutenir ses perspectives de croissance.

(C) Un marché neuf en croissance rapide

- *Une croissance soutenue appelée à se développer*
Il apparaît que les personnes vivant seules manquent d'occasions d'effectuer de nouvelles rencontres. En particulier, environ 49% des européens sondés par l'IFOP en octobre 2004 estimaient qu'il est plutôt difficile de nouer des relations amoureuses (ils étaient environ 44% à considérer qu'il est plutôt difficile de nouer des relations amicales). L'utilisation d'Internet aux fins de nouer de nouvelles relations (amicales ou amoureuses) est en progression. En Europe, ce mode de rencontres semble susceptible de se développer (source : IFOP, octobre 2004).

Ainsi, Jupiter Research estime que le nombre de personnes déclarant utiliser des sites de rencontres en ligne en Europe a augmenté de manière significative, de 4% en 2005 à 6% en 2006 (*source : Jupiter Research, décembre 2006*).

➤ *Un marché au potentiel de revenus significatifs*

Bien qu'il n'existe pas, à la connaissance du Groupe, d'étude fiable portant sur le marché des rencontres en ligne au niveau mondial, le Groupe estime que les dépenses de « *dating* » et « *personals* » tirent profit des dynamiques technologiques et sociologiques évoquées ci-dessus.

Aux Etats-Unis, selon l'institut ComScore Media Metrix, les dépenses sur des sites de rencontres en ligne et de petites annonces de rencontres (« *dating* » et « *personals* ») auraient constitué, dès l'année 2004, le premier poste de dépenses des internautes dans les services en ligne payants. D'après le cabinet spécialisé Jupiter Research, le marché US a atteint 649 millions de dollars au cours de l'année 2006 mais le nombre de d'utilisateurs payants y connaît une stagnation.

En ce qui concerne les marchés français et européen de rencontres en ligne, les perspectives de croissance semblent plus dynamiques en comparaison avec les Etats-Unis où 20% des internautes déclarent avoir déjà utilisé un site de dating contre seulement 4% en Europe (*source : Jupiter Research*).

Ainsi, ce même cabinet spécialisé estime que les dépenses sur des sites de rencontres en ligne, sur le marché européen, devraient atteindre une croissance annuelle de 24% d'ici 2012, tandis que la croissance ne sera que de 7% annuelle, sur cette même période, aux Etats-Unis (*source : Jupiter Research*).

Cette tendance dynamique est en adéquation avec l'accroissement observé du nombre de profils enregistrés sur les différentes déclinaisons linguistiques du site Meetic depuis sa création et de ses revenus en Europe, et conforte ses perspectives de croissance.

6.5 Organisation du secteur de la rencontre en ligne

(A) Une segmentation sectorielle

Le Groupe exploite principalement Meetic, ainsi que les marques Lexa, DatingDirect et Neu.de en Europe, et ParPerfeito en Amérique du Sud, qui sont des sites de rencontres à vocation généraliste.

Le Groupe considère en conséquence que ses principaux concurrents sont ceux qui ont adopté la même approche, à la fois généraliste et internationale. Le seul concurrent du Groupe sur ce segment est Match.com, site d'origine américaine et présent en Europe et en Asie.

Le Groupe exploite également le site Ulteem, qui est un site de rencontres basé sur des critères de rapprochement psychologique. Aucun concurrent international n'est présent sur ce segment à l'exception, dans quelques pays d'Europe, de Parship, leader sur son marché d'origine en Allemagne.

Enfin, le Groupe a, au cours de l'année 2007, acquis le site de rencontres homosexuelles Cleargay.

A côté des sites généralistes de rencontres, certains acteurs ont une vocation plus locale ou communautaire et sont en conséquence plus spécifiquement orientés vers certains segments de population. A titre d'exemple, certains sites s'adressent à des personnes en quête de rencontres « libertines », même si la plupart de ces acteurs restent locaux (ilove en Italie par exemple).

Enfin, certains portails généralistes disposent d'une offre d'espaces de mise en relation au sein de groupes, au titre desquels il convient de citer les moteurs de recherche comme Yahoo!, les logiciels de discussion en ligne de type « Messenger », ou les sites à vocation communautaire et d'échanges comme Myspace ou plus récemment Facebook.

Le Groupe entend suivre le développement des autres sites de rencontres, afin de pouvoir répondre, le cas échéant, aux évolutions des attentes du secteur des rencontres en ligne.

(B) Une segmentation géographique

La plupart des acteurs du marché des rencontres en ligne ont une vocation et une audience nationale et n'ont en conséquence pas de réelle dimension internationale. Seuls quelques grands acteurs du secteur des rencontres en ligne sont à même de proposer des services aussi bien destinés à leur marché national que tournés vers des marchés étrangers.

(i) Les acteurs à vocation internationale

A côté de Meetic, le principal acteur du secteur des rencontres en ligne proposant une offre à la fois nationale et tournée vers des marchés étrangers est, selon Meetic, Match.com.

- **Meetic** : lancé en avril 2002, Meetic a enregistré des dizaines de millions de profils depuis cette date. Le site Meetic est opéré en 12 langues, sur 15 pays en Europe, et présent en Asie et en Amérique du Sud. Avec 577 255 abonnés en décembre 2007 sur ses sites de rencontres, le Groupe estime être le n° 2 du marché mondial de la rencontre en ligne, derrière Match.com.
- **Match.com** : créé en 1995, Match.com est le premier site mondial de rencontres en ligne. D'origine américaine, cette filiale d'InterActiveCorp a une vitrine commerciale sur 6 continents, une présence dans 35 pays, et est accessible en 15 langues. Match.com revendique plus de 1,2 millions d'abonnés fin 2007 pour un chiffre d'affaires de 349 M USD (*source : IAC report – Q4 2007*).

Meetic estime que la « part d'audience¹ » est un des indicateurs les plus pertinents pour mesurer les performances de sites de services.

En effet, l'indicateur de « visiteurs uniques » a été conçu pour mesurer l'audience des sites médias et non celle des sites de services et, à cet égard, le fait qu'un nombre important de visiteurs uniques visitent un site n'implique pas nécessairement que ces visiteurs utiliseront les services du site ou même qu'ils créeront un profil (dans les cas des services de rencontres). La notion de part d'audience, pour sa part, combine le nombre de visiteurs uniques sur un mois et le temps moyen passé chaque mois par ces mêmes visiteurs uniques.

Cependant, la notion de visiteurs uniques est largement utilisée dans le secteur Internet et permet de comparer les audiences des sites et leur attractivité, au moins en termes de visites.

Part d'audience sur le marché européen des principaux acteurs de la rencontre en ligne

Acteurs du marché	Part d'Audience	Audience unique (000)	Temps par personne
Meetic	15,85%	2 474	01:10:08
FriendScout24	6,30%	1 841	00:37:28
Parship	5,85%	1 290	00:49:38
Gaydar	4,80%	389	02:14:58
Plentyoffish Media	4,63%	264	03:11:50
DatingDirect	3,94%	421	01:42:28
Match.com Network	3,73%	1 210	00:33:45
Mes Dialogues	2,38%	161	02:41:50
Easyflirt Network	2,02%	1 845	00:12:00

Source : Nielsen/NetRatings, janvier 2008

Au demeurant, le site Meetic étant accessible au travers de nombreux sites partenaires, le nombre réel de visiteurs uniques accédant au site Meetic est susceptible, selon le Groupe, d'être sensiblement plus important que celui comptabilisé par Nielsen/Netratings. En effet, les internautes visitant le site Meetic depuis l'un des sites partenaires seront comptabilisés ou non par Nielsen/Netratings comme des visiteurs uniques attribués à Meetic selon que l'adresse Internet (« url ») de la déclinaison du site Meetic co-exploitée avec ce partenaire sera de type « meetic.partenaire.com » (non comptabilisé) ou

¹ Le calcul de la part d'audience est fait de la manière suivante : (nombre de visiteurs uniques sur le site * temps passé sur le site) / (nombre de visiteurs uniques de la sous catégorie « rencontre » * temps passé sur cette sous catégorie)
* 100

« partenaire.meetic.com » (comptabilisé). Ainsi, la part d'audience issue de la plupart des sites partenaires (tels que Lycos Europe, Yahoo France, Espagne ou Italie !, AOL Allemagne ou Wanadoo) n'est pas systématiquement comptabilisée au profit du site Meetic.

Afin de donner une autre mesure plus pertinente à cet égard et permettant la comparabilité des audiences des sites et de leur réseau de partenaires, Meetic communique également sur la notion de visiteurs uniques sur ses sites et via son réseau de partenaires.

Le tableau ci-après présente l'audience en termes de visiteurs uniques selon l'institut ComScore des sites de rencontres y compris leur réseau de partenaires :

Acteurs du marché	Nombre de Visiteurs unique (en M)
Meetic Network	5 798
ILove.DE	3 071
Match.com Sites	2 315
Msn Dating and personals	2 159
Friendscout24	2 000

Source : Comscore Media Metrix, janvier 2008

(ii) Les acteurs à dimension nationale

En France, comme sur les autres marchés vers lesquels l'offre de Meetic est destinée, le groupe est également confronté à la concurrence d'acteurs à dimension essentiellement nationale.

En France, quelques acteurs strictement nationaux sont présents, ce qui peut notamment s'expliquer par la transformation des sites Minitel en sites Internet. Parmi ces acteurs français figure notamment Easyflirt.

Part d'audience en France des principaux acteurs de la rencontre en ligne

Acteurs du marché	Part d'Audience	Audience unique (000)	Temps par personne
Meetic	35,4%	933	01:54:35
Mes Dialogues	8,6%	161	02:41:50
Rezo G	7,8%	80	04:52:11
Amiez	7,0%	63	Non dispo
Easyflirt Network	5,70%	1 342	00:12:49

Source : Nielsen/NetRatings, janvier 2008

A l'instar de la France, des acteurs nationaux existent dans chaque pays européen vers lesquels Meetic destine son activité comme Friendscout en Allemagne et SuperEva en Italie.

Il convient enfin de préciser que certains sites nationaux étrangers positionnés sur le segment du « *matching* psychologique » (rapprochement de personnes sur la base de profils psychologiques et sociologiques) cherchent à développer leur marque en Europe (tels que Parship en Allemagne).

6.6 Les principes clés de l'offre de services Meetic

L'augmentation du nombre de personnes vivant seules a accru les besoins de rencontres de ces personnes et de mise en relation entre elles. A ce titre, Internet et la téléphonie mobile constituent des vecteurs de nouvelles rencontres, vecteurs sur lesquels le Groupe a construit sa croissance et sur lesquels elle entend continuer à s'appuyer à l'avenir.

Le développement des rencontres par Internet et téléphone portable entraîne une modification des comportements adoptés dans le cadre de ces rencontres : la part croissante de nouveaux outils de communication comme le courriel (*e-mail*) et la discussion en direct (« *chat* »), ainsi que l'adoption éventuelle de pseudonymes pour communiquer ont modifié certains comportements en offrant aux internautes la possibilité d'adopter de nouvelles manières de communiquer. Dans ce cadre, Meetic s'est donné pour objectif de mettre à la disposition de ses clients des outils performants, conviviaux et simples d'utilisation répondant à l'évolution de leurs attentes et de leurs besoins et adaptés aux nouvelles formes de communication.

Afin d'offrir à ses membres le service le plus innovant et le plus adapté à l'usage de ses membres et abonnés, Meetic SA a mis en ligne en 2007 la version « 2.0 » du site Meetic dans l'essentiel des pays européens où le Groupe est présent, site plus convivial et enrichi de nombreuses fonctionnalités.

(A) Une offre basée sur trois piliers

(i) Un service parmi les plus complets et les plus performants

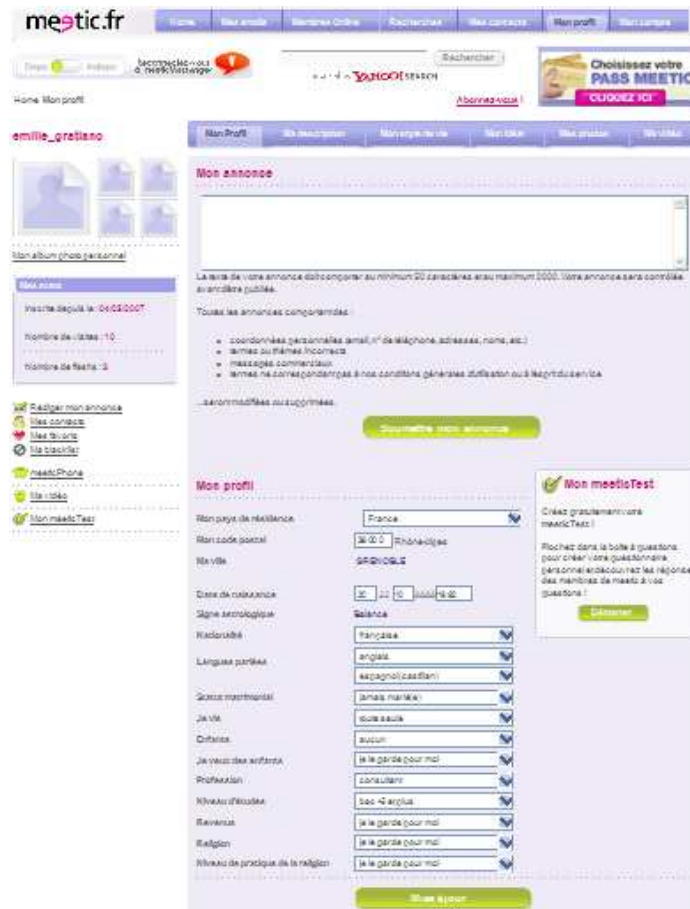
Meetic souhaite que les services qu'il fournit sur son site soient entièrement tournés vers la satisfaction des attentes et besoins de ses clients.

➤ *Une base de profils de qualité*

L'inscription au site Meetic requiert la saisie d'un profil de sept thèmes consolidant près de quatre-vingt critères :

- (i) des renseignements d'ordre général (âge, sexe, lieu de résidence, niveau d'études) ;
- (ii) la description physique (taille, poids, couleur de cheveux, etc.) ;
- (iii) le style de vie (loisirs, sports, goûts culinaires, nourriture préférée, etc.) ;
- (iv) la recherche (description de la personne recherchée) ;
- (v) l'annonce (rédaction libre) ;
- (vi) la photo et l'annonce vocale ;
- (vii) L'annonce vidéo.

La majorité des questions est facultative, mais l'inscription dans la base de profils nécessite de renseigner au moins dix critères dont l'adresse courriel (*e-mail*). Après validation des données par l'équipe de modérateurs, et notamment après un contrôle de la photo (présentation et cohérence avec l'annonce), le profil est mis en ligne.



➤ *Une multitude d'applications à la disposition des clients*

Le Groupe considère que les applications qu'elle propose à ses clients revêtent une forme innovante. Ces applications mettent à profit l'interactivité offerte par la variété des outils de communication Internet et de téléphonie mobile (principalement WAP, i-mode © et SMS) pour optimiser l'utilisation des services Meetic par les clients de Meetic SA et, en conséquence, accroître les possibilités de mise en contact entre ces clients. A titre d'exemple, « MeeticMobile » permet d'accéder directement à son compte Meetic à partir d'un téléphone compatible WAP ou i-mode ©, « Meetic visio » permet de visualiser son interlocuteur dans un environnement sécurisé.



Parmi les applications à sa disposition, chaque client peut :

- sélectionner les personnes inscrites susceptibles de l'intéresser grâce à des recherches prédéfinies en fonction de critères plus ou moins nombreux ;
- se signaler à l'attention des personnes qui l'intéressent, soit par l'indication « je flashe pour vous », soit par l'envoi d'un message par le biais d'une messagerie interne instantanée propre à Meetic ;
- discuter (« chatter ») en direct sur le site avec d'autres clients ;
- recevoir directement sur sa boîte e-mail une sélection de profils correspondant à ses critères de recherche ;
- avoir accès à l'historique des personnes ayant consulté son profil ; et
- recevoir une alerte dès qu'une personne aura consulté sa page ou lui aura envoyé un message.

A chacune de ses connexions, chaque membre peut visualiser sur sa page d'accueil la liste des dernières personnes ayant visité son profil ou qui lui ont signalé une marque d'intérêt. Enfin, chaque client qui se connecte peut vérifier s'il a reçu des messages et si ses contacts sont en ligne.

➤ *Une utilisation simple des services Meetic*

En dépit d'une multitude de fonctionnalités qui pourraient complexifier l'utilisation de ses services de rencontres en ligne, Meetic s'attache à rendre la navigation sur ses sites simple, fluide, rapide et intuitive. Meetic adopte la même approche dans la fourniture de services de rencontres par téléphonie mobile.

Le Groupe considère que les modalités de fonctionnement et la facilité d'utilisation des différentes applications qu'il propose rendent la navigation de ses clients sur le site de Meetic plus fluide (que ce soit sur Internet ou par le biais de la téléphonie mobile) et confèrent une vraie convivialité à son site et aux échanges qui s'y déroulent.

➤ *Une couverture internationale*

Le contenu du site ayant été décliné en 12 langues destinées à 15 pays européens et 2 zones géographiques hors Europe, Meetic s'est constitué une audience internationale à même de lui permettre d'accroître son audience et ses parts sur ces différents marchés.

En outre, du fait de la multiplicité des déclinaisons linguistiques et de l'accessibilité à ces différentes déclinaisons quel que soit le pays depuis lequel l'utilisateur se connecte, Meetic favorise les rencontres transfrontalières, ce qui lui a permis de développer son activité à l'étranger.

(ii) Des services performants fondés sur des atouts techniques

Un des défis de la fidélisation de ses abonnés actuels et de l'attraction de nouveaux membres et abonnés réside dans la capacité du Groupe à proposer une qualité de services qu'elle souhaite optimale grâce à la maîtrise technologique de ses sites et de ses applications.

Afin d'y parvenir, le Groupe réalise la quasi-totalité de ses développements en interne, développements qui sont en conséquence la propriété du Groupe. Ces développements concernent à la fois les nouvelles applications, les nouveaux services, mais aussi l'amélioration de la qualité et de la convivialité des sites, ainsi que la nouvelle version et les nouvelles fonctionnalités.

➤ *Une architecture technique assurant une disponibilité optimale*

En termes d'architecture technique, le Groupe applique ce qu'il considère être les meilleurs standards du marché en vue d'optimiser la fluidité et la sécurité de ses sites. A cet égard, le Groupe a procédé en 2005 à une évolution de sa plate-forme informatique vers une structure redondante, en mode « sites actif/actif », constituée de deux sites physiques actifs en parallèle, reliés par deux chemins protégés.

Les sites du Groupe, à l'exception des sites brésiliens, chinois et celui de Cleargay sont tous gérés de manière centralisée sur la même plate-forme, ou servie par elle lorsque les sites ne sont pas hébergés directement sur sa plate-forme.

Ce dispositif est composé de plusieurs étages :

- les technologies de « *load balancing* » pour garantir de manière automatique et intelligente une disponibilité et une distribution de contenu optimales sur Internet et dès lors procurer une meilleure fluidité des requêtes depuis l'internaute vers les serveurs, ainsi que l'équilibrage de charge (« *load balancing* ») entre les deux « *datacenters* ». Le système de « *load balancing* » assure une continuité de fonctionnement en cas de situation dégradée due à une panne d'un ou plusieurs serveurs frontaux ou à une défaillance d'une des liaisons Internet ;
- deux accès Internet indépendants pour garantir une disponibilité d'accès quasi-permanente ;
- deux « *datacenters* » dont les informations sont synchronisées à tout moment et à très grande vitesse. Grâce à cette redondance, l'ensemble des serveurs communiquent entre eux comme s'ils étaient en réseau local, donc sans perte de temps (latence minimum) ; et
- le Groupe, par ailleurs, fait appel à un prestataire qui fournit une solution de cache global déporté et hiérarchisé afin d'optimiser les temps d'affichage des éléments les plus volumineux du site Meetic (images, photos, etc.) et améliorer la disponibilité de ses sites quel que soit le lieu depuis lequel celui-ci est accédé.

➤ *Une messagerie en ligne intégrée, texte et vidéo*

Grâce à son expertise technologique, Meetic est l'un des seuls sites de rencontres en ligne au monde à proposer à ses abonnés de communiquer en ligne depuis n'importe quelle page du site sans avoir recours à une solution installée sur leurs propres ordinateurs (pas de chargement préalable d'une application, contrairement à une application de type « Messenger » par exemple). La version « 2.0 » de Meetic intègre par ailleurs non seulement la messagerie instantanée « texte » mais aussi la vidéo, avec l'outil « MeeticVisio ».

Disposer d'une telle messagerie instantanée relève d'un défi technologique consistant à intégrer une technologie de haut niveau capable non seulement de gérer plusieurs dizaines de milliers de connections simultanées et plusieurs milliers de messages et/ou vidéos par minute, mais également d'assurer une parfaite interopérabilité entre le site Internet et la téléphonie mobile.

➤ *Un système de paiement sécurisé*

Le Groupe met en œuvre les moyens adaptés pour assurer la sécurité et l'intégrité de ses systèmes informatiques et dispose à ce titre d'un système de sécurisation des paiements fourni par des prestataires extérieurs.

(iii) Une sécurité des informations disponibles et des messages échangés

➤ *La modération, clef de voûte du site Meetic*

Meetic attache une importance toute particulière au confort et à la sérénité de ses membres et abonnés lors de l'utilisation de ses services, et a mis en œuvre un système de vérification des profils et de modération des messages par le biais de procédures de contrôle rigoureuses. Sur les 396 collaborateurs que compte le Groupe au 31 décembre 2007, un quart d'entre eux sont dédiés au service client et modération en Europe, en Chine et au Brésil. Meetic a, à ce titre, fait de la qualité de la modération de ses sites un enjeu majeur de sa stratégie afin de fournir un service de rencontres qu'il souhaite de qualité et respectueux de la personne humaine.

Atout clé du Groupe, le pôle modération a pour mission de :

- modérer les informations accessibles au public (photographies, annonces écrites et vocales) avant leur publication, par des contrôles systématiques réalisés manuellement ;
- faire en sorte que les membres et clients respectent le contrat les liant à Meetic ou à ses filiales au travers de la Charte de Confiance et des CGU approuvées lors de leur inscription ; et
- maintenir la convivialité des sites en assurant la surveillance des sites par des contrôles automatiques a posteriori des échanges entre clients.

La Charte de Confiance expose les 10 principaux engagements de la Société concernant le fonctionnement du site Meetic :

1/ Loyauté du service

Meetic s'engage à ne pas créer de faux profils de membres dans le but d'accroître artificiellement la liste des personnes à rencontrer.

2/ Contrôle et modération des annonces

Meetic s'engage à contrôler a priori, à modifier ou à rejeter toute annonce incorrecte, vulgaire ou non conforme à l'esprit du service.

3/ Contrôle et modération des vidéos

Meetic s'engage à contrôler a priori, à modifier ou à rejeter toute vidéo incorrecte, vulgaire ou non conforme à l'esprit du service.

4/ Contrôle et modération des photos

Meetic s'engage à contrôler a priori, à modifier ou à rejeter toute photo incorrecte, vulgaire ou non conforme à l'esprit du service.

5/ Animation

Meetic s'engage à ne faire en aucun cas appel à un service d'animation destiné à augmenter artificiellement le nombre de contacts sur le site.

6/ Offres commerciales

Meetic s'engage à ne pas induire l'utilisateur en erreur lorsqu'il accèdera à des zones payantes. Chaque service payant sera clairement indiqué ainsi que son tarif. La liste des actions payantes sera disponible sur le site.

7/ Publicité

Meetic s'engage à ne jamais communiquer directement sur des supports on line ou off line qui ne correspondraient pas à l'image et au positionnement du site.

8/ Données personnelles

Meetic s'engage à respecter en tous points les lois et règlements en vigueur sur la protection des données personnelles.

9/ Correspondance

Meetic s'engage à donner aux utilisateurs des moyens techniques s'ils ne souhaitent plus être contactés par d'autres membres ou s'ils souhaitent nous signaler tout problème de comportement. Si un problème de comportement est signalé, Meetic vérifiera la réalité du problème et pourra radier définitivement le membre à l'origine de ces problèmes.

10/ Protection des données

Meetic s'engage à ne jamais transmettre aux autres membres des données personnelles vous concernant (numéro de téléphone mobile par exemple).

➤ *Des contrôles systématiques préalables à toute mise en ligne d'annonces et/ou de photos*

Dans le cadre de sa volonté d'assurer la qualité des informations présentes sur son site, Meetic effectue de manière systématique un contrôle préliminaire intégral de toute donnée devant être publiée. En conséquence, les photos et annonces d'un profil ne pourront être consultées qu'après une procédure rigoureuse de contrôle s'articulant autour de trois axes :

- la vérification des photos jointes : la personne doit être reconnaissable facilement, aucune autre personne ne doit être présente sur la photo et la photo ne doit comporter aucun caractère suggestif. La vérification des photos jointes est réalisée en deux étapes. La première, sous-traitée, a

pour objectif (i) de faire un premier tri en supprimant les photos qui ne correspondent pas à la Charte de Confiance et celles qui ne sont pas suffisamment de bonne qualité, (ii) de recadrer la photo sur le visage (si besoin est), et (iii) éventuellement de retoucher la photo.

- La deuxième étape, qui a pour objectif le contrôle puis la publication de la photo, est mise en œuvre par des équipes internes ; c'est à cette occasion qu'un deuxième filtrage est effectué par les collaborateurs internes, afin de vérifier la cohérence entre la description physique déclarée et la photo ;
- la vérification de l'annonce écrite : chaque annonce doit être conforme à la Charte de Confiance et aux CGU, ne pas contenir d'énonciation à caractère obscène ou vulgaire et ne pas constituer une forme de racolage plus ou moins habilement présenté. Aucune annonce ne doit comporter d'adresses courriel ou de site Internet ou de coordonnées personnelles. La cohérence des informations est également vérifiée ; et
- l'écoute des messages audio, ou le visionnage des annonces vidéo, réalisés en appliquant les mêmes critères que ceux décrits pour la vérification des photos et de l'annonce écrite.

Depuis l'origine, tous ces contrôles préalables sont réalisés manuellement pour chaque nouvelle demande d'inscription, aucun logiciel n'étant assez performant pour assurer un tel niveau de vérification. La validation d'un profil ou, le cas échéant, l'envoi d'une demande de modification de son annonce à l'internaute sont réalisés dans un délai maximum de 48 heures ouvrées suivant la réception d'une demande d'inscription.

En moyenne, au cours du dernier trimestre 2007, l'équipe de modération a réalisé 1,2 millions de contrôles a priori par mois, portant sur 620 000 photos et 570 000 annonces (source interne).

➤ *Des contrôles a posteriori sur la base de critères d'appréciation objectifs*

Les échanges sur les sites de la Société font, en permanence et de manière spontanée, l'objet d'une surveillance dont le principe et les modalités ont été acceptés par les membres et abonnés, par détection de mots clés ou de comportements suspects, ou suite au signalement fait par un utilisateur qui estimerait qu'un de ses interlocuteurs ne respecte pas la Charte de Confiance ou les CGU de Meetic SA.

Les signalements sont traités en temps réel 6 jours sur 7. En cas de constat du non respect de la Charte de Confiance ou des CGU, le modérateur dispose de diverses sanctions possibles dont la graduation est fonction du manquement constaté. Il peut s'agir de :

- l'effacement du message incriminé (qu'il ait été lu ou non) et/ou l'effacement de l'ensemble ou d'une partie des messages envoyés par le même client (qu'ils aient été lus ou non) selon la gravité du/des message(s) incriminé(s) ;
- l'envoi d'un message d'avertissement pouvant conduire en cas de récidive à la suppression du profil de la base ; ou
- l'envoi d'un avertissement légal consistant en une mise en demeure de cesser le trouble manifestement illicite.

➤ *Un service clients dédié à la fidélisation*

Afin d'assurer à ses membres et abonnés un service répondant de manière optimale à leurs attentes et de les fidéliser, Meetic a mis en place un service clients totalement intégré. Plusieurs dizaines de milliers de courriels sont reçus chaque mois portant tant sur des demandes d'informations sur le fonctionnement ou les offres commerciales de Meetic que sur des réclamations suite à des problèmes rencontrés (problèmes de connexion, de facturation, etc.).

Pour réaliser de manière rapide le traitement des courriels reçus en plusieurs langues, Meetic s'est doté du logiciel Eptica utilisé habituellement dans les centres d'appels, lequel redirige le courriel vers la personne la plus compétente pour le traiter en fonction du motif du contact, de la nationalité de l'expéditeur mais aussi de la priorité associée. Celle-ci est définie en fonction de la qualité du requérant (membre, client) et du motif de la demande (à titre d'exemple, un problème de facturation sera traité prioritairement par rapport à une demande d'information générale).

Meetic considère ce service comme essentiel dans sa stratégie de fidélisation de ses clients et de lutte contre le désabonnement. Il permet en outre de disposer d'un retour très important sur la satisfaction et les problèmes rencontrés qui pourront, le cas échéant, justifier une allocation de ressources spécifiques sur une problématique identifiée.

Afin de pouvoir effectuer une modération efficace des profils et faire face à l'ensemble des demandes de ses membres et clients tant français qu'étrangers, le Groupe a continué à recruter une équipe multilingue spécifiquement dédiée à ces tâches. La connaissance de la langue utilisée par les membres et clients et de la culture de chaque pays vers lequel Meetic destine principalement ses activités est en effet primordiale afin de pouvoir déceler tout message ou expression inapproprié ou encore de s'assurer que les photographies des profils à diffuser sur le site ne sont pas celles d'une célébrité locale inconnue en France. Chaque collaborateur se voit remettre à cet effet un « manuel de référence du modérateur » et bénéficie d'une période de formation interne et de parrainage.

L'équipe de modération et service Clients Europe comptait ainsi, en décembre 2007, 71 collaborateurs de 16 nationalités différentes.

Au niveau Groupe, le nombre de collaborateurs dédié à la modération et au service Clients s'élevait à 84 collaborateurs.

(B) Des formules de paiement différenciées

(i) Une offre différente entre les quatre groupes de population visés

La Société propose à ses membres et clients la consultation de profils d'autres membres et abonnés. A ce titre, la Société propose une offre tarifaire différenciée en fonction de la nature de la recherche effectuée et donc du fichier qui sera consulté, tel que déterminée lors de l'inscription du membre. La Société dispose à cet égard de quatre types de fichiers distincts : homme cherchant femme, homme cherchant homme, femme cherchant femme et femme cherchant homme, quelle que soit la nature de la relation recherchée.

En fonction des marchés et de leur maturité, les tarifs sur les différentes recherches peuvent être identiques ou différenciés.

(ii) Des formules de paiement adaptées aux différentes attentes des clients

L'inscription sur Meetic ou ses autres sites est gratuite : l'insertion d'un profil ne nécessite le paiement d'aucune somme. En revanche, l'utilisation des fonctionnalités du site est payante et nécessite en conséquence que la personne souhaitant utiliser ces fonctionnalités passe du statut de membre à celui d'abonné, par la souscription d'un abonnement simple (Pass) ou, le cas échéant, enrichi (Pass Premium ou Select).

➤ *Les abonnements*

Les abonnements (« Pass » sur les sites Meetic) sont des abonnements forfaitaires prépayés permettant d'utiliser de façon illimitée l'ensemble des services des sites.

Généralement, trois durées différentes de forfait sont proposées : 1 mois, 3 mois, et enfin, selon les sites, de 6 mois à 1 an.

Ci-après sont présentés à titre d'exemple (i) la grille tarifaire du site Meetic « 2.0 » en France, à date du présent document et (ii) les prix de l'abonnement 1 mois en vigueur, en fonction des services, des marchés et selon la devise locale le cas échéant, des autres sites du Groupe.

(a) Offre tarifaire Meetic 2.0 - France

	Offre tarifaire Meetic 2.0		
	Pass 1 mois	Pass 3 mois	Pass 6 mois
Pass Meetic	29,99 € / mois	19,95 € / mois facturé en un paiement de 59,85 euros*	14,95 € / mois*
Upgrade Pass Premium / Select	Premium 14,90 € / mois	Select 9,90 € / mois*	Premium + Select 24,80 € / mois
Pass Premium	44,89 € / mois	34,85 € / mois*	29,85 € / mois
Pass Select	39,89 € / mois	29,85 € / mois*	24,85 € / mois

* tarifs en vigueur au 29/02/08 – Meetic.fr

(b) Exemples de tarifs abonnements 1 mois et 3 mois – Sites du Groupe

Site	Abonnement 1 mois	Abonnement 3 mois
Meetic Suisse	59,95 CHF/mois	39,95 CHF/mois facturé en un paiement de 119,85 CHF
Meetic Pologne	117 ZL/mois	79 ZL/ mois facturé en un paiement de 237 ZL
Meetic Thaïlande	499 Baht/mois	299 Baht/ mois facturé en un paiement de 897 Baht
Neu.de	24,95 €/mois	16,95 €/ mois facturé en un paiement de 50,85 €
Lexa.nl	24,95 €/mois	12,95 €/ mois facturé en un paiement de 38,85 €
ParPerfeito	39,99 real/mois	79,99 real pour les trois mois
DatingDirect	29,99 £ / mois	14,99 £/ mois facturé en un paiement de 44,97 £
Ulteem.fr	Pas de pass 1 mois	39 €/ mois facturé en un paiement de 117 €

* tarifs en vigueur au 29/02/08.

Les abonnements sont majoritairement acquittés via un système sécurisé de paiement par carte bancaire. Dans ce cas, à défaut d'indication contraire lors de la souscription de l'abonnement, un renouvellement automatique du prélèvement par période d'un mois est généré sur la majorité des sites du Groupe, quelle que soit la durée initiale de l'abonnement.

➤ *L'offre mobile*

L'utilisation des services mobiles des sites du Groupe donne lieu à un paiement séparé lié à l'utilisation de ces services indépendamment ou en complément de l'accès via Internet. En Europe, le coût de l'abonnement mobile se situe entre 2 et 5 € par mois, indépendamment des options. A titre d'exemple :

Pays	Portail opérateur Exemples	MEETIC	MEETIC Chat
Allemagne	E-Plus I-mode	2 € / mois	Accès illimité
Angleterre (DatingDirect)	Vodafone Live	3 £ / mois	Accès illimité
Belgique	Mobistar Orange	4 € / mois	3 € / 20 messages
Espagne	Movistar Imode	3 € / mois	Accès illimité
France	Bouygues Wap	3 € / mois	2 € / 20 messages
France	Neuf Mobile	2 € / mois	2 € / illimité
France	Orange World	4 € / mois	3 € / 20 messages
France	SFR	3,99 € / mois	3,25 € / 25 messages
Italie	Tim	3 € / mois	3 € / 20 messages
Pays-Bas (Lexa)	KPN	2 € / mois	Illimité déjà inclus
Suède	Telia	50 SEK (5,3 €)	40 SEK / 20 messages
Suisse	Orange World	3,88 € / mois	2,59 € / 20 messages

* tarifs en vigueur au 29/02/08.

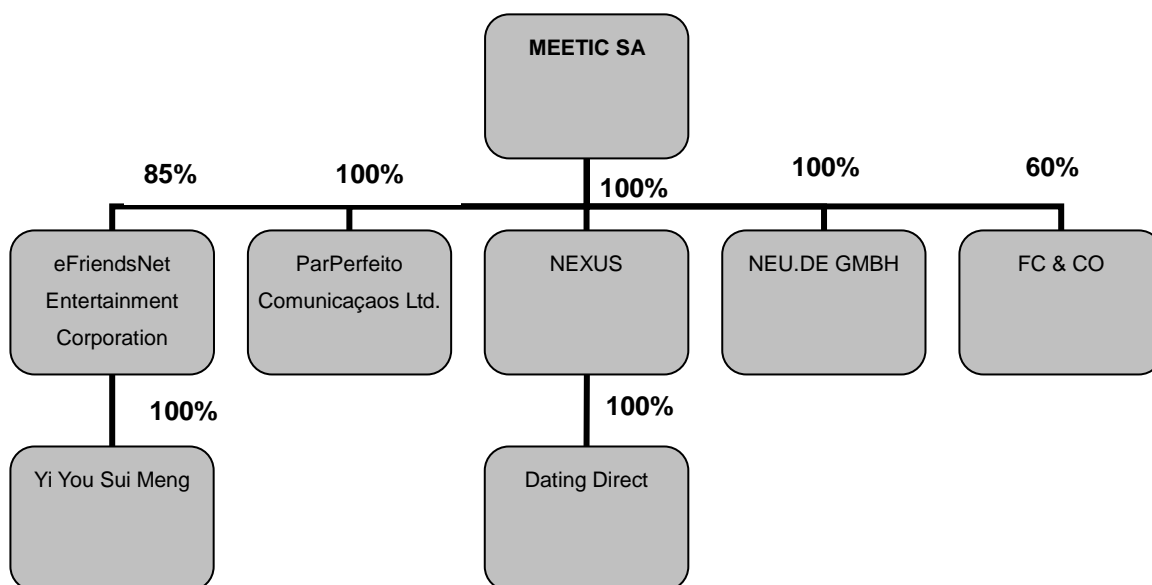
(C) La politique de prix

Le Groupe applique actuellement une politique de prix différenciée pour l'accès à ses services Internet en fonction du marché auquel il s'adresse, notamment dans les pays à plus faible niveau de vie où une adaptation des tarifs proposés permet un meilleur développement de l'offre (Cf. Tableau 6.6 (B) (ii) - Exemples de tarifs abonnement 1 et 3 mois).

7. ORGANIGRAMME

Le Groupe détenait quatre filiales au 31 décembre 2007.

Postérieurement à la clôture du 31 décembre 2007, le Groupe a acquis une société en Allemagne. Au 31 mars 2008, l'organigramme juridique (lien en capital) en vigueur est le suivant :



Toutes ces filiales sont contrôlées à 100% par la société mère.

eFriendsNet est une société acquise le 12 janvier 2006. Cette société dont le siège social est aux Iles Caïman possède l'intégralité des titres de la société Yi You Sui Meng. Cette dernière située à Pékin (Chine) a pour objet la fourniture de moyens techniques à destination de sites Internet et mobile.

ParPerfeito est une société acquise le 10 mai 2006. Basée à Rio de Janeiro (Brésil), cette société a pour objet l'édition de sites Internet.

Nexus Limited est une société acquise le 29 janvier 2007. Cette société basée au Royaume-Uni détient l'intégralité des titres de la société DatingDirect Limited, également basée au Royaume-Uni, et qui a pour objet l'édition de sites Internet.

FC&CO, société éditrice du site Cleargay, est une société acquise de 17 octobre 2007, elle est basée en France et a pour objet l'édition de sites Internet.

Neu.de GMBH est une société acquise le 31 janvier 2008. Cette société est basée en Allemagne et a pour objet l'édition de sites Internet.

Elles conservent la propriété de l'intégralité de leurs actifs, corporels et incorporels, et leur trésorerie.

En effet, les filiales chinoises et brésiliennes ayant leur activité dans des pays soumis à contrôle des changes, aucun contrat n'a pour le moment été conclu entre ces deux filiales et Meetic SA mère.

Une convention de trésorerie existe entre FC&CO et Meetic SA mère et DatingDirect et Meetic SA mère.

L'organisation et l'intégration fonctionnelle de ces filiales au sein du Groupe a été mise en œuvre au cours de l'exercice 2007, et est désormais effective.

Marc Simoncini, Président et Directeur Général de Meetic, est Président de trois des sociétés filiales (eFriendsNet, ParPerfeito et DatingDirect).

Le prix et les conditions d'acquisition de ces filiales, ainsi que quelques éléments financiers, sont présentés au chapitres 12.1 et 20 du présent document.

Quelques éléments financiers sélectionnés sont présentés ci-dessous :

Informations financières filiales et participations	Capital En K€	Réserves et report à nouveau avant affectation des résultats en euros	Quote-part du capital détenue en % au 31/12/07	Valeur comptable des titres détenus En euro			Prêts et avances consentis par la société et non encore remboursés	Montant des cautions et avals donnés par la société	Chiffre d'affaires hors taxes du dernier exercice écoulé	Résultat du dernier exercice écoulé depuis la date d'acquisition	Dividendes encaissés par la société au cours de l'exercice
				Valeur brute	Provisions	Valeur nette					
(capital détenu + de 50 %) – Intégration Globale											
1. eFriendsNet Net Entertainment Corp. PO box 309GT / Ugland House South church street Georges Town Grand Cayman	3,3	1 950 209	77,5 %	14 347 908	0	14 347 908	0	0	978	(1453)	0
2. ParPerfeito Av. Das Americas 3.434 bolco 2 Barra de Tijuca Rio de Janeiro / Brasil	3 427	20 738 770	100 %	24 074 250	0	24 074 250	0	0	5 760	1 198	0
3. DatingDirect 27 Old Gloucester Street London WC1N 3 XX / UK	4	646 349	100 %	46 012 308	0	46 012 308	0	364	17 473	5336	0
4. FC&CO 24 rue de Norvège 17000 La Rochelle	37,5	(264 940)	60 %	3 200 219	0	3 200 219	388	0	176	(68)	0

Quelques éléments financiers concernant la société NEU.DE figurent au paragraphe 12.1.

8. PROPRIETES IMMOBILIERES, USINES ET EQUIPEMENTS

Les locaux au sein desquels Meetic SA exerce son activité sont situés à Boulogne-Billancourt (92100), France.

Meetic SA dispose à ce jour de 2 locaux : le siège social regroupant la totalité des services à l'exception des services clients et modération, situé 66 route de la Reine à Boulogne, et des locaux situés rue Yves Kermen à Boulogne, regroupant l'intégralité du Service Clients et modération.

Le bail commercial pour les locaux situés rue Yves Kermen, est un bail de 9 ans, il a été signé en date du 1^{er} décembre 2005, la superficie totale est de 780 m².

Le bail commercial pour les locaux situés route de la reine, est un bail de 9 ans, il a été signé en date en date du 27 novembre 2006, la superficie totale est de 2 335 m².

Ces locaux sont loués auprès des sociétés UFG et Edissimo, à des conditions normales de marché. Ces deux sociétés ne sont aucunement apparentées avec l'un des dirigeants de la société Meetic.

Meetic SA considère que les locaux actuels, d'une superficie totale de 3 135 m² devraient lui permettre de faire face à la croissance envisagée des effectifs à moyen terme.

9. EXAMEN DE LA SITUATION FINANCIÈRE ET DU RESULTAT

9.1 Présentation générale

La Groupe édite des sites de rencontres en ligne, accessibles par Internet, téléphone fixe ou téléphone mobile.

Le modèle économique du Groupe est fondé principalement sur la facturation à ses clients de l'accès aux services payants de ses sites de rencontres, par Internet ou par téléphone mobile. De manière accessoire, la Groupe génère également du chiffre d'affaires sur des prestations publicitaires et sur l'organisation d'événements (événements « Live »).

(A) Chiffre d'affaires Consolidé

Nature des revenus	Au 31.12.2007 (000)		Au 31.12.2006 (000)		Au 31.12.2005 (000)	
Internet	107 334	94%	71 694	91%	40 774	95%
Mobile	4 359	4%	4 903	6%	1 048	2%
Publicité	1 636	1%	1 624	2%	805	2%
Événementiel	458	1%	542	1%	366	1%
Autres	-	-	-	-	5	
Total	113 787	100%	78 763	100%	42 998	100%

(i) Chiffre d'affaires Internet

Il est constitué des accès aux services payants de Meetic, Lexa, Ulteem, ParPerfeito, DatingDirect et Cleargay, tous basés sur un système d'abonnement.

Les moyens de souscrire à l'offre sont les suivants :

- Les **abonnements** de durée variable d'un mois, trois mois, six mois ou un an.

Ces abonnements sont souscrits en un seul paiement par le client, principalement par carte bancaire.

Meetic propose sur ses sites, par l'intermédiaire de ses fournisseurs de moyens de paiement, la possibilité de payer par carte bancaire, ou par moyens de paiement électronique spécifiques à un pays ou une zone concernée (prélèvement sur compte (« ELV ») en Allemagne et zone scandinave par exemple).

Les paiements des abonnements par carte bancaire sont encaissés par le Groupe dans un délai moyen de 7 jours ouvrés.

Les abonnements sont comptabilisés en ventes pour la totalité du paiement, et font l'objet d'une comptabilisation de produits constatés d'avance *prorata temporis* sur le nombre de jours d'abonnement restant à courir à la date considérée.

Les abonnements sont ensuite renouvelés automatiquement sur une base mensuelle, au tarif mensuel de l'offre d'abonnement souscrite au départ.

(ii) Chiffre d'affaires issu des technologies mobiles

(a) Chiffre d'affaires opérateurs mobiles

Le chiffre d'affaires opérateurs mobiles est constitué des reversements des opérateurs mobiles avec lesquels Meetic SA a conclu un partenariat, pour la présence de Meetic sur leurs portails WAP ou i-mode © en Europe, ou d'autres services du Groupe, en Chine notamment.

Le client paye l'accès au service à son opérateur mobile selon les conditions tarifaires définies par celui-ci, l'opérateur reversant ensuite à Meetic ou ses filiales une part du chiffre d'affaires généré, selon les conditions contractuelles définies avec chaque opérateur, et après déduction de ses frais de gestion.

La plupart des opérateurs rétrocèdent au Groupe la part lui revenant du chiffre d'affaires généré par les utilisateurs du service mobile, nette des frais de gestion acquis aux opérateurs. D'autres opérateurs, tels que Bouygues Telecom ou Vodafone Allemagne, versent la totalité du chiffre d'affaires généré par les utilisateurs, et facturent séparément leurs frais de gestion.

Les frais de gestion facturés par ces opérateurs sont imputés directement sur le chiffre d'affaires concerné. La comptabilisation du chiffre d'affaires en net des frais de gestion de tous les opérateurs mobiles, quelle que soit leur méthode de facturation permet ainsi une présentation homogène du chiffre d'affaires en provenance des opérateurs mobiles.

La facturation du reversement et son encaissement par le Groupe s'effectuent mensuellement auprès des opérateurs mobiles, pour la majorité d'entre eux.

(b) Chiffre d'affaires SMS

Il est constitué du reversement par les opérateurs mobiles au Groupe pour les SMS Premium que les clients envoient à des « numéros courts » surtaxés, et qui

leur permet d'avoir accès immédiatement à différentes prestations : abonnements aux alertes SMS, validation « express » d'annonces ou de photos, ouverture de « droits » sur le site Internet.

Le Groupe sous-traite auprès d'un intermédiaire l'ouverture et la gestion de ses numéros courts dans tous les pays. L'envoi du SMS Premium par le client au numéro court indiqué sur les sites du Groupe lui est facturé directement sur sa facture de téléphone mobile, à un tarif variable en fonction des opérateurs de téléphonie mobile locaux (de 0,9€ à 1,5€ environ en 2007 pour les opérateurs mobiles européens). Les opérateurs locaux effectuent ensuite le reversement selon des paliers tarifaires contractuels qui leurs sont propres.

La facturation du reversement et son encaissement par le Groupe s'effectuent mensuellement.

(iii) Chiffre d'affaires événementiel

Il est constitué du chiffre d'affaires généré par les frais de participations facturés à l'occasion de l'organisation de soirées ou loisirs payants, les « live », principalement constitués en 2007 d'événements organisés sous la marque MeeticLive. L'inscription est réglée sur le site en un seul paiement par le client, avec les mêmes moyens de paiement que ceux proposés aux clients pour les abonnements, et donc selon les mêmes délais moyens d'encaissement de 7 jours.

(iv) Chiffre d'affaires publicitaire

Il est généré par la commercialisation des espaces publicitaires sur les sites Meetic en Europe, ainsi que par la vente de prestations d'*e-mailing* (envoi de courriels).

(B) Principaux postes des charges d'exploitation

Les principaux postes des « achats consommés et autres charges d'exploitation » sont les suivants : 1) coûts marketing, 2) coûts des moyens de paiement et 3) coûts de la bande passante et de l'hébergement des serveurs.

(i) Coûts marketing

Les coûts *marketing* sont constitués :

- de coûts « *on-line* » : achats d'espaces publicitaires auprès de différents supports Internet, ou partenariats de « *co-branding* » avec différents sites partenaires, selon des conditions financières contractuelles fixes, variables, ou mixtes ; et
- de coûts « *off-line* » : ils sont principalement constitués d'achats d'espace TV ou affichage.

Les achats d'espaces publicitaires constituent le premier poste de coûts. Le Groupe analyse en permanence les retours sur ses investissements publicitaires, afin d'optimiser et d'arbitrer entre les différents supports sur lesquels elle est présente, et maîtriser ses coûts d'acquisition clients au niveau qu'elle s'est fixée.

(ii) Coût des moyens de paiement

Le Groupe offre de nombreux moyens de paiement à ses clients, dont les moyens de paiement électroniques classiques que sont les cartes bancaires.

Ces moyens de paiement sont gérés par des fournisseurs de moyens de paiement, qui prélèvent une commission fixe (par transaction) et variable (sur le montant de la transaction). Les commissions bancaires sur ces opérations sont prélevées en sus.

Les coûts des moyens de paiement électroniques sont donc proportionnels au nombre et au montant des ventes générées par les sites Internet du Groupe (ils correspondent à un pourcentage du montant des transactions qui varie en fonction du moyen de paiement utilisé et de la zone géographique du client).

Les autres fournisseurs de moyens de paiement sont les sociétés gérant les numéros audiotel surtaxés ou les services de SMS Premium, et qui facturent mensuellement leurs prestations d'abonnement et de gestion aux numéros ou numéros courts surtaxés.

(iii) Coût de la bande passante et de l'hébergement des serveurs

L'augmentation du nombre de membres inscrits génère une augmentation proportionnelle de la taille de la base de données et du trafic observé sur les sites.

L'objectif est de pouvoir assurer la fluidité des échanges sur le site et sauvegarder en permanence l'intégrité et la disponibilité des données des membres, tout en faisant face à l'augmentation du trafic constaté depuis la création de Meetic et le développement de ses sites.

Les coûts d'exploitation technique du site sont quasiment proportionnels au nombre de membres inscrits sur le site.

Meetic fait appel à une société d'hébergement pour ses serveurs. Les coûts sont constitués de coûts fixes liés à la prestation d'hébergement, et de coûts variables en fonction du nombre de baies occupées par les serveurs, proportionnels à la taille de la base de données.

La bande passante destinée à assurer le trafic et la fluidité sur les sites est assurée par deux fournisseurs de bande passante. Les coûts sont liés au trafic mensuel constaté sur les sites et sont, dans l'ensemble, proportionnels à ce trafic.

Par ailleurs, afin de s'affranchir des temps de latence communément constatés sur les éléments volumineux constitutifs des services (images, photos, vidéos, etc.), le Groupe fait appel à un prestataire qui fournit une solution de cache global déporté et hiérarchisé permettant de garantir des temps de réponses optimaux sur ces éléments, quelle que soit la situation géographique réelle de l'internaute utilisateur du service.

Le coût de cette solution est proportionnel au trafic constaté sur les sites et au nombre d'utilisateurs de plus en plus importants géographiquement éloignés du centre serveur principal. Il augmente donc aussi en proportion de l'internationalisation de l'audience des sites du Groupe.

(C) Investissements

Les investissements réalisés par Meetic depuis sa création sont exclusivement liés à la création des sites, leur fonctionnement, leur enrichissement et leur évolution technologique.

Les investissements liés à la création des sites tant en termes de coût de logiciels que de temps de développement et de frais de constitution, ont été

comptabilisés en immobilisations incorporelles, et sont amortis sur 5 ans. Les améliorations ultérieures des sites ont été comptabilisées en charges.

Les autres investissements, corporels et incorporels, sont majoritairement constitués d'achats de licences permettant le développement de technologies et outils propres au Groupe, et d'achats de serveurs et d'espace disque permettant de faire face à la croissance de la base de données et du trafic sur le site. Ils sont amortis sur une durée allant de 1 à 3 ans en fonction de la nature des investissements.

(D) Résultat opérationnel avant amortissements et dépréciations (ROAA)

A diverses reprises dans le présent Chapitre, il est fait mention au ROAA ou résultat opérationnel avant amortissements et dépréciations. Le ROAA est égal au résultat opérationnel, augmenté des dotations aux amortissements et dépréciations des immobilisations corporelles et incorporelles. La Notion de ROAA remplace la notion équivalente anciennement appelée REAA (Résultat d'exploitation avant amortissements et dépréciation), en utilisant la notion de Résultat Opérationnel désormais usuelle dans les comptes IFRS. Le passage du REAA au ROAA n'a entraîné aucune différence quant aux chiffres présentés. Cet indicateur (REAA ou ROAA) est un indicateur important pour le Groupe, qui l'a présenté sur les 3 derniers exercices.

(E) Flux de trésorerie

Le Groupe bénéficie d'un modèle économique générateur de flux de trésorerie d'exploitation positifs.

En effet, les ventes liées aux abonnements, qui constituent la majeure partie du chiffre d'affaires sont encaissées intégralement quelle que soit la durée de l'abonnement. Les charges d'exploitation sont en revanche payées selon un délai de règlement théorique d'environ 30 jours.

Ce modèle est donc générateur d'un BFR (besoin en fonds de roulement) négatif qui augmente avec la croissance de l'activité.

9.2 Présentation des résultats 2006 et 2007

Les informations financières et commentaires ci-dessous sont établis sur la base des comptes consolidés annuels clos le 31 décembre 2007 et le 31 décembre 2006, établis conformément au référentiel IFRS (International Financial Reporting Standards) émis par l'IASB (International Accounting Standards Board) et applicable au 31 décembre 2007, tel qu'adopté par la Commission Européenne à la date de préparation des états financiers.

Les comptes consolidés au 31 décembre 2006, présentés en normes IFRS, comprennent les comptes de Meetic SA ainsi que les acquisitions suivantes :

- eFriendsNet, consolidé à compter du 1^{er} janvier 2006.
- Lexa, intégré à compter du 23 février 2006
- ParPerfeito, consolidé à compter du 1^{er} mai 2006

Les comptes consolidés au 31 décembre 2007, présentés en normes IFRS, comprennent les comptes de Meetic SA et de ses filiales, et intègre les acquisitions suivantes :

- DatingDirect consolidé à compter du 1^{er} février 2007

- ClearGay consolidé à compter du 1^{er} octobre 2007

Les Sociétés acquises au cours de l'exercice 2007 ont fait l'objet d'un examen limité pour la période allant du 1er janvier à la date d'acquisition, et un audit des comptes des contrôleurs légaux a été effectué pour la période allant de la date d'acquisition à la clôture de l'exercice.

DatingDirect, société acquise au 1er février 2007, a représenté 15% du Chiffre d'affaires consolidé, qui est l'agrégat retenu par le Groupe pour l'analyse de la contribution de ses filiales. Le résultat d'exploitation n'est en effet pas retenu en raison du modèle économique du Groupe, les dépenses marketing constituant la majeure partie des charges, le résultat d'exploitation peut ainsi varier fortement d'une année sur l'autre en fonction de la stratégie d'investissements publicitaires. Une information proforma, conforme à l'instruction AMF 2007-05, incluant les comptes de DatingDirect et de FC&CO comme si celles-ci avaient été intégrées au 1er janvier 2007 est présentée en Note 35 des annexes aux comptes consolidés (Cf. paragraphe 20.1). Aucune hypothèse particulière n'a été retenue pour la préparation de ses comptes proforma autres que celles présentées dans l'introduction de la note 35.

(Montants exprimés en milliers d'euros)	31/12/2006	31/12/2007	Variation
	CONSOLIDES	CONSOLIDES	
Chiffre d'affaires net	78 763	113 787	35 024
Autres produits d'exploitation	199	528	329
Achats consommés et autres charges d'exploitation	-49 617	-69 302	-19 685
Impôts et Taxes	-863	-1 061	-198
Charges de personnel	-10 889	-17 007	-6 118
Autres charges	-156	-408	-252
ROAA*	17 437	26 537	9100
Dotations aux amortissements et dépréciations	-2 274	-2 772	-498
Résultat opérationnel	15 163	23 765	8 602
Résultat financier	221	-999	-1 220
Résultat avant impôt	15 384	22 766	7 382
Impôt sur les sociétés	-5 273	-8 603	-3 330
Résultat net	10 111	14 163	4 052

* Résultat opérationnel avant amortissements et dépréciations (Cf. paragraphe 9.1 D pour la définition)

(Montants exprimés en milliers d'euros)	31/12/2006	31/12/2007	Variation	Variation (%)
	CONSOLIDES	CONSOLIDES		
Chiffre d'affaires Internet	71 694	107 334	35 640	49,70%
Chiffre d'affaires mobile	4 903	4 359	-544	-11,10%
Chiffre d'affaires autres	2 166	2 094	-72	-3,30%
Chiffre d'affaires net	78 763	113 787	35 024	44,50%

(A) Chiffre d'affaires

Le chiffre d'affaires consolidé au 31 décembre 2007 s'établit à 113,8 M€ contre 78,8 M€ pour 2006, soit une croissance de 44,5% en consolidé, et de 22% en croissance organique pour les activités Meetic S.A.

Le groupe gère désormais neuf produits (Meetic, Meetic Mobile, Ulteem, Superlov, Lexa, ParPerfeito, eFriendsNet, DatingDirect et Cleargay) et exploite deux modèles économiques complémentaires : l'Internet et le mobile.

La répartition du chiffre d'affaires met en évidence une prédominance historique du chiffre d'affaires Internet (94% du chiffre d'affaires de l'année 2007).

Chiffre d'affaires Internet

Le chiffre d'affaires des services Internet (Meetic, Ulteem, Lexa, ParPerfeito, DatingDirect et Cleargay) se caractérise par une forte récurrence liée à leur mode de commercialisation par abonnements. Le chiffre d'affaires Internet a enregistré une croissance de 49,7% pour atteindre 107,3 M€ au 31 décembre 2007 contre 71,7 M€ au 31 décembre 2006. Plusieurs facteurs expliquent cette progression :

(i) La croissance du Parc Abonnés Groupe

Au 31 décembre 2007, le Parc Abonnés Groupe s'élevait à 577 K abonnés contre 426 K au 31 décembre 2006, soit une progression de 35,4%. Cette progression résulte à la fois de la croissance organique du nombre d'abonnés aux services Meetic et Ulteem, et de l'intégration de nouveaux abonnés par acquisition, avec 96 000 abonnés supplémentaires intégrés au cours de l'année 2007 en provenance de DatingDirect et Cleargay.

(ii) L'évolution du revenu mensuel moyen par abonné (« ARPU »)

L'ARPU du service Meetic s'élève à 17,65 € pour l'année 2007 contre 16,66 € pour l'année 2006. Cette évolution s'explique à la fois par le souci constant du Groupe d'améliorer son offre commerciale et ses outils de relations clients, et par le lancement d'offres Premium sur les sites Meetic « 2.0 » (les offres premium ont été déployées en France en février 2007 et dans les principaux pays européens tout au long de l'année 2007).

Chiffre d'affaires mobile

Le chiffre d'affaires des services mobiles (Meetic Mobile, Superlov et eFriendsNet) est en diminution de 11,1%, soit 4,4 M€ au 31 décembre 2007 contre 4,9 M€ au 31 décembre 2006.

Cette diminution s'explique par la diminution du chiffre d'affaires de la filiale chinoise depuis juillet 2006, diminution liée à la politique commerciales des opérateurs mobiles de cette zone, rendant plus difficile la conversion des clients aux services mobiles. Le chiffre d'affaires de l'année s'élève ainsi à 0,9 M€, contre 2,9 M € pour l'année 2006.

L'activité mobile en Europe reste en forte progression, à 3,4 M € pour l'année 2007 contre 2 M € pour l'année 2006, soit une croissance de 72%.

Autres Chiffres d'Affaires

Il est constitué du chiffre d'affaires issu de la publicité et du chiffre d'affaires lié à l'organisation de soirées et d'événements « live ». Le chiffre d'affaires « autres » a légèrement diminué de -3,3% pour s'établir au 31 décembre 2007 à 2,1 M€, soit 2% du chiffre d'affaires total.

(B) Achats consommés et autres charges d'exploitation

Ce poste comprend les autres achats et charges externes, ainsi que les autres charges opérationnelles.

Les achats consommés et autres charges d'exploitation ont augmenté plus lentement que l'augmentation du CA, soit une progression de 39,7% pour les charges contre 44,5% pour le chiffre d'affaires. Les achats consommés et autres charges d'exploitation s'établissent ainsi à 69,3 M€ au 31 décembre 2007 contre 49,7 M€ au 31 décembre 2006 et correspondent principalement aux coûts opérationnels de fonctionnements ainsi qu'aux coûts publicitaires.

Les coûts publicitaires, comprenant les coûts marketing liés aux achats d'espace et frais de création on-line et off-line, s'élèvent à 61,4 M€ au 31 décembre 2007, soit 54% du chiffre d'affaires, reflétant l'effort publicitaire soutenu au cours de la période, en particulier pour les campagnes de notoriété on-line et off-line destinées à soutenir le lancement de la nouvelle version du site Meetic, et accroître la notoriété de la marque principale du Groupe. Le Coût d'Acquisition Client de Meetic s'élève ainsi à 38,70 € pour l'année 2007.

(C) Charges de personnel

Les charges de personnel ont augmenté de 56,2% au cours de l'année 2007, elles représentent 17 M€ au 31 décembre 2007 contre 10,9 M€ au 31 décembre 2006.

Ces charges comprennent les salaires et charges sociales versées pour un montant de 15,6 M€, incluent le plan de BCE attribué en novembre 2004 et les plan d'actions gratuites attribués le 5 décembre 2006 et le 30 juillet 2007 pour un montant total de 0,7 M € ainsi que la provision pour participation des salariés de Meetic SA, soumise pour la première année au régime légal de la participation pour un montant de 0,7 M€.

Les effectifs européens sont passés de 200 salariés au 31 décembre 2006 à 284 salariés au 31 décembre 2007. Au niveau du Groupe, l'effectif total s'élevait à 396 collaborateurs au 31 décembre 2007.

En pourcentage du chiffre d'affaires, les charges de personnel (hors coût des actions gratuites) restent stables : 14% du chiffre d'affaires au 31 décembre 2007 comme au 31 décembre 2006.

(D) Résultat opérationnel avant amortissements et dépréciations (ROAA)

Le résultat opérationnel avant amortissement des immobilisations (ROAA) s'établit à 26,5 M€ au 31 décembre 2007, contre 17,4 M€ pour 2006, soit une croissance de 52,2%. La marge sur ROAA pour l'année 2007 s'établit donc à 23,3%, contre 22,1% pour l'année 2006.

(E) Dotation aux amortissements et dépréciations

Les dotations aux amortissements de l'exercice reflètent l'évolution des investissements sur l'année; les dotations aux amortissements ont ainsi augmenté de 21,9% par rapport à la période précédente.

(F) Résultat opérationnel

Le résultat d'exploitation est en progression : il s'établit à 23,8 millions d'euros pour l'année 2007 contre 15,2 millions d'euros pour l'année 2006, avec une marge opérationnelle de 20,9% au 31 décembre 2007.

(G) Impôts

La charge d'impôt calculée pour l'exercice 2007 s'élève à 8 603 K€, soit un taux d'impôt effectif de 37,79 % sur le résultat avant impôt, qui recouvre :

- une charge d'impôt différé de 1 782 K€ ;
- une charge d'impôt courant de 6 821 K€, composé principalement de l'impôt sur le résultat bénéficiaire en France.

(H) Résultat Net

Le résultat net du Groupe s'établit à 14,2 M€ au 31 décembre 2007, contre 10,1 M€ au 31 décembre 2006, soit une progression de 40,1%.

Cette progression, ainsi que la marge de résultat net, provient de la progression du résultat opérationnel.

10. TRÉSORERIE ET CAPITAUX

Le détail de la trésorerie et des capitaux figure au chapitre 7.4.1 de l'Annexe aux comptes Sociaux.

10.1 Endettement est exposition aux risques financiers

L'exposition aux risques financiers est détaillée en Annexe des comptes Consolidés Note 30.

11. RECHERCHE ET DÉVELOPPEMENT, BREVETS ET LICENCES

Le Groupe n'a pas vocation à investir dans la recherche et le développement dans la mesure où les sites du Groupe fonctionnent sur la base de technologies tierces utilisées sous licence et adaptées par l'équipe informatique interne dans l'optique de leur utilisation pour les sites exploités.

Le Groupe maintient un niveau d'innovation technologique élevé afin de s'adapter en permanence aux marchés sur lesquels il opère avec le développement de nombreuses nouvelles applications et sites Internet, notamment en 2007 avec les applications « Meetic Desktop » (barre d'outils installée), « Meetic Widgets » (application Meetic dans un environnement communautaire 2.0), ainsi que le développement de deux sites édito-communautaires dont lesancements sont prévus au cours de l'année 2008.

La création de ces nouveaux sites et de ces nouvelles technologies ont été développées en interne et comptabilisées en immobilisations incorporelles pour un montant de 488 K€ correspondant aux dépenses de développement.

12. INFORMATION SUR LES TENDANCES

12.1 Principales tendances ayant affecté les ventes, coûts et prix de vente depuis la fin du dernier exercice

Le 31 janvier 2008 : acquisition de Neu.de

Meetic a finalisé l'acquisition de Neu.de, acteur majeur de la rencontre en ligne en Allemagne.

Comme annoncé le 28 novembre 2007, Meetic a acquis 100% du capital de Neu.de, pour un montant de 25 M€ payé intégralement en numéraire, auquel s'ajoutent des frais externes directement liés à l'acquisition pour un montant de 429 milliers d'euros. Neu.de est le deuxième acteur de la rencontre en ligne en Allemagne, avec un parc de 26000 abonnés à date d'acquisition. Cette acquisition permet ainsi à Meetic de consolider très significativement sa part de marché en Allemagne.

A la date d'acquisition Neu réalisait environ 5% du chiffre d'affaires consolidé du Groupe. Le résultat d'exploitation de Neu en 2007 n'est pas communiqué. En effet, celui-ci est extrêmement dépendant des dépenses marketing réalisées au cours de l'année 2007 sur un modèle de gestion et d'optimisation très différent de celui appliqué par le Groupe à compter de la date d'acquisition.

12.2 Tendances et perspectives de la Société

Le Groupe n'a pas connaissance de tendance ou d'événements avérés relatifs à son activité qui soient susceptibles d'influer sensiblement et de manière exceptionnelle sur son chiffre d'affaires au cours de l'année 2008.

Le Chiffre d’Affaires consolidé du premier trimestre 2008 s’est établi comme suit :

M€	2008	2007	Variation en %
Premier trimestre *	31,9	25,4	25,3

* *Eléments chiffrés non audités*

13. PRÉVISIONS OU ESTIMATIONS DU BÉNÉFICE

Meetic SA n’entend pas communiquer de prévisions ou d’estimations de bénéfices.

14. ORGANES D’ADMINISTRATION, DE DIRECTION ET DE SURVEILLANCE ET DIRECTION GÉNÉRALE

14.1 Mandataires sociaux et administrateurs de la Société

(A) Informations générales relatives aux mandataires sociaux et administrateurs

Nom	Fonction
Marc Simoncini	Président - Directeur Général
Philippe Chainieux	Directeur Général Délégué
MDP ¹	Administrateur
AGF Private Equity ²	Administrateur
Loïc Le Meur ³	Administrateur indépendant

¹ MDP SAS, représentée au Conseil d’Administration, par son président, M. Philippe Dian, est une société holding familiale détenue par M. Philippe Dian et les membres de sa famille, et actionnaire de la société.

² La société AGF Private Equity, représentée au Conseil d’administration de la Société par Monsieur Benoist Grossmann, est la société de gestion de AGF Innovation 4 et AGF Innovation 5, fonds commun de placements dans l’innovation actionnaires de la Société.

³ Pour information, le Conseil d’administration réuni le 24 avril 2007 a pris acte de la démission de Monsieur Philippe Bourguignon le 3 avril 2007 et coopté Monsieur Loïc Le Meur comme administrateur indépendant, pour la durée du mandat de son prédécesseur restant à courir. Ladite cooptation a fait l’objet d’une ratification par l’Assemblée Générale du 26/06/2007.

- L’ensemble de ces personnes a pour adresse professionnelle le siège social de la Société.
- L’expertise et l’expérience en matière de gestion de ces personnes résultent des différentes fonctions salariées et/ou de direction qu’elles ont précédemment exercées et/ou qu’elles continuent à exercer au sein d’autres sociétés ou organismes divers.
- Il n’existe entre les personnes ci-dessus aucun lien familial.

- Aucune de ces personnes, au cours des 5 dernières années,
 - (i) n'a fait l'objet de condamnation pour fraude ;
 - (ii) n'a été associée en sa qualité de dirigeant ou administrateur à une faillite, mise sous séquestre ou liquidation, à l'exception de :
Monsieur Marc Simoncini, ancien administrateur de la société Sport Universal SA, contre laquelle a été ouverte le 6 novembre 2003 une procédure de redressement judiciaire (sous régime simplifié) par le Tribunal de commerce de Nice.

- Ledit Tribunal a par la suite,
 - (iii) par jugement en date du 5 février 2004, arrêté un plan de cession de Sport Universal SA, puis,
 - (iv) (ii) par jugement en date du 25 mai 2005, accordé un délai supplémentaire de 18 mois pour déposer la liste des créances.
 - (v) Conformément à la loi, le jugement du Tribunal de commerce de Nice du 5 février 2004 a mis fin à la fonction d'administrateur de Monsieur Marc Simoncini.
 - (vi) n'a fait l'objet d'une interdiction de gérer ;
 - (vii) n'a fait l'objet d'incriminations ou de sanctions publiques officielles prononcées par des autorités statutaires ou réglementaires.

(B) Autres mandats sociaux et fonctions exercés

<i>Noms</i>	<i>Autres mandats</i>	<i>Mandats expirés exercés au cours des 5 dernières années</i>	<i>Autres fonctions principales exercées actuellement</i>
Marc Simoncini	Administrateur de Homair et de Zilok	Administrateur de Sport Universal	Aucune
Philippe Dian représentant permanent de MDP	Administrateur de Bianca Finances	Aucun	Président SAS MDP Gérant de la SARL RFPC Membre du conseil de surveillance XTS Telecom
Benoist Grossmann, représentant permanent d'AGF Private Equity	Membre du Directoire de AGF Private Equity Représentant de AGF Private Equity au Conseil d'administration de 24h, viadeo, DailyMotion et Critéo	Représentant de AGF Private Equity au Conseil d'administration de Aérophile Administrateur de Stepmind Représentant de AGF Private Equity au Conseil de surveillance de Alchimer et de OneAccess Représentant de AGF Private Equity au Conseil d'administration de Dalet, et Telemarket	Aucune
Loïc Le Meur	Président Directeur Général de : - Six Appart SA - Business Pace SA	Administrateur d'Adaya SA et de Concepteo GMBH Gérant d'Alderio SPRL et de MFT Eurl Président Directeur Général d'Actibox SA Membre du conseil de surveillance d'Access commerce Président du conseil de surveillance de Marketo SA Président du directoire de Tekora SA	Aucune
Philippe Chainieux	Administrateur Indépendant de Viadeo	Aucun	Aucune

(C) Biographies des dirigeants et administrateurs

Marc Simoncini (45 ans) - Fondateur et Président, Directeur Général :

Après plus de dix ans d'expérience chez Opsion Innovation, SSII (société de services et d'ingénierie en informatique) où il développait des systèmes de communication, Marc Simoncini a créé en 1998 i(france), portail Internet grand public. La vocation de ce site était de mettre des outils gratuits à la disposition des internautes (*e-mail* gratuits, hébergement de sites personnels, agendas, etc.).

Marc Simoncini a vendu i(france) à Vivendi Universal en 2000, avant de se lancer dans la création de Meetic.

Benoist Grossmann (48 ans) - Représentant de la société AGF Private Equity, Administrateur :

La Société AGF Private Equity, créée en 1999, est une société de gestion de portefeuille spécialisée dans le capital-investissement et qui gère notamment AGF Innovation 4 et AGF Innovation 5, actionnaires de la Société. Elle est représentée au Conseil d'administration de la Société par Monsieur Benoist Grossmann. Titulaire d'un Doctorat de physique et d'un MBA de l'Institut d'Etudes Politiques de Paris, Benoist Grossmann a exercé dans plusieurs fonds de capital-risque pendant plus de 12 ans avant d'intégrer AGF Private Equity. Il a ainsi été un des associés de Vivitures (de 1998 à 2002) et *investment manager* à la Financière de Brienne. Préalablement à ces expériences, Benoist Grossmann a exercé plus de 10 ans dans l'industrie en tant que spécialiste des systèmes laser au sein d'EDF, de la NASA et de Thales Optronique. Benoist Grossmann a rejoint AGF Private Equity en 2002 : il a été nommé Membre du Directoire en 2003 et dirige actuellement l'activité de capital-risque de la société.

Philippe Dian (53 ans), Administrateur :

Titulaire d'une maîtrise de droit des Affaires et diplômé de l'institut d'études politiques de Paris, Philippe Dian a débuté sa carrière en tant qu'avocat collaborateur au sein du Cabinet Gide Loyrette Nouel de 1979 à 1981, puis il a ensuite rejoint Cabinet Veil et associés, puis Veil Armfelt Jourde en tant qu'avocat associé jusqu'en 1993. Il est devenu avocat fondateur du cabinet Deprez Dian Guignot en 1993. Il est actuellement également Président de la société MDP (Holding familiale), Gérant de la SARL RFPC (Holding familiale), membre du conseil de surveillance XTS telecom et administrateur de la société Bianca Finances.

Loïc Le Meur (36 ans), Administrateur indépendant :

Il est un entrepreneur français de 36 ans, Il a été Directeur Général Europe de Six Apart, le leader mondial des logiciels de weblogs qui héberge plus de 15 millions de blogs dans le monde. Avant de rejoindre Six Apart Europe, Loïc Le Meur a créé et dirigé plusieurs entreprises en France, comme l'entreprise U-blog SA, une des premières entreprises de blogs en Europe en 2003, Tekora, un logiciel de création de sites web pour les PME, RapidSite France, un des premiers hébergeurs de sites qui a été cédé à France Telecom en 1999 et B2L, une des grandes agences interactives, cédée au groupe BBDO. Il est depuis 2007 fondateur et dirigeant de seismic.com.

Philippe Chainieux (36 ans), Directeur Général délégué :

Diplômé de l'Ecole Centrale, Philippe Chainieux a créé en 1994 SC Multimédia, une des premières « web agency » françaises qu'il a revendu en 1998.

Après avoir été responsable du fournisseur d'accès Internet du groupe Pinault-Printemps, il a rejoint en 2000 i(france), portail Internet créé par Marc Simoncini, en tant que Directeur du Business Development, puis Directeur général adjoint, en charge plus particulièrement de la diversification des revenus de la société. Après la vente d'ifrance, Philippe Chainieux a rejoint Cegetel au poste de directeur du CRM (Customer Relationship Management, gestion de la relation client) et marketing clients pour les segments « grand public » et « professionnels ». Il avait notamment la responsabilité de la relation client, du programme de fidélisation ainsi que de la politique commerciale clients. Il a rejoint Meetic en tant que Directeur du marketing clients en septembre 2004, puis est devenu en septembre 2006 Directeur Général délégué.

14.2 Conflits d'intérêts au niveau des organes d'administration, de direction et de surveillance et de la direction générale

Il n'existe aucun conflit potentiel au niveau des organes d'administration, de direction et de la direction générale.

Il est précisé qu'aucun membre de la famille proche des dirigeants n'exerce d'influence sur les organes de direction et d'administration (conformément à la définition du règlement CE 2238/2004).

15. RÉMUNÉRATION ET AVANTAGES**15.1 Rémunération des dirigeants et des membres du comité de direction**

	COMPTES CONSOLIDES 31/12/2007				COMPTES CONSOLIDES 31/12/2006				
	Marc Simoncini	Philippe Chainieux	Sandrine Leonardi	Emmanuel Prevost	Marc Simoncini	Philippe Chainieux	Christophe Salanon	Sandrine Leonardi	Emmanuel Prevost
Rémunération Fixe avant Impôt	140 000	140 000	140 000	140 000	107 467	151 036	51 168	151 039	84 090
Rémunération variable avant Impôt	Néant	Néant	1 251	21 301	Néant	Néant	Néant	Néant	Néant
Rémunération Conditionnelle ou différé	Néant	Néant	Néant	Néant	Néant	Néant	Néant	Néant	Néant
Avantages en nature	Néant	Néant	Néant	Néant	Néant	Néant	Néant	Néant	Néant
Jetons de présence	Néant	Néant	Néant	Néant	Néant	Néant	Néant	Néant	Néant
Rémunération en actions*	Néant	69 423	68 373	68 373	Néant	12 931	Néant	11 335	11 335

* Ce montant correspond à la charge annuelle liée aux attributions de BCE et d'actions gratuites

Au titre de l'exercice de 12 mois clos le 31 décembre 2007, la rémunération fixe avant impôt allouée aux dirigeants s'est élevée à 140 000 €, le montant des rémunérations variables versées aux dirigeants au 31 décembre 2007 s'élève à 22 552€. Aucune autre rémunération variable ou exceptionnelle, ou avantage ne leur a été attribué.

Les membres du comité de direction ne bénéficient pas d'éléments variables contractuels, Lorsque des primes sont versées, il s'agit de primes discrétionnaires.

Monsieur Philippe Chainieux, Directeur Général Délégué, Sandrine Leonardi, Secrétaire Général et Emmanuel Prévost, Directeur Général adjoint aux technologies bénéficient d'un plan de BSCPE et d'actions gratuites.

- 75 300 options leur ont été attribuées en décembre 2004 et 23 845 options ont été exercées sur l'année 2007. Le prix d'exercice est de 6,61 €.
- 30 000 Actions gratuites ont été attribuées en décembre 2006 à l'équipe de direction (Cf. détail du plan en 21.1).
- 300 000 Actions gratuites ont été attribuées en janvier 2008 à l'équipe de direction (Cf. détail du plan en 21.1).

Pour une présentation de la participation et des stock-options des administrateurs et mandataires sociaux, se référer au paragraphe 17.4.

Aucune prime de départ, ni aucun régime de retraite complémentaire n'est prévu au profit de Monsieur Marc Simoncini.

Hormis les dirigeants mandataires sociaux dont les rémunérations et avantages sont décrits ci-dessus, tous les autres administrateurs et mandataires sociaux n'ont bénéficié d'aucune rémunération, avantages en nature ou jetons de présence au titre de leurs fonctions.

15.2 Sommes provisionnées par la Société aux fins de versement de pensions, retraites et autres avantages au profit des administrateurs et mandataires sociaux

Aucune provision n'a été constituée à ce titre.

16. FONCTIONNEMENT DES ORGANES D'ADMINISTRATION ET DE DIRECTION

16.1 Direction de la Société

Initialement constituée sous forme de société par actions simplifiée, la Société a été transformée en société anonyme à Conseil d'administration lors de l'assemblée générale extraordinaire du 2 septembre 2005.

Direction de la Société depuis le 2 septembre 2005

➤ *Cumul des fonctions de Directeur Général et de Président du Conseil d'administration*

La Société est représentée à l'égard des tiers par Monsieur Marc Simoncini, Directeur Général, lequel exerce également la fonction de Président du Conseil d'administration de la Société.

En effet, par décision en date du 2 septembre 2005, le Conseil d'Administration a choisi de ne pas mettre en place de dissociation des fonctions de Directeur Général et de Président du Conseil d'administration et a, en conséquence, nommé aux fonctions de Président et de Directeur Général de la Société Monsieur Marc Simoncini.

➤ *Mandat des administrateurs*

Le tableau ci-dessous indique la composition du Conseil d'administration de la Société à la date du présent document de référence ainsi que les principales informations relatives aux mandataires sociaux.

Il est renvoyé à la Section 21.2.(C) ci-dessous pour plus de développements sur la composition et le fonctionnement des organes de direction de la Société.

Nom	Fonction	Date de première nomination	Date de fin de mandat	Nombre d'actions détenues au 31.12.2007
Marc Simoncini	Président - Directeur Général	02.09.2005	AGO statuant sur les comptes de l'exercice clos le 31.12.2008	5 139 619
AGF Private Equity ¹	Administrateur	02.09.2005	AGO statuant sur les comptes de l'exercice clos le 31.12.2008	545 086
MDP SAS ²	Administrateur	01.09.2006	AGO statuant sur les comptes de l'exercice clos le 31.12.2008	854 715
Loïc Le Meur ³	Administrateur	24.04.2007	AGO statuant sur les comptes de l'exercice clos le 31.12.2008	10

¹ dont le représentant permanent est Monsieur Benoit Grossmann

² dont le représentant permanent est Monsieur Philippe Dian

³ Pour information, le Conseil d'administration réuni le 24 avril 2007 a pris acte de la démission de Monsieur Philippe Bourguignon le 3 avril 2007 et coopté Monsieur Loïc Le Meur comme administrateur indépendant, pour la durée du mandat de son prédécesseur restant à courir. Ladite cooptation fera l'objet d'une ratification par la prochaine Assemblée Générale.

➤ Directeurs Généraux Délégués

L'article 16.2 des statuts de la Société stipule que le Conseil d'administration peut nommer une ou plusieurs personnes physiques, administrateurs ou non, chargées d'assister le Directeur Général avec le titre de Directeur Général Délégué, et que le nombre maximum de Directeurs Généraux Délégués est fixé à cinq. A la date du présent document, la Société ne comporte qu'un seul Directeur Général Délégué, Monsieur Philippe Chainieux, nommé par le Conseil d'administration le 1^{er} septembre 2006.

16.2 Contrats entre les administrateurs et la Société

Il n'existe aucun contrat de service conclu entre la Société et l'un de ses administrateurs ou mandataires sociaux à la date du présent document.

16.3 Comités d'audit et de rémunération

L'article 14 des statuts de la Société stipule que le Conseil d'administration peut décider la création de comités chargés d'étudier les questions que lui-même ou son Président soumet, pour avis, à leur examen et qu'il fixe la composition et les attributions des comités qui exercent leur activité sous sa responsabilité.

Par décision en date du 2 septembre 2005, le Conseil d'administration de la Société a mis en place un Comité d'audit, et en a fixé la composition et les

attributions. Le Comité d'audit comprend au moins 2 membres. Le Comité, qui se réunit au moins deux fois par an sur convocation de son Président, a pour mission :

- d'examiner, avant présentation au Conseil d'administration, les comptes de la Société ;
- de s'assurer de la pertinence et de la permanence des méthodes comptables adoptées pour l'établissement des comptes sociaux de la Société ;
- de vérifier les procédures internes de collecte et de contrôle des informations concourant à l'établissement des comptes sociaux ;
- de contrôler la qualité et le respect des procédures, d'apprécier les informations reçues de la direction de la Société, et des audits internes et externes ; et
- de piloter la procédure de sélection ou de renouvellement des commissaires aux comptes.

Lors de sa réunion précitée en date du 2 septembre 2005, le Conseil d'administration a nommé Monsieur Benoist Grossmann en qualité de Président du Comité d'audit.

Le comité d'audit s'est réuni 2 fois au cours de l'année 2007.

La Société n'envisage, pas pour le moment, de mettre en place de Comité de rémunération. Elle estime en effet que la taille de sa structure ne requiert pas, pour le moment, la mise en place d'un tel comité.

16.4 Gouvernement d'entreprise

La Société a mis en place, concomitamment à l'admission aux négociations de ses titres sur l'Eurolist, certaines mesures de gouvernement d'entreprise conformément aux recommandations émises par l'AFEP (Association Française des Entreprises Privées) et le MEDEF (Mouvement des Entreprises de France) dans un rapport conjoint en date d'octobre 2003 intitulé « Le gouvernement d'entreprise des sociétés cotées ». La Société entend toutefois adapter la mise en place de ces recommandations à sa structure.

➤ *Charte de l'administrateur*

Afin de mettre en œuvre les principes de gouvernement d'entreprise, la Société a adopté le 2 septembre 2005 une Charte de l'administrateur. Cette Charte de l'administrateur prévoit notamment la présence d'un ou de plusieurs administrateurs indépendants au sein du Conseil d'administration de la Société ainsi que les modalités de mise en place de Comités spécialisés.

Aux termes de la Charte, les administrateurs sont tenus de respecter les principales exigences figurant ci-dessous :

- avant d'accepter ses fonctions, l'administrateur doit s'assurer qu'il a pris connaissance des obligations générales ou particulières de sa charge. Il doit notamment prendre connaissance des textes légaux ou réglementaires, des statuts et de la Charte de l'administrateur ;
- bien qu'étant lui-même actionnaire, l'administrateur représente l'ensemble des actionnaires et doit agir en toutes circonstances dans l'intérêt social de l'entreprise ;

- l'administrateur a l'obligation de faire part au Conseil d'administration de toute situation de conflit d'intérêts, même potentiel, et doit s'abstenir de participer au vote de la délibération correspondante ;
- l'administrateur doit consacrer à ses fonctions le temps et l'attention nécessaires. Lorsqu'il exerce des fonctions exécutives il ne doit, en principe, pas accepter d'exercer plus de quatre autres mandats d'administrateur dans des sociétés cotées, y compris étrangères, extérieures à son groupe ;
- l'administrateur doit être assidu et participer à toutes les réunions du Conseil d'administration ou, le cas échéant, des Comités auxquels il appartient ;
- l'administrateur a l'obligation de s'informer. A cet effet, il doit réclamer dans les délais appropriés au Président du Conseil d'administration les informations indispensables à une intervention utile sur les sujets à l'ordre du jour du Conseil ;
- s'agissant des informations non publiques acquises dans le cadre de ses fonctions, l'administrateur doit se considérer astreint à un véritable secret professionnel qui dépasse la simple obligation de discrétion prévue par les textes ; et
- l'administrateur doit également s'abstenir d'effectuer des opérations sur les titres (y compris les dérivés) des sociétés sur lesquelles (et dans la mesure où) il dispose de par ses fonctions d'informations non encore rendues publiques, et déclarer les transactions effectuées sur les titres de la Société, en application des prescriptions légales et réglementaires.

➤ *Comités spécialisés*

A la date du présent document, le Conseil d'administration a décidé de la création d'un Comité d'audit dont le mode de fonctionnement et les missions sont explicitées à la Section 16.3 ci-dessus.

➤ *Administrateur indépendant*

Conformément à la Charte de l'administrateur, le Conseil d'administration doit comprendre au moins un administrateur indépendant. Un administrateur sera considéré comme indépendant s'il satisfait aux critères suivants :

- ne pas être salarié ou mandataire social de la Société et ne pas l'avoir été au cours des 5 dernières années ;
- ne pas être mandataire social d'une société dans laquelle la Société détient directement ou indirectement un mandat d'administrateur ou dans laquelle un salarié désigné en tant que tel ou un mandataire social de la Société (actuel ou l'ayant été depuis moins de cinq ans) détient un mandat d'administrateur ;
- ne pas être un client, un fournisseur, un banquier d'affaires, ou un banquier de financement significatif de la Société, ou pour lequel la Société représente une part significative de l'activité ;
- ne pas avoir de lien familial proche avec un mandataire social ;
- ne pas avoir été auditeur de l'entreprise au cours des cinq dernières années ; et
- ne pas être administrateur de l'entreprise depuis plus de douze ans.

S'agissant des administrateurs représentant des actionnaires importants de la Société, il est proposé de les considérer comme indépendants dès lors qu'ils ne participent pas au contrôle de la Société. Au-delà d'un seuil de 10% en capital ou en droits de vote, le Conseil d'administration s'interrogera systématiquement sur la qualification d'indépendant en tenant compte de la composition du capital de la Société et de l'existence d'un conflit d'intérêts potentiel.

➤ *Rémunération des administrateurs*

La rémunération des membres du Conseil d'administration, dont le montant global est fixé par l'assemblée générale des actionnaires, est arrêtée par le Conseil d'administration en fonction de la participation de chaque administrateur aux réunions du Conseil d'administration et, le cas échéant, des Comités. Il peut également être alloué aux administrateurs, par le Conseil d'administration, des rémunérations exceptionnelles dans les cas et les conditions prévus par la loi (principalement en cas de missions spécifiques qui sont susceptibles de leur être confiées).

➤ *Fonctionnement du Conseil d'administration*

Le Conseil d'administration se réunit aussi souvent que l'intérêt de la Société l'exige, sur la convocation de son Président, soit au siège social, soit en tout autre endroit. Les réunions du Conseil d'administration se tiennent selon tous les moyens prévus par la réglementation applicable alors en vigueur. Les convocations sont faites par tous moyens, y compris verbalement.

Le Conseil d'administration ne délibère valablement que si la moitié au moins de ses membres sont présents. Les décisions sont prises à la majorité des membres présents ou représentés. En cas de partage des voix, celle du Président de séance est prépondérante.

Le Conseil d'administration entend inscrire une fois par an à son ordre du jour un débat sur sa composition, son organisation et son fonctionnement.

➤ *Censeurs*

L'assemblée générale ordinaire des actionnaires peut nommer un ou plusieurs censeurs pour une durée de quatre ans. Chargés de veiller à la stricte exécution des statuts, ils assistent aux conseils d'administration avec voix consultative.

Ils examinent les inventaires et les comptes annuels et présentent à ce sujet leurs observations à l'assemblée générale lorsqu'ils le jugent à propos.

16.5 Rapport du Président du Conseil d'Administration sur les conditions de préparation et d'organisation des travaux du Conseil et sur les procédures de contrôle interne mises en place par le Groupe

En application des dispositions de l'article L225-37 du Code de commerce, le Président du Conseil d'Administration du Groupe a établi le présent rapport relatif (i) aux conditions de préparation et d'organisation des travaux du Conseil et (ii) aux procédures de contrôle interne mises en place par le Groupe.

Ce rapport, qui couvre la maison mère Meetic ainsi que ses filiales consolidées, a été préparé notamment avec l'appui de la Direction Financière du Groupe.

1. Gouvernement d'entreprise

1.1 La Direction Générale

Le Groupe est dirigé par un Président Directeur Général qui cumule la fonction de Président du Conseil d'Administration et de Directeur Général du Groupe, avec le Directeur Général Délégué élu par le Conseil d'Administration sur proposition du Directeur Général.

Le Conseil n'a pas apporté de limitation particulière aux pouvoirs du Directeur Général.

1.2 Le Comité de Direction

La Direction Générale du Groupe est organisée autour d'un Comité de Direction réuni autour du Président du Conseil d'Administration. Celui-ci est composé de 4 membres (le Président Directeur Général, le Directeur Général Délégué, la Secrétaire Générale et le Directeur Technique), et assure collégalement la direction opérationnelle du Groupe.

1.3 Le Conseil d'Administration

Au 31 décembre 2007 le Conseil d'Administration était composé de 4 membres, chacun nommé pour une durée de 4 ans :

- Monsieur Marc SIMONCINI, Président Directeur Général et Administrateur
- Monsieur Loïc LE MEUR, Administrateur *
- AGF Private Equity, représentée par Monsieur Benoit GROSSMANN, Administrateur
- MDP, représentée par Monsieur Philippe DIAN, Administrateur.

* Le Conseil d'administration réuni le 24 avril 2007 a pris acte de la démission de Monsieur Philippe Bourguignon le 3 avril 2007 et coopté Monsieur Loïc Le Meur comme administrateur indépendant, pour la durée du mandat de son prédécesseur restant à courir. Ladite cooptation a fait l'objet d'une ratification par l'Assemblée Générale Mixte des actionnaires réunie le 26 juin 2007.

Monsieur Loïc Le Meur est un Administrateur qualifié d'indépendant au sein du Conseil d'Administration, selon les critères énoncés dans le « rapport Bouton », notamment :

- ne pas être salarié ou mandataire social de la Société, salarié ou administrateur de la Société mère ou d'une société qu'elle consolide et ne pas l'avoir été au cours des 5 années précédentes ;

- ne pas être mandataire social d'une société dans laquelle la Société détient directement ou indirectement un mandat d'administrateur ou dans laquelle un salarié désigné en tant que tel ou un mandataire social de la Société (actuel ou l'ayant été depuis moins de 5 ans) détient un mandat d'administrateur ;
- ne pas être client, fournisseur, banquier d'affaire, banquier de financement significatif de la Société ou de son Groupe ou pour lequel la Société ou son Groupe représente une part significative de l'activité ;
- ne pas avoir de lien familial proche avec un mandataire social ;
- ne pas représenter un actionnaire important de la Société participant au contrôle de celle-ci.

Le Groupe s'est doté d'une « Charte de l'Administrateur » au moment de la création du Conseil d'Administration, à laquelle ont adhéré les Administrateurs au moment de leur prise de fonctions.

Cette Charte de l'administrateur prévoit notamment la présence d'un ou de plusieurs administrateurs indépendants au sein du Conseil d'administration de la Société ainsi que les modalités de mise en place de Comités spécialisés.

Aux termes de la Charte, les administrateurs sont tenus de respecter les principes suivants :

- avant d'accepter ses fonctions, l'administrateur doit s'assurer qu'il a pris connaissance des obligations générales ou particulières de sa charge. Il doit notamment prendre connaissance des textes légaux ou réglementaires, des statuts et de la Charte de l'administrateur ;
- bien qu'étant lui-même actionnaire, l'administrateur représente l'ensemble des actionnaires et doit agir en toutes circonstances dans l'intérêt social de l'entreprise ;
- l'administrateur a l'obligation de faire part au Conseil d'administration de toute situation de conflit d'intérêts, même potentiel, et doit s'abstenir de participer au vote de la délibération correspondante ;
- l'administrateur doit consacrer à ses fonctions le temps et l'attention nécessaires. Lorsqu'il exerce des fonctions exécutives il ne doit, en principe, pas accepter d'exercer plus de quatre autres mandats d'administrateur dans des sociétés cotées, y compris étrangères, extérieures à son groupe ;
- l'administrateur doit être assidu et participer à toutes les réunions du Conseil d'administration ou, le cas échéant, des Comités auxquels il appartient ;
- l'administrateur a l'obligation de s'informer. A cet effet, il doit réclamer dans les délais appropriés au Président du Conseil d'administration les informations indispensables à une intervention utile sur les sujets à l'ordre du jour du Conseil ;
- s'agissant des informations non publiques acquises dans le cadre de ses fonctions, l'administrateur doit se considérer astreint à un véritable secret professionnel qui dépasse la simple obligation de discrétion prévue par les textes ; et
- l'administrateur doit également s'abstenir d'effectuer des opérations sur les titres (y compris les dérivés) des sociétés sur lesquelles (et dans la mesure où) il dispose de par ses fonctions d'informations non encore rendues publiques, et déclarer les transactions effectuées sur les titres de la Société, en application des prescriptions légales et réglementaires.

1.3.1 Mission et Rôle du Conseil

Le Conseil d'Administration se prononce sur l'ensemble des décisions relatives aux orientations stratégiques du Groupe.

En 2007, outre les points relevant de sa compétence ordinaire, le Conseil s'est exprimé notamment sur les points suivants :

- la discussion et l'approbation des différents projets d'acquisition de sociétés du Groupe au cours de l'exercice ;
- l'examen et l'arrêté des comptes consolidés du Groupe et des comptes sociaux de Meetic SA pour l'année 2006, ainsi que les comptes consolidés du Groupe pour le premier semestre 2007 ;
- L'adoption de la convention réglementée de trésorerie liant Meetic SA à sa filiale FC&Co.
- La fixation de la rémunération annuelle des mandataires sociaux

1.3.2 Tenue et réunions du Conseil

Au cours de l'exercice écoulé, le Conseil d'Administration du Groupe s'est réuni 5 fois avec un taux de présence moyen de 95 %.

Les réunions du Conseil d'Administration se sont déroulées au siège social à Boulogne.

Les procès verbaux des réunions du Conseil d'Administration sont établis par le secrétaire de séance à l'issue de chaque réunion. Le projet est ensuite soumis par le Président à l'approbation des administrateurs lors du conseil suivant.

1.4 Le Comité d'Audit

Le Conseil d'Administration comprend un Comité d'Audit présidé par Monsieur Benoist Grossmann, Administrateur et représentant de AGF Private Equity. Le Comité d'audit s'est réuni 2 fois au cours de l'année 2007, afin de suivre avec les Commissaires aux Comptes les travaux et diligences réalisés sur les états financiers du Groupe, et les présenter au Conseil d'Administration qui arrête ces comptes.

2. Procédures de Contrôle Interne

2.1. Définitions, objectifs et limites du contrôle interne

Ainsi que défini par le groupe de Place créé à l'initiative de l'AMF pour élaborer un cadre de référence de contrôle interne susceptible d'être utilisé par les sociétés françaises soumises aux obligations prévues par la loi de sécurité financière, le contrôle interne est un dispositif défini par le Groupe et mis en œuvre sous sa responsabilité, qui vise à assurer :

- la conformité aux lois et règlements ;
- la bonne application des instructions transmises et le respect des grandes orientations fixées par la Direction Générale ;
- le bon fonctionnement des processus internes du Groupe notamment ceux concourant à la sauvegarde de ses actifs, ainsi que la prévention et la détection des erreurs et des fraudes ;
- la fiabilité des informations financières, dont l'exactitude et l'exhaustivité des enregistrements comptables ;
- et d'une façon générale, contribue à la maîtrise de ses activités, à l'efficacité de ses opérations et à l'utilisation efficiente de ses ressources.
- à l'instar de tout système de contrôle, le contrôle interne ne peut garantir que ces risques sont totalement éliminés et que les objectifs de la société seront atteints.

2.2 Périmètre retenu par la société et diligences ayant sous-tendu la préparation du rapport

Le dispositif de contrôle interne mis en place par le Groupe Meetic et décrit dans le présent rapport couvre l'ensemble des opérations effectuées au sein du Groupe tant au niveau de la maison-mère que des filiales incluses dans le périmètre de consolidation. Les diligences mises en œuvre pour décrire les dispositifs de contrôle interne du Groupe Meetic sont fondées principalement sur des discussions avec les directions impliquées dans ce contrôle interne, menées avec l'assistance de la Direction Financière, et sur la revue des procédures de contrôle interne en place au niveau de la maison mère et dans ses filiales.

2.3 Description synthétique des dispositifs de contrôle mis en place

Les dispositifs de contrôle interne mis en place au sein du groupe Meetic sont présentés selon le plan adopté dans le Cadre de Référence de l'AMF dans sa partie intitulée « Principes Généraux de Contrôle Interne ». Pour chacun des cinq principes de contrôle interne décrits, le présent rapport fournit une information sur la nature des dispositifs en place.

2.3.1 Organisation

a) Le Comité de Direction

Le comité de Direction (tel que décrit en point 1.2 ci-dessus) est un centre de décision pour le Groupe. Il permet de suivre le reporting des différentes activités, d'exercer collégalement les choix stratégiques et opérationnels du Groupe, de débattre et de prendre collectivement les décisions clés de la Direction et enfin de définir l'orientation des objectifs périodiques, semestriels ou annuels.

b) Les services opérationnels

Les différents services du siège veillent à l'application des décisions prises par le comité de Direction, coordonnent les activités avec les sites décentralisés, centralisent et diffusent l'information.

Du fait de la nature des activités du Groupe, qui sont gérées principalement sur une plate-forme technique commune située en France, le contrôle interne du Groupe repose sur une organisation centralisée au niveau du siège. Cette organisation a plusieurs avantages : elle permet des économies d'échelle en termes de gestion, et de s'assurer de l'homogénéité des indicateurs clés d'évaluation de la performance des activités du Groupe.

Chaque service opérationnel du Siège (marketing, business développement, service clients, et service technique principalement) est responsable de ses activités dans le cadre d'un budget et d'objectifs établis annuellement et revus périodiquement, ce au moins une fois par trimestre.

c) Sites décentralisés, filiales, directions de pays

Chaque site décentralisé, filiale ou direction de pays, porte également la responsabilité de ses activités dans le cadre d'un budget et d'objectifs annuels, en coordination avec les services concernés du Siège, et sous le contrôle des services supports du Siège (Finance, RH, Juridique et Contrôle de Gestion).

2.3.2 Diffusion d'informations en interne

La maison mère est située à Boulogne-Billancourt et regroupe près de deux tiers des salariés du Groupe sur un même site. Ce regroupement permet de simplifier la transmission de l'information, le suivi et l'homogénéité des procédures de contrôle interne.

Les filiales du Groupe sont organisées de manière autonome, sous contrôle de la maison mère (suivant notamment les activités de contrôles décrits ci-dessous en point 2.3.4).

2.3.3 Gestion des risques

Le Groupe a pour objectif de poursuivre l'amélioration de son système de contrôle interne lui permettant d'identifier et de suivre les risques liés à sa stratégie, son développement et son processus de décision.

Les risques majeurs pouvant impacter l'activité du Groupe et les grandes actions de maîtrises en place sont les suivantes :

a) Risques relatifs à la stratégie du Groupe

Afin de mener à bien sa politique de forte croissance continue, le Groupe s'est doté des principaux moyens suivants :

- Suivi journalier de la capacité de la plate-forme technique et de l'état de son réseau, afin d'anticiper les investissements de capacité à réaliser ;
- Evaluation des besoins de recrutement par service ;
- Rapports journaliers de suivi des ventes et d'efficacité des actions marketing, grâce à l'implémentation d'un outil statistique de forte capacité et le renforcement de l'équipe de statisticiens ;
- Procédures de reporting « business » et de modélisation d'activité par pays et par segment, par la création d'un département « contrôle de gestion business » dédié ;
- Analyse par nature des demandes traitées par le service client, principal indicateur de suivi des besoins/satisfaction des clients.

b) Risques relatifs à l'activité sur Internet

De façon à limiter les risques relatifs à la responsabilité des hébergeurs de contenu sur Internet, la procédure d'inscription des membres sur les sites Internet du Groupe n'autorise pas la présence d'utilisateur anonyme sur ses serveurs. Ainsi Meetic est en position de répondre et collaborer à toutes les demandes sur l'identité d'un utilisateur en cas de procédure judiciaire, notamment via la transmission d'adresses IP et de journaux de connexion.

D'autre part Meetic dispose d'un Service Clients et Modération, constituant près d'un tiers des effectifs du Groupe. Cette équipe est dédiée :

- au contrôle a priori de toutes les annonces texte et photos préalablement à leur publication sur les sites ;
- au contrôle a posteriori des échanges entre les membres, soit sur indication d'un membre, soit sur remontée d'outils automatiques de détection basée sur une liste de mots clés.

Au cours de l'exercice, un département Juridique a été créé, et dédié pour partie au suivi d'éventuelles procédures judiciaires et à la mise en place de procédures permettant une plus grande efficacité dans le suivi des litiges liés à l'activité.

c) Risques relatifs à la communication financière

Le Groupe est tenu d'informer ses actionnaires et d'une manière générale tout acteur financier et public sur sa situation financière.

Toute communication financière est préparée par la Direction Financière. Toute communication financière y compris les communiqués de presse, les rapports de gestion et les états financiers sont revus de manière transversale par la Direction Générale.

De façon à limiter le risque relatif à une communication erronée ou contradictoire, la procédure interne prévoit que le service relations Presse du Groupe, en collaboration avec l'agence de communication financière extérieure, centralise toutes les communications (stratégiques, commerciales, financières, techniques) éditées par le Groupe. Ainsi, les éléments qui peuvent être communiqués sont directement fournis pas la Direction à l'attachée de presse et à l'agence de communication.

d) Cartographie des risques

Compte tenu de sa taille et de la concentration de ses opérations, le groupe Meetic a décidé de ne pas réaliser de cartographie de ses risques. Cependant, l'ensemble des risques majeurs est suivi tout au long de l'année au niveau du Conseil d'Administration et du Comité de Direction.

2.3.4 Activités de contrôle

Les procédures de contrôle interne en vigueur au sein du Groupe, relatives aux fonctions opérationnelles significatives sont les suivantes :

- **Respect des règles éthiques par les employés** : le service clients et modération, garant de la qualité de service aux clients des sites du Groupe, maintient et met à jour un document spécifique remis à chaque nouveau salarié du service clients et modération, intitulé « charte du modérateur ».

- **Contrôles fondamentaux dans les filiales** : chaque filiale détient la propriété de ses actifs et fonctionne de manière autonome. Chacune de ces filiales détient une lettre de procédures prévoyant les seuils d'engagement de dépenses et les délégations, ainsi que les obligations de la filiale en termes de remontée d'informations financières et commerciales. Chaque filiale a un responsable financier local, garant de la bonne application des procédures du Groupe et de la gestion des risques de la filiale, et rattaché transversalement à la Direction Financière du Groupe.
- **Opérations de croissance externe** : chaque opération de croissance externe est étudiée par le comité de direction, assisté de conseils extérieurs, puis présentée au Conseil d'Administration, qui en débat, puis délègue ses pouvoirs pour la mise en œuvre de l'acquisition au Directeur Général. Le comité de direction réalise ou fait réaliser toutes les diligences nécessaires à l'évaluation des risques liés aux acquisitions, d'un point de vue commercial, technique, financier, juridique et fiscal, afin de présenter au Conseil d'Administration la vision la plus exhaustive possible des risques et des opportunités des acquisitions envisagées.
- **Sécurité** : le Groupe a mis en place des procédures pour garantir la sécurité et l'intégrité physique de ses plates-formes techniques, avec notamment la création d'une architecture technique redondante permettant la continuité des opérations des sites du Groupe
- **Ventes** : le chiffre d'affaire est contrôlé par la Direction Financière assistée par les équipes opérationnelles réalisant des tests sur les flux, la valorisation et l'encaissement des abonnements.
- **Investissements et Achats** : les contrôles sur les investissements et les autres achats sont effectués grâce à une procédure d'engagement de dépenses et de validation en fonction de seuils d'autorisation prédéfinis et de séparation des tâches.
- **Trésorerie** : le contrôle de la gestion de la trésorerie s'opère à travers l'état mensuel des rapprochements bancaires, la sécurisation des moyens de paiement et la délégation de signatures.
- **Personnel** : la paie des salariés est établie par l'expert-comptable, préparée et contrôlée par la Direction Financière à travers une procédure tenant compte du principe de séparation des contrôles hiérarchiques.

2.3.5 Pilotage et surveillance du dispositif de contrôle interne

Compte tenu de sa taille, le Groupe ne dispose pas d'un service d'audit interne, mais la Direction Financière, assistée par l'équipe comptable et de contrôle de gestion, ainsi que par les autres directions, exercent une surveillance permanente sur les contrôles clés sécurisant les opérations du groupe, en particulier :

- La Direction Générale, assistée de la Direction Financière, s'assure avec les différentes directions opérationnelles de la société mère de la mise en œuvre et du suivi des procédures dans chaque domaine clef d'activité. En particulier, le service clients et modération, garant de la qualité de service aux clients des sites du Groupe, maintient et met à jour un document spécifique à destination de tout nouveau salarié, intitulé « charte du modérateur », ainsi que les procédures de contrôle et de modération de la base de membres et de l'activité des sites, en

particulier en ce qui concerne le traitement des données personnelles, l'anonymat et le respect de la vie privée.

- Le service informatique et technique, garant du bon fonctionnement des sites du Groupe, maintient et met à jour les procédures de mise en production technique, de sécurité des bases et des transactions.
- Le service ressources humaines maintient et met à jour la liste des postes à pourvoir au sein du Groupe et participe aux recrutements.
- Le service financier maintient et met à jour les règles régissant les autorisations et seuils d'engagement de dépenses.
- Le service financier définit, maintient et met à jour les procédures de contrôle et de remontée des informations en provenance des filiales.

3. Contrôle interne relatif à la production de l'information comptable et financière

Plusieurs contrôles clés et procédures associées ont été mises en place afin de s'assurer du contrôle de la gestion financière et de la bonne information comptable du Groupe.

3.1 Organisation du système comptable et financier

3.1.1 Au sein de la société mère

La comptabilité est tenue sur un logiciel de comptabilité et de gestion standard.

La comptabilité est internalisée, rattachée à la direction Financière, et assistée d'un expert-comptable extérieur. Celui-ci intervient pour réviser les comptes sociaux sur une base au moins semestrielle, et assure par ailleurs les déclarations fiscales et sociales de la société.

L'élaboration des comptes consolidés est réalisée par la Direction Financière du Groupe, assistée de l'expert-comptable extérieur.

3.1.2 Au sein des filiales

Chaque filiale est organisée de manière à être autonome. Elle dispose donc de tous les services nécessaires à son activité, et répond à l'organisation cible définie par la Direction Financière Groupe, à savoir :

- un service comptable et financier interne dirigé par un responsable financier local,
- un expert-comptable extérieur intervenant pour la révision des comptes sociaux sur une base semestrielle.

3.2 Processus budgétaire

Chaque année la Direction Financière établit un modèle économique prévisionnel pour le Groupe. Ce modèle économique est élaboré sur la base des choix stratégiques du Groupe et validés par la direction.

Ce processus budgétaire donne lieu à une actualisation au moins trimestrielle des hypothèses retenues, en fonction du réel à date et de l'évolution du Groupe.

3.3 Processus de reporting

Un reporting journalier de ventes et d'indicateurs d'activité est diffusé auprès des services concernés du Groupe et des directions de pays, permettant de suivre l'activité de chaque site du Groupe en quasi temps réel.

Un reporting mensuel comprenant un compte de résultat complet est préparé par les services financiers du Groupe, incluant le reporting de la société mère et des filiales, validé par la Direction Financière, et transmis à la Direction Générale. Le reporting par pays est ensuite diffusé aux responsables de chaque marché et fait l'objet d'une discussion au moins mensuelle sur l'atteinte des objectifs, et la mise en place d'actions correctives si nécessaire.

Ce reporting constitue une composante essentielle du dispositif de contrôle et d'information financière.

3.4 Processus d'arrêté comptable

La Direction Financière du Groupe effectue un arrêté comptable trimestriel et fait procéder au moins semestriellement à une révision des comptes sociaux par un expert comptable externe, tant sur la maison mère que sur les filiales.

3.5 Processus de consolidation

Le Groupe a internalisé au cours de l'exercice 2007 la production de ses comptes consolidés, assisté d'un expert-comptable extérieur. L'objectif de la Direction Financière Groupe est, au cours du prochain exercice, de produire des comptes consolidés sur une base trimestrielle, et non plus semestrielle, afin de pouvoir communiquer aux marchés financiers à chaque trimestre un rapport narratif sur l'activité du Groupe selon la recommandation de l'AMF relative à la Directive Européenne Transparence (directive 2007/14/CE de la commission du 8 mars 2007).

4. Plan de progrès

Le Groupe entend poursuivre ses travaux relatifs à l'amélioration du contrôle interne et à la prévention des risques, ainsi qu'à l'intégration de ses filiales au cours des prochains exercices.

Le Groupe s'attachera notamment au cours du prochain exercice à poursuivre l'analyse de son dispositif de contrôle interne au regard du Cadre de Référence édité par l'AMF.

**Le Président du Conseil
d'Administration**

16.6 Rapport des commissaires aux comptes sur le rapport du Président

Mesdames, Messieurs les actionnaires,

En notre qualité de Commissaires aux Comptes de la société **MEETIC S.A.** et en application des dispositions de l'article L. 225-235 du Code de Commerce, nous vous présentons notre rapport sur le rapport établi par le Président de votre société conformément aux dispositions de l'article L. 225-37 du Code de commerce, au titre de l'exercice clos le 31 décembre 2007.

Il appartient au Président de rendre compte, dans son rapport, notamment des conditions de préparation et d'organisation des travaux du Conseil d'Administration et des procédures de contrôle interne mises en place au sein de la société.

Il nous appartient de vous communiquer les observations qu'appellent de notre part les informations données dans le rapport du Président, concernant les procédures de contrôle interne relatives à l'élaboration et au traitement de l'information comptable et financière.

Nous avons effectué nos travaux conformément à la norme d'exercice professionnel applicable en France. Celle-ci requiert la mise en œuvre de diligences destinées à apprécier la sincérité des informations données dans le rapport du Président, concernant les procédures de contrôle interne relatives à l'élaboration et au traitement de l'information comptable et financière. Ces diligences consistent notamment à :

- prendre connaissance des procédures de contrôle interne relatives à l'élaboration et au traitement de l'information comptable et financière sous-tendant les informations présentées dans le rapport du Président ainsi que de la documentation existante ;
- prendre connaissance des travaux ayant permis d'élaborer ces informations et de la documentation existante ;
- déterminer si les déficiences majeures du contrôle interne relatif à l'élaboration et au traitement de l'information comptable et financière que nous aurions relevées dans le cadre de notre mission font l'objet d'une information appropriée dans le rapport du Président.

Sur la base de ces travaux, nous n'avons pas d'observation à formuler sur les informations concernant les procédures de contrôle interne de la société relatives à l'élaboration et au traitement de l'information comptable et financière, contenues dans le rapport du Président du Conseil d'Administration établi en application des dispositions de l'article L. 225-37 du Code de Commerce.

Paris la Défense et Paris, le 30 Avril 2008

Les Commissaires aux Comptes

KPMG AUDIT

Département de KPMG S.A.

Représenté par :
Grégoire MENOUE
Associé

VACHON ET ASSOCIES

Représenté par :
Bertrand VACHON
Associé

17. SALARIÉS

17.1 Nombre de salariés employés par le Groupe

	31.12.2004	31.12.2005	31.12.2006*	31.12.2007*
Direction générale, administration et finances	5	8	39	49
Marketing, communication et business développement	14	25	71	85
Direction technique et informatique	15	39	77	120
Opération des sites	10	10	41	12
Service clients et modération	28	50	104	128
Total	72	132	332	394

Les effectifs au 31 décembre 2007 tiennent compte des effectifs des filiales ParPerfeito (60 salariés), eFriendsNet (50 salariés), DatingDirect (16 salariés) et Cleargay (11 salariés).

Les effectifs de Meetic sont relativement jeunes (moyenne d'âge de Meetic SA au 31 décembre 2007 : 30,5 ans). La Société a mis en place un accord de participation des salariés aux résultats de l'entreprise en mars 2008.

Meetic n'a jamais été confronté à ce jour à une grève.

17.2 Organisation des effectifs du Groupe

Le Groupe est organisé autour de 6 pôles :

- direction générale, administration et finances ;
- *marketing*, communication et *business* développement ;
- direction technique et développement informatique ;
- opération des sites ;
- direction internationale ; et
- service clients et modération.

17.3 Hommes clés

Meetic estime que la motivation de ses équipes, fédérées autour d'un management complémentaire et très expérimenté, constitue un atout important.

Marc Simoncini (45 ans) - Fondateur et Président, Directeur Général :

Après plus de dix ans d'expérience chez Opsion Innovation, SSII (société de services et d'ingénierie en informatique) où il développait des systèmes de communication, Marc Simoncini a créé en 1998 i(france), portail Internet grand public. La vocation de ce site était de mettre des outils gratuits à la disposition des internautes (*e-mail* gratuits, hébergement de sites personnels, agendas, etc.). Marc Simoncini a vendu i(france) à Vivendi Universal en 2000, avant de se lancer dans la création de Meetic.

Philippe Chainieux (36 ans), Directeur Général délégué :

Diplômé de l'Ecole Centrale, Philippe Chainieux a créé en 1994 SC Multimédia, une des premières « *web agency* » françaises qu'il a revendu en 1998. Après avoir été responsable du fournisseur d'accès Internet du groupe Pinault-Printemps, il a rejoint en 2000 i(france), portail Internet créé par Marc Simoncini, en tant que Directeur du *Business Development*, puis Directeur général adjoint, en charge plus particulièrement de la diversification des revenus de la société. Après la vente d'iFrance, Philippe Chainieux a rejoint Cegetel au poste de directeur du CRM (*Customer Relationship Management*, gestion de la relation client) et *marketing* clients pour les segments « grand public » et « professionnels ». Il avait notamment la responsabilité de la relation client, du programme de fidélisation ainsi que de la politique commerciale clients. Il a rejoint Meetic en tant que Directeur du *marketing* clients en septembre 2004, puis est devenu en septembre 2006 Directeur Général délégué.

Emmanuel Prévost (39 ans), Directeur technique et informatique :

Titulaire d'un DEA de Mathématiques, Emmanuel Prévost a commencé sa carrière en 1996 comme chef de projet ISP pour le fournisseur d'accès Internet Professionnel Golden Brick. Il a ensuite rejoint en 1998 le groupe Cegetel comme responsable de l'ingénierie du poste client entreprise pour les services Internet. Fin 1999, il rejoint Internet Telecom (groupe France Telecom) en tant que Directeur technique avant de participer à la création de Meetic dès novembre 2001. Emmanuel Prévost est aujourd'hui Directeur Général des Technologies.

Sandrine Leonardi (38 ans), Secrétaire Général :

Diplômée d'HEC et d'un master en sciences politiques de l'université de Columbia, Sandrine Leonardi a démarré sa carrière en 1993 chez Europe 2 en tant que responsable du contrôle de gestion où elle a notamment géré l'intégration et la consolidation de 60 radios locales et de l'antenne nationale. Puis, en 1998, elle a intégré Louis Vuitton Malletier (LVMH) au poste de contrôleur financier Europe en charge du suivi de 19 filiales. En 2000, elle rejoint i(france), portail Internet créé par Marc Simoncini, en tant que Directrice administrative et financière. En 2004, elle crée la société Malinéa, éditrice du site cashstore.fr. Puis, elle a rejoint Meetic en septembre 2004. Sandrine Leonardi est aujourd'hui Secrétaire Général.

17.4 Participation et stock options des administrateurs et mandataires sociaux

Administrateurs et mandataires sociaux	Mandat social	Pourcentage du capital détenu au 31.12.2007	Pourcentage du capital détenu au 31.03.2008
Marc Simoncini	Président - Directeur Général	31,03%	31,03%
Philippe Chainieux	Directeur Général Délégué	0,02%	0,02%
MDP ¹	Administrateur	4,98% ⁽¹⁾	4,98% ⁽¹⁾
AGF Private Equity ²	Administrateur	3,29%	3,29%
Loïc Le Meur ³	Administrateur indépendant	Non significatif	Non significatif

¹ La société MDP est représentée au Conseil d'Administration par Monsieur Philippe Dian.

² La société AGF Private Equity, représentée au Conseil d'administration de la Société par Monsieur Benoist Grossmann, est la société de gestion de AGF Innovation 4 et AGF Innovation 5, fonds commun de placements dans l'innovation (FCPI) actionnaires de la Société.

³ Pour information, le Conseil d'administration réuni le 24 avril 2007 a pris acte de la démission de Monsieur Philippe Bourguignon le 3 avril 2007 et coopté Monsieur Loïc Le Meur comme administrateur indépendant, pour la durée du mandat de son prédécesseur restant à courir. Ladite cooptation fera l'objet d'une ratification par la prochaine Assemblée Générale.

Au 31 décembre 2007, Monsieur Marc Simoncini, PDG et fondateur de la Société détenait 31,03% du capital, et 45,56% des droits de vote.

Au 31 décembre 2007, Philippe Dian détenait 5,16% du capital et 7,03% des droits de vote directement et indirectement via la société MDP.

AGF Private Equity détenait 3,29% du capital au travers de ses deux fonds AGF Innovation 4 et AGF Innovation 5, pour 2,42% des droits de vote.

Aucun autre actionnaire administrateur ou mandataire social ne détenait au 31 décembre 2007 plus de 5% du capital.

Aucun administrateur ne bénéficie, à la date du présent document de référence, d'options de souscription ou d'achat d'actions.

Le seul mandataire social bénéficiaire d'un plan de BSCPE et d'un plan d'actions gratuites est Philippe Chainieux, Directeur Général Délégué :

- 25 100 options lui ont été attribuées en décembre 2004 et 6 275 options ont été exercées sur l'année 2007. Le prix d'exercice est de 6,61 € et la date d'échéance du plan a été fixée au 8/12/2007.
- 10 000 actions gratuites lui ont été attribuées en décembre 2006 (cf. détail du plan en 21.1)
- 100 000 actions gratuites lui ont été attribuées en janvier 2008 (cf. détail du plan en 21.1)
-

17.5 Participation des salariés dans le capital de la Société

Pourcentage du capital détenu au 31.12.2007	
Philippe Chainieux	0,02 %
Augmentation de capital réservée aux salariés	0,07%

Certains salariés de la Société bénéficient d'options de souscription ou d'achat d'actions et/ou de bons de souscription de parts de créateurs d'entreprise (voir Section 21.1 (C) ci-dessous) et tableau ci-après :

Options de souscription ou d'achat d'actions consenties aux dix premiers salariés non mandataires sociaux attributaires et options levées par ces derniers.

Options de souscription ou d'achats d'actions consenties aux dix premiers salariés non mandataires sociaux attributaires et options levées par ces derniers	Nombre total d'options attribuées / d'actions souscrites ou achetées	Prix	Plan
Options consenties, durant l'exercice, par l'émetteur et par toute société comprise dans le périmètre d'attribution des options, aux dix salariés de l'émetteur et de toute société comprise dans ce périmètre, dont le nombre ainsi consenties est le plus élevé. Options détenues sur l'émetteur et les sociétés visées précédemment, levées, durant l'exercice, par les dix salariés de l'émetteur et de ces sociétés, dont le nombre d'options ainsi achetées ou souscrites est le plus élevé.	Néant 31 430	6,61 €	BSPCE 2004

Il y a 20 077 titres souscrits pour l'augmentation de capital réservée aux salariés en octobre 2005.

Les actions détenues par le personnel représentent 0,07% du capital au 31 décembre 2007.

Actions gratuites consenties par l'émetteur et par toute société comprise dans le périmètre d'attribution des actions, aux premiers attributaires salariés	Nombre d'actions attribuées en 2006	Nombre d'actions attribuées en 2007
10 premiers salariés	52 233	31 201

18. PRINCIPAUX ACTIONNAIRES

	Répartition du Capital Social au 31.12.06			Répartition du Capital Social au 31.12.07		
	Nb actions	En % du capital	En % des droits de vote	Nb actions	En % du capital	En % des droits de vote
Marc Simoncini	6 279 619	38,00%	45,56%	5 139 619	31,03%	45,56%
Autres Dirigeants	28 907	0,17%	0,02%	4 299	0,02%	0,02%
FMR-FIL	0	0,00%	9,52%	2 147 175	12,96%	9,52%
Philippe Dian - MDP (1)	854 715	5,17%	7,03%	854 715	5,16%	7,03%
AGF (Innovation 4 et 5)	605 086	3,66%	2,42%	545 086	3,29%	2,42%
Autres	1 856 081	11,23%	1,19%	144 985	0,88%	1,19%
Flottant	6 902 720	41,77%	34,26%	7 728 954	46,66%	34,26%
Total	16 527 128	100,00%	100,00%	16 564 833	100,00%	100,00%

¹ Directement et indirectement via MDP.

	Répartition du Capital Social au 31.03.08		
	Nb actions	En % du capital	En % des droits de vote
Marc Simoncini	5 139 619	31,03%	45,55%
Autres Dirigeants	4 309	0,03%	0,02%
FMR-FIL	2 147 175	12,96%	9,52%
Philippe Dian - MDP ¹	854 715	5,16%	7,03%
AGF (Innovation 4 et 5)	545 086	3,29%	2,42%
Autres	139 975	0,85%	1,19%
Flottant	7 733 954	46,69%	34,27%
Total	16 564 833	100,00%	100,00%

¹ Directement et indirectement via MDP.

A la connaissance de la Société, il n'existe pas d'autres actionnaires détenant directement, indirectement ou de concert 5% ou plus du capital ou des droits de vote.

La Société a été informée au cours de l'année 2007 et jusqu'à la date du présent document des franchissements significatifs des seuils suivants, qui ont été déclarés auprès de l'Autorité des Marchés Financiers :

- Franchissement du seuil des 5% de MDP SAS en date du 14 mars 2007.
- Franchissement du seuil des 5% de FMR Corp et Fidelity International Limited (FIL) en date du 1^{er} juin 2007.
- Placement privé de Monsieur Marc Simoncini de 1 140 000 titres le 12 juin 2007, ramenant sa participation à 31,05% du capital social de la société et 44,07% des droits de vote.
- Franchissement du seuil des 10% de FMR Corp et Fidelity International Limited (FIL) en date du 18 juin 2007.

- Franchissement du seuil de 3,81% de Bank of America en date du 27 septembre 2007
- Franchissement du seuil des 1% d'Amber Master Fund (Cayman) SPC en date du 9 novembre 2007.
- Franchissement du seuil des 10% et 5% à la baisse de FMR LLC en date du 24 Avril 2008.
- Franchissement du seuil des 10% à la baisse de FIL Limited en date du 24 Avril 2008.
- Franchissement du seuil des 1% à la baisse d'Amber Master Fund (Cayman) SPC en date du 19 Mai 2008

18.1 Actionnaires significatifs non représentés au Conseil d'administration

A la connaissance de la Société les sociétés FMR Corp et Fidelity International Limited (FIL) détenaient 12,96% du capital social à la date du présent document et ne sont pas représentées à son Conseil d'administration.

18.2 Droits de vote des principaux actionnaires

Aux termes de l'article 11 des statuts de la Société, un droit de vote double est attribué à toutes les actions entièrement libérées pour lesquelles il est justifié d'une inscription nominative depuis deux ans au moins au nom du même actionnaire ou au nom d'une personne aux droits de laquelle il se trouve. En conséquence, l'ensemble des actionnaires historiques de la Société bénéficient de droits de vote double (voir Section 21.1(F) ci-dessous).

Parmi ces actionnaires, les principaux actionnaires suivants bénéficient de droits de vote double attachés à l'ensemble des actions qu'ils détiennent dans le capital de la Société :

- Monsieur Marc Simoncini (qui possède 31,03% du capital social et 45,56% des droits de vote à la date du présent document) ; et
- Monsieur Philippe Dian qui détient, directement et indirectement via la société MDP, 5,16% du capital social et 7,03% des droits de vote à la date du présent document.

Il n'existe pas d'actions de préférence dans le capital de la Société.

18.3 Contrôle de la Société

A la date du présent document, Monsieur Marc Simoncini, fondateur de Meetic et Président - Directeur Général de la Société, détient 31,03% du capital et 45,56% des droits de vote de la Société (compte tenu des droits de vote double qu'il détient).

La Société n'a pas mis en place de mesures en vue d'assurer que ce contrôle ne sera pas exercé de manière abusive.

Il n'existe pas à la connaissance de la Société de dispositions qui pourraient avoir pour effet de retarder, de différer ou d'empêcher un changement de son contrôle

18.4 Accords pouvant entraîner un changement de contrôle

A la connaissance de la Société, il n'existe aucun accord en place dont la mise en œuvre pourrait, à une date ultérieure, entraîner un changement de son contrôle.

En cas de changement de contrôle de la Société, aucun accord significatif n'est modifié ou ne prend fin à l'exception du contrat d'acquisition de ParPerfeito (arrivant à échéance au 31 décembre 2008). Celui-ci prévoit, en effet, une accélération du paiement du complément de prix aux fondateurs en cas de changement de contrôle du Groupe.

19. CONVENTIONS REGLEMENTEES

19.1 Informations sur les conventions réglementées

En l'application de l'article 225-38 du code de commerce, nous vous informons que Meetic SA (société mère) et sa filiale FC&CO ont signé une convention de trésorerie afin d'optimiser la gestion de leurs excédents de trésorerie.

Cette convention a été conclue aux conditions suivantes : chaque avance portera intérêt au taux moyen mensuel du taux EURIBOR à un mois.

Le montant de l'encours dû par FC&CO à Meetic SA au 31 décembre 2007 est de 387 971,20 euros. Le montant des intérêts dus au 31 décembre 2007 s'élève à 3 004 euros.

Depuis le 31 décembre 2007 Meetic SA (société mère) et sa filiale DatingDirect ont signé une convention de trésorerie afin d'optimiser la gestion de leurs excédents de trésorerie.

Cette convention a été conclue aux conditions suivantes : chaque avance portera intérêt au taux moyen mensuel du taux EURIBOR à un mois.

Le montant de l'encours dû par Meetic SA à DatingDirect au 31 mars 2008 s'élève à 4 535 938,59 euros. Le montant des intérêts dus au 31 mars 2008 s'élève à 41 231 euros.

Il est par ailleurs précisé qu'il existe une convention courante entre la société Meetic et Mille Mercis et 477 760 euros HT ont été facturés par Meetic à la société

Mille Mercis. La société Mille Mercis a par ailleurs facturé à Meetic 188 634,86 euros HT.

Au 31 décembre 2007, Monsieur Marc Simoncini est actionnaire minoritaire de la société Mille Mercis. Les prestations ont été facturées et rendues à des conditions et des prix normaux de marché. A la date du présent document Monsieur Marc Simoncini n'est plus actionnaire de la société Mille Mercis, ses titres ayant été cédés en date du 13 avril 2008.

A la date du présent document 61 983 euros HT ont été facturés par Meetic à la société Mille Mercis. La société Mille Mercis n'a par ailleurs pas facturé Meetic.

19.2 Rapport Spécial sur les conventions réglementées

Mesdames, Messieurs les actionnaires,

En notre qualité de commissaires aux comptes de votre société, nous devons vous présenter un rapport sur les conventions et engagements réglementés dont nous avons été avisés. Il n'entre pas dans notre mission de rechercher l'existence éventuelle de tels conventions et engagements.

Nous vous informons qu'il ne nous a été donné avis d'aucune convention ni d'aucun engagement soumis aux dispositions de l'article L.225-38 du Code de commerce.

Nous vous présentons également notre rapport sur les conventions et engagements soumis aux dispositions de l'article L.225-42 du Code de commerce.

En application de l'article L. 823-12 de ce Code, nous vous signalons que ces conventions et engagements n'ont pas fait l'objet d'une autorisation préalable de votre Conseil d'Administration.

Il nous appartient, sur la base des informations qui nous ont été données, de vous communiquer les caractéristiques et les modalités essentielles de ces conventions et engagements, ainsi que les circonstances en raison desquelles la procédure d'autorisation n'a pas été suivie, sans avoir à nous prononcer sur leur utilité et leur bien fondé. Il vous appartient, selon les termes de l'article R. 225-31 du Code de Commerce, d'apprécier l'intérêt qui s'attachait à la conclusion de ces conventions et engagements en vue de leur approbation.

Nous avons effectué nos travaux selon les normes professionnelles applicables en France ; ces normes requièrent la mise en œuvre de diligences destinées à vérifier la concordance des informations qui nous ont été données avec les documents de base dont elles sont issues.

Convention de trésorerie avec la société FC & CO

- Personnes concernées :

Marc SIMONCINI, actionnaire principal et Président du Conseil d'Administration de MEETIC SA et membre du Conseil de Gérance de FC & CO et la société MEETIC SA qui détient une participation directe à hauteur de 60% dans la société FC & CO.

- Natures et objet :

Afin d'optimiser la gestion de leurs besoins et excédents de trésorerie, les deux sociétés ont signé une convention de trésorerie le 18 octobre 2007. La convention est signée pour une durée indéterminée.

Cette convention a été conclue aux conditions suivantes :
Chaque avance portera intérêt au taux moyen mensuel du taux EURIBOR un mois.

- Modalités :

Au 31 décembre 2007, l'avance consentie par MEETIC SA est de € 387 971,20 et le montant des intérêts dus par FC & CO s'élève à € 3 004.

La convention n'a pas été approuvée préalablement par le Conseil d'Administration par omission.

Paris La Défense et Paris, le 30 Avril 2008

Les Commissaires aux Comptes

KPMG AUDIT

Département de KPMG S.A

Représenté par :

Grégoire MENOUE

Associé

VACHON ET ASSOCIES

Représenté par :

Bertrand VACHON

Associé

20. INFORMATIONS FINANCIÈRES CONCERNANT LE PATRIMOINE, LA SITUATION FINANCIÈRE ET LES RÉSULTATS DU GROUPE

Les comptes présentés ci-après pour l'exercice 2007 sont des comptes consolidés IFRS, le Groupe ayant quatre filiales au 31 décembre 2007.

Seuls les comptes consolidés sont détaillés dans le présent chapitre, les comptes sociaux de la mère n'étant pas intégrés dans le présent document.

Néanmoins, à titre d'information relative à ces comptes sociaux, les informations suivantes sont présentées :

a) Tableau des filiales et participations de Meetic SA :

Informations financières filiales et participations	Capital En K€	Réserves et report à nouveau avant affectation des résultats en euros	Quote-part du capital détenue en % au 31/12/07	Valeur comptable des titres détenus En euro			Prêts et avances consentis par la société et non encore remboursés	Montant des cautions et avals donnés par la société	Chiffre d'affaires hors taxes du dernier exercice écoulé	Résultat du dernier exercice écoulé depuis la date d'acquisition	Dividendes encaissés par la société au cours de l'exercice
				Valeur brute	Provisions	Valeur nette					
(capital détenu + de 50 %) – Intégration Globale											
1. eFriendsNet Net Entertainment Corp. PO box 309GT / Uglan House South church street Georges Town Grand Cayman	3,3	1 950 209	77,5 %	14 347 908	0	14 347 908	0	0	978	(1453)	0
2. ParPerfeito Av. Das Americas 3.434 bolco 2 Barra de Tijuca Rio de Janeiro / Brasil	3 427	20 738 770	100 %	24 074 250	0	24 074 250	0	0	5 760	1 198	0
3. DatingDirect 27 Old Gloucester Street London WC1N 3 XX / UK	4	646 349	100 %	46 012 308	0	46 012 308	0	364	17 473	5336	0
4. FC&CO 24 rue de Norvège 17000 La Rochelle	37,5	(264 940)	60 %	3 200 219	0	3 200 219	388	0	176	(68)	0

b) Capacité distributive de Meetic SA

Au 31 décembre 2007 Meetic SA disposait d'une réserve libre de 15 070 970 €.
(Sur la distribution de dividendes, se référer au chapitre 20.4.)

20.1 Comptes consolidés relatifs à l'exercice clos le 31 décembre 2007

Compte de Résultat Consolidé au 31 décembre 2007

En K€	Notes	31/12/2006	31/12/2007
Revenus	4	78 763	113 787
Subventions d'exploitation		-	
Autres produits		199	528
Autres achats et charges externes	5	-49 617	-69 302
Impôts, taxes et versements assimilés	6	-863	-1 061
Charges de personnel	7	-10 889	-17 007
Autres charges		-156	-408
RESULTAT OPERATIONNEL AVANT AMORTISSEMENTS ET DEPRECIATIONS		17 437	26 537
Dotations aux amortissements et dépréciations	8	-2 274	-2 772
RESULTAT OPERATIONNEL		15 163	23 765
Produits financiers		2 185	2 208
Charges financières		-1 964	-3 207
RESULTAT FINANCIER	9	221	-999
RESULTAT AVANT IMPOTS		15 384	22 766
Impôts sur le résultat	10	-5 273	-8 603
RESULTAT DE LA PERIODE		10 111	14 163
Résultat net par action	20	0,61	0,86
Résultat net par action dilué	20	0,61	0,85

Bilan consolidé au 31 décembre 2007

En K€	Notes	Bilan 31/12/2006	Bilan 31/12/2007
ACTIF			
Goodwills	11	55 366	95 917
Autres immobilisations incorporelles	12	6 343	13 924
Immobilisations corporelles	13	2 223	2 533
Autres actifs non courants	14	4 876	2 931
Impôts différés actifs	27	-	
Total actifs non courants		68 808	115 305
Clients et autres débiteurs	15	7 189	6 210
Autres créances	16	4 037	4 802
Charges constatées d'avance	17	2 395	4 290
Trésorerie et équivalents de trésorerie	18	76 488	41 480
Total actifs courants		90 109	56 783
TOTAL ACTIF		158 917	172 088
CAPITAUX PROPRES ET PASSIFS			
Capital		1 653	1 657
Primes d'émission, de fusion, d'apport		87 788	88 034
Réserves et report à nouveau		4 556	12 081
Résultat de la période		10 111	14 163
Total des capitaux propres	19	104 108	115 935
Emprunts et dettes financières non courants	22	15 166	10 101
Impôts différés passifs	27	2 157	3 694
Total passifs non courants		17 323	13 795
Provisions	21	239	151
Emprunts et dettes financière courants	22	8 892	7 046
Fournisseurs et autres créditeurs	24	10 070	13 364
Dettes d'impôt		4 256	2 174
Dettes fiscales et sociales	25	4 426	6 422
Autres dettes		138	306
Produits constatés d'avance	26	8 561	12 194
Instruments dérivés passifs	29	904	700
Total passifs courants		37 486	42 358
Total des passifs		54 809	56 153
TOTAL DES CAPITAUX PROPRES ET PASSIFS		158 917	172 088

Tableau de variation des capitaux propres consolidés

En K€	Nbr d'actions	Capital social	Primes d'émission	Coûts d'introduction en Bourse imputés sur la prime d'émission nets d'impôts	Réserves de conversion		Actions propres	Réserves et résultat consolidé	Total capitaux propres du groupe	Total capitaux propres
Au 1^{er} janvier 2006	16 525 553	1 653	92 141	-4 363	-	-13	7 501	96 919	96 919	
Ecart de conversion					-2 979			-2 979	-2 979	
<i>Total des produits et charges comptabilisés en capitaux propres</i>					-2979					
Résultat							10 111	10 111	10 111	
Total des produits et charges comptabilisés					-2 979		10 111	7 132	7 132	
Exercice des BCE	1 575		10					10	10	
Comptabilisation des stock options et assimilés							73	73	73	
Actions propres						-26		-26	-26	
Au 31 décembre 2006	16 527 128	1 653	92 151	-4 363	-2 979	-39	17 685	104 108	104 108	
Ecart de conversion					-3 201			-3 201	-3 201	
<i>Total des produits et charges comptabilisés en capitaux propres</i>					-3 201			-3 201	-3 201	
Résultat							14 163	14 163	14 163	
Total des produits et charges comptabilisés					-3 201		14 163	10 962	10 962	
Exercice des BCE	37 705	4	245					249	249	
Comptabilisation des stock options et assimilés							734	734	734	
Actions propres						-118		-118	-118	
Au 31 décembre 2007	16 564 833	1 657	92 396	-4 363	-6 180	-157	32 582	115 935	115 935	

Tableau des flux de trésorerie consolidés au 31 décembre 2007

En K€	31/12/2006	31/12/2007
Résultat de la période	10 111	14 163
Ajustements :		
Dotation aux amortissements et aux provisions (à l'exclusion de celles liées à l'actif circulant)	2 375	2 772
Charges et produits calculés liés aux stock options et assimilés	73	734
Capacité d'autofinancement après produit financier net et impôt	12 558	17 669
Produit financier net	-221	999
Charge d'impôt (y compris impôts différés)	5 273	8 602
Capacité d'autofinancement avant produit financier net et impôt	17 611	27 270
Impôts versés	-1 200	-9 096
Variation du besoin en fonds de roulement lié à l'activité :	5 692	3 039
I - FLUX NET DE TRESORERIE GENERE PAR L'ACTIVITE	22 103	21 213
Acquisition d'immobilisations corporelles	-1 182	-1 778
Acquisition d'immobilisations incorporelles	-1 682	-2 121
Acquisition de eFriendsNet (Chine), nette de trésorerie acquise	-10 107	-2 298
Acquisition de ParPerfeito (Brésil), nette de trésorerie acquise	-20 552	-4 386
Acquisition de Lexa, nette de trésorerie acquise	-11 637	
Acquisition DatingDirect, nette de trésorerie acquise	-410	-41 926
Acquisition FC&Co, nette de trésorerie acquise		-3 210
Acquisition Neu (frais externes engagés à la clôture)		-205
Variations des immobilisations financières	-290	-30
II - FLUX NET DE TRESORERIE LIE AUX OPERATIONS D'INVESTISSEMENT	-45 861	-55 954
Augmentation de capital	-	245
Prime d'émission brute	10	4
Coûts de transaction imputés sur la prime d'émission	-	
Nouveaux emprunts	12	151
Remboursement d'emprunts (y compris contrats de location-financement)	-289	-260
Intérêts financiers versés	-389	-1 397
Produits financiers liés aux placements de la trésorerie et équivalents de trésorerie	1 830	1 614
III - FLUX NET DE TRESORERIE LIE AUX OPERATIONS DE FINANCEMENT	1 174	357
VARIATION DE LA TRESORERIE NETTE (I) + (II) + (III)	-22 584	-34 384
Incidence des variations de taux de change	-115	-624
Trésorerie en début de période	99 187	76 488
TRESORERIE ET EQUIVALENTS DE TRESORERIE	76 488	41 480
Variation de la trésorerie nette	-22 699	-35 008

NOTES SUR LES COMPTES CONSOLIDES DU GROUPE

Sauf mention contraire tous les chiffres sont présentés et arrondis en milliers d'euros (K€).

Note 1 - Faits significatifs de la période

Au cours de l'exercice 2007, la société a procédé aux acquisitions suivantes de sociétés :

Acquisition et intégration de DatingDirect.com

Le groupe a poursuivi sa stratégie d'acquisitions sélectives avec l'acquisition de la société DatingDirect.com le 29 janvier 2007, pour un montant de 27,3 millions de livres sterling (hors trésorerie acquise) pour 100% du capital, acquisition réalisée entièrement en numéraire.

DatingDirect est le leader historique de la rencontre en ligne en Grande-Bretagne. Avec cette acquisition le Groupe accède ainsi à une position de premier plan sur un marché important en Europe où il n'était pas présent.

Au cours du premier semestre 2007, le Groupe s'est attaché à consolider cette acquisition par :

- l'intégration technique de la base de DatingDirect dans la base globale européenne du Groupe, dans un nouveau site plus ergonomique et plus riche en fonctionnalités. La migration, effective depuis le 21 juin 2007, a été réalisée avec succès ;
- la création d'une équipe locale dédiée ;
- la signature de nouveaux partenariats de distribution permettant ainsi d'accroître la visibilité et la notoriété de la marque DatingDirect sur de grands sites d'audience au Royaume-Uni.

Acquisition de FC&Co

Le Groupe a finalisé l'acquisition de FC&CO, société éditrice du site Cleargay, le 17 octobre 2007 conformément aux termes de l'accord signé le 29 juillet 2007. FC&Co est leader en France de la rencontre gay en ligne (Comscore, août 2007). L'acquisition porte sur 60% du capital et des droits de vote de FC&CO, pour un montant de 3 millions d'euros, payé intégralement en numéraire. Meetic bénéficie d'une option d'achat ferme sur les 40% du capital restant, détenu par les fondateurs, exerçable dans quatre ans et dont le prix sera calculé en fonction des résultats de la société FC&Co à la date de l'opération finale.

Cette acquisition s'inscrit dans le cadre de la stratégie de segmentation et d'optimisation du trafic de Meetic en Europe.

Note 2 - Principes et méthodes comptables

2.1. Bases de préparation et de présentation des comptes consolidés au 31 décembre 2007

En application du règlement n° 1606/2002 de la Commission Européenne adopté le 19 juillet 2002 pour l'ensemble des sociétés cotées de l'Union Européenne, Meetic publie ses états financiers annuels consolidés conformément au référentiel IFRS (« International

Financial Reporting Standards ») émis par l'IASB (International Accounting Standards Board) et applicable au 31 décembre 2007, tel qu'adopté par la Commission Européenne à la date de préparation des états financiers.

Les nouveaux textes obligatoirement applicables au 1^{er} janvier 2007 et concernant le Groupe sont les suivants :

- IFRS 7 « Instruments financiers : informations à fournir »,
- l'amendement de la norme IAS 1 « Présentation des états financiers » portant sur les informations à fournir sur le capital,
- Interprétation IFRIC 8 Champ d'application d'IFRS 2 « Paiement fondé sur des actions »,
- Interprétation IFRIC 10 « Information financière intermédiaire et pertes de valeur (dépréciation) ».

L'application de ces nouvelles normes introduit notamment de nouvelles notes annexes relatives à l'exposition aux risques qui résultent de l'utilisation d'instruments financiers.

Certaines normes et interprétations adoptées par l'IASB ou l'IFRIC (International Financial Reporting Interpretations Committee) ainsi que par l'Union Européenne au 31 décembre 2007 n'ont pas donné lieu à une application anticipée. Cela concerne essentiellement IFRS 8 « Secteurs opérationnels » et l'interprétation IFRIC 11 « IFRS 2 - Actions propres et transactions intra-groupe ». L'impact sur les états financiers est en cours d'analyse et d'estimation par le Groupe.

Certaines normes et interprétations adoptées par l'IASB ou l'IFRIC mais non encore adoptées par l'Union Européenne au 31 décembre 2007 n'ont pas donné lieu à une application anticipée. Cela concerne essentiellement IAS 1 révisée « Présentation des états financiers », amendements à IAS 23 « Coûts d'emprunt », IFRIC 13 « Programmes de fidélisation des clients », IFRIC 14 "IAS 19 « Limitation de l'actif au titre de prestations définies, obligations de financement minimum et leur interaction ». L'application anticipée en 2007 de cette norme n'aurait pas eu d'effet significatif sur la présentation des comptes consolidés 2007.

Les comptes consolidés au 31 décembre 2007 ainsi que les notes y afférentes ont été arrêtés par le conseil d'administration de Meetic le 25 mars 2008 et seront soumis pour approbation à l'assemblée générale des actionnaires du 26 juin 2008.

2.2. Principes généraux d'évaluation

Les comptes consolidés sont établis selon le principe du coût historique, à l'exception des instruments financiers dérivés et de certains actifs financiers qui sont évalués à la juste valeur.

2.3. Recours à des estimations

L'établissement d'états financiers dans le référentiel IFRS conduit la Direction de Meetic à effectuer des estimations et à formuler des hypothèses qui affectent la valeur comptable de certains éléments d'actifs et de passifs, de produits et de charges, ainsi que les informations données dans certaines notes de l'annexe.

Ces hypothèses ayant par nature un caractère incertain, les réalisations pourront s'écarter de ces estimations. La Direction revoit régulièrement ses estimations et appréciations de manière à prendre en compte l'expérience passée et à intégrer les facteurs jugés pertinents au regard des conditions économiques.

Les principales estimations et hypothèses utilisées concernent l'évaluation des postes suivants :

- *provisions* : estimation du risque effectuée au cas par cas (note 2.13),
- *rémunérations fondées sur des instruments de capitaux propres* : hypothèses mises à jour annuellement, telles que la durée de vie estimée, la volatilité et le taux de dividendes estimé (2.15),
- *instruments financiers* : estimation de la juste valeur (2.18),
- *Goodwill* : méthodes de valorisation retenues dans le cadre de l'identification des actifs incorporels lors des regroupements d'entreprises (2.7 et 2.12),
- *immobilisations incorporelles à durée de vie indéfinie et immobilisations en cours* : hypothèses mises à jour annuellement, dans le cadre des tests de perte de valeur, relatives à la détermination des unités génératrices de trésorerie (UGT), des flux de trésorerie futurs et des taux d'actualisation (2.8),

2.4. Périmètre et méthodes de consolidation

Les comptes consolidés comprennent les comptes de Meetic et de ses filiales. Les filiales contrôlées par Meetic, c'est à dire celles sur lesquelles Meetic dispose du pouvoir de diriger les politiques financière et opérationnelle afin d'en obtenir les avantages, sont consolidées par intégration globale. Les éléments de résultat, produits et charges des filiales acquises (ou cédées) sont enregistrés dans le compte de résultat consolidé à compter de la date d'acquisition (ou jusqu'à la date de cession) qui correspond à la date de prise (perte) de contrôle de la filiale.

Les états financiers des filiales sont intégrés sur la base de méthodes comptables homogènes par rapport à celles de la société consolidante Meetic.

Les transactions commerciales et financières entre les sociétés consolidées sont éliminées, ainsi que les dividendes et les profits internes non réalisés.

2.5. Conversion des monnaies étrangères

2.5.1. Conversion des états financiers en devises des filiales étrangères

La comptabilité est tenue dans la monnaie fonctionnelle de chacune des sociétés du Groupe, c'est-à-dire la monnaie de l'environnement économique principal dans lequel chacune opère et qui correspond, en général, à la monnaie locale.

Les états financiers consolidés sont exprimés en euros (€), qui est la monnaie fonctionnelle de la société consolidante Meetic.

Les comptes des sociétés étrangères dont la monnaie fonctionnelle n'est pas l'euro sont convertis dans la monnaie de présentation du Groupe de la manière suivante :

- Les actifs et passifs des filiales étrangères sont convertis en euros au taux de change de clôture,
- Le compte de résultat et le tableau de flux de trésorerie sont convertis au cours de change en vigueur aux dates des transactions,

- Les pertes ou profits résultant de la conversion des états financiers des sociétés étrangères sont comptabilisés dans les capitaux propres sous la rubrique spécifique « Réserves de conversion ».

Les goodwill dégagés lors d'une acquisition de société étrangère sont comptabilisés dans la monnaie fonctionnelle de la société acquise. Ils sont par la suite convertis, au cours de clôture, dans la monnaie de présentation du Groupe. Les différences résultant de cette conversion sont comptabilisées dans les capitaux propres consolidés.

Lors de la cession d'une filiale étrangère, les écarts de change accumulés au compte « Réserves de conversion » sont retraités en compte de résultat comme une composante du profit ou de la perte de sortie.

2.5.2. Conversion des transactions en devises

Les opérations en devises étrangères réalisées par les sociétés consolidées sont converties dans la monnaie fonctionnelle, au taux de change en vigueur à la date de la transaction.

Les actifs et passifs monétaires en devises étrangères sont convertis aux cours de change à la date de clôture. Les écarts de change résultant de cette conversion (gains et pertes latents) sont comptabilisés en résultat financier.

Les différences de change relatives à un élément monétaire qui, en substance, fait partie intégrante de l'investissement net dans une filiale étrangère consolidée sont inscrites dans les capitaux propres (dans le poste « Réserves de conversion ») jusqu'à la cession ou la liquidation de cet investissement net.

2.6. Présentation du bilan consolidé

Conformément à la norme IAS 1 « Présentation des états financiers », la présentation du bilan consolidé respecte le classement des actifs et passifs entre éléments courants et non courants.

Un actif est courant lorsqu'il répond à l'un des critères suivants :

- la réalisation, la vente ou la consommation de l'actif entre dans le cadre du cycle d'exploitation normal,
- l'actif est détenu essentiellement à des fins de transaction ou pour une durée courte,
- l'entreprise s'attend à le réaliser dans les douze mois qui suivent la date de clôture,
- l'actif est de la trésorerie ou un équivalent de trésorerie non soumis à restriction.

Les autres actifs sont des actifs non courants.

Un passif est courant s'il répond à l'un des critères ci-dessous :

- il est attendu que le passif soit réglé dans le cadre du cycle d'exploitation normal,
- le passif doit être réglé dans les douze mois après la date de clôture,
- il est détenu essentiellement aux fins d'être négocié,
- l'entreprise ne dispose pas d'un droit inconditionnel de différer le règlement du passif pour au moins douze mois à compter de la date de clôture.

Les autres passifs sont des passifs non courants.

2.7. Goodwill

Les Goodwills représentent l'excédent du coût d'acquisition sur la juste valeur des actifs, passifs et passifs éventuels des sociétés acquises à la date de prise de contrôle.

Le coût d'acquisition est le total des justes valeurs, à la date de prise de contrôle, des actifs remis, des passifs encourus ou assumés, et des instruments de capitaux propres émis par l'acquéreur, en échange du contrôle de l'entreprise acquise, auxquels s'ajoutent les coûts directement attribuables à la réalisation de l'acquisition. Ces coûts incluent par exemple les honoraires versés à des cabinets comptables, aux conseils juridiques, aux évaluateurs ou à tous autres consultants dont l'intervention a été sollicitée pour la réalisation de l'acquisition.

En l'absence de dispositions précises de IFRS 3 « Regroupements d'entreprises » en ce qui concerne le traitement des engagements de rachats de minoritaires, la Direction a décidé d'inclure dans le coût du regroupement d'entreprises les coûts attendus d'acquisition des titres restants détenus par les minoritaires dont le groupe Meetic s'est fermement et irrévocablement engagé à racheter.

La contrepartie de cette augmentation du coût d'acquisition, donc du goodwill, est une dette financière ventilée entre la part courante (à moins d'un an) et la part non courante (à plus d'un an) actualisée pour cette dernière.

Conformément à IFRS 3, les compléments de prix dépendant d'événements futurs ne sont inclus dans le coût du regroupement à la date d'acquisition que si l'ajustement de prix est probable et peut être évalué de manière fiable. Lorsque ces conditions ne sont pas remplies à la date d'acquisition, l'ajustement est comptabilisé dans le coût du regroupement quand il devient probable et peut être évalué de manière fiable.

Conformément à IFRS 3 « Regroupements d'entreprises », les goodwills ne sont pas amortis. Conformément à IAS 36 « Dépréciation d'actifs », ils font l'objet d'un test de dépréciation au minimum une fois par an ou plus fréquemment en cas d'apparition d'un indice de perte de valeur.

Les modalités du test visent à s'assurer que la valeur recouvrable de l'unité génératrice de trésorerie à laquelle est affecté le goodwill est au moins égale à sa valeur nette comptable (cf. paragraphe 2.12.). Si une perte de valeur est constatée, une dépréciation de caractère irréversible est constatée dans le résultat opérationnel, sur une ligne spécifique.

2.8. Immobilisations incorporelles

Les immobilisations incorporelles sont comptabilisées à leur coût d'acquisition ou de production diminué du cumul des amortissements et pertes de valeur. Elles comprennent :

- des dépenses liées à la création des sites web. Ces dépenses sont amorties en linéaire sur une durée de cinq ans correspondant à la durée d'utilité estimée,
- des achats de logiciels et de licences. Les achats qui correspondent au cœur des sites sont amortis sur cinq ans, les autres achats sont amortis respectivement sur la durée d'utilité ou la durée des droits légaux ou contractuels qui leur sont attachés.

Le Groupe active les coûts de développement de ses sites web dans le respect des conditions de IAS 38 « Immobilisations incorporelles » et SIC 32 « Immobilisations incorporelles – Coûts liés aux sites web », c'est à dire après avoir vérifié les conditions suivantes :

- faisabilité technique du projet,
- intention et capacité de mise en service,
- démonstration de l'utilité du développement réalisé et de sa capacité à générer des ressources,
- évaluation fiable des dépenses.
- disponibilité des ressources techniques, financières et autres, appropriées pour achever le développement, et vendre l'immobilisation incorporelle.

Les coûts ultérieurs d'amélioration des sites sont enregistrés en charges.

Les dépenses engagées pour créer en interne des marques (Meetic, Ulteem, Superlov...) ne sont jamais comptabilisées dans les immobilisations incorporelles mais constituent des charges de période. Les marques acquises lors des regroupements d'entreprise sont considérées avoir une durée d'utilité indéfinie, ne sont donc pas amorties et font l'objet d'un test de dépréciation.

Les immobilisations incorporelles font l'objet d'un test de dépréciation lorsqu'il existe une indication que l'actif a pu se déprécier et au minimum une fois par an, dans le cas des immobilisations incorporelles à durée de vie indéterminée et des immobilisations incorporelles en cours (cf. paragraphe 2.12.).

2.9. Immobilisations corporelles

2.9.1. Evaluation du coût net d'amortissements et de dépréciation

Hormis le cas où elles sont acquises dans le cadre d'un regroupement d'entreprises, les immobilisations corporelles sont enregistrées à leur coût d'acquisition ou de production diminué du cumul des amortissements et pertes de valeur.

Les plus-values provenant de cessions intra-groupes sont éliminées dans les comptes consolidés. A chaque arrêté, le coût d'acquisition est diminué de l'amortissement cumulé et des dépréciations déterminées selon IAS 36 – Dépréciation d'actifs (cf. paragraphe 2.12.).

2.9.2. Approche par composants

IAS 16 « Immobilisations corporelles » requiert d'identifier les principaux composants d'une immobilisation présentant une durée d'utilité inférieure à celle de l'immobilisation principale, afin qu'ils soient amortis sur leur durée d'utilité propre. Toutefois, compte-tenu de la nature des immobilisations corporelles détenues par le Groupe (cf. ci-dessous), aucun composant au sens de IAS 16 n'a été identifié.

2.9.3. Amortissements

Les amortissements sont calculés suivant le mode linéaire sur la durée d'utilité des immobilisations.

Les durées d'utilité des matériels neufs s'inscrivent dans les fourchettes suivantes :

- | | |
|---|--------------------|
| - Installations générales, agencements, installations | 7 ans linéaire |
| - Matériel de bureau et informatique | 3 à 5 ans linéaire |
| - Mobilier | 5 ans linéaire |
| - Véhicules | 1 an linéaire |

Les matériels acquis d'occasion sont amortis linéairement sur leur durée d'utilité résiduelle.

2.10 Immobilisations acquises dans le cadre d'un regroupement d'entreprises

Les immobilisations incorporelles acquises dans le cadre d'un regroupement d'entreprises sont enregistrées séparément du goodwill si leur juste valeur peut être évaluée de manière fiable dans le délai d'affectation de 12 mois. Les immobilisations corporelles acquises dans un regroupement d'entreprises sont évaluées à la juste valeur à la date d'acquisition. Elles sont amorties selon le mode linéaire et sur la durée d'utilité résiduelle à la date d'acquisition.

2.11. Contrats de location

Conformément à IAS 17 « Contrats de location », les immobilisations financées au moyen de contrats de location-financement (par exemple crédit-bail ou lease back), transférant à la société la quasi-totalité des risques et avantages inhérents à la propriété de l'actif loué, sont comptabilisées à l'actif du bilan à la juste valeur du bien loué ou, si elle est inférieure, à la valeur actualisée des paiements minimaux au titre de la location. La dette correspondante est inscrite dans les passifs financiers.

Les paiements au titre de la location sont ventilés entre la charge financière et l'amortissement de la dette de manière à obtenir un taux d'intérêt périodique constant sur le solde de l'emprunt figurant au passif.

Les actifs faisant l'objet d'un contrat de location-financement sont amortis sur leur durée d'utilité. Si un indice de perte de valeur apparaît, ils font l'objet d'un test de dépréciation.

Les contrats de location dans lesquels le bailleur conserve la quasi-totalité des risques et avantages inhérents à la propriété de l'actif sont des locations simples. Les paiements au titre de ces contrats sont comptabilisés dans les charges linéairement sur la durée du contrat.

2.12. Perte de valeur des immobilisations

Selon la norme IAS 36 « Dépréciation d'actifs », la valeur recouvrable des immobilisations corporelles et incorporelles est testée dès l'apparition d'indices de pertes de valeur internes ou externes, étudiée à chaque clôture. Le test est effectué au minimum une fois par an pour les goodwills et les immobilisations incorporelles à durée de vie indéfinie et les immobilisations incorporelles en cours.

Pour ce test, les immobilisations sont regroupées en Unités Génératrices de Trésorerie (UGT). Les UGT sont des ensembles homogènes d'actifs dont l'utilisation continue génère des entrées de trésorerie qui sont largement indépendantes des entrées de trésorerie générées par d'autres groupes d'actifs. La valeur recouvrable de ces unités est

la valeur la plus élevée entre leur juste valeur diminuée des coûts de la vente et leur valeur d'utilité, soit la valeur actualisée des flux de trésorerie futurs susceptibles de découler de ces unités génératrices de trésorerie tenant compte des hypothèses économiques et des budgets d'exploitation prévisionnels validés par la direction du Groupe.

Lorsque la valeur recouvrable est inférieure à la valeur nette comptable de l'UGT, une perte de valeur est enregistrée. Lorsqu'une UGT contient un goodwill, la perte de valeur réduit en priorité le goodwill, avant qu'une dépréciation ne soit constatée le cas échéant sur les autres immobilisations de l'UGT.

Les UGT retenues dans la configuration et l'organisation actuelles du Groupe sont Meetic, le fonds de commerce Lexa, le sous-groupe chinois constitué de eFriendsNet, la société brésilienne ParPerfeito, la société anglaise DatingDirect et la société française FC&CO.

2.13. Provisions

Une provision est comptabilisée lorsque, à la date de clôture de la période, le Groupe a une obligation actuelle (juridique ou implicite) et qu'il est probable qu'une sortie de ressources dont le montant peut être estimé de manière fiable sera nécessaire pour éteindre cette obligation.

Les litiges et contentieux (sociaux, etc...) sont provisionnés dès lors qu'une obligation du Groupe envers un tiers existe à la clôture. Les provisions sont évaluées en fonction de la meilleure estimation des dépenses prévisibles et sont actualisées lorsque l'effet de la valeur temps est significatif.

2.14. Engagements de retraite et assimilés

En vertu des obligations résultant de la législation sociale en France, le Groupe participe à des régimes de retraite obligatoires à travers des régimes à cotisations définies.

A ce titre, le Groupe s'acquitte de cotisations assises sur les salaires, comptabilisées en charges de période.

En France, le Groupe est également engagé dans des régimes à prestations définies pour les indemnités de fin de carrière des salariés. Le Groupe n'est engagé dans aucun régime à prestations définies en Chine et au Brésil.

Les engagements relatifs aux indemnités de fin de carrière de la société française sont évalués conformément à IAS 19 « Avantages du personnel ». Toutefois, ils sont proches de zéro compte-tenu, en particulier, de la faible ancienneté des salariés.

2.15. Paiements en actions (plans de stock-options et assimilés)

Les dirigeants et certains salariés de la société Meetic et de ses filiales, bénéficient de plans d'options de souscription d'actions, de bons de souscription de parts de créateur d'entreprise et de plan d'actions gratuites.

La norme IFRS 2 « Paiements en actions » impose l'évaluation et la comptabilisation de tels plans et la comptabilisation des plans à la date d'attribution.

Toutefois, conformément aux mesures transitoires de première application prévues par IFRS 1 et IFRS 2, le Groupe a choisi de retraiter uniquement les plans accordés après le 7 novembre 2002 et dont les droits ne sont pas acquis au 1^{er} janvier 2005.

Les plans antérieurs au 7 novembre 2002 ne sont pas évalués et restent non comptabilisés, tant que l'option n'est pas exercée.

Le Groupe a fait procéder à une valorisation, à la date d'attribution, des plans entrant dans le périmètre de IFRS 2, selon le modèle Black & Scholes.

Les évolutions de valeur postérieures à la date d'attribution sont sans incidence sur l'évaluation initiale des options ou bons de souscription. Le nombre d'options ou de bons pris en compte pour valoriser le plan est ajusté à chaque clôture pour tenir compte de la probabilité de présence des bénéficiaires à la fin de la période d'indisponibilité des droits.

L'avantage valorisé selon IFRS 2 équivaut à une rémunération des bénéficiaires : il est comptabilisé en charges de personnel, de façon linéaire sur la période d'acquisition des droits, en contrepartie d'une augmentation des capitaux propres.

2.16. Titres d'autocontrôle

Les titres d'autocontrôle détenus par le Groupe sont enregistrés à leur coût d'acquisition en diminution des capitaux propres. Les produits de cession de ces titres sont imputés directement en augmentation des capitaux propres, de sorte que les plus ou moins-values n'affectent pas le résultat consolidé.

2.17. Frais sur transactions en capital

Les frais externes directement attribuables aux opérations de capital sont comptabilisés, nets d'impôt, en diminution des capitaux propres.

2.18. Instruments financiers

Les instruments financiers comprennent les actifs et les passifs financiers ainsi que les instruments financiers dérivés. La présentation, la comptabilisation et l'évaluation des instruments financiers sont effectuées conformément aux normes IAS 32 et 39.

2.18.1. Actifs financiers

Les actifs financiers du Groupe comprennent :

- des actifs financiers non courants : des dépôts et cautionnements, un compte lié à un contrat de liquidité conclu par Meetic avec la Société Générale, un compte de séquestre au Brésil, lié à l'acquisition de ParPerfeito, pour la partie bloquée à plus d'un an (cf. Note 14 des notes aux états financiers),
- des actifs financiers courants incluant les créances clients et les autres créances d'exploitation, le compte de séquestre au Brésil pour la partie à moins d'un an, des placements de type particulier, de la trésorerie et des équivalents de trésorerie tels que définis au paragraphe 2.18.2 (SICAV monétaires, FCP, dépôt de trésorerie renouvelable à trois mois – cf. ci après Note 18 des notes aux états financiers).

Lors des arrêtés comptables, les actifs financiers sont évalués conformément à leur classification selon IAS 39. Cette norme distingue quatre types d'actifs financiers.

Actifs financiers dont les variations de juste valeur sont comptabilisés en résultat

Cette catégorie d'actifs comprend au sein du Groupe :

- des actifs de transaction, c'est-à-dire acquis avec pour objectif de dégager un profit à court terme (SICAV, FCP...),
- un placement structuré souscrit début 2006 par Meetic S.A, comprenant un dépôt à échéance de trois mois, renouvelable, rémunéré à un taux du marché à trois mois, et présentant en conséquence les caractéristiques d'un placement de trésorerie. Ce placement comprend également un instrument dérivé, un swap de taux indexé sur un « fonds de fonds », qui a été valorisé de manière séparé, et désigné dans la catégorie des instruments évalués en juste valeur par le résultat (cf. Note 18 des notes aux états financiers).

Les variations de justes valeurs (à la hausse et à la baisse) des instruments financiers et dérivés entrant dans cette catégorie sont évaluées et enregistrées dans le résultat financier à chaque clôture. Les justes valeurs sont déterminées principalement par référence aux cotations du marché.

Prêts et créances

Les prêts et créances correspondent à la plupart des actifs financiers non dérivés à paiements déterminés ou déterminables non cotés sur un marché actif.

Dans le Groupe, cette catégorie regroupe :

- les dépôts et cautionnements versés,
- le contrat de liquidité conclu avec la Société Générale (cf. Note 14 des notes aux états financiers)
- un compte de séquestre au Brésil, lié à l'acquisition de ParPerfeito (cf. Note 14 des notes aux états financiers),
- les créances clients et autres créances d'exploitation.

Ces actifs financiers sont évalués au coût amorti selon la méthode du taux d'intérêt effectif.

Actifs détenus jusqu'à l'échéance

Il s'agit d'actifs financiers non dérivés à paiements fixes ou déterminables, à échéance fixée, que l'entreprise a l'intention et la capacité de garder jusqu'à l'échéance, autres que des créances et des prêts, et autres que les actifs financiers désignés comme évalués à la juste valeur par le résultat.

Ces actifs financiers sont évalués au coût amorti selon la méthode du taux d'intérêt effectif.

Le Groupe n'a identifié aucun actif financier dans cette catégorie.

Actifs disponibles à la vente

Les actifs disponibles à la vente sont notamment ceux qui n'ont pas été classés dans l'une des trois autres catégories. Aucun actif financier n'est répertorié dans cette catégorie.

Test de dépréciation des actifs financiers

Les actifs évalués au coût amorti, à savoir les « prêts et créances » dans le cas du Groupe, doivent faire l'objet à chaque clôture d'un test de dépréciation s'il existe un indicateur de perte de valeur.

Le montant de la dépréciation est égal à la différence entre la valeur comptable de l'actif et la valeur actualisée des flux de trésorerie futurs attendus compte tenu de la situation de la contrepartie, déterminés en utilisant le taux d'intérêt effectif d'origine de l'instrument financier. Les flux de trésorerie attendus des actifs courts termes ne sont pas actualisés. La perte de valeur déterminée est comptabilisée dans le résultat financier de la période. Si au cours des périodes suivantes, les conditions ayant généré la perte de valeur disparaissent, la dépréciation doit être reprise, sans toutefois que la valeur nette comptable devienne supérieure au coût amorti à la date de reprise.

2.18.2. Trésorerie et équivalents de trésorerie

Le poste « Trésorerie et équivalents de trésorerie » du bilan est constitué :

- des disponibilités,
- des équivalents de disponibilités, c'est à dire les placements effectués dans le but de faire face à des engagements de trésorerie à court terme plutôt que pour d'autres finalités. Les équivalents de trésorerie sont caractérisés par une échéance rapprochée (c'est à dire au plus à trois mois) et une forte liquidité, ils sont convertibles en un montant connu de liquidités et sont soumis à un risque négligeable de changement de valeur.

Le tableau de flux de trésorerie est établi sur la base de la trésorerie définie ci-dessus, nette des découverts et des concours bancaires courants.

2.18.3. Passifs financiers

Les passifs financiers du Groupe comprennent pour l'essentiel :

- les échéances non échues des dettes contractées envers les vendeurs des filiales étrangères.
- les dettes financières liées aux immobilisations acquises en crédit-bail ou en lease back.

Les dettes sont ventilées en passifs courants pour la part devant être remboursée dans les douze mois après la clôture et en passifs non courants pour les échéances dues à plus de douze mois.

Les emprunts produisant intérêts sont évalués à leur coût amorti selon la méthode du taux d'intérêt effectif.

Les dettes ne portant pas intérêt sont actualisées au taux du marché. La charge d'actualisation est comptabilisée dans le résultat financier.

2.19. Impôts sur le résultat

Des impôts différés sont comptabilisés sans actualisation selon la méthode du report variable sur les différences temporelles existant entre les bases fiscales des actifs et des passifs et leur valeur comptable dans les comptes consolidés. Ainsi est rattachée à chaque période la charge fiscale qui lui incombe, compte tenu notamment des décalages temporaires qui peuvent exister entre la date d'enregistrement de certains produits et charges et celle de leur incidence fiscale effective.

Les impôts différés actif résultant de ces différences temporelles ou des pertes fiscales reportables ne sont maintenus que dans la mesure où les sociétés ou groupes de sociétés intégrées fiscalement disposeront de bénéfices imposables futurs sur les produits des différences temporelles ou pertes fiscales non utilisées pouvant être imputées.

Les taux utilisés pour calculer les impôts différés sont les taux d'imposition à la date de clôture et qui s'appliqueront lors du renversement des différences temporelles.

Aucun impôt différé passif n'est comptabilisé si les différences temporelles s'y reportant sont liées à la comptabilisation initiale du goodwill lors du regroupement d'entreprises, sauf :

- lorsqu'une réglementation fiscale locale autorise la déduction de la charge d'amortissement du goodwill, un impôt différé passif est comptabilisé résultant de la différence temporelle entre sa valeur fiscale et sa valeur comptable.
- sauf quand le passif d'impôt différé résulte de la comptabilisation initiale d'un actif ou d'un passif dans une opération qui n'est pas un regroupement d'entreprises et qui, à la date de l'opération, n'affecte ni le bénéfice comptable, ni le bénéfice ou la perte imposable.

Pour les différences temporelles taxables liées à des participations dans les filiales, entreprises associées et coentreprises, des passifs d'impôt différé sont comptabilisés sauf si la date à laquelle la différence temporelle s'inversera peut être contrôlée et qu'il est probable que la différence temporelle ne s'inversera pas dans un avenir prévisible.

Au bilan, les actifs et passifs d'impôt se rapportant à une même entité fiscale sont présentés de façon compensée.

Les impôts différés sont présentés sur des rubriques spécifiques du bilan incluses dans les actifs non courants et les passifs non courants.

L'impôt différé et exigible est comptabilisé comme un produit ou une charge au compte de résultat sauf s'il se rapporte à une transaction ou un événement qui est comptabilisé directement dans les capitaux propres (cf. en particulier paragraphe 2.17.). Dans ce cas, l'impôt différé et exigible est directement débité ou crédité dans les capitaux propres.

2.20. Revenu

Le revenu est principalement constitué des revenus d'abonnement donnant accès aux services proposés sur les sites Internet du Groupe. Ces services proposés aux clients constituent une prestation continue dans le temps. Le revenu est reconnu *prorata temporis* sur une base journalière. A la clôture, la quote-part d'abonnement donnant accès aux sites Internet sur la période suivante est comptabilisée en produits constatés d'avance.

Le revenu issu des technologies mobiles est constitué des reversements des opérateurs mobiles avec lesquels les sociétés du Groupe ont conclu un partenariat, pour la présence de leurs sites mobiles sur les portails des opérateurs. La rétrocession en provenance des opérateurs est comptabilisée en net de leurs frais de gestion lors de la livraison de la prestation.

Le revenu issu des campagnes d'affichage de bannières publicitaires sur les sites du groupe est reconnu au fur et à mesure de l'avancement des dites campagnes.

Les autres produits des activités opérationnelles sont comptabilisés lorsqu'il est probable que les avantages économiques futurs bénéficieront au Groupe et que ces produits peuvent être évalués de manière fiable.

2.21. Résultat opérationnel

Le compte de résultat est présenté par nature de charges et de produits.

Le résultat opérationnel est obtenu par différence des charges et produits avant impôt, autres que ceux de nature financière et hors résultat des activités arrêtées ou en cours de cession.

Le résultat opérationnel avant amortissements et dépréciations des immobilisations incorporelles et corporelles est un indicateur essentiel pour le Groupe. Il permet de mesurer la performance de la société, avant incidence des charges d'amortissement (et le cas échéant de dépréciation) sur les investissements. Pour cette raison, ce niveau de résultat est présenté dans le compte de résultat.

2.22. Information sectorielle

Compte tenu de la structure fondamentale d'organisation interne et de gestion du Groupe, le premier niveau d'information sectorielle retenu selon IAS 14 « Information sectorielle » est géographique. Dans le périmètre actuel du Groupe, deux zones sont distinguées : l'Europe (vers laquelle l'activité de Meetic est essentiellement dirigée) et le Reste du Monde (Chine et Brésil)

Le deuxième niveau d'information sectorielle par activité n'est pas fourni. En effet, le Groupe n'a qu'une seule activité, qui est l'édition de sites Internet de rencontres. Seul le revenu par mode d'usage (Internet ou mobile) est détaillé, mais l'activité du Groupe est uniquement basée sur l'exploitation de sites Internet, que le revenu soit issu des abonnements souscrits sur le web, ou par utilisation des services mobiles.

2.23. Résultat par action

L'information présentée est calculée selon les deux méthodes suivantes :

- résultat net par action pondéré : le résultat net est rapporté au nombre moyen d'actions en circulation pendant l'exercice. Le nombre moyen d'actions est une moyenne annuelle pondérée calculée en fonction de la date d'émission des actions au cours de l'exercice ;
- résultat net dilué par action pondéré : le résultat net est rapporté au nombre moyen d'actions en circulation pendant l'exercice, augmenté du nombre d'actions dilutives potentielles relatives aux options de souscription d'actions et aux BCE non exercés.

Note 3 - Evolution du périmètre

3.1. Liste des sociétés consolidées

Jusqu'au 31 décembre 2005, Meetic ne possédait pas de filiale.

Nom de la société	Adresse	% de contrôle au 31/12/2007	% d'intérêt au 31/12/2007	Date entrée dans le périmètre
<i>Meetic SA</i>	66 route de la Reine 92100 Boulogne / France	Société consolidante	Société consolidante	
<i>eFriendsNet Net Entertainment Corp.</i>	PO box 309GT / Ugland House South church street Georges Town Grand Cayman Cayman Islands	100%	100%	01/01/2006
<i>Yi You Sui Meng Network Technology</i>	B026 Building B, No 48 Nang Da Jie Zhong Guan Cun Hai Dian District Beijing / China	100%	100%	01/01/2006
<i>ParPerfeito</i>	Av. das Americas 3.434 bloco 2 Barra de Tijuca Rio de Janeiro / Brasil	100%	100%	01/05/2006
<i>Nexus Dating Ltd</i>	Seacourt Tower West Way Oxford, Oxon OX2 0FB / UK	100%	100%	01/02/2007
<i>DatingDirect.com Ltd</i>	27 Old Gloucester Street London WC1N 3 XX / UK	100%	100%	01/02/2007
<i>FC&Co</i>	24 bis rue de Norvège 17000 La Rochelle	100%	100%	01/10/2007

3.2. Evolution du périmètre

Le 29 janvier 2007 le Groupe a acquis la totalité du capital de la société Nexus Dating Limited. Cette société basée au Royaume-Uni détient l'intégralité des titres de la société DatingDirect.com Limited, également basée au Royaume-Uni et leader historique de la rencontre en ligne en Grande-Bretagne.

L'investissement initial d'un montant de 27,3 millions de livres sterling, a été réalisé entièrement en numéraire. A cela s'ajoutent 2,5 millions de livres sterling de trésorerie acquise et 0,7 millions de livres sterling de frais externes liés à l'acquisition. Dans le présent document, le sous groupe de consolidation Nexus et DatingDirect.com sera nommé DatingDirect.

Le 17 octobre 2007, le groupe a finalisé l'acquisition de FC&CO, société éditrice du site Cleargay, conformément aux termes de l'accord signé le 29 juillet 2007. FC&Co est leader en France de la rencontre gay en ligne (Comscore, août 2007). L'acquisition porte sur 60% du capital et des droits de vote de FC&CO, pour un montant de 3 millions d'euros, payé intégralement en numéraire. Meetic bénéficie d'une option d'achat ferme sur les 40% du capital restant, détenu par les fondateurs, exerçable dans quatre ans et dont le prix sera calculé en fonction des résultats de la société FC&Co à la date de l'opération finale. La valeur actualisée de l'option d'achat à la date d'acquisition a été estimée à 3,1 millions d'euros (cf. 3.3.2.). A cela s'ajoute 200 milliers d'euros de frais externes liés à l'acquisition.

3.3. Détermination du goodwill

Les principaux éléments de calcul du goodwill des filiales acquises en 2007 sont les suivants :

3.3.1. DatingDirect

	K Pounds (£)
Prix d'acquisition (y compris frais externes liés à l'acquisition)	30 546
Valeur comptable de l'actif net acquis	475
Ajustements de juste valeur	3 456
Goodwill en date d'acquisition en k£	<u>26 615</u>
Goodwill au 31 décembre 2007 k€	36 292

La valeur comptable de l'actif net acquis se décompose comme suit :

<i>en milliers de livres sterling</i>	K£
Immobilisations corporelles et incorporelles	6
Impôts différés et courants, nets	836
Créances et dettes opérationnelles	(2 886)
Trésorerie et équivalents de trésorerie	2 519
Total valeur comptable de l'actif net acquis	475

Les ajustements de juste valeur des actifs et des passifs et passifs éventuels de DatingDirect à la date du rapprochement correspondent à l'identification de la marque DatingDirect lors de l'exercice d'allocation du prix d'acquisition réalisé conformément à IFRS 3. Le goodwill est justifié par le fait que DatingDirect est leader sur son marché et qu'il existe de nombreuses synergies avec le Groupe Meetic. En effet, outre l'implémentation du site DatingDirect sur la plateforme européenne commune, le Groupe Meetic dispose d'un vrai savoir faire technique.

Le résultat de l'entreprise depuis le 29 janvier 2007 intégré dans le résultat du groupe s'élève à 3 663 milliers de livres sterling, soit 5 336 milliers d'euros (se reporter la note 35 pour les informations pro-forma requises par IFRS 3.70).

3.3.2. FC&Co

	K Euros (€)
Prix d'acquisition (y compris les frais externes liés à l'acquisition)	6 614
Valeur comptable de l'actif net acquis	-227
Goodwill en date d'acquisition en k€	<u>6 841</u>

L'option d'achat ferme sur les 40% du capital restant, détenu par les fondateurs, exerçable dans quatre ans a été estimée à 3 977 milliers d'euros, soit une valeur actualisée de 3 119 milliers d'euros à la date d'acquisition et un impôt différé passif, lié à l'actualisation, de 295 milliers d'euros.

La valeur comptable de l'actif net acquis se décompose comme suit :

<i>en milliers d'euros</i>	K€
Immobilisations corporelles et incorporelles	92
Impôts différés et courants, nets	249
Créances et dettes opérationnelles	-556
Trésorerie et équivalents de trésorerie	-10
Total valeur comptable de l'actif net acquis	-227

L'allocation du prix d'acquisition sera finalisée dans le délai de 12 mois prescrit par les normes comptables et l'écart d'acquisition pourra différer de manière significative du montant constaté au 31 décembre 2007, soit 6,8 millions d'euros. Le goodwill est justifié par le fait que FC&Co est leader sur son marché et qu'il existe de nombreuses synergies avec le Groupe Meetic. En effet, le Groupe Meetic dispose d'un savoir faire important et FC&Co de la connaissance du marché de la rencontre gay.

Le résultat de l'entreprise depuis le 18 octobre 2007 intégré dans le résultat du groupe correspond à une perte de 68 milliers d'euros (se reporter la note 35 pour les informations pro-forma requises par IFRS 3.70).

3.4. Allocation du Goodwill

Conformément à IFRS 3 et dans le délai d'un an après chaque regroupement d'entreprises de l'exercice 2007, le Groupe a réalisé une étude sur les actifs et passifs non reconnus à la date initiale des regroupements.

Cette étude a été menée par un expert indépendant, sur la base des informations prévisionnelles d'activité transmises par Meetic.

Cette étude met en évidence la reconnaissance de marques pour Lexa, ParPerfeito et DatingDirect compte tenu de leur leadership sur leur marché considéré. Ces marques ont

été estimées sur la base de prévisions de chiffre d'affaires établies sur 10 ans avec un taux de redevance de 4%. Ces marques sont considérées comme étant utilisées sur une durée indéterminée et ne sont donc pas amortissables.

Note 4 - Revenus

La répartition du revenu est la suivante :

	31/12/2006	%	31/12/2007	%
Internet ¹	71 694	91,00%	107 334	94,30%
Mobile ²	4 903	6,20%	4 359	3,80%
Autres	2 166	2,80%	2 094	1,80%
Total	78 763	100,00%	113 787	100,00%

Au 31 décembre 2007, le Groupe gère neuf produits (Meetic, Meetic Mobile, Ulteem, Superlov, Lexa, ParPerfeito, Yeeyoo, DatingDirect et FC&Co) et exploite dans le domaine de la rencontre deux modèles économiques complémentaires, l'un basé sur l'usage de l'Internet, l'autre du Mobile.

Le revenu des services Internet (Meetic, Ulteem, Lexa, ParPerfeito, DatingDirect et FC&Co) comme celui des services Mobiles (Meetic Mobile, Superlov, et eFriendsNet), contribuent à la progression de l'activité du Groupe au cours de l'exercice 2007.

¹ Au 31 décembre 2007, les prestations Internet incluent les activités de Meetic SA, ParPerfeito, DatingDirect (société intégrée à compter du 29 janvier 2007) et FC&Co (société intégrée à compter du 17 octobre 2007).

² Au 31 décembre 2007, les activités Mobile concernent Meetic Mobile, Superlov et eFriendsNet

Note 5 - Autres achats et charges externes

	31/12/2006	31/12/2007	Variation en valeur
Achats et prestations divers	13 088	14 892	1 804
Publicité	36 529	54 410	17 881
Total	49 617	69 302	19 685

Note 6 - Impôts et taxes

	31/12/2006	31/12/2007	Variation en valeur
Impôts et taxes sur rémunérations	194	216	22
Taxe professionnelle	448	526	78
Taxes foncières	38	56	18
Taxe sur les bureaux	20	31	11
Organic	120	151	31
Impôt forfaitaire annuel (IFA)	21	20	-1
Autres impôts et taxes	22	61	39
Total	863	1 061	198

Note 7 - Charges de personnel et effectif du Groupe

Charges de personnel	31/12/2006	31/12/2007	Variation en valeur
Salaires et traitements	7 839	11 198	3 359
Intéressement et participation	80	653	573
Charges liées aux paiements en actions (stock options ...)	73	735	662
Charges sociales	2 889	4 333	1 444
<i>Dont versement à des régimes à cotisations définies</i>	<i>577</i>	<i>842</i>	<i>265</i>
Taux de charges sociales	36,90%	38,70%	1,80%
Dotations aux provisions	8	90	82
Total	10 889	17 007	6 118

Effectifs	31/12/2006	31/12/2007	Variation en valeur
Effectif moyen du Groupe au cours de la période	294	372	78
<i>Dont :</i>			
Europe	172	246	74
Hors Europe (Chine et Brésil)	122	126	4
Effectif du Groupe à la clôture	332	394	62
<i>Dont :</i>			
Europe	200	284	84
Hors Europe (Chine et Brésil)	132	110	-22

L'évolution des charges de personnel s'explique par l'augmentation des effectifs de Meetic SA du fait de la croissance de l'activité, ainsi que par l'entrée dans le Groupe des sociétés DatingDirect et FC&Co au cours de l'exercice 2007.

Note 8 – Amortissements

	31/12/2006	31/12/2007	Variation en valeur
Amortissements des immobilisations incorporelles (voir Note 12)	1 009	1 267	258
Amortissements des immobilisations corporelles (voir Note 13)	1 265	1 505	240
	2 274	2 772	498

Note 9 - Résultat financier

	31/12/2006	31/12/2007	Variation en valeur
Revenus des autres actifs financiers	568	566	-2
Variation de juste valeur des instruments dérivés (placement structuré - cf. Note 29)		200	200
Produits sur cessions de valeurs mobilières de placement	204	21	-183
Plus-values latentes sur cessions de valeurs mobilières de placement	1 058	238	-820
Intérêts perçus (dont intérêts sur compte séquestre)		810	810
Gains de change latents	355	372	17
Produits financiers	2 185	2 208	23
Intérêts sur instrument financier dérivé	-948	-1 034	-86
Variation de juste valeur des instruments dérivés (placement structuré - cf. Note 29)	-904		904
Intérêts à verser sur compte séquestre		-468	-468
Charge de désactualisation		-1 304	-1304
Pertes de change latentes		-289	-289
Autres charges financières	-112	-112	
Charges financières	-1 964	-3 207	-1 243
Résultat financier	221	-999	1 220

Note 10 - Rapprochement impôt théorique et impôt réel

Ventilation de la charge d'impôt	31/12/2006	31/12/2007
Charge courante d'impôt	-5 074	-6 821
Impôts différés (voir Note 27)	-199	-1 782
Charge d'impôt (A)	-5 273	-8 603
Résultat net des sociétés consolidées	10 111	14 163
Charge d'impôts	5 273	8 603
Résultat des sociétés intégrées avant impôts	15 384	22 766
Taux d'impôt effectif	34,28%	37,78%
Taux d'imposition légal société consolidante	34,43%	34,43%
Impôt théorique (B)	-5 297	-7 838
Ecart d'impôt (A) - (B)	-24	-765
Dont :		
Impact des différences permanentes	22	-787
IDA sur pertes non activé		-264
Impact des différences de taux d'imposition	-46	327
Autres		-40
Total des écarts	-24	-765

Note 11 – Goodwill

	31/12/2006	Variation périmètre	Variations de change	Autres variations	31/12/2007
EFN	16 981		-633	-2 575	13 773
ParPerfeito	27 603		2 112	-1 498	28 217
Lexa	10 782			12	10 794
DatingDirect		36 292			36 292
FC&Co		6 841			6 841
Total	55 366	43 133	1 479	-4 061	95 917

Les autres variations correspondent aux révisions des compléments de prix EFN et ParPerfeito, conformément à la révision des performances financières futures réalisée à la clôture.

Un test de valorisation des goodwills au 31 décembre 2007 a été mené en application de la procédure mise en place par le Groupe. Cette procédure, s'appuyant principalement sur la méthode des flux nets de trésorerie actualisés, consiste en l'évaluation de la valeur recouvrable de chaque entité générant ses flux propres de trésorerie.

Les principales hypothèses utilisées pour déterminer la valeur recouvrable des écarts d'acquisitions sont les suivantes :

<i>Unités génératrices de trésorerie</i>	eFriendsNet	ParPerfeito	Lexa	DatingDirect	FC&Co	Total
Valeur nette comptable des goodwills (en milliers d'euros)	13 773	28 217	10 794	36 292	6 841	95 917
Méthode de valorisation de l'unité génératrice de trésorerie	Valeur d'utilité					
Taux de croissance à l'infini	0%	1, 5%	1,50%	1,50%	N/A*	
Horizon	10 ans	10 ans	5 ans	5 ans	N/A*	
Taux d'actualisation au 31 décembre 2007 (avant impôt)	12 % entre 2008 et 2011 15 % entre 2012 et 2 017	12%	8%	10%	N/A*	

* L'acquisition et la valorisation de l'entreprise ayant été réalisée moins de 3 mois avant la clôture, aucun exercice de détermination de la valeur recouvrable n'a été réalisé.

Ces tests de valeur mis en œuvre au 31 décembre 2007 n'ont pas fait apparaître de perte de valeur des goodwill.

Les goodwills de DatingDirect et FC&Co sont relatifs à des acquisitions 2007. Les informations détaillées relatives à ces acquisitions et au calcul du goodwill y afférent sont présentés en note 3.

Note 12 – Autres immobilisations incorporelles

	Concessions, brevets, licences et autres droits	Immobilisations en cours	Total immobilisations incorporelles
<u>Valeurs brutes</u>			
Au 01/01/2006	2 924		2 924
Acquisitions ou augmentations	5 595	339	5 934
Autres mouvements	-259	80	-179
Au 31/12/2006	8 260	419	8 679
<u>Entrées de périmètre :</u>			
Juste valeur des immobilisations incorporelles détenues par DatingDirect à la date d'acquisition	0	0	0
Juste valeur des immobilisations incorporelles détenues par FC&Co à la date d'acquisition	59	14	73
Evaluation des marques : DatingDirect FC&Co	6 545		6 545
Acquisition	1 432	689	2 121
Effet des variations de change	125	-8	117
Au 31/12/2006	16 421	1 114	17 535
<u>Amortissements et pertes de valeur</u>			
Au 01/01/2006	-941		-941
Dotations aux amortissements de l'exercice	-1 395		-1 395
Au 31/12/2006	-2 336	0	-2 336
Dotations aux amortissements de l'exercice (cf. Note 8)	-1 267		-1 267
Cession	0		0
Effet des variations de change	-8		-8
Au 31/12/2007	-3 611	0	-3 611
<u>Valeurs nettes</u>			
Au 01/01/2006	1 983		1 983
Au 31/12/2006	5 924	419	6 343
Au 31/12/2007	12 810	1 114	13 924

Les immobilisations incorporelles du Groupe comprennent essentiellement les dépenses liées à la création des sites web et "mobile".

Ces dépenses sont amorties généralement en linéaire sur cinq ans.

Les dépenses de développement de ces sites sont activées dans le respect des critères de IAS 38 "Immobilisations incorporelles" (cf. Note 2 Principes et méthodes comptables). Aucune dépense de recherche et développement n'a été comptabilisée en charges de la période.

Les immobilisations incorporelles comprennent également des achats de logiciels et de licences. Les achats qui correspondent au cœur des sites sont amortis sur cinq ans, les autres achats sont amortis sur leur durée d'utilité ou sur la durée des droits légaux ou contractuels qui leur sont attachés, si celle-ci est inférieure.

Les marques Lexa, ParPerfeito et DatingDirect ont été évaluées à leur juste valeur lors de leur acquisition. Elles sont comptabilisées en ce qui concerne Lexa pour 1 300 K euros, 1 971 K euros en ce qui concerne ParPerfeito (5 000 K reals) et 6 545 K euros pour la marque DatingDirect (4 800 K£).

Aucune perte de valeur n'est enregistrée sur les immobilisations incorporelles au 31 décembre 2007 à l'issue des tests de dépréciation.

Note 13 - Immobilisations corporelles

	Matériel informatique ¹	Autres immobilisations corporelles	Immobilisations en cours	Total immobilisations corporelles
<u>Valeurs brutes</u>				
Au 01/01/2006	3 039	365	79	3 483
Acquisition ou augmentations	1 293	362	0	1 655
Cessions	-	-	-	-
Autres mouvements	-66	-52	-79	-197
Au 31/12/2006	4 266	675	-	4 941
<u>Entrées de périmètre :</u>				
Juste valeur des immobilisations corporelles détenues à la date d'acquisition par :				
- DatingDirect	0	10	-	10
- FC&Co	18	1	0	19
Acquisitions ou augmentations	1 448	321	9	1 778
Cessions	-50	-242		-292
Effet des variations de change	-26	40		14
Autres mouvements				
Au 31/12/2007	5 656	805	9	6 470
<u>Amortissements et pertes de valeur</u>				
Au 01/01/2006	-1 221	-86	-	-1 307
Dotations nettes aux amortissements de l'exercice	-1 245	-166	-	-1 411
Au 31/12/2006	-2 466	-252	0-	-2 718
Dotations nettes aux amortissements de l'exercice (cf. Note 8)	-1 267	-181		-1 448
Autres mouvements (cessions)	50	242		292
Effet des variations de change	-9	-54		-63
Au 31/12/2007	-3 692	-245	0	-3 937
<u>Valeurs nettes</u>				
Au 01/01/2006	1 818	279	79	2 176
Au 31/12/2006	1 800	423	0	2 223
Au 31/12/2007	1 964	560	9	2 533

Aucun indice de perte de valeur des immobilisations corporelles n'existe au 31 décembre 2007 : aucune provision pour dépréciation n'a été constatée.

¹ Le Groupe détient du matériel informatique en lease back pour les montants suivants :

	Au 31/12/2006	Au 31/12/2007
Valeurs brutes	844	873
Amortissements	-610	849
Valeurs nettes	234	24

La dette correspondante est la suivante (cf. Note 22) :

	Au 31/12/2006	Au 31/12/2007
Passifs financiers - partie non courante	-	7
Passifs financiers - partie courante	256	17
Total de la dette de lease back	256	24

Les contrats de locations ont été établis afin de financer essentiellement des serveurs informatiques.

Note 14 - Autres actifs non courants

	Dépôts et cautionnements	Contrat de liquidité	Compte de séquestre (partie à plus d'un an)	Coûts d'acquisition	Total
Au 01/01/2006					
Valeur brute	213	387			600
Provisions	-	-			-
Valeur nette	213	387			600
Au 31/12/2006					
Valeur brute	504	360	3 601	411	4 876
Provisions					
valeur nette	504	360	3 601	411	4 876
Au 31/12/2007					
Valeur brute	536	243	1 946	206	2 931
Provisions	0	0	0	0	0
valeur nette	536	243	1 946	206	2 931

L'ensemble des actifs non courants du Groupe appartient à la catégorie Prêts et Créances comme défini dans la note 2.18. Instruments financiers. Ces actifs sont évalués au coût amorti selon la méthode du taux d'intérêt effectif (cf. Note 29 « Instruments financiers »)

Le 12 décembre 2005, la société Meetic a conclu avec la Société Générale un contrat de liquidité de 400 000 euros. Par ce contrat, la banque intervient sur le marché, pour le compte de la société, afin de favoriser la liquidité des transactions et la régularité des cotations du titre Meetic, et d'éviter des décalages de cours non justifiés par la tendance du marché. Ce contrat est conclu pour une durée d'un an renouvelable.

Le montant dans les autres actifs non courants représente le solde du compte de trésorerie après les opérations de rachat d'actions propres opérées à la clôture.

Les actions propres sont présentées dans les comptes en déduction des capitaux propres (cf. Tableau de variation des capitaux propres).

Le compte de séquestre correspond à la dernière échéance de paiement du solde des titres ParPerfeito à plus de deux ans, d'un montant de 5 064 milliers de reals brésiliens (total de 15 192 milliers de reals brésiliens) restants à payer, la partie à moins d'un an figure dans les actifs courants (cf. Note 16). Ce compte de séquestre est placé en bons du trésor brésiliens.

Note 15 - Clients et autres débiteurs

	Valeur brute	Provisions pour dépréciation	Valeurs nettes
Au 31/12/2005	3 449	-75	3 374
Incidence des entrées de périmètre :			
- eFriendsNet	315		315
- ParPerfeito	697		697
Variations des valeurs brutes	2 859		2 859
incidence des différences de change	-131		-131
Dotations aux provisions	-		-
Reprises de provisions	-	75	75
Au 31/12/2006	7 189	-	7 189
Incidence des entrées de périmètre :			
- DatingDirect	166		166
- FC&Co	13		13
Variations des valeurs brutes	-1 029		-1 029
incidence des différences de change	44		44
Dotations aux provisions		-173	-173
Reprises de provisions			
Au 31/12/2007	6 383	-173	6 210

Ventilation des clients par zone géographique :

	Au 01/01/2006	Au 31/12/2006	Au 31/12/2007
Europe	3 374	5 771	5 276
Hors Europe	-	1 418	934
Total	3 374	7 189	6 210

Les créances clients présentent des échéances inférieures à un an.

Analyse des actifs en souffrance :

Aucun actif en souffrance n'est comptabilisé dans les comptes de la société au 31/12/2007. L'ensemble des actifs présentant un risque de non recouvrabilité a été déprécié ; cette dépréciation a été déterminée sur la base d'une évaluation des risques réalisée par le management de chacune des filiales et revu au niveau du Groupe.

Note 16- Autres créances

	Créances fiscales (hors impôt sur les sociétés)	Fournisseurs débiteurs	Compte de séquestre (partie à moins d'un an)	Autres créances	Total
Au 01/01/2006 – Valeurs brutes	916	72	-	270	1 258
Variations des valeurs brutes	561	-49	2 203	64	2 779
Au 31/12/2006 - Valeurs brutes	1 477	23	2 203	334	4 037
Incidence des entrées de périmètre :					
- DatingDirect				2 614	2 614
- FC&Co	24				24
Variations des valeurs brutes	422	-23	-57	-2 290	-1 948
incidence des différences de change	23		177	-125	75
Dotations aux provisions					
Reprises de provisions					
Au 31/12/2007 - Valeurs brutes	1 946	-	2 323	533	4 802

Le poste "Créances fiscales hors IS" concerne principalement des taxes récupérables sur les ventes (TVA).

Se reporter à la Note 14 concernant le compte de séquestre.

Aucune dépréciation n'a été comptabilisée au 31 décembre 2006 et au 31 décembre 2007 (la totalité des créances présente un caractère recouvrable).

Note 17 - Charges constatées d'avance

	Charges constatées d'avance	Dont :	Dépenses de publicité et de marketing	Charges liées à des activités de développement non réalisées à la clôture	Divers (assurance, maintenance)
Au 01/01/2006	2 981		2 127	396	458
Variations de la période	-586		-344	-396	154
Au 31/12/2006	2 395		1 783	-	612
Incidence des entrées de périmètre :					
- DatingDirect	0		0		0
- FC&Co	15		0		15
Variations des valeurs brutes	1898		1 545		354
Incidence des différences de change	-18		-1		-17
Au 31/12/2007	4 290		3 327		963

Note 18 - Trésorerie et équivalents de trésorerie

	Valeurs mobilières de placement (Brut)	Disponibilités (comptes courants bancaires et caisse)	Placement structuré	Total
Au 01/01/2006	97 678	1 521	-	99 199
Variations de la période	-50 190	7 479	20 000	-22 711
Au 31/12/2006	47 488	9 000	20 000	76 488
Trésorerie des sociétés acquises :				
- DatingDirect	0	3 793		3 793
- FC&Co	0	0		0
Variations de la période	-21 790	3 613	-20 000	-38 177
Incidence des variations de taux de change	90	-714		-624
Au 31/12/2007	25 788	15 692	0	41 480

Le poste « Trésorerie » est constitué des liquidités en compte courant bancaire et des valeurs mobilières de placement (Sicav monétaires, FCP de trésorerie à court terme) disponibles immédiatement (non nanties) et non risquées. A la clôture de l'exercice, l'ensemble des valeurs mobilières de placement sont convertibles immédiatement au montant auxquelles elles sont valorisées.

Aucune provision pour dépréciation des valeurs mobilières de placement n'a été constatée.

Un fond de placement indexé a été souscrit par Meetic SA le 3 janvier 2006 auprès de la Société Générale. Il s'agit d'un dépôt structuré comprenant les éléments suivants :

- un dépôt de 20 millions d'euros renouvelable au gré de la société tous les trois mois (onze renouvellements possibles jusqu'en janvier 2009)
- un instrument financier dérivé, à savoir un swap de liquidité d'une maturité de trois ans, dont le montant notionnel est égal à celui du dépôt initial (20 millions d'euros).
- si le dépôt est renouvelé en intégralité durant toute la durée du swap, les flux d'intérêt dus par Meetic sur le swap et ceux à recevoir par Meetic sur le dépôt se neutralisent, les intérêts étant calculés sur la base du taux Euribor 3 mois - 0,10%. Si le dépôt n'est renouvelé que partiellement à l'une des échéances de trois mois, les flux d'intérêt ne se neutralisent plus, la société étant alors en position de payeur sur la différence entre le nominal du swap et le nominal du dépôt.
- à la date de maturité du swap, la société reçoit un rendement égal à 65% de la performance positive depuis janvier 2006 d'un fonds de fonds (principalement composé de sous-jacents de type obligataire, dette émergente et immobilier).
- Le dépôt ayant été retiré par la société durant l'exercice 2007, seul subsiste le swap de taux.

Le swap de taux constitue un instrument financier dérivé. Il est évalué à sa juste valeur à la clôture. Les variations de juste valeur sont comptabilisées dans le résultat financier.

Compte-tenu de l'évolution de la valeur du fonds de fonds sur l'année 2007, la variation de juste valeur se solde par un gain de 200 milliers d'euros contre une perte de 904 milliers d'euros au 31/12/2006 (cf. Note 9).

Note 19- Capitaux propres

La politique du Groupe consiste à maintenir une base de capital solide, afin de préserver la confiance des investisseurs, des créanciers et du marché et de soutenir le développement futur de l'activité. La priorité du conseil d'administration est la croissance et la rentabilité du Groupe. Aussi, le Groupe a jusqu'à présent réinvesti l'ensemble des capitaux générés pour favoriser la croissance. Ainsi, la politique du Groupe n'est pas à ce stade d'adopter une politique de versement de dividendes régulier.

En matière d'ouverture du capital aux salariés, le conseil d'administration a une politique ouverte qui ne se limite pas au comité de direction. En effet, au cours des deux précédents exercices, un programme d'attribution d'actions gratuites a été mis en place et destiné plus largement aux salariés cadres de l'entreprise.

Durant l'exercice, le Groupe n'a pas modifié sa politique en matière de gestion du capital. Ni la société, ni ses filiales ne sont soumises, en vertu de règles extérieures, à des exigences spécifiques en matière de capital.

	31/12/2006	31/12/2007	
Capital Social	1 652 713	1 656 483	
Nombre d'actions émises	16 527 128	16 564 833	
	<i>dont</i> 7 996 476	5 995 209	<i>actions à droit de vote double*</i>
	<i>dont</i> 8 530 652	10 569 624	<i>actions à droit de vote simple</i>
Nombre d'actions propres	1 085	6 185	titres

* afin de remplir les critères d'attribution du droit de vote double il faut être inscrit dans les livres au nominatif depuis plus de 2 ans.

Le capital de la société est constitué au 31 décembre 2007 de 16 564 833 actions d'une valeur nominale de 0,10 €.

L'écart entre le capital social au 31/12/2007 et le capital social au 31/12/2006, provient de divers exercices de BCE qui ont eu lieu au cours de l'année 2007 à hauteur de 37 705 €.

Réserves de conversion

Les réserves de conversion résultent de la conversion des capitaux propres des filiales hors zone euro. Leur variation correspond aux changements de taux des devises sur l'évaluation des capitaux propres et du résultat de ces sociétés.

En milliers d'euros	Ecart de conversion sur devises			
	RMB (Chine)	RÉAL BRESILIEN	LIVRE STERLING	TOTAL
Au 31/12/2006	-923	-2 056		-2 979
Variations	-676	2 179	-4 704	-3 201
Au 31/12/2007	-1 599	123	-4 704	-6 180

Instruments dilutifs (cf. note 23)

(En nombre d'actions)	BCE	Actions gratuites	Total
Solde au 1^{er} janvier 2005	131 900	-	352 300
Attribution	-		-
Exercice	18 825		239 225
Annulation	6 300		6 300
Solde au 31/12/2005	106 775	-	106 775
Attribution		43 720	43 720
Exercice	1 575		1 575
Annulation	18 825		18 825
Solde au 31/12/2006	86 375	43 720	130 095
Attribution		45 324	45 324
Exercice	37 705		37 705
Annulation	5 040	12 981	18 021
Solde au 31/12/2007	43 630	76 063	119 693

Note 20 – Résultat par action

Sont présentés, ci-dessous, les résultats et actions ayant servi au calcul des résultats de base et dilué par action :

	31/12/2006	31/12/2007
Résultat net attribuable aux actionnaires ordinaires pour le résultat de base par action	10 111 k€	14 163 K€
Nombre moyen d'actions ordinaires pour le résultat de base par action	16 526 396	16 548 467
Résultat net par action (en euro)	0,61	0,86
Effet de la dilution - options d'achat et de souscription d'actions	130 095	119 693
Nombre moyen d'actions ordinaires ajusté pour le résultat dilué par action (en euro)	16 656 491	16 668 160
Résultat net dilué par action (en euro)	0,61	0,85

Note 21 – Provisions

	Provisions courantes
Au 1^{er} janvier 2006	30
Dotations	106
Incidence des entrées de périmètre	133
Reprises pour utilisation	-30
Reprises pour non utilisation	
Au 31/12/2006	239
Dotations	151
Incidence des entrées de périmètre	0
Reprises pour utilisation	0
Reprises pour non utilisation	-107
Autres – transfert	-132
Au 31/12/2007	151

Note 22 – Emprunts et dettes financières

Emprunts et dettes financières - Passifs non courants (échéances à plus d'un an)	Dettes de crédit-bail	Dettes vendeurs liées à l'acquisition des filiales	Autres	Total
Au 01/01/2006	256	-	-	256
Incidence des entrées de périmètre				
Augmentation		15 166		15 166
Remboursements	-256			-256
Au 31/12/2006	-	15 166	-	15 166
Incidence des entrées de périmètre			12	
Augmentation	7	3 150		3 169
Remboursements	12			12
Transfert échéance	-2	-8 578		-8 578
Effet de change		334		334
Au 31/12/2007	17	10 072	12	10 101

Emprunts et dettes financières - Passifs courants (échéances à moins d'un an)	Concours bancaires	Dettes de crédit-bail	Dettes vendeurs liées à l'acquisition des filiales	Autres	Total
Au 01/01/2006	12	285	-	-	297
Incidence des entrées de périmètre					
Augmentation	10		8 618		8 628
Remboursements					-
Effet des variations de change					-
Autres variations	-4	-29			-33
Au 31/12/2006	18	256	8 618	-	8 892
Incidence des entrées de périmètre					
Augmentation (dont transfert d'échéance)	10	8		223	18
Remboursements et diminutions	6		6 175		6 404
Effet des variations de change	-18	-257	-8 289		-8 564
			296		296
Au 31/12/2007	16	7	6 800	223	7 046

Emprunts et dettes financières	Concours bancaires	Dettes de crédit-bail	Dettes vendeurs liées à l'acquisition des filiales	Autres	Total
Total au 01/01/2006	12	541	-	-	553
Total au 31/12/2006	18	256	23 784	-	24 058
Total au 31/12/2007	16	24	16 872	235	17 147

Au 31 décembre 2007, les dettes vendeurs relatives à l'acquisition de filiales concernent :

- eFriendsNet : 2 882K€ (4 242 K USD)
- ParPerfeito : 10 840 K€ (28 203 K reals)
- FC&Co : 3 150 k€
- eFriendsNet

L'engagement de rachat des 30% d'actions détenues par les minoritaires est échelonné sur quatre ans, soit 6 millions d'USD. Après actualisation au taux de 6,2% et conversion en €, cette dette s'élève à 2 882 K€ au 31 décembre 2007, dont 1 019 K€ à moins d'un an et 1 863 K€ à plus d'un an.

Compte tenu des performances réalisées par la filiale en 2007 et des prévisions 2008, la direction a évalué qu'aucun earn out ne devrait être reversé aux échéances de janvier 2008, janvier 2009 et janvier 2010. Aussi, les montants afférents d'earn out comptabilisés au 31/12/2006 ont été extournés.

ParPerfeito

30% du prix de ParPerfeito n'a pas été libéré à la date d'acquisition, soit 15 193 K reals avant intérêts. Le crédit-vendeur de trois ans pour le paiement des 30% est rémunéré via les intérêts du compte de séquestre reversés aux vendeurs (cf. Note 14). A l'issue de la première échéance 2007, et conversion en euros, la dette s'élève à 4 442 K€ (dont 2 496 K€ à moins d'un an et 1 946 K€ à plus d'un an). Les 2 échéances suivantes sont respectivement mars 2008 et mars 2009.

La dette comprend également la partie d'économie fiscale à reverser aux vendeurs, générée par la fusion de ParPerfeito et de Meetic Brasil : 6 000 milliers de reals à verser sur trois ans. A l'issue de la première échéance, et conversion en euros et actualisation au taux de 13,92%, la dette s'élève à 1 667 K€ (dont 831 K€ à moins d'un an et 836 K€ à plus d'un an).

Le montant des compléments de prix "earn-out" basés sur des conditions de performance, à payer aux échéances des 31 mars 2008 et 2009 a été révisé par le management du Groupe le 31 décembre 2007. Le montant résiduel actualisé au taux de 13,92% s'élève à 12 276 K reals, soit 4 731 K€ dont 2 430 K€ à moins d'un an et 2 301 K€ à plus d'un an (les échéances respectives étant mars 2008 et mars 2009). Le taux d'actualisation de 13,92% a été déterminé selon la même méthode que celui des autres filiales en tenant compte des taux en vigueur sur le marché brésilien.

FC&Co

L'engagement de rachat des 40% restant doit être réalisé avant le 30 juin 2012. Le montant correspondant aux 40% restant a été déterminé par le management du Groupe, sur la base de prévisionnels permettant d'apprécier les résultats de la société en 2012. Sur la base de ces hypothèses, le montant de la dette s'élève à 3 977 K€ et a été actualisé en prenant 6% comme taux d'actualisation.

Analyse par échéance des emprunts et dettes financières non courants :

	Entre 1 et 2 ans	Entre 2 et 3 ans	Entre 3 et 4 ans	Total
Au 01/01/2006				
Dettes de crédit-bail	256	-	-	256
Au 31/12/2006				
Dettes de crédit-bail				
Dettes relatives aux acquisitions de filiales	6 482	6 584	2 100	15 166
Au 31/12/2007				
Dettes de crédit bail	9	8		17
Dettes relatives aux acquisitions des filiales	5 992	959	3 150	10 101

Il est à noter qu'une variation de 10% de la croissance opérationnelle et des devises des dettes libellées en monnaie étrangères aurait un impact d'environ 0,9 millions d'euros sur le montant des dettes financières relatives aux opérations de croissance externe

Note 23 – Engagements envers le personnel

Engagements de retraite et assimilés

En France et en Angleterre, le Groupe est engagé dans des régimes à prestations définies pour les indemnités de fin de carrière des salariés.

Le Groupe n'est engagé dans aucun régime à prestations définies en Chine et au Brésil. Les engagements de retraite de la France sont évalués conformément à IAS 19 « Avantages du personnel ». Toutefois, ils sont proches de zéro au 31 décembre 2006 et au 31 décembre 2007 compte-tenu de la faible ancienneté des salariés et du taux de rotation des effectifs.

Autres engagements envers le personnel : plans de stock options et assimilés

	BCE	Actions gratuites Plan 1	Actions gratuites Plan 2	Total
Date d'attribution	08/12/2004	05/12/2006	30/07/2007	
Modèle utilisé / Taux intérêt	Black & Scholes			
Volatilité	30%	N/A	N/A	
Hypothèse de taux de turnover	15%	8%	8%	
Prix d'exercice	6,6103	NA	NA	
Durée de vie	4 ans	NA	NA	
Dividendes attendus	-	-	-	-
Charge de l'exercice clos le 31/12/2007 (en milliers d'euros)	14	631	89	734

Bons de souscriptions de parts de créateurs d'entreprise ("BCE")

L'assemblée générale extraordinaire du 25 novembre 2004 a autorisé l'émission, en une ou plusieurs fois, de 616 800 "BCE". En vertu de l'autorisation conférée par l'assemblée générale extraordinaire du 25 novembre 2004, un conseil de gérance réuni le 8 décembre 2004 a procédé à l'attribution de 131 900 "BCE". Les caractéristiques sont les suivantes :

- chaque "BCE" est émis à titre gratuit et incessible
- chaque "BCE" confère à son titulaire le droit de souscrire à une action nouvelle de la société d'une valeur nominale de 0,10 euro, pour un prix de souscription de 6,6103 euro.

Les 484 900 bons de souscription de parts de créateurs restant à émettre ont été annulés par l'assemblée générale du 2 septembre 2005.

Le Groupe a utilisé les mesures transitoires de IFRS 1 « Première adoption des IFRS » et de IFRS 2 « Paiements en actions » : uniquement les plans accordés après le 7 novembre 2002 et dont les droits n'étaient pas acquis au 1er janvier 2005 ont été valorisés et comptabilisés, selon des modalités conformes à IFRS 2 (cf. § 2.15. des Principes et méthodes comptables). L'incidence des plans dans les charges de personnel est mise en évidence dans la Note 8.

Plan d'Actions gratuites

L'assemblée générale mixte du 9 novembre 2006 a autorisé le conseil d'administration à procéder , en une ou plusieurs fois, au profit du personnel salarié et des mandataires sociaux de la Société ainsi qu'au profit du personnel salarié et des mandataires sociaux des sociétés ou des groupements d'intérêt économique dont 10% du capital ou des droits de vote sont détenus, directement ou indirectement, par la Société, à l'attribution gratuite d'actions de la Société, existantes ou à émettre

En vertu de l'autorisation conférée par l'assemblée générale extraordinaire du 9 novembre 2006, un conseil d'administration réuni le 5 décembre 2006 a procédé à l'attribution de 106 736 actions gratuites. Les caractéristiques sont les suivantes :

- l'attribution des actions à leurs bénéficiaires ne sera définitive qu'au terme d'une période d'acquisition minimale de deux ans ;
- la durée minimale de l'obligation de conservation des bénéficiaires à l'issue de la période d'acquisition est fixée à deux ans minimum;
- le Conseil d'administration aura la faculté d'augmenter les durées de la période d'acquisition et de l'obligation de conservation ;
- En vertu de l'autorisation conférée par l'assemblée générale extraordinaire du 9 novembre 2006, un conseil d'administration réuni le 30 juillet 2007 a procédé à l'attribution de 35 401 actions gratuites. Les caractéristiques sont les suivantes :
- pour chaque attributaire, les actions gratuites sont attribuées par tiers ;
- l'attribution des actions à leurs bénéficiaires ne sera définitive qu'au terme d'une période d'acquisition minimale de deux ans de présence ;
- la durée minimale de l'obligation de conservation des bénéficiaires à l'issue de la période d'acquisition est fixée à deux ans minimum;
- le Conseil d'administration aura la faculté d'augmenter les durées de la période d'acquisition et de l'obligation de conservation ;

A titre d'information, les filiales font partie du plan d'actions gratuites.

Les actions ont été valorisées et comptabilisées, selon des modalités conformes à IFRS 2 (cf. § 2.15. des Principes et méthodes comptables).

Note 24 – Fournisseurs et autres créditeurs

Au 01/01/2006	6 403
Variations des valeurs brutes	3 667
Au 31/12/2006	10 070
Incidence des entrées de périmètre :	
- DatingDirect	1 717
- FC&Co	153
Variations des valeurs brutes	1 544
incidence des différences de change	-120
Au 31/12/2007	13 364

Ventilation des fournisseurs par zone géographique :

	Au 31/12/2006	Au 31/12/2007
Europe	9 798	13 017
Hors Europe	272	347
Total	10 070	13 364

L'ensemble des dettes fournisseurs a une échéance inférieure à un an.

Note 25 – Dettes fiscales et sociales

	Dettes sociales	Dettes fiscales (hors IS)	Total
Au 01/01/2006	936	974	1 910
Variations des valeurs brutes	754	1 762	2 516
Au 31/12/2006	1 690	2 736	4 426
Incidence des entrées de périmètre :			
- DatingDirect	839	410	1 249
- FC&Co	82	12	94
Variations des valeurs brutes	373	349	722
incidence des différences de change	-30	-39	-69
Au 31/12/2007	2 954	3 468	6 422

L'augmentation des dettes fiscales (TVA) est liée à la croissance de l'activité, celle des dettes sociales à l'augmentation des effectifs (cf. Note 7)

Les dettes fiscales et sociales sont à échéance de moins d'un an.

Note 26 – Produits constatés d’avance

Au 01/01/2006	5 385
Variations de la période	3 176
Au 31/12/2006	8 561
Incidence des entrées de périmètre :	
- Dating Direct	2 154
- FC&Co	50
Variations de la période	1 429
Au 31/12/2007	12 194

Les produits constatés d’avance sont constitués de la quote-part des abonnements souscrits par les clients du groupe avant le 31 décembre 2007, relative à la période post 1^{er} janvier 2008.

Note 27 – Impôts différés

	Actifs	Passifs	Net	
			Actif	Passif
Impôts différés au 31/12/2006				
Différences temporelles	152	2 309		2 157
Impôts différés au 31/12/2007	504	4 198		3 694
Différences temporelles				
Variation d'impôt différé de la période				
dont :				1 537
Variation d'impôt différé au compte de résultat (cf. Note 10) :				1 782
Impôt différé constaté en Goodwill et marque				1 380
Mouvement périmètre				-1 625

La ligne mouvement de périmètre correspond aux impôts différés des filiales DatingDirect et FC&Co intégrées au cours de l’exercice 2007. La variation d’impôt différé en Goodwill et marque correspond essentiellement à l’impôt reconnu sur la marque DatingDirect identifié hors de l’exercice d’allocation du prix d’acquisition.

Le montant des pertes fiscales non utilisées pour lesquelles aucun impôt différé n’a été comptabilisé au bilan s’élève à 264 k€ (cf. Note 10 « Rapprochement entre impôt théorique et impôt réel ») et concerne la filiale chinoise.

Note 28 - Information sectorielle

Secteurs géographiques

Compte de résultat par secteurs géographiques

	31/12/2006				31/12/2007			
	Europe	Reste du monde	Eliminations	Consolidation	Europe	Reste du monde	Eliminations	Consolidation
Produits sectoriels	72 355	6 408	-	78 763	107 111	6 738	-62	113 787
Ventes à des clients externes	72 355	6 408	-	78 763	107 111	6 738	-62	113 787
Ventes inter-secteurs	-	-	-	-				
Autres produits	163	36	-	199	528	0	0	528
Total	72 518	6 444	-	78 962	107 640	6 738	-62	114 316
Charges sectorielles	-56 752	-4 773	-	-61 525	-82 655	-5 186	62	-87 779
Dot. aux amortissements	-1981	-293	-	-2 274	-2 365	-407	0	-2 772
Résultat opérationnel	13 785	1 378	-	15 163	22 620	1 145	0	23 765

Actifs par secteurs géographiques

	31/12/2006				31/12/2007			
	Europe	Reste du monde	Eliminations	Consolidation	Europe	Reste du monde	Eliminations	Consolidation
ACTIF								
Ecart d'acquisition	10 782	18 250	26 334	55 366	53 930	25 449	16 541	95 917
Immobilisations incorporelles (hors goodwill)	4 158	2 185		6 343	11 677	2 246		13 924
Immobilisations corporelles	1 859	363		2 222	2 200	334		2 533
Autres actifs non courants	51 183	3 601	-49 908	4 876	44 473	1 946	-43 488	2 931
Total actifs non courants IFRS	67 982	24 401	-23 574	68 809	112 276	29 975	-26 947	115 304
Créances Trésorerie et équivalents de trésorerie	9 756	3 908	-43	13 621	11 700	3 602	0	15 302
Total actifs courants IFRS	83 264	6 889	-43	90 109	49 361	7 423	0	56 783
TOTAL ACTIF	151 246	31 289	-23 617	158 918	161 637	37 398	-26 947	172 088

(cf. note 12 et 13 pour le détail des coûts encourus au cours de l'exercice pour l'acquisition d'actifs sectoriels)

Passifs par secteurs géographiques

En K€	31/12/2006				31/12/2007			
	Europe	Reste du monde	Eliminations	Consolidation	Europe	Reste du monde	Eliminations	Consolidation
PASSIF								
Capital	1 653	96	-96	1 653	1 657	3 431	-3 431	1 657
Primes d'émission, de fusion, d'apport	87 788	0	0	87 788	88 034			88 034
Réserve et report à nouveau	7 535	20 500	-23 479	4 556	12 835	22 765	-23 517	12 081
Résultat de la période	9 386	725	0	10 111	14 418	-255		14 163
Total Capitaux Propres	106 362	21 321	-23 575	104 108	116 944	25 941	-26 948	115 935
Emprunts et dettes financières non courants	10 326	4 840	0	15 166	7 320	2 781		10 101
Impôts différés passif	1 285	872	0	2 157	2 323	1 370	0	3 694
Total passifs non courants	11 611	5 712	0	17 323	9 643	4 151	0	13 795
Provisions	106	133	0	239	107	44		151
Emprunts et dettes financières courants	6 060	2 832	0	8 892	1 118	5 928		7 046
Fournisseurs et autres créditeurs	9 842	271	-43	10 070	13 018	347	0	13 365
Dettes d'impôt	4 016	240	0	4 256	1 988	186		2 174
Dettes fiscales et sociales	4 078	348	0	4 426	6 044	378		6 422
Autres dettes	30	108	0	138	96	208	0	306
Produits constatés d'avance	8 237	324	0	8 561	11 981	213		12 194
Instruments dérivés passifs	904	0	0	904	700			700
Total passifs courants	33 273	4 256	-43	37 487	35 052	7 304	0	42 358
TOTAL PASSIF	151 246	31 289	-23 618	158 918	161 639	37 395	-26 948	172 088

Secteurs d'activité

Le Groupe n'ayant qu'une seule activité (édition de sites Internet), le niveau d'information sectorielle par activité n'est pas pertinent.

Note 29 – Instruments financiers

Catégorisation et juste valeur des instruments financiers

Les instruments financiers se ventilent selon les catégories suivantes :

en millions d'euros	CATEGORIES					31-déc-07	
	Juste valeur par résultat	Actifs disponibles à la vente	Prêts et créances	Dettes au coût amorti	Instruments dérivés	Valeur au bilan	Juste valeur
Dépôts et investissements à long terme	-	-	779	-	-	779	779
Autres actifs non courants	-	-	1 946	-	-	1 946	1 946
Clients	-	-	6 210	-	-	6 210	6 210
Autres créances courantes	-	-	4 802	-	-	4 802	4 802
Placements à court terme	25 788	-	-	-	-	25 788	25 788
Banques	15 692	-	-	-	-	15 692	15 692
ACTIFS FINANCIERS	41 480	-	13 737	-	-	55 217	55 217
Dettes liées aux contrats de location-financement	-	-	-	-24	-	-24	-24
Autres dettes financières à long terme	-	-	-	-10 072	-	-10 072	-10 072
Autres dettes non courantes	-	-	-	-12	-	-12	-12
Découverts bancaires	-16	-	-	-	-	-16	-16
Autres dettes financières à court terme	-	-	-	-7 023	-	-7 023	-7 023
Dettes fournisseurs	-	-	-	-13 364	-	-13 364	-13 364
Autres dettes courantes	-	-	-	-306	-700	-1 006	-1 006
PASSIFS FINANCIERS	-16	-	-	-30 801	-700	-31 517	-31 517

en millions d'euros	CATEGORIES					31-déc-06	
	Juste valeur par résultat	Actifs disponibles à la vente	Prêts et créances	Dettes au coût amorti	Instruments dérivés	Valeur au bilan	Juste valeur
Dépôts et investissements à long terme	-	-	864	-	-	864	864
Autres actifs non courants	-	-	3 601	-	-	3 601	3 601
Clients	-	-	7 189	-	-	7 189	7 189
Autres créances courantes	-	-	4 037	-	-	4 037	4 037
Placements à court terme	67 488	-	-	-	-	67 488	67 488
Banques	9 000	-	-	-	-	9 000	9 000
ACTIFS FINANCIERS	76 488	-	15 691	-	-	92 179	92 179
Dettes liées aux contrats de location-financement	-	-	-	-256	-	-256	-256
Autres dettes financières à long terme	-	-	-	(15 166)	-	(15 166)	(15 166)
Découverts bancaires	-18	-	-	-	-	-18	-18
Autres dettes financières à court terme	-	-	-	(8 618)	-	(8 618)	(8 618)
Dettes fournisseurs	-	-	-	(10 070)	-	(10 070)	(10 070)
Autres dettes courantes	-	-	-	-138	-904	(1 042)	(1 042)
PASSIFS FINANCIERS	-18	-	-	(34 248)	-904	-35 170	(35 170)

Effet en résultat des instruments financiers

Les effets en résultat des instruments financiers sont comptabilisés en résultat financier et détaillés en Note 9 « Résultat financier ».

Echéancier des passifs financiers

L'analyse des échéances des dettes financières est présentée en Note 22 « Emprunts et dettes financières ».

Note 30 – Exposition du Groupe aux risques de marché et de liquidité

Risque de change

La société Meetic n'est pas exposée de manière significative au risque de change sur ses activités opérationnelles. La majeure partie des transactions (Internet) effectuée par ses clients étant facturée ou payée en euros (environ 77% des ventes sur l'année 2007). Les actifs, passifs, produits et charges des filiales étrangères (eFriendsNet, ParPerfeito et DatingDirect) sont exprimés dans la monnaie fonctionnelle des filiales (respectivement le Renminbi Yuan, le réal brésilien et la livre sterling). Les actifs, passifs, produits et charges de ces filiales sont convertis en euros pour l'établissement des comptes consolidés du Groupe.

Si l'euro s'apprécie (ou diminue) par rapport à une autre monnaie, la valeur en euro des éléments d'actif et de passif, de produits et de charges initialement comptabilisés dans cette autre devise diminuera (ou augmentera). Ainsi, les variations de valeur de l'euro peuvent avoir un impact sur la valeur en euro des éléments d'actif et de passif, les produits et les charges non libellés en euros, même si la valeur de ces éléments n'a pas varié dans la devise d'origine.

Une variation de 10% des parités sur les devises chinoises, brésiliennes et anglaises aurait eu un impact sur le résultat net du Groupe de l'exercice 2007 d'environ 500 milliers d'euros

Risque de taux d'intérêt

Le Groupe est exposé à un risque de taux d'intérêt sur ses placements de trésorerie en France (placement structuré, SICAV et FCP) et au Brésil (bons du trésor) - Cf. paragraphe 2.18.1. L'impact d'une baisse des taux d'intérêt de 1% appliquée aux taux courts de la zone Euro et au taux brésilien, se traduirait par une dégradation du résultat financier d'environ 240 milliers d'euros.

Risque sur les actions

Le Groupe ne détient pas d'actions dans le cadre de ses placements, et ne détient pas de participation en actions. En revanche, il détient un petit nombre de ses propres actions suite à la mise en œuvre d'un contrat de liquidité entrant dans le cadre de son programme de rachat d'actions. Le nombre d'actions auto-détenues s'élevait au 31 décembre 2007 à 6 185 titres. Eu égard à ce nombre très limité d'actions auto-détenues, l'incidence directe qu'aurait une variation de l'action de la Société sur le résultat et les capitaux propres du Groupe est considérée comme négligeable.

Risque de liquidité

Les passifs financiers sont constitués pour l'essentiel de dettes financières ainsi que d'une partie des dettes opérationnelles (Cf. Note 29 « Instruments financiers »).

Afin de gérer le risque de liquidité pouvant résulter de l'exigibilité des passifs financiers, que ce soit à leur échéance contractuelle ou par anticipation, le Groupe met en œuvre une politique de financement prudente reposant en particulier sur le placement de sa trésorerie excédentaire disponible en placements financiers sans risque.

Risque de crédit

Les actifs financiers sont constitués pour l'essentiel de trésorerie, et en particulier des placements financiers, ainsi que de créances clients et autres créances (Cf. Note 29 « Instruments financiers »).

Note 31 - Rémunérations des membres des organes de direction et principaux dirigeants

Le montant global des rémunérations allouées aux organes d'administration et de direction s'est élevé au cours de l'exercice 2007 à 583 milliers d'euros (545 milliers d'euros en 2006).

Les dirigeants ne bénéficient pas de régime de retraite complémentaire mais uniquement des indemnités de fin de carrière prévues par la Convention collective (cf. Note 23).

Il n'existe pas d'engagement hors bilan au titre d'indemnités de départ pour les dirigeants.

Certains dirigeants bénéficient au 31 décembre 2007 d'options de souscription d'actions, de bons de souscriptions de parts de créateurs d'entreprise "BCE " (cf. Note 23), et d'actions gratuites ; la charge de l'exercice s'élève à 206 milliers d'euros.

Il n'y avait au 31 décembre 2006 et au 31 décembre 2007 ni prêt ni caution accordés aux dirigeants par la société Meetic SA ou une des filiales contrôlées.

Note 32 – Engagements hors-bilan

Engagements donnés dans le cadre de l'activité courante

Le Groupe a conclu des contrats de location simple portant sur du matériel de téléphonie. Les incidences sont non significatives. Dans le cadre de sa politique de partenariat à travers l'Europe, le Groupe est engagé à hauteur de 17,1 M€ avec l'ensemble de ses partenaires.

Actifs éventuels, non comptabilisés au bilan, consécutifs aux engagements reçus dans le cadre d'acquisitions de titres

- Acquisition de FC&Co : garanties de passifs plafonnées à 500 milliers d'euros et à échéance fin 2009.
- Acquisition de DatingDirect : garanties de passifs non plafonnées et à échéance début 2009, ainsi que des garanties fiscales à échéance début 2014.
- Acquisition de ParPerfeito : garanties de passifs à échéance mi-2009, non plafonnées mais versées seulement lorsqu'elles dépassent 100 milliers de dollars et pour la part excédant ce montant.
- Acquisition de eFriendsNet : garanties usuelles, non plafonnées et correspondant à la part excédant 75 milliers de dollars.

Note 33 - Parties liées

Au cours de l'exercice 2007, aucune opération significative n'a été réalisée avec :

- des actionnaires détenant un droit de vote significatif dans le capital de la Société,
- des membres des organes de direction y compris les administrateurs et les censeurs,
- des entités sur lesquelles un des principaux dirigeants exerce le contrôle, un contrôle conjoint, une influence notable ou détient un droit de vote significatif.

Note 34 – Evénements postérieurs à la clôture

Attribution d'actions gratuites

En vertu de l'autorisation conférée par l'assemblée générale extraordinaire du 9 novembre 2006, un conseil d'administration réuni le 15 janvier 2008 a procédé à l'attribution de 384 065 actions gratuites. Les caractéristiques sont les suivantes :

- pour chaque attributaire, les actions gratuites sont attribuées par tiers ;
- l'attribution des actions à leurs bénéficiaires ne sera définitive qu'au terme d'une période d'acquisition minimale de deux ans ;
- la durée minimale de l'obligation de conservation des bénéficiaires à l'issue de la période d'acquisition est fixée à deux ans minimum;
- le Conseil d'administration aura la faculté d'augmenter les durées de la période d'acquisition et de l'obligation de conservation ;

A titre d'information, les filiales font partie du plan d'actions gratuites.

Acquisition de Neu.de

En février 2008, Meetic a finalisé l'acquisition de Neu.de, acteur majeur de la rencontre en ligne en Allemagne.

Comme annoncé le 28 novembre 2007, Meetic a acquis 100% du capital de Neu.de, pour un montant de 25 M€ payé intégralement en numéraire, auquel s'ajoute des frais externes directement liés à l'acquisition pour un montant de 429 milliers d'euros.

Neu.de est le deuxième acteur de la rencontre en ligne en Allemagne. Cette acquisition permet ainsi à Meetic de consolider très significativement sa part de marché en Allemagne.

A l'issue de cette acquisition, les sites meetic.de et Neu.de seront opérés sous la marque unique Neu.de.

Le nouveau site Neu.de bénéficiera de toutes les fonctionnalités des sites Meetic « V 2.0 » et permettra l'accès à la base européenne des profils inscrits sur les sites du Groupe. Sa mise en ligne est effective depuis le 7 février, son lancement et son développement seront soutenus au cours de l'année 2008 par un important dispositif publicitaire « online » et « offline » notamment en affichage.

Compte tenu de la situation nette de la société, le goodwill s'élèverait à 25,6 millions d'euros.

Coût d'acquisition	
Prix de base 100%	20 678
Honoraires d'acquisition au 31/03/2008	432
Sous-total (A)	21 110
Situation nette d'ouverture IFRS (B)	-4 562
Goodwil en k€ (A) - (B)	25 672

La valeur comptable de l'actif net acquis se décompose comme suit :

<i>en milliers d'euros</i>	K€
Immobilisations corporelles, incorporelles et financières	165
Impôts différés et courants, nets	0
Créances et dettes opérationnelles	-5 256
Trésorerie et équivalents de trésorerie	529
Total valeur comptable de l'actif net acquis	-4 562

Le goodwill est justifié par le fait que Neu est leader sur son marché et qu'il existe de nombreuses synergies avec le Groupe Meetic. En effet, outre, grâce au savoir-faire du groupe Meetic, l'implémentation du site Neu.de sur la plateforme européenne commune a été réalisée. L'allocation du prix sera finalisée dans le délai de 12 mois conformément aux normes comptables et l'écart d'acquisition pourra différer de manière significative du montant constaté au 31 décembre 2007, soit 25,6 millions d'euros.

Note 35 – Informations pro-forma

Le compte de résultat proforma du 31 décembre 2007 comprend les comptes de la société Meetic en normes IFRS, ainsi que les comptes des sociétés acquises au cours de l'année 2007, à savoir DatingDirect et FC&Co, comme si celles-ci avaient été intégrées au 1^{er} janvier 2007.

En K €	31/12/2007 Consolidé	31/12/2007 Proforma
Revenus	113 787	115 958
Subventions d'exploitation	528	528
Autres produits		
Autres achats et charges externes	-69 302	-71 194
Impôts, taxes et versements assimilés	-1 061	-1 067
Charges de personnel	-17 007	-17 327
Autres charges	-408	-402
RESULTAT OPERATIONNEL AVANT AMORTISSEMENTS	26 537	26 496
Dotations aux amortissements	-2 772	-2 790
RESULTAT OPERATIONNEL	23 765	23 706
Produits financiers	2 208	2 208
Charges financières	-3 207	-3 238
RESULTAT FINANCIER	-999	-1 030
RESULTAT AVANT IMPOTS	22 766	22 676
Impôts sur le résultat	-8 603	-8 634
RESULTAT DE LA PERIODE	14 163	14 042
Résultat net par action pondéré	0,86	0,85
Résultat net par action dilué pondéré	0,85	0,84

20.2 Rapport des commissaires aux comptes sur les comptes consolidés relatifs à l'exercice clos le 31 décembre 2007

Mesdames, Messieurs les Actionnaires,

En exécution de la mission qui nous a été confiée par l'Assemblée Générale, nous avons procédé au contrôle des comptes consolidés de la société Meetic S.A. relatifs à l'exercice clos le 31 décembre 2007, tels qu'ils sont joints au présent rapport.

Les comptes consolidés ont été arrêtés par le Conseil d'Administration. Il nous appartient, sur la base de notre audit, d'exprimer une opinion sur ces comptes.

1. Opinion sur les comptes consolidés

Nous avons effectué notre audit selon les normes professionnelles applicables en France ; ces normes requièrent la mise en œuvre de diligences permettant d'obtenir l'assurance raisonnable que les comptes consolidés ne comportent pas d'anomalies significatives. Un audit consiste à examiner, par sondages, les éléments probants justifiant les données contenues dans ces comptes. Il consiste également à apprécier les principes comptables suivis et les estimations significatives retenues pour l'arrêté des comptes et à apprécier leur présentation d'ensemble. Nous estimons que nos contrôles fournissent une base raisonnable à l'opinion exprimée ci-après.

Nous certifions que les comptes consolidés de l'exercice sont, au regard du référentiel IFRS tel qu'adopté dans l'Union européenne, réguliers et sincères et donnent une image fidèle du patrimoine, de la situation financière, ainsi que du résultat de l'ensemble constitué par les personnes et entités comprises dans la consolidation.

2. Justification des appréciations

En application des dispositions de l'article L.823-9 du Code de commerce relatives à la justification de nos appréciations, nous portons à votre connaissance les éléments suivants :

- La note 2.7 aux comptes consolidés décrit le traitement comptable retenu pour les engagements de rachats de minoritaires en l'absence de disposition spécifique du référentiel IFRS tel qu'adopté dans l'Union Européenne sur ce sujet.

Nous nous sommes assurés que le traitement comptable retenu ne contrevient pas aux principes généraux de ce référentiel et que cette note donne une information appropriée à cet égard.

- La société procède systématiquement, à chaque clôture, à un test de dépréciation des goodwill et des actifs à durée de vie indéfinie et évalue également s'il existe un indice de perte de valeur des actifs à long terme, selon les modalités décrites dans la note 2.12 aux comptes consolidés. Nous avons examiné les modalités de mise en œuvre de ce test de dépréciation ainsi que les prévisions de flux de trésorerie et hypothèses utilisées et nous avons vérifié que les notes 2.7, 2.8, 2.11 et 12 donnent une information appropriée.

Les appréciations ainsi portées s'inscrivent dans le cadre de notre démarche d'audit des comptes consolidés, pris dans leur ensemble, et ont donc contribué à la formation de notre opinion exprimée dans la première partie de ce rapport.

3. Vérification spécifique

Nous avons également procédé, conformément aux normes professionnelles applicables en France, à la vérification des informations relatives au groupe, données dans le rapport de gestion. Nous n'avons pas d'observation à formuler sur leur sincérité et leur concordance avec les comptes consolidés.

Les commissaires aux comptes

Paris La Défense, le 30 Avril 2008

Paris, le 30 Avril 2008

KPMG Audit
Département de KPMG S.A.

Vachon & Associés

Grégoire Menou
Associé

Bertrand Vachon
Associé gérant

20.3 Honoraires des commissaires aux comptes et des membres du réseau

	KPMG				VACHON & ASSOCIES			
	Montant HT en K€		En %		Montant HT en K€		En %	
	2007	2006	2007	2006	2007	2006	2007	2006
Audit								
Commissariat aux comptes, certification, examen des comptes individuels et consolidés								
- Emetteur	260	187	56,52%	43,30%	133	135	95,68%	97,12%
- Filiales Intégrées								
Globalement	132	172	28,70%	39,79%	6		4,32%	
Autres diligences et prestations directement liées à la mission du commissaire aux comptes								
- Emetteur						4		2,88%
- Filiales Intégrées								
Globalement	68	73	14,78%	16,90%				
Sous total	460	432	100,00%	100,00%	139	139	100,00%	100,00%
Autres prestations rendues par le réseau aux filiales intégrées globalement								
- juridique, fiscal, social								
- Autres (à préciser si sup à 10% des honoraires d'audit)								
Sous total	0	0				0		
TOTAL	460	432	100,00%	100,00%	139	139	100,00%	100,00%

20.4 Politique de distribution des dividendes

Meetic se positionne en tant que valeur de croissance, et n'entend pas, à la date du présent document, adopter une politique de versement de dividendes réguliers.

Aucun dividende n'a été versé au titre des 3 derniers exercices sociaux clos.

Au 31 décembre 2007 Meetic SA disposait d'une réserve libre de 15 070 970 €.

20.5 Procédures judiciaires et d'arbitrage

La Société peut être impliquée, dans le cadre normal de ses activités, dans des procédures judiciaires, d'arbitrage, gouvernementales ou administratives. Il n'existe toutefois, à la date du présent document de référence, aucune procédure d'une telle nature ni aucun fait exceptionnel qui pourrait avoir ou aurait eu récemment des effets significatifs sur sa situation financière ou sa rentabilité.

En outre, à la date du présent document de référence, il n'existe pas de procédure gouvernementale, judiciaire ou d'arbitrage, y compris toute procédure dont la Société a connaissance, qui soit en suspens ou dont elle soit menacée, susceptible d'avoir ou ayant eu au cours des 12 derniers mois des effets significatifs sur la situation financière ou la rentabilité de la Société.

21. INFORMATIONS COMPLÉMENTAIRES

21.1 Capital social

1. Montant du capital social

Au 31 décembre 2007, le capital de la Société est divisé en 16 564 833 actions de 0,10 € de nominal.

Il convient de préciser que la valeur nominale des actions de la Société a été divisée par 100 lors de l'assemblée générale du 31 décembre 2004.

2. Capital autorisé non émis

Le tableau ci-dessous synthétise l'ensemble des résolutions d'émission prises par l'assemblée générale des actionnaires le 28 novembre 2007 et dont bénéficie la Société à la date du présent document.

Délégations de compétence (ou autorisation) au profit du Conseil d'Administration:	Durée	montant / plafond
<p>1) Délégations de compétence à l'effet de procéder à l'émission, avec maintien du droit préférentiel de souscription, d'actions ordinaires ou de valeurs mobilières donnant accès à des actions ordinaires de la société</p> <p>2) Ces valeurs mobilières pourront consister en des titres de créance</p>	26 mois	<p>1) Le plafond maximum d'augmentation de capital est fixé à un montant nominal de 700 000 €</p> <p>2) Le montant brut de ces titres de créances ainsi émis ne pourra excéder 200 000 000 €</p>
<p>1) Délégations de compétence à l'effet de procéder à l'émission, avec suppression du droit préférentiel de souscription des actionnaires, d'actions ordinaires ou de valeurs mobilières donnant accès à des actions ordinaires de la société</p> <p>2) Ces valeurs mobilières pourront consister en des titres de créance</p> <p>Le CdA pourra instituer un droit de priorité au profit des actionnaires</p>	26 mois	<p>1) Le plafond maximum d'augmentation de capital est fixé à un montant nominal de 700 000 €</p> <p>2) Le montant brut de ces titres de créances ainsi émis ne pourra excéder 200 000 000 €</p>
<p>Délégation de compétence à l'effet de procéder à l'émission d'actions ordinaires ou de valeurs mobilières ,</p>	26 mois	<p>mêmes caractéristiques que décrit en 1ère résolution</p> <p>Dérogation possible :</p> <ul style="list-style-type: none"> - Le prix de souscription ne pourra être inférieur au dernier cours coté le jour précédent le placement de l'opération éventuellement diminué d'une décote de maximale de 10%. - Le montant nominal maximum d'augmentation de capital résultant de la mise en œuvre de la présente résolution ne pourra excéder 10 % du capital social par période de douze mois
<p>Pour chacune des 3 résolutions précédentes, autorisation à décider d'une éventuelle augmentation du nombre des actions ordinaires et des valeurs mobilières à émettre, avec faculté de délégation à toute personne habilitée par la loi</p>	26 mois	<p>Le plafond maximum d'augmentation de capital est fixé à un montant nominal de 700 000 €</p> <p>2) Le montant brut de ces titres de créances ainsi émis ne pourra excéder 200 000 000 €</p>
<p>Délégation de compétence à l'effet de procéder à l'émission, avec faculté de subdélégation à toute personne habilitée par la loi, d'actions ordinaires et de valeurs mobilières en rémunération de titres apportés à une offre publique d'échange initiée par la Société sur des titres d'une autre société admis sur un marché réglementé (article 225-148)</p>	26 mois	<p>Le plafond maximum d'augmentation de capital résultant des émissions réalisées en vertu de la présente délégation ne pourra pas dépasser 10% du capital social de la société au jour de l'AG.</p>

Délégations de compétence (ou autorisation) au profit du Conseil d'Administration:	Durée	montant / plafond
Délégation de compétence à l'effet de procéder à l'émission, avec faculté de subdélégation à toute personne habilitée par la loi, émission d' actions ordinaires et de valeurs mobilières en rémunération des apports en nature consentis à la Société et constitués de titre de capital ou de valeurs mobilières donnant accès au capital (article 225-148 non applicable)	26 mois	Le plafond maximum d'augmentation de capital résultant des émissions réalisées en vertu de la présente délégation ne pourra pas dépasser 10% du capital social de la société au jour de l'AG
Délégation de compétence à l'effet de procéder à l'émission, avec faculté de subdélégation à toute personne habilitée par la loi, en une ou plusieurs fois de valeurs mobilières en euros ou devises, donnant droit à l'attribution de titres de créances tels que obligations, titres assimilés, titres subordonnés à durée déterminée ou non, ou tout autre titre donnant un même droit de créance sur la société.	26 mois	L'ensemble de ces émissions de valeurs mobilières et de titres de créances ne pourra pas dépasser un plafond de 200 000 000 E de valeur brute , étant précisé que ce montant sera majoré de toute prime éventuelle de remboursement au dessus du pair.
Autorisation à procéder à l'attribution d' actions gratuites , en une ou plusieurs fois, au profit du personnel salarié et des mandataires sociaux de la Société ainsi que ceux dont 10 % du capital ou des droits de vote sont détenus, directement ou indirectement, par la Société. Délégation de tous pouvoirs pour mettre en œuvre la présente autorisation.	38 mois	Le nombre total des actions attribuées gratuitement ne pourra représenter plus de 8% du capital social de la Société à l'issue de la présente assemblée
Autorisation à consentir à l'attribution, en une ou plusieurs fois, au profit des dirigeants sociaux et des membres du personnel de la Société et des sociétés qui lui sont liées, ou de certains d'entre eux, des options donnant droit à la souscription ou l'achat d'actions de la Société . Délégation de tous pouvoirs pour mettre en œuvre la présente autorisation.	38 mois	Le nombre total des options ne pourra donner droit à la souscription ou à l'achat d'un nombre d'actions supérieur à 10 % du montant des actions composant le capital social au moment de l'utilisation par le CdA.
Décision du maintien des délégations données au Conseil d'administration lors des 5 premières résolutions ci-dessus, à l'effet de réaliser l'augmentation de capital, en période d'offre publique d'achat ou d'offre publique d'échange sur les titres de la société.	26 mois	plafond global de 700 000 €
A la première utilisation de l'une des délégations de compétence consenties au CdA en vue de réaliser une augmentation de capital en numéraire, le CdA devra procéder à une augmentation du capital social en numéraire . Délégation de tous pouvoirs pour mettre en œuvre la présente décision.	26 mois	Augmentation d'un montant maximum de 75 000 E par émission d'actions
Délégation de compétence à l'effet de décider une ou plusieurs augmentation(s) du capital par l'émission de valeurs mobilières donnant accès au capital de la Société et revêtant les caractéristiques de bons d'émission d'actions	18 mois	Dans la limite maximale de 10 % du capital social

3. Capital potentiel

A l'exception des titres décrits ci-dessous, il n'existe aucun autre titre donnant accès à terme au capital.

La dilution potentielle totale prenant en compte tous les instruments présentés ci-dessous s'élève à 164 700 titres, soit 0,99% du capital existant à ce jour.

A- Bons de souscription de parts de créateur d'entreprise (BCE)

Par décision en date du 25 novembre 2004, l'assemblée générale de la Société a, conformément aux articles L. 225-129 et L. 228-95 du Code de Commerce et 163 bis G-II du Code Général des Impôts, conféré au Conseil de gérance l'autorisation de procéder, en une ou plusieurs fois, à l'émission de 6 168 BCE aux conditions suivantes :

- chaque BCE sera émis à titre gracieux et sera incessible ; et
- chaque BCE émis confèrera à son titulaire le droit de souscrire à 1 action nouvelle de la Société de valeur nominale de 10 €, pour un prix de souscription de 661,03 €.

Par décision en date du 8 décembre 2004, le Conseil de gérance de la Société a décidé d'émettre gratuitement un total de 1 319 BCE répartis entre 9 salariés de la Société (pour plus de détails voir Section 21.1.3 C ci-dessous). Suite à la démission de deux des bénéficiaires, 50 BCE ont été annulés sur l'exercice 2007. Au 31 décembre 2007 il y a 581 BCE exercés. A la date du présent document de référence, aucun des BCE restants n'a été exercé. Les BCE restants seront exerçables dans les conditions suivantes :

- une première tranche soit 25% des BCE attribués à chaque bénéficiaire exerçable à partir du 30 novembre 2005 et avant le 30 novembre 2007 ;
- une deuxième tranche soit 35% des BCE attribués à chaque bénéficiaire exerçable à partir du 30 novembre 2006 et avant le 30 novembre 2008 ; et
- une troisième tranche soit 40% des BCE attribués à chaque bénéficiaire exerçable à partir du 30 novembre 2007 et avant le 30 novembre 2008.

L'assemblée générale du 2 septembre 2005 a décidé d'annuler purement et simplement le solde de l'autorisation d'émettre des BCE (soit 484 900 BCE) conférée par l'assemblée générale du 25 novembre 2004.

Le tableau ci-dessous récapitule les caractéristiques des BCE émis :

BCE (émis le 8.12.2004)	
Nombre de bons émis	131 900 ⁽¹⁾
Nombre de bons exercés au 31.12.2007	58 105
Nombre de bons caducs au 31.12.2007	0
Nombre de bons annulés au 31.12.07	30 165
Nombre de bons en circulation au 31.12.2007	43 630 ⁽¹⁾
Nombre de bons exerçables au 31.12.2007	43 630
Nombre de titulaires de bons	4
<i>dont nombre de mandataires sociaux</i>	1
<i>dont nombre de salariés non-mandataires sociaux</i>	3
Prix d'exercice par bon (en euros)	6,6103 ⁽¹⁾
Date d'ouverture de la période d'exercice de la première tranche de bons ⁽²⁾	30.11.2005
Date de clôture de la période d'exercice de la dernière tranche de bons ⁽²⁾	29.11.2008
Date d'expiration des bons	29.11.2008
Nombre d'actions pouvant être émises par exercice des bons en circulation au 31.12.2007	43 630⁽¹⁾
Effet dilutif maximum au 31.12.2007 des bons en circulation en % du capital existant à ce jour	0,26 %

⁽¹⁾ *Compte tenu de la division par 100 du nominal intervenue le 31.12.2004.*

⁽²⁾ *Dates d'exercice différentes selon les différentes tranches. Voir ci-dessus dans la présente Section 21.1.3 A pour le détail des différentes périodes d'exercice des bons.*

B- Attribution d'un plan d'actions gratuites

Par décision de l'assemblée générale mixte du 9 novembre 2006 le conseil d'administration a été autorisé à procéder , en une ou plusieurs fois, au profit du personnel salarié et des mandataires sociaux de la Société ainsi qu'au profit du personnel salarié et des mandataires sociaux des sociétés ou des groupements d'intérêt économique dont 10% du capital ou des droits de vote sont détenus, directement ou indirectement, par la Société, à l'attribution gratuite d'actions de la Société, existantes ou à émettre.

En vertu de l'autorisation conférée par l'assemblée générale extraordinaire du 9 novembre 2006, un conseil d'administration réuni le 5 décembre 2006 a procédé à l'attribution de 106 736 actions gratuites.

Les caractéristiques sont les suivantes :

- pour chaque attributaire, les actions gratuites sont attribuées par tiers ;
- l'attribution des actions à leurs bénéficiaires ne sera définitive qu'au terme d'une période d'acquisition minimale de deux ans ;
- la durée minimale de l'obligation de conservation des bénéficiaires à l'issue de la période d'acquisition est fixée à deux ans minimum;
- le Conseil d'administration aura la faculté d'augmenter les durées de la période d'acquisition et de l'obligation de conservation ;

Actions Gratuites (émises le 5.12.2006)	
Nombre d'actions émises	106 736
Nombre d'actions exercées au 31.12.2007	0
Nombre d'actions annulées au 31.12.2007	16 067
Nombre d'actions en circulation au 31.12.2007	65 926
Nombre d'actions exerçables au 31.12.2007	0
Nombre de titulaires de bons	31
<i>dont nombre de mandataires sociaux</i>	1
<i>dont nombre de salariés non-mandataires sociaux</i>	30
Prix d'attribution des actions (en euros)	22,09
Date d'ouverture de la période d'acquisition du premier tiers	05.12.2006
Date de clôture de la période d'acquisition du dernier tiers	05.12.2010
Nombre d'actions pouvant être émises	90 669

En vertu de l'autorisation conférée par l'assemblée générale extraordinaire du 9 novembre 2006, un conseil d'administration réuni le 30 juillet 2007 a procédé à l'attribution de 35 401 actions gratuites. Les caractéristiques sont les suivantes :

- pour chaque attributaire, les actions gratuites sont attribuées par tiers ;
- l'attribution des actions à leurs bénéficiaires ne sera définitive qu'au terme d'une période d'acquisition minimale de deux ans ;
- la durée minimale de l'obligation de conservation des bénéficiaires à l'issue de la période d'acquisition est fixée à deux ans minimum;
- le Conseil d'administration aura la faculté d'augmenter les durées de la période d'acquisition et de l'obligation de conservation ;

A titre d'information, les filiales font partie du plan d'actions gratuites.

Actions Gratuites (émises le 30.07.2007)	
Nombre d'actions émises	35 401
Nombre d'actions exercées au 31.12.2007	0
Nombre d'actions annulées au 31.12.2007	5 000
Nombre d'actions en circulation au 31.12.2007	10 137
Nombre d'actions exerçables au 31.12.2007	0
Nombre de titulaires de bons	12
<i>dont nombre de mandataires sociaux</i>	0
<i>dont nombre de salariés non-mandataires sociaux</i>	12
Prix d'attribution des actions (en euros)	26,13
Date d'ouverture de la période d'acquisition du premier tiers	30.07.2007
Date de clôture de la période d'acquisition du dernier tiers	30.07.2011
Nombre d'actions pouvant être émises	30 401

C- Informations relatives à la dilution potentielle du capital social de la Société au 31 décembre 2007

Nature des instruments dilutifs	Date d'attribution	Identité des détenteurs	Prix d'exercice (euros) ⁽¹⁾	Période d'exercice		Dilution potentielle pouvant résulter de l'exercice de ces instruments dilutifs (% du capital existant)
				Par détenteur	Nombre d'actions auxquelles donnent droit ces instruments dilutifs ⁽¹⁾	
BCE	08.12.2004	Sandrine Leonardi	6,6103	du 30.11.2006 au 29.11.2008 ⁽²⁾	10 040	0,06%
	08.12.2004	Philippe Chainieux	6,6103	du 30.11.2005 au 29.11.2008 ⁽²⁾	18 825	0,11%
	08.12.2004	Emmanuel Prévost	6,6103	du 30.11.2006 au 29.11.2008 ⁽²⁾	10 040	0,06%
	08.12.2004	Raphaël Moreau	6,6103	du 30.11.2005 au 29.11.2008 ⁽²⁾	4 725	0,03%
Total					43 630	0,26%

⁽¹⁾ Compte tenu de la division par 100 du nominal intervenue le 31.12.2004.

⁽²⁾ Dates d'exercice différentes selon les différentes tranches. Voir Section 21.1.3 A ci-dessus pour le détail des différentes périodes d'exercice des bons.

Nature des instruments dilutifs	Date d'attribution	Cours d'ouverture à l'attribution	Période d'Acquisition		Dilution potentielle pouvant résulter de l'exercice de ces instruments dilutifs (% du capital existant)
			Par détenteur	Nombre d'actions auxquelles donnent droit ces instruments dilutifs ⁽¹⁾	
ACTIONS GRATUITES	05.12.2006	22,09	Du 05.12.2006 au 05.12.2008	38 063	0,23%
	05.12.2006	22,09	Du 05.12.2007 au 05.12.2009	27 863	0,17%
	05.12.2006	22,09	Du 05.12.2008 au 05.12.2010	24 743	0,15%
ACTIONS GRATUITES	30.07.2007	26,13	Du 30.07.2009 au 30.07.2011	10 137	0,06%
	30.07.2007	26,13	Du 30.07.2009 au 30.07.2011	10 137	0,06%
	30.07.2007	26,13	Du 30.07.2009 au 30.07.2011	10 127	0,06%
Total				121 070	0,73%

Postérieurement au 31 décembre 2007, un plan d'actions gratuites à été émis le 15/01/2008.

Nature des instruments dilutifs	Date d'attribution	Cours d'ouverture à l'attribution	Période d'Acquisition		Dilution potentielle pouvant résulter de l'exercice de ces instruments dilutifs (% du capital existant)
			Par détenteur	Nombre d'actions auxquelles donnent droit ces instruments dilutifs ⁽¹⁾	
ACTIONS GRATUITES	15.01.2008	22,18	Du 15.01.2008 au 15.01.2010	128 021	0,77%
	15.01.2008	22,18	Du 15.01.2009 au 15.01.2011	128 021	0,77%
	15.01.2008	22,18	Du 15.01.2010 au 15.01.2012	128 022	0,77%
Total				384 065	2,32%

Philippe Chainieux est le seul mandataire social détenant des BCE et actions gratuites. Le nombre de BCE restants à exercer au 31 décembre 2007 s'élevait à 18 825. Le nombre d'actions attribuées à Philippe Chainieux à la date du présent document s'élève à 110 000 actions.

4. Titres non représentatifs du capital

A la date du présent document de référence, il n'existe aucun titre non représentatif du capital de la Société.

5. Nombre, valeur comptable et valeur nominale des actions détenues par la Société ou pour son compte

6 185 titres sont détenus par la société au titre du contrat de liquidités au 31 décembre 2007. L'objectif du contrat de liquidités est de favoriser la liquidité des transactions et la régularité des cotations des titres ainsi que d'éviter des décalages de cours non justifiés par la tendance du marché.

6. Valeurs mobilières complexes

Cf. sections (B), (C) et (D) ci-dessus.

7. Options ou accords portant sur le capital de la Société

A l'issue de l'admission des titres de la Société aux négociations sur Eurolist, le pacte d'actionnaires préalablement en vigueur est devenu caduc.

Il n'existe pas depuis cette date d'accord portant sur le capital de la Société.

8. Nantissement d'actions

A la date du présent document aucune action n'a été soumise à nantissement.

9. Evolution du capital social

D- Evolution générale du capital social depuis la création de la Société

Date	Nature des opérations	Augmentation de capital	Prime d'émission ou d'apport	Nombre d'actions créées	Valeur nominale	Nombre d'actions cumulées	Capital après opération
30/10/2001	Création	762 240 €	-	76 224	10 €	76 224	762 240
05/07/2002	Augmentation de capital en numéraire	253 200 €	946 798 €	25 320	10 €	101 544	1 015 440
31/12/2002	Augmentation de capital en numéraire	135 050 €	504 997 €	13 505	10 €	115 049	1 150 490
26/11/2003	Levée d'options	17 790 €	-	1 779	10 €	116 828	1 168 280
26/04/2004	Levée d'options	19 420 €	-	1 942	10 €	118 770	1 187 700
20/10/2004	Levée d'options	500 €	-	50	10 €	118 820	1 188 200
20/10/2004	Augmentation de capital en numéraire	45 380 €	2 954 374 €	4 538	10 €	123 358	1 233 580
31/12/2004	Division du nominal par 100	-	-	12 212 442	0,10 €	12 335 800	1 233 580
25/05/2005	Levée d'options	19 910 €	-	199 100	0,10 €	12 534 900	1 253 490
13/10/2005	Augmentation de capital IPO	393 045 €	87 256 012 €	3 930 451	0,10 €	16 465 351	1 646 535
13/10/2005	Augmentation réservée aux salariés	2 008 €	356 166 €	20 077	0,10 €	16 485 428	1 648 542
08/12/2005	Levée de BCE	1 255 €	81 701 €	12 550	0,10 €	16 497 978	1 649 797
15/12/2005	Levée de BCE	628 €	40 850 €	6 275	0,10 €	16 504 253	1 650 425
31/12/2005	Levée d'options	2 130 €		21 300	0,10 €	16 525 553	1 652 555
30/06/2006	Levée d'options	33 €	2 148 €	330	0,10 €	16 525 883	1 652 588
31/12/2006	Levée de BCE	125 €	8 105 €	1 245	0,10 €	16 527 128	1 652 713
03/01/2007	Levée de BCE	220 €	14 237	2 205	0,10 €	16 529 333	1 652 933
05/02/2007	Levée de BCE	878 €	51 550	8 785	0,10 €	16 538 118	1 653 811
04/04/2007	Levée de BCE	879 €	41 814	8 785	0,10 €	16 546 903	1 654 689
04/04/2007	Levée de BCE	378 €	18 274	3 780	0,10 €	16 550 683	1 655 067
25/10/2007	Levée de BCE	627 €	7 500	6 275	0,10 €	16 553 958	1 655 694
30/10/2007	Levée de BCE	158 €	1 745	1 575	0,10 €	16 558 533	1 655 852
20/11/2007	Levée de BCE	158 €	1 152	1 575	0,10 €	16 560 108	1 656 010
04/12/2007	Levée de BCE	221 €	1 061	2 205	0,10 €	16 562 313	1 656 231
10/12/2007	Levée de BCE	252 €	944	2 520	0,10 €	16 564 833	1 656 483

A la date du présent document, aucune option n'a été exercée et aucune autre modification du capital n'est intervenue.

E- Evolution détaillée du capital social sur 3 ans

Identité de l'actionnaire	Qualité de l'actionnaire	Date de l'opération	Nature de l'opération	Nombre d'actions acquises	Prix unitaire des actions acquises	% capital acquis
Christophe Salanon	Salarié – DGD	26.04.2004	Exercice d'options	177 900	0,10 €	1,50%
William Guillaouard	Salarié	26.04.2004	Exercice d'options	16 300	0,10 €	0,14%
AGF Innovation 4	Financier	27.09.2004	Acquisition	302 500	6,61 €	2,55%
AGF Innovation 5	Financier	27.09.2004	Acquisition	302 600	6,61 €	2,55%
AGF Innovation 4	Financier	20.10.2004	Emission	226 900	6,61 €	1,84%
AGF Innovation 5	Financier	20.10.2004	Emission	226 900	6,61 €	1,84%
Christophe Salanon	Salarié – DGD	25.05.2005	Exercice d'options	177 800	0,10 €	1,42%
William Guillaouard	Salarié	25.05.2005	Exercice d'options	16 300	0,10 €	0,13 %
Emmanuel Prévost	Salarié	25.05.2005	Exercice d'options	5 000	0,10 €	0,04%
Th. de Passemar	Inv. Pers. Phy.	27.07.2005	Acquisition	799 800	13,38 €	6,38%
Jacques Collin	Administrateur	25.07.2005	Acquisition	199 500	13,38 €	1,59%
Public flottant		13.10.2005	Emission	3 930 451	22,30 €	23,84%
Salariés augmentation réservée	Salariés	13.10.2005	Emission	20 077	17,84 €	0,12%
Sandrine Leonardi	Salarié	8.12.2005	Exercice de BCE	6 275	6,61 €	0,04%
Emmanuel Prévost	Salarié	8.12.2005	Exercice de BCE	6 275	6,61 €	0,04%
Cécile Moulard	Salarié	18.12.2005	Exercice de BCE	6 275	6,61 €	0,04%
William Guillaouard	Salarié	31.12.2005	Exercice d'options	16 300	0,10 €	0,10%
Emmanuel Prévost	Salarié	31.12.2005	Exercice d'options	5 000	0,10 €	0,03%
Simon Berger Perrin	Salarié	30.06.2006	Exercice de BCE	330	6,61 €	Non significatif
Simon Berger Perrin	Salarié	31.12.2006	Exercice de BCE	1 245	6,61 €	Non significatif
Simon Berger Perrin	Salarié	03.01.2007	Exercice de BCE	2 205	6,61 €	Non significatif
Emmanuel Prevost	Salarié	05.02.2007	Exercice de BCE	8 785	6,61 €	0,05%
Sandrine Leonardi	Salarié	04.04.2007	Exercice de BCE	8 785	6,61 €	0,05%
Guillaume Dastot	Salarié	04.04.2007	Exercice de BCE	3 780	6,61 €	Non significatif
Philippe Chainieux	Salarié	25.10.2007	Exercice de BCE	6 275	6,61 €	0,04%
Raphael Moreau	Salarié	30.10.2007	Exercice de BCE	1 575	6,61 €	Non significatif
Miguel Gomard	Salarié	20.11.2007	Exercice de BCE	1 575	6,61 €	Non significatif
Miguel Gomard	Salarié	04.12.2007	Exercice de BCE	2 205	6,61 €	Non significatif
Miguel Gomard	Salarié	10.12.2007	Exercice de BCE	2 520	6,61 €	Non significatif

F- Evolution détaillée du capital social sur 3 ans par investisseur

	Répartition du Capital Social au 31.12.06			Répartition du Capital Social au 31.12.07			Répartition du Capital Social au 31.03.08		
	Nb actions	En % du capital	En % des droits de vote	Nb actions	En % du capital	En % des droits de vote	Nb actions	En % du capital	En % des droits de vote
Marc Simoncini	6 279 619	38,00%	45,56%	5 139 619	31,03%	45,56%	5 139 619	31,03%	45,55%
Autres Dirigeants	28 907	0,17%	0,02%	4 299	0,02%	0,02%	4 309	0,03%	0,02%
FMR-FIL*	0	0,00%	9,52%	2 147 175	12,96%	9,52%	2 147 175	12,96%	9,52%
Philippe Dian - MDP (1)	854 715	5,17%	7,03%	854 715	5,16%	7,03%	854 715	5,16%	7,03%
AGF (Innovation 4 et 5)	605 086	3,66%	2,42%	545 086	3,29%	2,42%	545 086	3,29%	2,42%
Autres	1 856 081	11,23%	1,19%	144 985	0,88%	1,19%	139 975	0,85%	1,19%
Flottant	6 902 720	41,77%	34,26%	7 728 954	46,66%	34,26%	7 733 954	46,69%	34,27%
Total	16 527 128	100,00%	100,00%	16 564 833	100,00%	100,00%	16 564 833	100,00%	100,00%

* FMR Corp et Fidelity International Limited (FIL)

A la connaissance de la Société, il n'existe pas à la date du présent document de référence, d'action de concert entre actionnaires. Le pacte d'actionnaires préexistant à l'admission des titres de la Société aux négociations sur Eurolist est devenu caduc le jour de cette admission. Il n'existe donc plus de pacte d'actionnaires à la date du présent document.

Tous les actionnaires détenteurs d'actions de la Société au moment de son introduction en bourse ont souscrit à un engagement de conservation de 180 jours à compter de la date de l'introduction en bourse de la Société en octobre 2005.

L'engagement de conservation a été respecté, et tous les mouvements de cession réalisés à compter de cette date pour les actionnaires présents dans le capital à la date de l'introduction en bourse de la Société ont été réalisés suite à la levée de cet engagement.

A la connaissance de la société, il n'existe pas d'autres actionnaires détenant directement, indirectement ou de concert 5% ou plus du capital ou des droits de vote.

21.2 Acte constitutif et statuts

(A) Objet social

Conformément à l'article 2 de ses statuts, la Société a pour objet, en France et à l'étranger :

- toute activité se rapportant à l'électronique, à l'informatique, à l'Internet, la téléphonie mobile, à l'audiotel, à la télématique, à la bureautique, à la presse, aux programmes audiovisuels et à la publicité ;
- toutes prestations de service concernant le développement commercial, la promotion, la publicité et la communication des entreprises ;

- l'achat, la vente, la prise de tous brevets ainsi que la prise ou la concession de toutes licences de brevets ;
- la participation de la Société dans toutes opérations pouvant se rapporter à l'objet précité ou de nature à le favoriser par voie de création de sociétés nouvelles, d'apports, commandites, souscriptions, ou achats de titres ou de droits sociaux, sociétés en participation ou autrement ; et
- plus généralement, toutes opérations industrielles, commerciales, financières, mobilières ou immobilières, se rattachant directement ou indirectement à l'objet ci-dessus spécifié, ou pouvant favoriser le développement de la Société.

(B) Exercice social (article 22 des statuts)

Du 1^{er} janvier au 31 décembre

Jusqu'à l'assemblée générale extraordinaire du 31 décembre 2004, l'exercice social courrait du 1^{er} juin au 31 mai. L'assemblée générale précitée a approuvé une modification des dates des exercices sociaux ouverts à compter du 1^{er} janvier 2005, dorénavant calés sur l'année civile. Ainsi, l'exercice 2004 a eu une durée exceptionnelle de 7 mois courant du 1^{er} juin au 31 décembre 2004.

(C) Dispositions statutaires ou autres relatives aux membres des organes d'administration et de direction

➤ *Composition du Conseil d'administration (article 12 des statuts)*

La Société est administrée par un Conseil d'administration composé de trois membres au moins et de dix-huit membres au plus, sous réserve de la dérogation prévue par la loi en cas de fusion.

La durée des fonctions des administrateurs est de quatre années pour ceux nommés par l'assemblée générale ordinaire parmi les actionnaires.

Leurs fonctions prennent fin à l'issue de la réunion de l'assemblée générale ordinaire annuelle, tenue dans l'année au cours de laquelle expire le mandat desdits administrateurs. Lorsqu'en application des dispositions législatives et réglementaires en vigueur, un administrateur est nommé en remplacement d'un autre, il n'exerce ses fonctions que pendant la durée restant à courir du mandat de son prédécesseur.

Les administrateurs sont toujours rééligibles sous réserve des dispositions légales relatives notamment à leur âge.

Les administrateurs sont révocables à tout moment par l'assemblée générale ordinaire, pour ceux pris parmi les actionnaires.

Chaque administrateur doit être propriétaire d'au moins dix actions.

Les personnes morales qui sont administrateurs sont tenues de désigner un représentant permanent dans les conditions prévues par la loi.

Le Conseil élit parmi ses membres un Président qui est, à peine de nullité de la nomination, une personne physique. Il détermine sa rémunération.

Le Président organise et dirige les travaux du Conseil d'administration dont il rend compte à l'assemblée générale. Il veille au bon fonctionnement des organes de la Société et s'assure, en particulier, que les administrateurs soient en mesure de remplir leur mission.

Le Président est nommé pour une durée qui ne peut pas excéder celle de son mandat d'administrateur. Il est rééligible. Le Conseil d'administration peut le révoquer à tout moment. En cas d'empêchement temporaire ou de décès du Président, le Conseil d'administration peut déléguer un administrateur dans les fonctions de Président.

La limite d'âge pour l'exercice des fonctions de Président est fixée à 70 ans.

Si le Président atteint l'âge de 65 ans, son mandat est soumis à confirmation par le Conseil, à sa plus prochaine réunion, pour une durée maximum d'une année. Il peut ensuite être renouvelé, par périodes annuelles, jusqu'à ce qu'il atteigne l'âge de 70 ans, auquel il est démissionnaire d'office.

➤ *Délibérations du Conseil d'administration (article 13 des statuts)*

Le Conseil d'administration se réunit aussi souvent que l'intérêt de la Société l'exige sur la convocation de son Président, soit au siège social, soit en tout autre endroit. Les réunions du Conseil d'administration se tiennent selon tous les moyens prévus par la réglementation applicable alors en vigueur.

Les convocations sont faites par tous moyens, et même verbalement.

Le Conseil d'administration ne délibère valablement que si la moitié au moins de ses membres sont présents. Les décisions sont prises à la majorité des membres présents ou représentés. En cas de partage des voix, celle du Président de séance est prépondérante.

Les procès-verbaux sont dressés et les copies ou extraits des délibérations sont délivrés et certifiés conformément à la loi.

➤ *Pouvoirs du Conseil d'administration (article 14 des statuts)*

Le Conseil d'administration détermine les orientations de l'activité de la Société et veille à leur mise en œuvre.

Sous réserve des pouvoirs que la loi attribue expressément aux assemblées d'actionnaires et dans la limite de l'objet social, il se saisit de toute question intéressant la bonne marche de la Société et régit par ses délibérations les affaires qui la concernent.

Le Conseil d'administration procède aux contrôles et vérifications qu'il juge opportuns.

Le Président ou le Directeur Général est tenu de communiquer à chaque administrateur tous les documents et informations nécessaires à l'accomplissement de sa mission.

Le Conseil d'administration peut conférer à un ou plusieurs de ses membres ou à des tiers, actionnaires ou non, tous mandats spéciaux pour un ou plusieurs objets déterminés.

Le Conseil d'administration peut décider la création de comités chargés d'étudier les questions que lui-même ou son Président soumet, pour avis, à leur examen. Il fixe la composition et les attributions des comités qui exercent leur activité sous sa responsabilité.

➤ *Rémunération des administrateurs*

Le Conseil d'administration reçoit des jetons de présence à prélever sur les frais généraux, dont le montant, fixé par l'assemblée générale, est maintenu jusqu'à décision contraire. Il en décide la répartition entre ses membres.

Il peut également être alloué aux administrateurs, par le Conseil d'administration, des rémunérations exceptionnelles dans les cas et les conditions prévus par la loi.

➤ *Direction générale (article 16 des statuts)*

A - Directeur Général

La Direction générale de la Société est assumée sous sa responsabilité, soit par le Président du Conseil d'administration, soit par une autre personne physique, administrateur ou non, portant le titre de Directeur Général.

Le Conseil d'administration choisit entre ces deux modalités d'exercice de la Direction Générale à tout moment et, au moins, à chaque expiration du mandat du Directeur Général ou du mandat du Président du Conseil d'administration lorsque ce dernier assume également la Direction Générale de la Société. Il en informe les actionnaires et les tiers dans les conditions réglementaires.

La délibération du Conseil d'administration relative au choix de la modalité d'exercice de la Direction Générale est prise à la majorité des administrateurs présents ou représentés. En cas de partage des voix, celle du Président de séance est prépondérante.

Le changement de modalité d'exercice de la Direction Générale n'entraîne pas une modification des statuts.

Le Conseil d'administration procède à la nomination du Directeur Général. Il fixe la durée de son mandat sans pouvoir excéder, le cas échéant, celle de son mandat d'administrateur.

Le Conseil d'administration détermine la rémunération du Directeur Général.

La limite d'âge pour l'exercice des fonctions de Directeur Général est fixée à 70 ans.

Si le Directeur Général atteint l'âge de 65 ans, son mandat est soumis à confirmation par le Conseil, à sa plus prochaine réunion, pour une durée maximum d'une année. Il peut ensuite être renouvelé, par périodes annuelles, jusqu'à ce qu'il atteigne l'âge de 70 ans, auquel il est démissionnaire d'office.

Le Directeur Général est révocable à tout moment par le Conseil d'administration.

Le Directeur Général est investi des pouvoirs les plus étendus pour agir en toute circonstance au nom de la Société. Il exerce ses pouvoirs dans la limite de l'objet social et sous réserve de ceux que la loi attribue expressément aux assemblées d'actionnaires et au Conseil d'administration.

Le Directeur Général représente la Société dans ses rapports avec les tiers. La Société est engagée même par les actes du Directeur Général qui ne relèvent pas de l'objet social, à moins qu'elle ne prouve que le tiers savait que l'acte dépassait cet objet ou qu'il ne pouvait l'ignorer compte tenu des circonstances, étant exclu que la seule publication des statuts suffise à constituer cette preuve.

B - Directeurs Généraux Délégués

Sur proposition du Directeur Général, que cette fonction soit assumée par le Président du Conseil d'administration ou par une autre personne, le Conseil d'administration peut nommer une ou plusieurs personnes physiques,

administrateurs ou non, chargées d'assister le Directeur Général avec le titre de Directeur Général Délégué.

Le nombre maximum des Directeurs généraux délégués est fixé à cinq.

En accord avec le Directeur général, le Conseil d'administration détermine l'étendue et la durée des pouvoirs accordés aux Directeurs Généraux Délégués. Toutefois, lorsqu'un Directeur Général Délégué est administrateur, la durée de ses fonctions ne peut excéder celle de son mandat.

A l'égard des tiers, le ou les Directeurs Généraux Délégués dispose(nt) des mêmes pouvoirs que le Directeur Général.

Le Conseil d'administration détermine la rémunération des Directeurs Généraux Délégués.

En cas de cessation des fonctions ou d'empêchement du Directeur Général, les Directeurs Généraux Délégués, conservent, sauf décision contraire du Conseil d'administration, leurs fonctions et leurs attributions jusqu'à la nomination d'un nouveau Directeur Général.

La limite d'âge pour l'exercice des fonctions de Directeur Général Délégué est fixée à 70 ans.

Si un Directeur Général Délégué atteint l'âge de 65 ans, son mandat est soumis à confirmation par le Conseil, à sa plus prochaine réunion, pour une durée maximum d'une année.

Il peut ensuite être renouvelé, par périodes annuelles, jusqu'à ce qu'il atteigne l'âge de 70 ans, auquel il est démissionnaire d'office.

➤ *Censeurs (article 17 des statuts)*

L'assemblée générale ordinaire des actionnaires peut nommer un ou plusieurs censeurs pour une durée de quatre ans.

Les fonctions du censeur prennent fin de plein droit lors de la réunion de la première assemblée générale tenue après que le censeur ait atteint l'âge de 70 ans.

En cas de vacance par décès ou démission d'un ou plusieurs postes de censeurs, le Conseil d'administration peut procéder à des nominations à titre provisoire. Ces nominations sont soumises à la ratification de la plus prochaine assemblée générale.

Les censeurs sont chargés de veiller à la stricte exécution des statuts. Ils assistent aux conseils d'administration avec voix consultative. Ils examinent les inventaires et les comptes annuels et présentent à ce sujet leurs observations à l'assemblée générale lorsqu'ils le jugent à propos.

La rémunération des censeurs est fixée par l'assemblée générale ordinaire.

(D) Droits, privilèges et restrictions attachés aux actions de la Société

(i) Droits de vote

➤ *Droits de vote attachés aux actions (article 11 des statuts)*

Sauf dans les cas où la loi en dispose autrement, et sauf le droit de vote double prévu ci-après, chaque actionnaire a autant de droits de vote et exprime en assemblée autant de voix qu'il possède d'actions libérées des versements exigibles. A égalité de valeur nominale, chaque action de capital ou de jouissance donne droit à une voix.

Toutefois, un droit de vote double est attribué dans les conditions légales à toutes les actions entièrement libérées pour lesquelles il est justifié, au plus tard le troisième jour précédant la date de l'assemblée, d'une inscription nominative depuis deux ans au moins au nom du même actionnaire, ou au nom d'une personne aux droits de laquelle il se trouve, par succession *ab intestat* ou testamentaire, par partage de communauté de biens entre époux, ou par donation entre vifs consentie par cette personne à son conjoint ou à un parent au degré successible.

En cas d'augmentation de capital par incorporation de réserves, de bénéfices ou de primes d'émission, le droit de vote double est conféré, dès leur émission, aux actions nominatives attribuées gratuitement au titre d'actions anciennes en bénéficiant déjà.

La fusion de la Société est sans effet sur le droit de vote double, qui peut être exercé au sein de la Société absorbante, s'il a été institué par ses statuts.

Le droit de vote double cessera de plein droit pour toute action ayant fait l'objet d'une conversion au porteur ou d'un transfert de propriété. Néanmoins, n'interrompra pas le délai ci-dessus fixé, ou conservera le droit acquis, tout transfert du nominatif au nominatif, par suite de succession *ab intestat* ou testamentaire, de partage de communauté de biens entre époux ou de donation entre vifs au profit du conjoint ou de parents au degré successible.

(ii) Droit aux dividendes et profits

➤ *Droits patrimoniaux et obligations attachés aux actions (articles 9 et 23 des statuts)*

Chaque action donne droit, dans la propriété de l'actif social et dans le partage des bénéfices, à une part égale à la quotité du capital qu'elle représente.

Les actionnaires ne supportent les pertes qu'à concurrence de leurs apports. Les droits et obligations attachés à chaque action y compris les droits à dividendes ou les droits à une part des réserves, appartiennent ou incombent à son propriétaire, à compter de leur inscription en compte à son nom ou à son profit.

La propriété d'une action emporte soumission aux statuts de la Société, et à toutes décisions des assemblées générales des actionnaires de la Société.

Sur les bénéfices de l'exercice, diminués le cas échéant des pertes antérieures, il est prélevé cinq pour cent (5%) au moins pour constituer le fonds de réserve prescrit par la loi.

Ce prélèvement cesse d'être obligatoire lorsque le fonds de réserve a atteint une somme égale au dixième du capital social. Il reprend son cours lorsque, pour une cause quelconque, la réserve est descendue au-dessous de ce dixième.

Le bénéfice distribuable est constitué par le bénéfice de l'exercice diminué, le cas échéant, des pertes antérieures et du prélèvement destiné à la réserve légale et augmenté, le cas échéant, des reports bénéficiaires. Sur ce bénéfice, l'assemblée générale peut prélever toutes sommes qu'elle juge à propos d'affecter à la dotation de tous fonds de réserves facultatives ou de reporter à nouveau.

En outre, l'assemblée générale peut décider la mise en distribution de sommes prélevées sur les réserves dont elle a la disposition, en indiquant

expressément les postes de réserves sur lesquels les prélèvements sont effectués. Toutefois, les dividendes sont prélevés par priorité sur le bénéfice distribuable de l'exercice.

L'assemblée générale statuant sur l'affectation du résultat a la faculté d'accorder à chaque actionnaire, pour tout ou partie du dividende mis en distribution, une option entre le paiement du dividende en numéraire, ou son paiement en actions.

Hors le cas de réduction du capital, aucune distribution ne peut être faite aux actionnaires lorsque les capitaux propres sont ou deviendraient à la suite de celle-ci inférieurs au montant du capital augmenté des réserves que la loi ou les statuts ne permettent pas de distribuer. L'écart de réévaluation n'est pas distribuable ; il peut être incorporé en tout ou partie au capital.

Le vote a lieu et les suffrages sont exprimés à mains levées, par appel nominal, par lecture optique, par voie électronique, ou encore à scrutin secret, selon ce qu'en décide le bureau.

(iii) Délai de prescription des dividendes

Les dividendes non réclamés sont prescrits au profit de l'Etat, passé un délai de 5 ans à compter de leur mise en paiement.

(iv) Droit au boni de liquidation

Le boni de liquidation est réparti entre les actionnaires.

(v) Droit préférentiel de souscription

Les actions de la Société comportent toutes un droit préférentiel de souscription aux augmentations de capital.

(vi) Limitation des droits de vote

Les statuts de la Société ne contiennent aucune stipulation limitant les droits de vote dont peut disposer un actionnaire.

(vii) Titre au porteur identifiable (article 7.2 des statuts)

En vue d'identification des détenteurs de titres au porteur, la Société est en droit, dans les conditions légales et réglementaires en vigueur, de demander à tout moment, contre rémunération à sa charge, à l'organisme chargé de la compensation des titres, selon le cas, le nom ou la dénomination, la nationalité, l'année de naissance ou année de constitution, et l'adresse des détenteurs de titres conférant immédiatement ou à terme le droit de vote dans ses assemblées ainsi que la quantité de titres détenue par chacun deux et le cas échéant les restrictions dont les titres peuvent être frappés.

Au vu de la liste transmise à la Société par l'organisme chargé de la compensation des titres, la Société a la faculté de demander soit à l'organisme chargé de la compensation des titres, soit directement aux personnes figurant sur cette liste et dont la Société estime qu'elles pourraient être inscrites en qualité d'intermédiaire et pour compte de tiers propriétaires de titres, les informations prévues à l'alinéa précédent concernant les propriétaires des titres.

Ces personnes seront tenues, si elles ont la qualité d'intermédiaire, de révéler l'identité des propriétaires de ces titres. L'information sera fournie directement à l'intermédiaire financier habilité teneur de compte, à charge à ce dernier de la communiquer, selon le cas, à la Société émettrice ou à l'organisme compensateur.

La Société est également en droit pour ce qui concerne les titres inscrits sous la forme nominative de demander à tout moment à l'intermédiaire inscrit pour le compte de tiers propriétaires des titres, de révéler l'identité des propriétaires de ces titres.

Aussi longtemps que la Société estime que certains détenteurs de titres, au porteur ou sous la forme nominative, dont l'identité lui a été communiquée le sont pour le compte de tiers propriétaires des titres, elle est en droit de demander à ces détenteurs de révéler l'identité des propriétaires de ces titres dans les conditions prévues ci-dessus.

A l'issue des demandes d'informations visées ci-dessus, la Société est en droit de demander à toute personne morale propriétaire d'actions de la Société représentant plus du quarantième du capital ou des droits de vote de la Société de lui faire connaître l'identité des personnes détenant directement ou indirectement plus du tiers du capital social de cette personne morale ou des droits de vote qui sont exercés aux assemblées générales de celle-ci.

Lorsque la personne faisant l'objet d'une demande conformément à ce qui précède n'a pas transmis les informations ainsi demandées dans les délais légaux et réglementaires ou a transmis des renseignements incomplets ou erronés relatifs soit à sa qualité, soit aux propriétaires des titres, les actions ou les titres donnant immédiatement ou à terme accès au capital et pour lesquels cette personne a été inscrite en compte sont privés de droit de vote pour toute assemblée d'actionnaires qui se tiendrait jusqu'à la date de régularisation de l'identification, et le paiement du dividende est différé jusqu'à cette date.

En outre, au cas où la personne inscrite méconnaîtrait sciemment les dispositions ci-dessus, le tribunal dans le ressort duquel la Société a son siège social, peut sur demande de la Société ou d'un ou plusieurs actionnaires détenant au moins 5% du capital, prononcer la privation totale ou partielle pour une durée totale ne pouvant excéder cinq ans, des droits de vote attachés aux actions ayant fait objet de l'interrogation et, éventuellement pour la même période, du dividende correspondant.

(viii) Rachat par la Société de ses propres actions

Au 31/12/2005 la société avait conclu un contrat de liquidités avec la société Générale doté initialement d'un montant en numéraire de 400 000 €. La situation au 31/12/07 de ce contrat comporte 6 185 titres et 242 958,73 € en numéraire

A l'exception de ce contrat la société ne possède aucune de ses actions en propre.

(E) Modalités de modification des droits des actionnaires

Les droits des actionnaires tels que figurant dans les statuts de la Société ne peuvent être modifiés que par l'assemblée générale extraordinaire des actionnaires de la Société.

Toute augmentation des engagements des actionnaires doit être décidée à l'unanimité.

(F) Assemblées générales d'actionnaires

➤ *Tenue des assemblées générales (article 18 des statuts)*

Les assemblées générales ordinaires et extraordinaires, et le cas échéant les assemblées spéciales, sont convoquées et délibèrent dans les conditions prévues par la loi.

Les réunions ont lieu soit au siège social soit dans un autre lieu précisé dans l'avis de convocation. Le Conseil peut décider, lors de la convocation, de la tenue de l'intégralité de ces réunions par visioconférence et/ou télétransmission. Le cas échéant, cette décision est communiquée dans l'avis de réunion et dans l'avis de convocation.

Les assemblées sont présidées par le Président du Conseil d'administration ou en son absence, par un administrateur spécialement délégué à cet effet par le Conseil. A défaut, l'assemblée élit elle-même son Président.

Tous les actionnaires ont vocation à participer aux assemblées. Leur participation à l'assemblée est cependant subordonnée :

- pour les propriétaires d'actions nominatives, à leur inscription en compte nominatif dans les livres de la Société au plus tard le troisième jour précédant la date de la réunion de l'assemblée ;
- pour les propriétaires d'actions au porteur, au dépôt au siège social ou au lieu fixé par les avis de réunion et de convocation publiés au BALO (Bulletin des Annonces Légales Obligatoires), ou à la réception effective par la Société à son siège social ou au lieu fixé par ces mêmes avis, au plus tard le troisième jour précédant la date de la réunion de l'assemblée, d'un certificat de dépôt délivré par un intermédiaire habilité constatant l'indisponibilité, jusqu'à la date de l'assemblée, des actions inscrites en compte.

Tout actionnaire peut aussi se faire représenter, dans les conditions prévues par la loi, à la condition d'avoir rempli l'une des deux conditions prévues ci-dessus.

Tout actionnaire peut encore voter par correspondance, dans les conditions prévues par la loi. Les formulaires de vote par correspondance ne sont retenus que s'ils ont été reçus effectivement par la Société, à son siège social ou au lieu fixé par les avis de réunion et de convocation publiés au BALO, au plus tard le troisième jour précédant la date de la réunion de l'assemblée.

Le bulletin de vote par correspondance doit comporter toutes les mentions prescrites par l'article 131-3 du décret n° 67-236 du 23 mars 1967, dont notamment, sur le bulletin lui-même ou en un document annexe, soit l'indication que l'actionnaire est propriétaire d'actions nominatives, qui ont été inscrites en compte à son nom au plus tard le troisième jour précédant la date de la réunion de l'assemblée, soit le certificat d'un intermédiaire habilité constatant, au plus tard le troisième jour précédant la date de la réunion de l'assemblée, l'indisponibilité jusqu'à la date de l'assemblée des actions inscrites en compte.

Les propriétaires d'actions de la Société n'ayant pas leur domicile sur le territoire français peuvent être inscrits en compte et être représentés à l'assemblée par tout intermédiaire inscrit pour leur compte et bénéficiant d'un mandat général de gestion des titres, sous réserve que l'intermédiaire ait préalablement déclaré au moment de l'ouverture de son compte auprès de la

Société ou de l'intermédiaire financier teneur de compte, conformément aux dispositions légales et réglementaires, sa qualité d'intermédiaire détenant des titres pour compte d'autrui.

La Société est en droit de demander à l'intermédiaire inscrit pour le compte d'actionnaires n'ayant pas leur domicile sur le territoire français et bénéficiant d'un mandat général de gestion des titres de fournir la liste des actionnaires qu'il représente dont les droits de vote seraient exercés à l'assemblée.

Le vote ou le pouvoir émis par un intermédiaire qui ne s'est pas déclaré comme tel conformément aux dispositions légales et réglementaires ou des statuts de la Société ou qui n'a pas révélé l'identité des propriétaires des titres ne peut être pris en compte.

➤ *Pouvoirs des assemblées (article 20 des statuts)*

Les assemblées générales, et le cas échéant les assemblées spéciales, ont les pouvoirs définis par la loi.

(G) Dispositifs permettant de retarder, différer ou empêcher un changement de contrôle

Les statuts de la Société ne contiennent pas de dispositifs permettant de retarder, différer ou empêcher un changement de contrôle.

(H) Franchissements de seuils statutaires (article 7.3 des statuts)

Outre l'obligation légale d'informer la Société de la détention de certaines fractions du capital ou des droits de vote, toute personne physique ou morale, agissant seule ou de concert, qui vient à détenir, directement ou indirectement, au sens des articles L. 233-7 et suivants du Code de Commerce, un nombre d'actions, de droits de vote ou de titres donnant accès à terme au capital de la Société, égal ou supérieur à 1% ou un multiple de cette fraction, est tenue dans les cinq jours de bourse à compter de l'inscription des titres qui lui permettent d'atteindre ou de franchir ce seuil, de déclarer à la Société par lettre recommandée avec accusé de réception, le nombre total d'actions, de droits de vote et de titres donnant accès au capital qu'elle possède.

Cette déclaration doit être renouvelée dans les conditions ci-dessus, chaque fois qu'un nouveau seuil de 1% est atteint ou franchi, à la hausse comme à la baisse, quelle qu'en soit la raison, et ce compris au-delà du seuil de 5%.

En cas d'inobservation des dispositions ci-dessus, le ou les actionnaires concernés sont, dans les conditions et limites fixées par la loi, privés du droit de vote afférant aux titres dépassant les seuils soumis à déclaration, dans la mesure où un ou plusieurs actionnaires détenant au moins 1% du capital ou des droits de vote en font la demande lors de l'assemblée générale.

(I) Stipulations particulières régissant les modifications du capital

Il n'existe aucune stipulation particulière dans les statuts de la Société régissant les modifications de son capital.

22. CONTRATS IMPORTANTS

La Société n'a conclu aucun contrat important (autre que les contrats conclus dans le cadre normal des affaires) au cours des deux années précédant la date du présent document de référence.

23. INFORMATIONS PROVENANT DE TIERS, DÉCLARATIONS D'EXPERTS ET DÉCLARATIONS D'INTERETS

Les informations relatives à la part d'audience de Meetic tant en Europe qu'en France, mentionnées Section 6.5 (A) et (B) sont issues d'une étude réalisée par Nielsen/NetRatings, en date du mois de janvier 2008, intitulée « Calcul des parts d'audience au niveau européen » (« *Calculation of the audience part at European level* »).

Les tableaux figurant à la Section 6.5 (B), intitulés « Part d'audience sur le marché européen des principaux acteurs de la rencontre en ligne » et « Part d'audience en France des principaux acteurs de la rencontre en ligne », sont issus de la même étude Nielsen/NetRatings de janvier 2008.

Les tableaux figurant à la Section 6.5 (B), intitulés « Nombre de visiteurs uniques pour les 5 premiers acteurs du marché », sont issus d'une étude ComScore Médiamétrie de janvier 2008.

Les évaluations relatives à la notoriété de la marque Meetic en Europe sont issues d'une étude Harris interactive en date de février 2008.

L'évaluation du nombre d'internautes en France, au cours des derniers trimestres des 3 dernières années, la progression du taux d'accès à Internet sur cette même période à la Section 6.4 (A) sont issues d'une étude rédigée par l'institut Médiamétrie, intitulés « les 30 chiffres clés de l'Internet 4^{ème} trimestre 2007 ».

L'évaluation du nombre de cyber consommateurs en ligne en France, au cours des derniers trimestres des 3 dernières années, à la Section 6.4 (A) sont issues de la même étude rédigée par l'institut Médiamétrie, intitulés « les 30 chiffres clés de l'Internet 4^{ème} trimestre 2007 ».

La citation et le pourcentage d'européens sondés figurant à la Section 6.4 (B) sont issus d'une étude réalisée par l'IFOP, à la demande de Meetic, intitulée « Les européens et la rencontre amoureuse » du 27 octobre 2004.

Les pourcentages d'européens sondés concernant la difficulté de nouer des relations amoureuses et la difficulté de nouer des relations amicales mentionnés à la Section 6.4 (C) sont issus de la même étude IFOP.

L'évolution du nombre de personnes déclarant utiliser des sites de rencontre en ligne en Europe figurant à la section 6.4 (C) sont issus d'une étude Jupiter Research de décembre 2006.

Les données relatives à l'évolution des dépenses effectuées aux Etats-Unis sur les sites de rencontres en ligne figurant à la Section 6.4 (C) sont issues d'un article de presse rédigé et paru sur le site de ComScore Networks le 10 mars 2005.

Les informations relatives à Match.com et à sa place sur le marché européen et mondial des rencontres en ligne figurant à la Section 6.5 (B) sont issues du rapport « IAC report » de Q4 2007.

La Société confirme que les informations visées ci-dessus ont été reproduites fidèlement. Pour autant que la Société le sache et soit en mesure de l'assurer à la lumière des données publiées par ces tierces parties, aucun fait n'a été omis qui rendrait les informations reproduites inexactes ou trompeuses.

24. DOCUMENTS ACCESSIBLES AU PUBLIC

L'ensemble des documents sociaux de la Société devant être mis à la disposition des actionnaires est consultable au siège social de la Société, pendant la durée de validité de ce document de référence.

Peuvent notamment être consultés :

- (a) l'acte constitutif et les statuts de la Société ;
- (b) tous rapports, courriers et autres documents, informations financières historiques, évaluations et déclarations établis par un expert à la demande de la Société, dont une partie est incluse ou visée dans le document de référence ;
- (c) les informations financières historiques de la Société pour chacun des deux exercices précédant la publication du document de référence.

La Société entend communiquer ses résultats financiers conformément aux exigences des lois et réglementations en vigueur.

25. INFORMATIONS SUR LES PARTICIPATIONS

La société Meetic SA, 66 route de la Reine 92100 BOULOGNE, est société mère d'un groupe établissant des comptes consolidés au 31/12/2007.

Renseignements concernant les filiales et participations au 31 décembre 2007 :

Informations financières filiales et participations	Capital En K€	Réserves et report à nouveau avant affectation des résultats en euros	Quote-part du capital détenue en % au 31/12/07	Valeur comptable des titres détenus En euro			Prêts et avances consentis par la société et non encore remboursés	Montant des cautions et avals donnés par la société	Chiffre d'affaires hors taxes du dernier exercice écoulé	Résultat du dernier exercice écoulé depuis la date d'acquisition	Dividendes encaissés par la société au cours de l'exercice
				Valeur brute	Provisions	Valeur nette					
(capital détenu + de 50 %) – Intégration Globale											
1. eFriendsNet Net Entertainment Corp. PO box 309GT / Uglund House South church street Georges Town Grand Cayman	3,3	1 950 209	77,5 %	14 347 908	0	14 347 908	0	0	978	(1453)	0
2. ParPerfeito Av. Das Americas 3.434 bolco 2 Barra de Tijuca Rio de Janeiro / Brasil	3 427	20 738 770	100 %	24 074 250	0	24 074 250	0	0	5 760	1 198	0
3. DatingDirect 27 Old Gloucester Street London WC1N 3 XX / UK	4	646 349	100 %	46 012 308	0	46 012 308	0	364	17 473	5336	0
4. FC&CO 24 rue de Norvège 17000 La Rochelle	37,5	(264 940)	60 %	3 200 219	0	3 200 219	388	0	176	(68)	0

26. AUTRES DOCUMENTS

26.1 Informations par référence

En application de l'article 28 du règlement (CE) n° 809/2004 de la Commission, les informations suivantes sont incluses par référence dans le présent document de référence :

- les comptes consolidés du groupe Meetic de l'exercice clos au 31 décembre 2006 établis en application des normes comptables IFRS, figurant en pages 125 à 193 du document de référence 2006 enregistré sous le N°R.07-111 le 19 juin 2007 ;
- le rapport des commissaires aux comptes y afférant en pages 194 et 195 du document de référence 2006 enregistré sous le N° R.07-111 le 19 juin 2007 ;
- les comptes annuels de Meetic S.A. de l'exercice clos au 31 décembre 2005 établis en application des normes comptables françaises, figurant en pages 116 à 144 du document de référence 2005 enregistré sous le N°R.06-094 le 13 juin 2006 ;
- le rapport du commissaire aux comptes y afférant en pages 145 et 146 du document de référence 2005 enregistré sous le N° R.06-094 le 13 juin 2006 ;

Les parties non incluses de ces documents sont soit sans objet pour l'investisseur, soit couvertes par un autre endroit du document de référence.

26.2 Comptes annuels de Meetic S.A au 31 décembre 2007

COMPTE DE RESULTAT	COMPTE SOCIAL	
	31/12/2006	31/12/2007
	12 Mois	12 Mois
En euros		
Produits d'exploitation (1)		
Vente de marchandises		
Production vendue (biens)		
Production vendue (services)	72 405 254	91 148 752
Chiffre d'affaires net	72 405 254	91 148 752
Production stockée		
Production immobilisée	530 316	487 736
Produits nets partiels sur opérations à long terme		
Subventions d'exploitation		
Reprises sur provisions et transferts de charges	115 071	110 430
Autres Produits	6 972	5 466
Total produits d'exploitation	73 057 613	91 752 384
Charges d'exploitation (2)		
Achats de marchandises		
Variations de stocks		
Achats de matières premières et autres approvisionnements		
Variations de stocks		
Autres achats et charges externes (a)	47 085 322	58 432 137
Impôts, taxes et versements assimilés	748 196	984 968
Salaires et traitements	6 919 045	9 606 255
Charges sociales	2 698 468	3 829 148
Dotations aux amortissements, dépréciations et provisions		
- sur immobilisations : dotations aux amortissements	1 697 454	2 073 876
- sur immobilisations : dotations aux dépréciations		
- sur actif circulant : dotations aux dépréciations		
- pour risques et charges : dotations aux provisions	106 411	90 000
Autres charges	108 645	175 393
Total charges d'exploitation	59 363 541	75 191 778
Résultat d'exploitation	13 694 072	16 560 606
Quotes-parts de résultat des opérations faites en commun		
Bénéfice attribué ou perte transférée		
Perte supportée ou bénéfice transféré		
Produits Financiers		
De participations (3)		
D'autres valeurs mobilières et créances de l'actif immobilisé (3)	420 795	565 661
Autres intérêts et produits assimilés (3)		
Reprises sur provisions, dépréciations et transfert de charges		917 099
Différences positives de change	25 509	31 609
Produits nets sur cessions de valeurs mobilières de placement	204 566	1 231 267
Total produits financiers	650 871	2 745 636

En Euros

	COMPTES SOCIAUX	
	31/12/2006	31/12/2007
	12 Mois	12 Mois
Charges Financières		
Dotations aux amortissements, aux dépréciations et aux provisions	917 099	717 091
Intérêts et charges assimilées (4)	409 008	1 033 806
Différences négatives de change	31 710	63 181
Charges nettes sur cessions de valeurs mobilières de placement		
Total charges financières	1 357 817	1 814 078
Résultat financier	-706 947	931 558
Résultat courant avant impôts	12 987 126	17 492 164
Produits exceptionnels		
Sur opérations de gestion		
Sur opérations en capital	2 151	3 425
Reprises sur provisions, dépréciations et transferts de charges	1 993	4 487
Total produits exceptionnels	4 144	7 912
Charges exceptionnelles		
Sur opérations de gestion		1 000
Sur opérations en capital	10 820	2 108
Dotations aux amortissements, aux dépréciations et aux provisions	233 768	601 523
Total charges exceptionnelles	244 587	604 631
Résultat exceptionnel	-240 443	- 596 718
Participation des salariés aux résultats		652 643
Impôt sur les sociétés	4 773 878	5 714 674
Résultat net	7 972 804	10 528 128

Résultat net par nombre d'actions moyen pondéré	0,48	0,64
--	-------------	-------------

(a)	Y compris :		
-	Redevances de crédit-bail mobilier	338 922	296 098
-	Redevances de crédit bail immobilier		
(1)	Dont produits afférents à des exercices antérieurs		
(2)	Dont charges afférentes à des exercices antérieurs		
(3)	Dont produits concernant les entités liées		
(4)	Dont Intérêts concernant les entités liées		

Bilan Actif

En Euros

	COMPTES SOCIAUX	
	31/12/2006	31/12/2007
	12 Mois	12 Mois
ACTIF IMMOBILISE		
Immobilisations Incorporelles		
Frais Etablissement		
Frais de recherche et développement		
Concessions, brevets, licences, logiciels, drts et val simil	2 438 027	2 454 845
Fonds commercial	11 500 000	11 500 000
Autres immobilisations incorporelles	1 000	1 000
Immobilisations incorporelles en cours	418 619	1 049 641
Avances et acomptes		
Immobilisations Corporelles		
Terrains		
Constructions		
Installations techniques, matériel et outillage industriels		
Autres immobilisations corporelles	1 624 385	2 007 957
Immobilisations corporelles en cours		
Avances et acomptes		
Immobilisations financières (2)		
Participations	37 229 703	87 840 099
Créances rattachées à des participations		
Titres immobilisés de l'activité de portefeuille		
Autres titres immobilisés	26 279	157 041
Prêts		
Autres immobilisations financières	866 052	778 815
	54 104 064	105 789 399
ACTIF CIRCULANT		
Stocks et en-cours		
Matières premières et autres approvisionnements		
En-cours de production (bien et services)		
Produits intermédiaires et finis		
Marchandises		
Avances et acomptes versés sur commandes		
Créances (3)		
Clients et comptes rattachés	5 770 656	4 964 311
Autres créances	1 606 408	2 449 691
Capital souscrit - appelé non versé		
Valeurs mobilières de placement		
Actions propres		
Autres titres	44 243 209	22 659 851
Instruments de trésorerie	20 000 000	
Disponibilités		
Charges constatées d'avance (3)	2 379 678	3 976 396
	81 149 381	39 940 259
Charges à répartir sur plusieurs exercices		
Primes de remboursement des emprunts		
Ecarts de conversion actif		17 091
TOTAL GENERAL	135 253 445	145 746 749

Bilan Passif

En Euros

		COMPTES SOCIAUX	
		31/12/2006	31/12/2007
		12 Mois	12 Mois
CAPITAUX PROPRES			
	(dont versé 1 656 359)		
Capital		1 652 713	1 656 483
Primes d'émission, de fusion, d'apport		87 788 076	88 033 536
Ecarts de réévaluation			
Ecart d'équivalence			
Réserves			
- Réserve légale		165 255	165 271
- Réserves statutaires ou contractuelles			
- Réserves réglementées			
- Autres réserves			
Report à nouveau		7 098 182	15 070 970
Résultat de l'exercice (Bénéfice ou perte)		7 972 804	10 528 128
Subventions d'investissement			
Provisions réglementées		329 123	922 098
		105 006 154	116 376 487
AUTRES FONDS PROPRES			
Produits des émissions des titres participatifs			
Avances conditionnées			
Autres fonds propres			
PROVISIONS POUR RISQUES ET CHARGES			
Provisions pour risques		7 500	807 091
Provisions pour charges		98 911	
		106 411	807 091
DETTES (1)			
Emprunts obligataires convertibles			
Autres emprunts obligataires			
Emprunts et dettes auprès des établissements de crédit (2)		7 534	223 172
Emprunts et dettes financières (3)			
Avances et acomptes reçus sur commandes en cours			
Fournisseurs et comptes rattachés		9 841 925	11 902 691
Dettes fiscales et sociales		8 094 721	6 492 755
Dettes sur immobilisations et comptes rattachés			
Autres dettes		3 959 700	63 837
Instruments de trésorerie			
Produits constatés d'avance (1)		8 237 000	9 880 000
		30 140 880	28 562 455
Ecarts de conversion passif			716
TOTAL GENERAL		135 253 445	145 746 749
		2 791	
(1)	Dont à plus d'un an (a)	194	
(1)	Dont à moins d'un an (a)	27 342 152	28 339 283
	Dont concours bancaires courants et soldes		
(2)	créditeurs de banque	7 534	223 172
(3)	Dont emprunts participatifs		

(a) A l'exception des avances et acomptes reçus sur commandes en cours

Tableau des Flux de Trésorerie

En K€uros	31/12/2006	31/12/2007
Résultat net	7 973	10 528
Ajustements :		
Amortissements, dépréciations et provisions (à l'exclusion de celles liées à l'actif circulant)	2 922	2 442
Plus-values de cessions	10	2
Capacité d'autofinancement après produit financier net et impôt	10 905	12 972
Variation du besoin en fonds de roulement		
Dettes fiscales et sociales	5 809	-1 601
Dettes fournisseurs	3 440	2 061
PCA et autres dettes	2 876	-2 253
Autres créances	-349	-844
Créances clients	-2 397	807
CCA	601	-1 596
Avances et acomptes	-	-
I - FLUX NET DE TRESORERIE GENERE PAR L'ACTIVITE	20 885	9 546
Acquisition d'immobilisations corporelles	-939	-1 453
Acquisition d'immobilisations incorporelles	-1 610	-1 651
Acquisition fonds de commerce Lexa	-11 500	-
Acquisition titres participation ParPerfeito	-20 835	-3 240
Variation titres participation EFN	-12 055	1 637
Acquisition titres participation DatingDirect	-410	-45 602
Acquisition titres participation Cleargay	-	-3 200
Coûts acquisition Neu	-	-205
Acquisition des autres immobilisations financières	-283	-44
II - FLUX NET DE TRESORERIE LIE AUX OPERATIONS D'INVESTISSEMENT	-47 632	-53 758
Augmentation de capital	-	4
Prime d'émission	10	246
Dividendes versés aux actionnaires	-	-
III - FLUX NET DE TRESORERIE LIE AUX OPERATIONS DE FINANCEMENT	10	250
VARIATION DE TRESORERIE (I) + (II) + (III)	-26 737	-43 962
Trésorerie d'ouverture	99 046	72 309
Trésorerie de clôture	72 309	28 327
Variation de trésorerie	-26 737	-43 962

Annexe aux comptes sociaux relatifs à l'exercice clos le 31 décembre 2007

I - Faits significatifs de l'année

Le Groupe a poursuivi sa stratégie d'acquisitions sélectives avec l'acquisition de la société DatingDirect.com le 29 janvier 2007, pour un montant de 27,3 millions de livres sterling (hors trésorerie acquise) pour 100% du capital, acquisition réalisée entièrement en numéraire.

DatingDirect est le leader historique de la rencontre en ligne en Grande Bretagne. Avec cette acquisition le Groupe accède ainsi à une position de premier plan sur le dernier marché important en Europe où il n'était pas présent.

Le groupe a finalisé l'acquisition de FC&CO, société éditrice du site Cleargay, le 17 octobre 2007 conformément aux termes de l'accord signé le 2 juillet 2007. Cleargay est leader en France de la rencontre gay en ligne (Comscore, août 2007). L'acquisition porte sur 60% du capital et des droits de vote de FC&CO, pour un montant de 3 millions d'euros, payé intégralement en numéraire.

Cette acquisition s'inscrit dans le cadre de la stratégie de segmentation et d'optimisation du trafic de Meetic en Europe.

II - Principes et méthodes comptables

Les conventions générales comptables ont été appliquées dans le respect du principe de prudence, conformément aux hypothèses de base :

- continuité de l'exploitation,
- permanence des méthodes comptables d'un exercice à l'autre,
- indépendance des exercices

et conformément aux règles générales d'établissement et de présentation des comptes annuels, définies par le plan comptable général et le Code de Commerce.

La méthode de base retenue pour l'évaluation des éléments inscrits en comptabilité est la méthode des coûts historiques.

Les méthodes d'évaluation utilisées concernant :

- les immobilisations
- les créances
- les provisions

sont conformes aux recommandations du Conseil National de la Comptabilité et de l'Ordre des Experts Comptables.

Les principales règles et méthodes comptables sont les suivantes :

1 - Immobilisations

1.1. Immobilisations incorporelles

Les immobilisations incorporelles, comptabilisées au coût de production ou d'acquisition, sont constituées :

- de dépenses liées à la création des sites. Le cœur des sites est amorti sur 5 ans en linéaire, les autres dépenses sur 1 an.

- d'achats de logiciels et de licences, qui sont amortis sur 1 an en linéaire.
- d'un fonds commercial. L'usage du fonds commercial Lexa.nl est lié à l'activité de la société. Sa durée d'utilisation n'est pas déterminable et donc par conséquent non amortissable.

Les coûts ultérieurs d'amélioration des sites sont enregistrés en charges.

Les marques (Meetic, Ulteem, Superlov), ayant été créées par la Société, ne sont pas valorisées dans les comptes.

Les immobilisations incorporelles font l'objet d'un test de dépréciation lorsqu'il existe une indication que l'actif a pu se déprécier et au minimum une fois par an. Dans le cas des immobilisations incorporelles à durée de vie indéterminée lorsque la valeur d'inventaire, appréciée en fonction de sa valeur d'utilité, est inférieure à la valeur nette comptable, une provision pour dépréciation est constituée du montant de la différence. Au 31 décembre 2007, aucune dépréciation n'est à constater.

1.2. Immobilisations corporelles

Les immobilisations corporelles figurent au bilan pour leur coût d'acquisition. Les éléments de l'actif corporel ne comprennent pas plusieurs composants au sens du règlement CRC n°2002-10.

Les durées et modes d'amortissement sont les suivants :

- Installations générales, agencements, aménagements	7 ans linéaire
- Matériel de transport	1 an linéaire
- Matériel de bureau et informatique	3 ans linéaire
- Mobilier	5 ans linéaire

Pour le matériel de bureau et informatique, un amortissement dérogatoire est doté en complément entre la durée réelle et la durée d'usage restant admise sur le plan fiscal.

1.3. Immobilisations financières

Titres de participation

Les titres de participation comprennent les acquisitions des sociétés eFriendsNet, ParPerfeito, DatingDirect et Cleargay (cf. paragraphe I pour les nouvelles Acquisitions).

Les titres de participation sont comptabilisés à leur coût historique d'acquisition augmenté des frais d'acquisition. La société a, en effet, opté pour l'inscription à l'actif des dépenses d'honoraires directement imputables à l'acquisition des titres. Cette option irrévocable est différente du traitement retenu concernant les rubriques immobilisations incorporelles et corporelles. Si le contrat prévoit une clause de complément de prix à payer par Meetic S.A. aux vendeurs, une estimation provisoire du coût d'acquisition complémentaire est réalisée lors de l'acquisition et révisée à chaque clôture.

Lorsque la valeur d'inventaire, appréciée en fonction de la valeur d'utilité de la participation, est inférieure à la valeur nette comptable, une provision pour dépréciation est constituée du montant de la différence. Au 31 décembre 2007, aucune dépréciation des titres n'est à constater.

Un amortissement dérogatoire est doté *pro rata temporis* sur la partie des frais d'acquisition incorporés aux prix de revient des titres. Ces frais sont amortis sur 5 ans.

Autres titres immobilisés

Les actions propres de la société, acquises dans l'optique d'une régulation de cours, figurent au bilan à leur prix d'achat. Lorsque le prix de marché à la date de clôture de l'exercice est inférieur au prix d'achat, il est constaté une provision pour dépréciation.

Le nombre d'actions auto-détenues s'élevait au 31 décembre 2007 à 6 185 titres.

Autres immobilisations financières

Les autres immobilisations financières sont constituées des dépôts et cautionnements versés, ainsi que du montant doté au titre du contrat de liquidité conclu avec la Société Générale en décembre 2005 afin d'assurer la liquidité du cours de bourse.

Les autres immobilisations financières sont à échéance à plus d'un an.

2 - Provisions

Une provision est comptabilisée lorsque, à la date de clôture de la période, le Groupe a une obligation actuelle (juridique ou implicite) et qu'il est probable qu'une sortie de ressources dont le montant peut être estimé de manière fiable sera nécessaire pour éteindre cette obligation.

Les litiges et contentieux (sociaux, etc...) sont provisionnés dès lors qu'une obligation du Groupe envers un tiers existe à la clôture. Les provisions sont évaluées en fonction de la meilleure estimation des dépenses prévisibles et sont actualisées lorsque l'effet de la valeur temps est significatif.

3 - Créances

Les créances sont comptabilisées à leur valeur nominale et une dépréciation est constituée lorsqu'une perte probable apparaît.

4 - Valeurs mobilières de placement

Les valeurs mobilières de placement figurent au bilan pour leur valeur d'acquisition.

Les valeurs mobilières font, lorsque nécessaire, l'objet d'une dépréciation calculée par catégorie de titres, afin de ramener leur valeur nette comptable au cours de clôture ou à leur valeur liquidative. Conformément au principe de prudence, les plus values latentes ne sont pas comptabilisées en compte de résultat.

5 - Charges constatées d'avance

Les charges constatées d'avance s'élèvent à 3 976 K€ au 31 décembre 2007. Elles correspondent à des dépenses de publicité et de marketing à hauteur de 3 122 K€. En effet, les frais de publicité et de marketing sont rattachés à l'exercice au cours duquel ils ont été consommés.

Elles correspondent également pour un montant de 854 K€ à des charges opérationnelles courantes dont la réalisation est intervenue au début de l'exercice 2008.

6 - Reconnaissance du chiffre d'affaires

6.1. Chiffre d'affaires Internet

Le chiffre d'affaires est principalement constitué des revenus d'abonnement donnant accès aux services proposés sur les sites Internet pour une période donnée. Ces services proposés aux clients constituant une prestation continue dans le temps, le chiffre d'affaires est reconnu *pro rata temporis* sur une base journalière.

Ainsi, à la clôture, la quote-part d'abonnement donnant accès aux sites Internet sur l'exercice suivant est comptabilisée en produits constatés d'avance.

6.2. Autres chiffres d'affaires

Pour les autres types de prestations, le chiffre d'affaires est reconnu lors de la livraison de la prestation.

6.3. Caractère saisonnier ou cyclique des activités

L'activité de la société est régulière tout au long de l'année et n'est pas affectée de manière significative par un effet saisonnier ou cyclique.

7- Frais de publicité

Les frais de publicité sont pris en charges au fur et à mesure de la livraison de la prestation.

8 - Résultat par action

L'information présentée est calculée selon les quatre méthodes suivantes :

- résultat net par action pondéré : le résultat net est rapporté au nombre moyen d'actions en circulation pendant l'exercice. Le nombre moyen d'actions est une moyenne annuelle pondérée calculée en fonction de la date d'émission des actions au cours de l'exercice ;
- résultat net par action en fin d'exercice : le résultat net est rapporté au nombre d'actions en circulation à la date de clôture de l'exercice ;
- résultat net dilué par action pondéré : le résultat net est rapporté au nombre moyen d'actions en circulation pendant l'exercice, augmenté du nombre d'actions dilutives potentielles relatives aux options de souscription d'actions et aux BCE non exercés ;
- résultat net dilué par action en fin d'exercice : le résultat net est rapporté au nombre d'actions en circulation à la date de clôture de l'exercice, augmenté du nombre d'actions dilutives potentielles relatives aux options de souscription d'actions et aux BCE non exercés.

III - Notes sur le bilan et le compte de résultat

A – BILAN

1 - Détail de l'actif immobilisé

Immobilisations brutes En euro	COMPTES SOCIAUX			COMPTES SOCIAUX
	Au 31-12-2006	Augmentation	Diminution	Au 31-12-2007
Immobilisations incorporelles	16 113 792	1 651 780		17 765 572
Immobilisations corporelles	3 451 164	1 459 678	295 098	4 615 744
Immobilisations financières	38 135 133	53 842 615	3 201 792	88 775 956
Total	57 700 089	57 372 692	3 915 509	111 157 272

Amortissements En euro	COMPTES SOCIAUX			COMPTES SOCIAUX
	Au 31-12-2006	Augmentation	Diminution	Au 31-12-2007
Immobilisations incorporelles	1 756 147	1 003 940		2 760 086
Immobilisations corporelles	1 826 779	1 073 997	292 990	2 607 786
Immobilisations financières	13 099		13 099	-
Total	3 596 025	2 077 937	306 089	5 367 872

Immobilisations nettes En euro	COMPTES SOCIAUX			COMPTES SOCIAUX
	Au 31-12-2006	Augmentation	Diminution	Au 31-12-2007
Immobilisations incorporelles	14 357 645	1 066 459	418 619	15 005 485
Immobilisations corporelles	1 624 385	385 681	2 108	2 007 958
Immobilisations financières	38 122 034	53 842 615	3 188 693	88 775 956
Total	54 104 064	55 294 755	3 609 420	105 789 399

Détail des immobilisations incorporelles et corporelles et amortissements liés, au 31 décembre 2007

En euro	Montant brut	Amortissements	Valeur nette	Durée
Achats de logiciels	5 214 932	2 760 086	2 454 845	1 an linéaire
Nom de domaine	1 000		1 000	Non amortissable
Site Meetic	1 049 641		1 049 641	5 ans linéaire
Fonds de commerce	11 500 000		11 500 000	Non amortissable
Agencements et installations	205 368	27 689	177 679	7 ans linéaire
Matériel de transport	14 900	14 900	-	1 an linéaire
Matériels informatiques	4 085 312	2 445 619	1 639 693	3 ans linéaire
Mobilier	310 163	119 578	190 585	5 ans linéaire
Total	22 381 316	5 367 872	17 013 443	

Détail des immobilisations financières nettes	COMPTES SOCIAUX			COMPTES SOCIAUX
En euro	Au 31-12-2006	Augmentation	Diminution	Au 31-12-2007
Cout d'acquisition des titres	410 600	205 415	410 600	205 415
Titres EFN	15 506 132	1 154 246	2 791 192	13 869 186
Cout d'acquisition EFN	478 722			478 722
Titres ParPerfeito	20 213 605	3 200 000		23 413 605
Cout d'acquisition ParPerfeito	620 645	40 000		660 645
Titres DatingDirect		45 223 719		45 223 719
Couts d'acquisition DD		788 589		788 589
Titres ClearGay		3 000 000		3 000 000
Cout d'acquisition ClearGay		200 219		200 219
Dépôts de garantie locaux	460 349	29 844		490 193
Dépôts de garantie ouvertures comptes Bibit	44 382			44 382
Dépôt de garantie autres	698	583		1 281
Contrat de liquidité (2)	400 000			400 000
Total Immobilisations financières brutes	38 135 133	53 842 615	3 201 792	88 775 956
Provision pour dépréciation	(13 099)		(13 099)	-
Total Immobilisations financières nettes	38 122 034	53 842 615	3 188 693	88 775 956

(2) L'objectif du contrat de liquidités est de favoriser la liquidité des transactions et la régularité des cotations des titres ainsi que d'éviter des décalages de cours non justifiés par la tendance du marché. 6 185 titres sont détenus par la société au titre du contrat de liquidités pour une valeur de 242 959 euros. Au 31/12/2006 il y avait 1085 titres détenus par la société soit une variation de 5 100 titres.

2 - Actif circulant

Clients et comptes rattachés	COMPTES SOCIAUX	COMPTES SOCIAUX
En euro	Au 31-12-2006	Au 31-12-2007
Clients et comptes rattachés (en valeur brute)	5 770 656	4 964 311
Dépréciation pour créances douteuses	-	-
Total Clients et comptes rattachés nets	5 770 656	4 964 311

Les créances clients et comptes rattachés sont à échéance de moins d'un an et comprennent 2 624 243 euros de factures à établir.

Autres créances	COMPTES SOCIAUX	COMPTES SOCIAUX
En euro	Au 31-12-2006	Au 31-12-2007
Fournisseurs débiteurs	23 064	-
Avoirs à recevoir	109 848	212 933
Rémunération due au personnel	27 670	19 097
Avances au personnel	4 750	1 217
État et organismes sociaux	1 329 263	1 643 445
Autres	111 813	572 999
Total	1 606 408	2 449 691

Les autres créances sont à échéance de moins d'un an pour 2 061 720 euros et 387 971 euros à plus d'un an.

Détail des factures à établir	COMPTES SOCIAUX	COMPTES SOCIAUX
En euro	Au 31-12-2006	Au 31-12-2007
Clients et comptes rattachés	3 268 790	2 624 243
Autres créances	7 994	-
Total	3 276 784	2 624 243

Les produits à recevoir sont à échéance de moins d'un an.

Trésorerie	COMPTES SOCIAUX	COMPTES SOCIAUX
En euro	Au 31-12-2006	Au 31-12-2007
Valeurs mobilières de placement	65 147 209	22 659 851
Provision pour dépréciation	(904 000)	-
Total Valeurs mobilières de placement nettes	64 243 209	22 659 851
Disponibilités	7 149 430	5 890 011
Total	71 392 639	28 549 862

Le poste des valeurs mobilières de placement est constitué des parts d'OPCVM, Sicav et FCP de trésorerie à court terme disponibles immédiatement (non nanties) et non risquées.

Le montant des plus values latentes sur les sicav monétaires s'élève à 238 379 €.

3 - Charges constatées d'avance

Charges constatées d'avance	COMPTES SOCIAUX	COMPTES SOCIAUX
En euro	Au 31-12-2006	Au 31-12-2007
Dépenses marketing	1 793 070	3 122 010
Divers (assurances, maintenance, ...)	586 608	854 386
Total	2 379 678	3 976 396

Les charges constatées d'avance sont à échéance de moins d'un an.

4 - Capitaux propres

VARIATION DES CAPITAUX PROPRES - COMPTES SOCIAUX

	NBRE ACTIONS	VALEUR NOMINALE	PRIMES LIES CAPITAL SOC	RAN RESERVES	RESULTAT EXERCICE	DIVIDENDES & AUTRES	TOTAL CAP PROPRES
		En euro	En euro	En euro	En euro	En euro	En euro
Apport en capital	76 224	762 240					762 240
Augmentation de capital	42 200	422 000	1 578 000				2 000 000
Résultat de l'exercice					(434 745)		(434 745)
Au 31 mai 2003	118 424	1 184 240	1 578 000	0	(434 745)		2 327 495
Annulation souscription augment de capital	(3 375)	(33 750)	(126 203)				(159 953)
Exercice d'options de souscription d'actions	1 779	17 790					17 790
Exercices d'options de souscrip d'actions	1 942	19 420					19 420
Acompte sur dividendes						(500 000)	(500 000)
Affectation des dividendes				(500 000)		500 000	
Affectation du résultat 2003				(434 745)	434 745		0
Résultat de l'exercice					1 930 592		1 930 592
Au 31 mai 2004	118 770	1 187 700	1 451 797	(934 745)	1 930 592	0	3 635 344
Exercice d'options de souscription d'actions	50	500					500
Augmentation de capital	4 538	45 380	2 954 374				2 999 754
Division du nominal de l'action par 100	(123 358)						0
Multiplication du nombre d'actions par 100	12 335 800						0
Affectation du résultat 2003				1 930 592	(1 930 592)		0
Résultat de l'exercice					615 474		615 474
Au 31 décembre 2004	12 335 800	1 233 580	4 406 172	995 847	615 474	0	7 251 073
Exercices d'options de souscription d'actions	220 400	22 040					22 040
Augmentation de capital IPO	3 930 451	393 045	87 256 012				87 649 057
Frais d'IPO imputés à la prime d'émission			-4 363 077				-4 363 077
Augmentation de capital réservée aux salariés	20 077	2 008	356 166				358 174
Exercices de BCE	18 825	1 883	122 551				124 433
Affectation du résultat 2004 en RAN				492 116	(615 474)		-123 358
Affectation à la réserve légale				123 358			123 358
Provisions réglementées						99 772	99 772
Résultat de l'exercice					5 652 115		5 652 115
Au 31 décembre 2005	16 525 553	1 652 555	87 777 823	1 611 322	5 652 115	99 772	96 793 588
Exercices d'options de souscription d'actions							
Exercices de BCE	1 575	158	10 253				10 411
Affectation du résultat 2005 en RAN				5 610 218	(5 652 115)		-41 897
Affectation à la réserve légale				41 897			41 897
Provisions réglementées						229 351	229 351
Résultat de l'exercice					7 972 804		7 972 804
Au 31 décembre 2006	16 527 128	1 652 713	87 788 076	7 263 437	7 972 804	329 123	105 006 154
Exercices d'options de souscription d'actions							
Exercices de BCE	37 705	3 770	245 460				249 230
Affectation du résultat 2006 en RAN				7 972 788	(7 972 804)		-16
Affectation à la réserve légale				16			16
Provisions réglementées						592 975	592 975
Résultat de l'exercice					10 528 129		10 528 129
Au 31 décembre 2007	16 564 833	1 656 483	88 033 536	15 236 241	10 528 129	922 098	116 376 488

Le capital social est composé au 31/12/2007 de 16 564 833 actions au nominal de 0,10 euros, soit un montant en capital de 1 656 483 euros. Les actions sont réparties de la manière suivante :

- 5 995 209 actions à droit de vote double (*)
- 10 569 624 actions à droit de vote simple

(*) afin de remplir les critères d'attribution du droit de vote double il faut être inscrit dans les livres depuis plus de 2 ans.

5 - Provisions et dépréciations inscrites au bilan

En euro	COMPTES SOCIAUX Au 31-12-2006	Augmentations	Diminutions	COMPTES SOCIAUX Au 31-12-2007
Provisions réglementées :				
Amortissements dérogatoires	329 123	597 462	4 487	922 098
Provisions pour risques et charges :				
Provision pour litige prud'homal	7 500	90 000	7 500	90 000
Provision pour risque financier *		700 000		700 000
Provision pour risque de change		17 091		17 091
Provision pour charge	98 911		98 911	-
Dépréciations :				
Actions propres	13 099		13 099	-
Instruments financiers dérivés	904 000		904 000	-
Total	1 352 633	1 404 553	1 027 997	1 729 189

* Bien que non inscrit à l'actif, la société dispose en son nom d'un instrument financier dérivé, à savoir un swap de liquidité d'une maturité de trois ans dont le montant notionnel est de 20 millions d'euros à l'origine neutralisé par un dépôt d'égal montant. Le swap de taux constitue un instrument financier dérivé, il est évalué à sa juste valeur à la clôture et compte tenu de l'évolution négative de la valeur du fonds de fonds sur l'année 2007, le montant de la moins value latente s'élève à 700 000 euros et fait l'objet d'une provision pour risque financier.

L'intégralité des diminutions des provisions pour risques et charges concernent des reprises pour non utilisation.

6 - Dettes

Dettes financières En euro	COMPTES SOCIAUX Au 31-12-2006	COMPTES SOCIAUX Au 31-12-2007
Agios bancaires	7 534	223 172
Total	7 534	223 172

Les dettes financières sont à échéance à moins d'un an.

Autres dettes	COMPTES SOCIAUX	COMPTES SOCIAUX
En euro	Au 31-12-2006	Au 31-12-2007
Autres dettes	3 959 700	63 837
Total	3 959 700	63 837

Les autres dettes au 31/12/07 sont à échéance de moins d'un an dans leur totalité

Fournisseurs et comptes rattachés	COMPTES SOCIAUX	COMPTES SOCIAUX
En euro	Au 31-12-2006	Au 31-12-2007
Fournisseurs et comptes rattachés	5 161 648	7 774 232
Fournisseurs factures non parvenues	4 680 277	4 128 460
Total	9 841 925	11 902 691

Les dettes fournisseurs sont à échéance de moins d'un an.

Dettes fiscales et sociales	COMPTES SOCIAUX	COMPTES SOCIAUX
En euro	Au 31-12-2006	Au 31-12-2007
Personnel	671 050	1 483 101
Organismes sociaux	811 781	1 145 742
Dettes fiscales	6 611 890	3 863 911
Total	8 094 721	6 492 754

Les dettes fiscales et sociales sont à échéance de moins d'un an.

Détail des charges à payer	COMPTES SOCIAUX	COMPTES SOCIAUX
En euro	Au 31-12-2006	Au 31-12-2007
Emprunts et dettes auprès des établissements de crédit	7 534	223 172
Dettes fournisseurs et comptes rattachés	4 680 277	4 128 460
Dettes sociales	953 644	1 235 279
Dettes fiscales	280 369	266 522
Total	5 921 824	5 853 433

L'ensemble des charges à payer sont à échéance de moins d'un an.

7 - Produits constatés d'avance

Produits constatés d'avance En euro	COMPTES SOCIAUX Au 31-12-2006	COMPTES SOCIAUX Au 31-12-2007
Produits constatés d'avance	8 237 000	9 880 000
Total	8 237 000	9 880 000

Les Produits constatés d'avance à échéance de moins d'un an sont constitués de la quote-part d'abonnement facturé donnant accès aux services des sites Internet sur la période suivante.

B - Compte de Résultat

1 - Chiffre d'affaires

En euro	COMPTES SOCIAUX Au 31-12-2006	%	COMPTES SOCIAUX Au 31-12-2007	%
Prestations de services Internet	68 179 820	95%	84 080 200	92%
Publicité	1 624 704	2%	1 635 365	2%
Événementiel	541 628	1%	458 321	1%
Mobile	2 008 111	2%	3 433 615	4%
Interco			1 363 314	1%
Autre chiffre d'affaires (produit des activités annexes)	50 991	0%	177 937	0%
Total	72 405 254	100%	91 148 752	100%

2 - Charges externes

Charges externes En euro	COMPTES SOCIAUX Au 31-12-2006	COMPTES SOCIAUX Au 31-12-2007
Achats et prestations divers	6 884 627	7 462 543
Frais de locaux	837 044	1 314 395
Honoraires	1 361 607	1 497 030
Publicité	36 317 386	45 906 036
Transport et déplacements	307 840	534 025
Télécommunications	96 999	129 915
Commissions plateforme de paiement	1 215 272	1 520 886
Services bancaires	64 547	50 163
Total	47 085 322	58 414 993

3 - Charges de personnel

Charges de personnel En euro	COMPTES SOCIAUX Au 31-12-2006	COMPTES SOCIAUX Au 31-12-2007
Salaires	6 919 045	9 606 255
Charges sociales	2 698 468	3 829 148
<i>Taux de charges sociales</i>	39%	40%
Total	9 617 513	13 435 403

4 - Résultat financier

Résultat financier En euro	COMPTES SOCIAUX Au 31-12-2006	COMPTES SOCIAUX Au 31-12-2007
Revenus des VMP	-	-
Plus values de cessions de VMP	204 566	1 231 267
Autres revenus financiers	420 795	565 661
Reprise sur provision		917 099
Dotation dépréciation éléments financiers	-917 099	
Dotation aux provisions pour risques et charges		-717 091
Résultat sur écarts de conversion	-	
Résultat sur écarts de change	-6 201	-31 572
Autres Charges financières	-409 008	-1 033 806
Total	-706 947	931 558

5 - Résultat exceptionnel

Résultat exceptionnel En euro	COMPTES SOCIAUX Au 31-12-2006	COMPTES SOCIAUX Au 31-12-2007
Résultat sur opération de gestion		-1 000
Résultat sur opération en capital	-8 669	1 317
Autres charges et produits exceptionnels	-231 774	-597 036
Total	-240 443	-596 718

(*) il s'agit principalement des amortissements dérogatoires relatifs à l'amortissement des frais d'acquisition des titres et aux matériels de bureau et informatique.

6 - Impôt et taxes

Impôts sur les sociétés	COMPTES SOCIAUX	COMPTES SOCIAUX
En euro	Au 31-12-2006	Au 31-12-2007
Impôt sur les sociétés	4 773 878	5 714 674
Total	4 773 878	5 714 674

Ventilation de l'Impôt sur les Bénéfices

En euro	Avant Impôt	Impôt Correspondant	Après Impôt
Résultat Courant	17 492 164	- 5 918 995	11 573 169
Résultat Exceptionnel	-596 718	204 321	-392 397
Participation des salariés	-652 643	0	- 652 643
Résultat Comptable	16 242 803	- 5 714 674	10 528 129

Situation fiscale latente

En euro	Base	Impôt latent
Organic	150 368	51 546
Effort Construction	23 972	8 218
Plus value latente	238 378	81 716
Provision pour risques et charges	807 091	276 671
Participation des salariés	652 643	223 726
	1 872 452	641 877

(*) *taux d'IS de 34,28%*

7 - Résultat net par action

Nombre d'actions et éléments dilutifs	COMPTES SOCIAUX	COMPTES SOCIAUX
	Au 31/12/06	Au 31/12/07
Nombre d'actions pondéré	16 526 396	16 548 467
Nombre d'actions en fin d'exercice	16 527 128	16 564 833
Nombre d'options ou BCE non exercés	130 095	119 693
Nombre d'actions dilué pondéré	16 656 491	16 668 160
Nombre d'actions dilué en fin d'exercice	16 657 223	16 684 526

Résultat net par action comptable	COMPTES SOCIAUX	COMPTES SOCIAUX
	Au 31/12/06	Au 31/12/07
Résultat net (en euro)	7 972 804	10 528 129
Nombre d'actions pondéré	16 526 396	16 548 467
Nombre d'actions en fin d'exercice	16 527 128	16 564 833
Résultat net par action pondéré (en euro)	0,48	0,64
Résultat net par action en fin d'exercice (en euro)	0,48	0,64

Résultat net par action dilué	COMPTES SOCIAUX	COMPTES SOCIAUX
	Au 31/12/06	Au 31/12/07
Résultat net (en euro)	7 972 804	10 528 129
Nombre d'actions pondéré y compris les éléments dilutifs	16 656 491	16 668 160
Nombre d'actions en fin d'exercice y compris les éléments dilutifs	16 657 223	16 684 526
Résultat net par action dilué pondéré (en euro)	0,48	0,63
Résultat net par action dilué en fin d'exercice (en euro)	0,48	0,63

8 - Instruments dilutifs

(En nombre d'actions)	Options de souscription d'actions (1)	BCE (2)	Actions Gratuites (3) (4)	Total
Solde au 1^{er} novembre 2001	0	0	0	0
Attribution	7 622	-	-	7 622
Exercice	-	-	-	-
Annulation	-	-	-	-
Solde au 31 décembre 2002	7 622	0	0	7 622
Attribution	-	-	-	-
Exercice	1 779	-	-	1 779
Annulation	1 647	-	-	1 647
Solde au 31 décembre 2003	4 196	0	0	4 196
Attribution	-	1 319	-	1 319
Exercice	1 992	-	-	1 992
Annulation	-	-	-	-
Solde au 31 décembre 2004	2 204	1 319	0	3 523
Solde au 31 décembre 2004 (division du nominal par 100)	220 400	131 900	0	352 300
Attribution	-	-	-	-
Exercice	220 400	18 825	-	239 225
Annulation	-	6 300	-	6 300
Solde au 31 décembre 2005	-	106 775	0	106 775
Attribution	-	-	43 720	43 720
Exercice	-	1 575	-	1 575
Annulation	-	18 825	-	18 825
Solde au 31 décembre 2006	-	86 375	43 720	130 095
Attribution	-	-	45 324	45 324
Exercice	-	37 705	-	37 705
Annulation	-	5 040	12 981	18 021
Solde au 31 décembre 2007	-	43 630	76 063	119 693

(1) En vertu d'une décision de l'associé unique du 24 avril 2002, il a été procédé aux attributions d'options de souscription suivantes :

Le 24 avril 2002, attribution de 5.336 options

Le 21 mai 2002, attribution de 342 options

Le 19 décembre 2002, attribution de 639 options

Chaque option confère à son titulaire le droit de souscrire à 1 action nouvelle de la société à la valeur nominale, soit 0,10 € par action.

Le nominal de l'action a en effet été divisé par 100, de 10€ à 0,10 € par décision de l'Assemblée Générale du 31 décembre 2004.

Au 31 décembre 2005, toutes les options ont été exercées.

(2) L'Assemblée Générale Extraordinaire du 25 novembre 2004 a autorisé l'émission, en une ou plusieurs fois, de 616 800 bons de souscription de parts de créateurs d'entreprise ("BCE"). En vertu de l'autorisation conférée par l'assemblée générale extraordinaire du 25 novembre 2004, un conseil de gérance réuni le 8 décembre 2004 a procédé à

l'attribution de 131 900 bons de souscription de parts de créateurs d'entreprise ("BCE").

Leurs caractéristiques sont les suivantes :

- chaque BCE est émis à titre gratuit et est incessible,
- chaque BCE confère à son titulaire le droit de souscrire à 1 action nouvelle de la société, d'une valeur nominale de 0,10 €, pour un prix de souscription de 6,6103 €.

Les 484 900 bons de souscription de parts de créateurs d'entreprise restant à émettre ont été annulés par l'Assemblée Générale du 02/09/2005.

(3) L'assemblée générale mixte du 9 novembre 2006 a autorisé le conseil d'administration à procéder, en une ou plusieurs fois, au profit du personnel salarié et des mandataires sociaux de la Société ainsi qu'au profit du personnel salarié et des mandataires sociaux des sociétés ou des groupements d'intérêt économique dont 10% du capital ou des droits de vote sont détenus, directement ou indirectement, par la Société, à l'attribution gratuite d'actions de la Société, existantes ou à émettre.

En vertu de l'autorisation conférée par l'assemblée générale extraordinaire du 9 novembre 2006, un conseil d'administration réuni le 5 décembre 2006 a procédé à l'attribution de 106 736 actions gratuites. Les caractéristiques sont les suivantes :

- pour chaque attributaire, les actions gratuites sont attribuées par tiers ;
- l'attribution des actions à leurs bénéficiaires ne sera définitive qu'au terme d'une période d'acquisition minimale de deux ans ;
- la durée minimale de l'obligation de conservation des bénéficiaires à l'issue de la période d'acquisition est fixée à deux ans minimum;
- le Conseil d'administration aura la faculté d'augmenter les durées de la période d'acquisition et de l'obligation de conservation ;
- A titre d'information, les filiales font partie du plan d'actions gratuites.

(4) En vertu de l'autorisation conférée par l'assemblée générale extraordinaire du 9 novembre 2006, un conseil d'administration réuni le 30 juillet 2007 a procédé à l'attribution de 35 401 actions gratuites. Les caractéristiques sont les suivantes :

- pour chaque attributaire, les actions gratuites sont attribuées par tiers ;
- l'attribution des actions à leurs bénéficiaires ne sera définitive qu'au terme d'une période d'acquisition minimale de deux ans ;
- la durée minimale de l'obligation de conservation des bénéficiaires à l'issue de la période d'acquisition est fixée à deux ans minimum;
- le Conseil d'administration aura la faculté d'augmenter les durées de la période d'acquisition et de l'obligation de conservation ;
- A titre d'information, les filiales font partie du plan d'actions gratuites.

IV. Autres informations significatives

1 - Evénements postérieurs à la clôture

En janvier 2008, la société a, conformément à son engagement de rachat de 30% des titres de la société eFriendsNet, versé aux vendeurs la somme de 1,5 million dollars US correspondant à 7,5% du capital.

En vertu de l'autorisation conférée par l'assemblée générale extraordinaire du 9 novembre 2006, un conseil d'administration réuni le 15 janvier 2008 a procédé à l'attribution de 384 065 actions gratuites. Les caractéristiques sont les suivantes :

- pour chaque attributaire, les actions gratuites sont attribuées par tiers ;
- l'attribution des actions à leurs bénéficiaires ne sera définitive qu'au terme d'une période d'acquisition minimale de deux ans ;

- la durée minimale de l'obligation de conservation des bénéficiaires à l'issue de la période d'acquisition est fixée à deux ans minimum;
- le Conseil d'administration aura la faculté d'augmenter les durées de la période d'acquisition et de l'obligation de conservation ;
- A titre d'information, les filiales font partie du plan d'actions gratuites.

En février 2008, Meetic finalise l'acquisition de Neu.de, acteur majeur de la rencontre en ligne en Allemagne.

Comme annoncé le 28 novembre 2007, Meetic a acquis 100% du capital de Neu.de, pour un montant de 25 M€ payé intégralement en numéraire. Neu.de est le deuxième acteur de la rencontre en ligne en Allemagne. Cette acquisition permet ainsi à Meetic de consolider très significativement sa part de marché en Allemagne.

A l'issue de cette acquisition, les sites meetic.de et neu.de seront opérés sous la marque unique Neu.de.

Le nouveau site neu.de bénéficiera de toutes les fonctionnalités des sites meetic « V 2.0 » et permettra l'accès à la base européenne des profils inscrits sur les sites du Groupe. Sa mise en ligne est effective depuis le 7 février, son lancement et son développement seront soutenus au cours de l'année 2008 par un important dispositif publicitaire « online » et « offline » notamment en affichage.

2 - Engagements hors bilan

2.1. Engagements envers le personnel

- Le montant des droits qui seraient acquis par les salariés, pour le calcul des indemnités de départ à la retraite, est déterminé en fonction de leur ancienneté et en tenant compte d'un pourcentage de probabilité de présence dans l'entreprise à l'âge de la retraite. Les engagements sont proches de zéro au 31 décembre 2007 compte tenu de la faible ancienneté des salariés et du taux de rotation des effectifs. Aucune provision pour engagement de retraite n'a été comptabilisée à la clôture de la période.
- Le nombre d'heures cumulées au titre du DIF au 31/12/2006 était de 4 460,08h et présente un solde de 6 821h au 31/12/2007, le nombre d'heures de formation dispensée au titre du DIF est de 204 heures.

2.2. Engagements financiers liés aux acquisitions

Suite à l'acquisition par la société Meetic de 70% de la société eFriendsNet en janvier 2006, Meetic possède au 31/12/2007, un engagement ferme de rachat de 22,5% du capital encore détenu par les fondateurs de l'entreprise, payable sur trois ans soit 4,5 millions d'USD, en actions Meetic ou en numéraire, au choix de Meetic. Le prix de base de l'acquisition de 100% des titres s'élève à 20 millions de dollars US soit environ 15 millions d'euros.

Meetic a acquis 60% du capital et des droits de vote de la société FC&CO (cf Note I « faits significatifs de l'année »), pour un montant de 3 millions d'euros, payé intégralement en numéraire. Meetic bénéficie d'une option d'achat ferme sur les 40% du capital restant, détenu par les fondateurs, exerçable dans quatre ans et dont le prix sera calculé en fonction des résultats de la société FC&Co à la date de l'opération finale.

Le montant estimé de la dette par le management de la société s'élève à la date du présent document à 3 977 K€.

2.3. Engagements donnés dans le cadre de l'activité courante :

Dans le cadre de sa politique de partenariat à travers l'Europe, la société Meetic SA est engagée à hauteur de 13,6 M€ avec l'ensemble de ses partenaires.

2.4. Actifs éventuels, non comptabilisés au bilan, consécutifs aux engagements reçus dans le cadre d'acquisitions de titres

- Acquisition de FC&Co : garanties de passifs plafonnées à 500 milliers d'euros et à échéance fin 2009.
- Acquisition de DatingDirect : garanties de passifs non plafonnées et à échéance début 2009, ainsi que des garanties fiscales à échéance début 2014.
- Acquisition de ParPerfeito : garanties de passifs à échéance mi-2009, non plafonnées mais versées seulement lorsqu'elles dépassent 100 milliers de dollars et pour la part excédant ce montant.
- Acquisition de eFriendsNet : garanties usuelles, non plafonnées et correspondant à la part excédant 75 milliers de dollars.

2.5. Autres engagements hors bilan

Un contrat de crédit bail a été souscrit sur du matériel informatique. Il n'y a plus de loyers restant à payer au 31/12/2007.

	Immobiliers		Mobiliers	
	Terrains	Constructions	Matériel informatique	Autres
VALEUR D'ORIGINE			844 175,18	
Amortissements (équivalence)				
Cumuls exercices antérieurs			609 805,86	
Dotations de l'exercice			234 369,32	
TOTAL			844 175,18	
REDEVANCE PAYEES				
Cumuls exercices antérieurs			698 018,53	
Exercices			266 081,65	
TOTAL			964 100,18	
REDEVANCES RESTANT A PAYER				
A un an au plus			-	
A plus d'un an et cinq au plus			-	
A plus de cinq ans			-	
TOTAL			-	
VALEUR RESIDUELLE				
A un an au plus			-	
A plus d'un an et cinq ans au plus			-	
A plus de cinq ans			-	
TOTAL			-	

Un contrat de location longue durée a été souscrit sur du matériel informatique et de téléphonie. Le cumul des loyers restant à payer au 31/12/2007 est de 172 138 €.

	Immobiliers		Mobiliers	
	Terrains	Constructions	Installations-matériel	Autres
REDEVANCE PAYEES				
Cumuls exercices antérieurs			26 380,76	
Exercices			31 293,00	
TOTAL			57 673,76	
REDEVANCES RESTANT A PAYER				
A un an au plus			40 952,00	
A plus d'un an et cinq au plus			131 186,00	
A plus de cinq ans				
TOTAL			172 138,00	

3 - Exposition aux risques

Risque de change

La société Meetic n'est pas exposée de manière significative au risque de change sur ses activités opérationnelles. La majeure partie des transactions effectuée par ses clients étant facturée ou payée en euros (environ 82% des ventes sur l'année 2007). La société Meetic est exposée à un risque de change sur la dette en dollars US concernant le rachat des 22,5% restants des minoritaires d'eFriendsNet.

Risque de taux d'intérêt

La société est exposée à un risque de taux d'intérêt sur ses placements de trésorerie en France (placement structuré, SICAV et FCP). L'impact d'une baisse des taux d'intérêt de 1% appliquée aux taux courts de la zone Euro, se traduirait par une dégradation du résultat financier d'environ 240 milliers d'euros.

4 - Filiales et participations

La société Meetic SA, 66 route de la Reine 92100 Boulogne - est société mère d'un groupe établissant des comptes consolidés au 31/12/2007.

Renseignements détaillés concernant les filiales et participations

Informations financières filiales et participations	Capital En K€	Réserves et report à nouveau avant affectation des résultats en euros	Quote-part du capital détenue en % au 31/12/07	Valeur comptable des titres détenus En euro			Prêts et avances consentis par la société et non encore remboursés	Montant des cautions et avals donnés par la société	Chiffre d'affaires hors taxes du dernier exercice écoulé	Résultat du dernier exercice écoulé depuis la date d'acquisition	Dividendes encaissés par la société au cours de l'exercice
				Valeur brute	Provisions	Valeur nette					
(capital détenu + de 50 %) – Intégration Globale											
1. eFriendsNet Net Entertainment Corp. PO box 309GT / Ugland House South church street Georges Town Grand Cayman	3,3	1 950 209	77,5 %	14 347 908	0	14 347 908	0	0	978	(1453)	0
2. ParPerfeito Av. Das Americas 3.434 bolco 2 Barra de Tijuca Rio de Janeiro / Brasil	3 427	20 738 770	100 %	24 074 250	0	24 074 250	0	0	5 760	1 198	0
3. DatingDirect 27 Old Gloucester Street London WC1N 3 XX / UK	4	646 349	100 %	46 012 308	0	46 012 308	0	364	17 473	5336	0
4. FC&CO 24 rue de Norvège 17000 La Rochelle	37,5	(264 940)	60 %	3 200 219	0	3 200 219	388	0	176	(68)	0

5 - Informations relatives aux parties liées

Les informations concernant des parties liées sur les opérations conclues avec les dirigeants se situent au chapitre 7 « Rémunération des dirigeants »).

L'information concernant les entreprises liées est la suivante :

	Eléments concernant les entreprises liées	
	Montant concernant les entreprises	
	Liées	Avec lesquelles la Société a un lien de participation
Créances clients et comptes rattachés		362 303
Autres créances		387 971

6 - Effectif

L'effectif moyen est de 257 salariés au 31 décembre 2007 contre 200 salariés au 31 décembre 2006.

Catégorie	Effectif
Cadres	164
Employés	93
TOTAL	257

7 - Rémunération des dirigeants

Le montant des rémunérations allouées aux membres des organes d'administration et de direction au titre de leurs fonctions s'élève à 582 552 euros.

Les dirigeants ne bénéficient pas de régime de retraite complémentaire mais uniquement des indemnités de fin de carrière prévues par la Convention collective (cf. 2.1 Engagement envers le personnel).

Au 31 décembre 2007, les dirigeants détiennent 38 905 BCE non exercées et 20 000 actions gratuites, correspondant aux deux premiers tiers des actions attribuées par le conseil d'administration en date du 5 décembre 2006.

Il n'y avait au 31 décembre 2006 et au 31 décembre 2007 ni prêt ni caution accordés aux dirigeants par la société Meetic SA ou par une des filiales contrôlées.

26.3 Rapport Général des Commissaires aux Comptes

Mesdames, Messieurs les actionnaires,

En exécution de la mission qui nous a été confiée par votre Assemblée Générale, nous vous présentons notre rapport relatif à l'exercice clos le 31 décembre 2007 sur :

- le contrôle des comptes annuels de la société MEETIC S.A., tels qu'ils sont joints au présent rapport ;
- la justification de nos appréciations ;
- les vérifications spécifiques et les informations prévues par la loi.

Les comptes annuels ont été arrêtés par le Conseil d'Administration. Il nous appartient, sur la base de notre audit, d'exprimer une opinion sur ces comptes.

1. Opinion sur les comptes annuels

Nous avons effectué notre audit selon les normes professionnelles applicables en France ; ces normes requièrent la mise en œuvre de diligences permettant d'obtenir l'assurance raisonnable que les comptes annuels ne comportent pas d'anomalies significatives. Un audit consiste à examiner, par sondages, les éléments probants justifiant les données contenues dans ces comptes. Il consiste également à apprécier les principes comptables suivis et les estimations significatives retenues pour l'arrêté des comptes et à apprécier leur présentation d'ensemble. Nous estimons que nos contrôles fournissent une base raisonnable à l'opinion exprimée ci-après.

Nous certifions que les comptes annuels sont, au regard des règles et principes comptables français, réguliers et sincères et donnent une image fidèle du résultat des opérations de l'exercice écoulé ainsi que de la situation financière et du patrimoine de la société à la fin de cet exercice.

2. Justification des appréciations

En application des dispositions de l'article L. 823-9 du Code de Commerce relatives à la justification de nos appréciations, nous portons à votre connaissance l'élément suivant :

- Les notes II 1.1. et II 1.3. de l'annexe exposent les règles et méthodes comptables relatives à la comptabilisation et l'évaluation du fonds commercial acquis et des titres de participation détenus par la société.

Dans le cadre de notre appréciation des règles et principes comptables suivis par votre société et des estimations significatives retenues pour l'arrêté des comptes, nos travaux ont consisté à apprécier le bien fondé de l'approche retenue ainsi que la cohérence d'ensemble des hypothèses utilisées et des évaluations qui en résultent.

Les appréciations ainsi portées s'inscrivent dans le cadre de notre démarche d'audit des comptes annuels, pris dans leur ensemble, et ont donc contribué à la formation de notre opinion exprimée dans la première partie de ce rapport.

3. Vérifications spécifiques

Nous avons également procédé, conformément aux normes professionnelles applicables en France, aux vérifications spécifiques prévues par la loi.

Nous n'avons pas d'observation à formuler sur :

- la sincérité et la concordance avec les comptes annuels des informations données dans le rapport de gestion du Conseil d'Administration et dans les documents adressés aux actionnaires sur la situation financière et les comptes annuels ;
- la sincérité des informations données dans le rapport de gestion relatives aux rémunérations et avantages versés aux mandataires sociaux concernés ainsi qu'aux engagements consentis en leur faveur à l'occasion de la prise, de la cessation ou du changement de fonction ou postérieurement à celle-ci.

En application de la loi, nous nous sommes assurés que les diverses informations relatives aux prises de participation et de contrôle et à l'identité des détenteurs du capital ou des droits de vote vous ont été communiqués dans le rapport de gestion.

Paris La Défense et Paris, le 30 Avril 2008

Les Commissaires aux Comptes

KPMG AUDIT
Département de **KPMG SA**
Représenté par

Grégoire **MENOU**
Associé

VACHON ET ASSOCIES
Représenté par

Bertrand **VACHON**
Associé

26.4 Rapport des gestion au 31 décembre 2007

1 - Présentation Générale

Le Groupe Meetic est le leader Européen dans le secteur de la rencontre en ligne. Le Groupe exploite ses sites Internet en Europe et dans le reste du monde sous 9 marques différentes à travers deux modèles fortement complémentaires, l'un basé sur l'usage de l'Internet et l'autre basé sur l'usage du mobile.

2 - Faits significatifs de la période

Acquisition et intégration de DatingDirect.com

Le Groupe a poursuivi sa stratégie d'acquisitions sélectives avec l'acquisition de la société DatingDirect.com le 29 janvier 2007, pour un montant de 27,3 millions de livres sterling (hors trésorerie acquise) pour 100% du capital, acquisition réalisée entièrement en numéraire.

DatingDirect est le leader historique de la rencontre en ligne en Grande-Bretagne. Avec cette acquisition le Groupe accède ainsi à une position de premier plan sur un marché important en Europe où il n'était pas présent.

Au cours de cette année, le Groupe s'est attaché à consolider cette acquisition par :

- l'intégration technique de la base de DatingDirect dans la base globale européenne du Groupe, dans un nouveau site plus ergonomique et plus riche en fonctionnalités. La migration, effective depuis le 21 juin 2007, a été réalisée avec succès ;
- la création d'une équipe locale dédiée ;
- la signature de nouveaux partenariats de distribution permettant ainsi d'accroître la visibilité et la notoriété de la marque DatingDirect sur de grands sites d'audience au Royaume-Uni.

Lancement et déploiement de la version 2.0 de Meetic

Le Groupe a lancé en France le 19 février 2007, une version « 2.0 » du site Meetic. Cette nouvelle version utilise les technologies Internet les plus récentes et offre aux membres de Meetic de nouvelles fonctionnalités, une plus grande fluidité d'utilisation, et un nouveau design.

Cette version « 2.0 » a été déployée sur tous les principaux sites Meetic en Europe et sera déployée dans les pays restants au cours de l'année 2008.

Lancement d'une nouvelle version d'Ulteem

Ulteem est le site de rencontres basé sur l'affinité psychologique, lancé fin 2005 en France, et déployé dans les principaux pays européens où le Groupe exerce son activité. Fort du réseau de partenaires développé par le Groupe pour la marque Meetic, et de la promotion réalisée auprès de la base de membres Meetic, Ulteem totalisait 1,3 millions de profils enregistrés depuis sa création au 31 décembre 2007.

Le 7 juin 2007, une nouvelle version du site a été lancée en France, et accompagnée pour la première fois d'un dispositif publicitaire « offline » en presse et télévision, afin d'accroître la notoriété de la marque Ulteem sur le marché français.

La nouvelle version du site Ulteem a été également déployée en Angleterre et en Espagne au cours de l'année 2007.

Acquisition de FC&CO

Le Groupe a finalisé l'acquisition de FC&CO, société éditrice du site Cleargay, le 17 octobre 2007 conformément aux termes de l'accord signé le 29 juillet 2007. FC&Co est leader en France de la rencontre gay en ligne (Comscore, août 2007). L'acquisition porte sur 60% du capital et des droits de vote de FC&CO, pour un montant de 3 millions d'euros, payé intégralement en numéraire. Meetic bénéficie d'une option d'achat ferme sur les 40% du capital restant, détenu par les fondateurs, exerçable dans quatre ans et dont le prix sera calculé en fonction des résultats de la société FC&Co à la date de l'opération finale.

3 - Evolution prévisible et perspectives d'avenir

Le Groupe entend poursuivre sa stratégie de croissance afin de devenir un acteur global du secteur de la rencontre, notamment en poursuivant sa stratégie de (i) segmentation de sa clientèle, de (ii) diversification de ses sources de revenus et (iii) du développement de sa couverture internationale.

(i) Segmentation de la clientèle

Les sites Ulteem et Superlov lancés en 2006 répondaient à la stratégie de segmentation de l'audience des sites du Groupe, afin d'offrir aux membres et abonnés de Meetic des services de rencontres toujours plus adaptés à leurs attentes ou leur usage. Le Groupe entend continuer à étudier les possibilités de segmentation de son audience, soit par développement organique avec la création de nouveaux services, soit par croissance externe.

Ainsi, avec l'acquisition du site Cleargay le 17 octobre 2007, le Groupe poursuit sa stratégie de segmentation de l'audience des sites, afin d'offrir à la communauté gay un site de rencontres adapté à ses attentes et ses usages.

(ii) Diversification des sources de revenus

Le chiffre d'affaires du Groupe est principalement généré par les clients de ses sites Internet, via un modèle économique d'abonnement, qui reste au cœur de la stratégie du Groupe.

Cependant, le Groupe souhaite continuer à développer la part de ses autres sources de revenus, notamment

- les revenus issus de la téléphonie mobile (avec le développement de ses offres mobiles en Europe à travers les marques MeeticMobile, Superlov, ou encore Peexme, site en lancement), et
- les revenus publicitaires (le Groupe estime disposer d'un trafic particulièrement important et qualifié sur ses sites en Europe qui pourrait lui permettre de développer ses revenus publicitaires à moyen terme), avec le lancement en 2008 du site Vioo, site édito-communautaire féminin.

(iii) Développement de la couverture internationale

Le Groupe entend poursuivre son développement international soit de manière organique par le développement de ses marques dans les pays où il n'est pas encore présent, soit par croissance externe lorsque l'acquisition d'une marque ou d'une société existantes présente une forte complémentarité avec les activités du Groupe et/ou des opportunités de synergie.

A ce titre, le Groupe a finalisé à l'acquisition en Février 2008 de la société Neu.de,

acteur majeur de la rencontre en ligne en Allemagne.

Comme annoncé le 28 novembre 2007, Meetic a acquis 100% du capital de Neu.de, pour un montant de 25 M€ payé intégralement en numéraire, auquel s'ajoute des frais externes directement liés à l'acquisition pour un montant de 429 milliers d'euros. Neu.de est le deuxième acteur de la rencontre en ligne en Allemagne. Cette acquisition permet ainsi à Meetic de consolider très significativement sa part de marché en Allemagne.

Depuis le 7 février 2008, les sites meetic.de et Neu.de sont opérés sous la marque unique Neu.de.

Le nouveau site Neu.de bénéficie de toutes les fonctionnalités des sites meetic « V 2.0 » et permet l'accès à la base européenne des profils inscrits sur les sites du Groupe. Son lancement et son développement seront soutenus au cours de l'année 2008 par un important dispositif publicitaire « online » et « offline » notamment en affichage.

L'activité du Groupe postérieurement à la clôture au 31 décembre 2007 est conforme à son plan d'affaires. Le Groupe n'a pas connaissance à date d'événements de nature à modifier significativement son activité ou ses résultats au cours des premiers mois de l'exercice 2008.

4 - Facteurs de risques

Risque de change

La société Meetic n'est pas exposée de manière significative au risque de change sur ses activités opérationnelles. La majeure partie des transactions (Internet) effectuée par ses clients étant facturée ou payée en euros (environ 77% des ventes sur l'année 2007).

Les actifs, passifs, produits et charges des filiales étrangères (eFriendsNet, ParPerfeito et DatingDirect) sont exprimés dans la monnaie fonctionnelle des filiales (respectivement le Renminbi Yuan, le réal brésilien et la livre sterling). Les actifs, passifs, produits et charges de ces filiales sont convertis en euros pour l'établissement des comptes consolidés du Groupe.

Si l'euro s'apprécie (ou diminue) par rapport à une autre monnaie, la valeur en euro des éléments d'actif et de passif, de produits et de charges initialement comptabilisés dans cette autre devise diminuera (ou augmentera). Ainsi, les variations de valeur de l'euro peuvent avoir un impact sur la valeur en euro des éléments d'actif et de passif, les produits et les charges non libellés en euros, même si la valeur de ces éléments n'a pas varié dans la devise d'origine.

Une variation de 10% des parités sur les devises chinoises, brésiliennes et anglaises aurait eu un impact sur le résultat net du Groupe de l'exercice 2007 d'environ 500 milliers d'euros

Risque de taux d'intérêt

Le Groupe est exposé à un risque de taux d'intérêt sur ses placements de trésorerie en France (placement structuré, SICAV et FCP) et au Brésil (bons du trésor). L'impact d'une baisse des taux d'intérêt de 1% appliquée aux taux courts de la zone Euro et au taux brésilien, se traduirait par une dégradation du résultat financier d'environ 240 milliers d'euros.

Risque sur les actions

Le Groupe ne détient pas d'actions dans le cadre de ses placements, et ne détient pas de participation en actions. En revanche, il détient un petit nombre de ses propres actions suite à la mise en œuvre d'un contrat de liquidité entrant dans le cadre de son programme de rachat d'actions. Le nombre d'actions auto-détenues s'élevait au 31 décembre 2007 à 6 185 titres. Eu égard à ce nombre très limité d'actions auto-détenues, l'incidence directe qu'aurait une variation de l'action de la Société sur le résultat et les capitaux propres du Groupe est considérée comme négligeable.

Risque de liquidité

Les passifs financiers sont constitués pour l'essentiel de dettes financières ainsi que d'une partie des dettes opérationnelles

Afin de gérer le risque de liquidité pouvant résulter de l'exigibilité des passifs financiers, que ce soit à leur échéance contractuelle ou par anticipation, le Groupe met en œuvre une politique de financement prudente reposant en particulier sur le placement de sa trésorerie excédentaire disponible en placements financiers sans risque.

Risque de crédit

Les actifs financiers sont constitués pour l'essentiel de trésorerie, et en particulier des placements financiers, ainsi que de créances clients et autres créances.

5 - Filiales et participations

La société Meetic SA, 66 route de la Reine 92100 Boulogne - est société mère d'un groupe établissant des comptes consolidés au 31/12/2007.

Informations financières filiales et participations	Capital En K€	Réserves et report à nouveau avant affectation des résultats en euros	Quote-part du capital détenue en % au 31/12/07	Valeur comptable des titres détenus En euro			Prêts et avances consentis par la société et non encore remboursés	Montant des cautions et avals donnés par la société	Chiffre d'affaires hors taxes du dernier exercice écoulé	Résultat du dernier exercice écoulé depuis la date d'acquisition	Dividendes encaissés par la société au cours de l'exercice
				Valeur brute	Provisions	Valeur nette					
(capital détenu + de 50 %) – Intégration Globale											
1. eFriendsNet Net Entertainment Corp. PO box 309GT / Uglan House South church street Georges Town Grand Cayman	3,3	1 950 209	77,5 %	14 347 908	0	14 347 908	0	0	978	(1453)	0
2. ParPerfeito Av. Das Americas 3.434 bolco 2 Barra de Tijuca Rio de Janeiro / Brasil	3 427	20 738 770	100 %	24 074 250	0	24 074 250	0	0	5 760	1 198	0
3. DatingDirect 27 Old Gloucester Street London WC1N 3 XX / UK	4	646 349	100 %	46 012 308	0	46 012 308	0	364	17 473	5336	0
4. FC&CO 24 rue de Norvège 17000 La Rochelle	37,5	(264 940)	60 %	3 200 219	0	3 200 219	388	0	176	(68)	0

6 - Informations financières Comptes Sociaux

Compte de Résultat Comptes Sociaux

(Montants exprimés en milliers d'euros)	31/12/2006 SOCIAUX	31/12/2007 SOCIAUX	Variation
Chiffre d'affaires net	72 405	91 149	18 744
Autres produits d'exploitation	652	604	-48
Achats consommés et autres charges d'exploitation	-47 084	-58 433	-11 349
Impôts et Taxes	-748	-985	-237
Charges de personnel	-9 618	-13 435	-3 817
Autres charges	-109	-175	-66
ROAA	15 498	18 725	3 227
Dotations aux amortissements et dépréciations	-1 804	-2 164	-360
Résultat opérationnel	13 694	16 561	2 867
Résultat financier	-707	931	1 637
Résultat avant impôt	12 987	17 492	4 505
Résultat exceptionnel	-240	-596	-356
Participation des salariés		-653	-653
Impôt sur les sociétés	-4 774	-5 715	-941
Résultat net	7 973	10 528	2 555

6.1 - Comparaison des résultats annuels au 31 décembre 2006 et au 31 décembre 2007

6.1.1. - Chiffre d'affaires

<i>(Montants exprimés en milliers d'euros)</i>	31/12/2006	31/12/2007	Variation	Variation
	SOCIAUX	SOCIAUX		(%)
Chiffre d'affaires Internet	68 180	84 080	15 900	23,3%
Chiffre d'affaires mobile	2 008	3 434	1 426	71,0%
Chiffre d'affaires autres	2 217	3 635	1 418	64,0%
Chiffre d'affaires net	72 405	91 149	18 744	25,90%

Le chiffre d'affaires social au 31 décembre 2007 s'établit à 91,2 M€ contre 72,4 M€ pour 2006, soit une croissance de 25,9%.

Meetic SA exploite deux modèles économiques complémentaires : l'Internet et le mobile. La répartition du chiffre d'affaires met en évidence une prédominance historique du chiffre d'affaires Internet (92% du chiffre d'affaires de l'année 2007).

6.1.1.1 - Chiffre d'affaires Internet

Le chiffre d'affaires des services Internet (Meetic, Ulteem et Lexa) se caractérise par une forte récurrence liée à leur mode de commercialisation par abonnements.

Le chiffre d'affaires Internet a enregistré une croissance de 23,3% pour atteindre 84,1 M€ au 31 décembre 2007 contre 68,2 M€ au 31 décembre 2006. Plusieurs facteurs expliquent cette progression :

(i) La croissance du Parc Abonnés Groupe

Au 31 décembre 2007, le Parc Abonnés Meetic SA s'élevait à 428 K abonnés contre 369 K au 31 décembre 2006, soit une progression de 16,2%. Cette progression résulte de la croissance organique du nombre d'abonnés aux services Meetic et Ulteem.

(ii) L'évolution du revenu mensuel moyen par abonné (« ARPU »)

L'ARPU du service Meetic s'élève à 17,60€ pour l'année 2007 contre 16,66 € pour l'année 2006. Cette évolution s'explique principalement par le lancement d'offres Premium sur les sites Meetic « 2.0 » (les offres premium ont été déployées en France en février 2007 et dans les principaux pays européens tout au long de l'année 2007).

6.1.1.2 - Chiffre d'affaires Mobile

Le chiffre d'affaires des services mobiles (Meetic Mobile et Superlov) est en croissance de 70,9%, soit 3,4 M€ au 31 décembre 2007 contre 2 M€ au 31 décembre 2006.

6.1.1.3. - Chiffre d'affaires Autres

Il est constitué du chiffre d'affaires Inter-Groupe, du chiffre d'affaires issu de la publicité et du chiffre d'affaires lié à l'organisation de soirées et d'événements « live ». Le chiffre d'affaires « autres » est en croissance de 64% pour s'établir au 31 décembre 2007 à 3,6 M€, soit 4% du chiffre d'affaires total. Cette croissance s'explique par l'intégration du chiffre d'affaires Intragroupe provenant de DatingDirect depuis le 31 janvier 2007. Le chiffre d'affaires Intragroupe s'élève à 1,4 M€ au 31 décembre 2007, il était à zéro au 31 décembre 2006.

6.1.2. - Achats consommés et autres charges d'exploitation

Ce poste comprend les autres achats et charges externes, ainsi que les autres charges opérationnelles.

Les achats consommés et autres charges d'exploitation ont augmenté plus lentement que l'augmentation du CA, soit une progression de 24,1% pour les charges contre 25,9% pour le chiffre d'affaires. Les achats consommés et autres charges d'exploitation s'établissent ainsi à 58,4 M€ au 31 décembre 2007 contre 47,1 M€ au 31 décembre 2006 et correspondent principalement aux coûts opérationnels de fonctionnements ainsi qu'aux coûts publicitaires.

Les coûts publicitaires, comprenant les coûts marketing liés aux achats d'espace et frais de création on-line et off-line, s'élèvent à 45,9 M€ au 31 décembre 2007, soit 50,4% du chiffre d'affaires, reflétant l'effort publicitaire soutenu au cours de la période, en particulier pour les campagnes de notoriété on-line et off-line destinées à soutenir le lancement de la nouvelle version du site Meetic, et accroître la notoriété de la marque principale du Groupe. Le Coût d'Acquisition Client de Meetic s'élève ainsi à 38,70 € pour l'année 2007.

6.1.3. - Charges de personnel

Les charges de personnel ont augmenté de 39,7% au cours de l'année 2007, elles représentent 13,4 M€ au 31 décembre 2007 contre 9,6 M€ au 31 décembre 2006.

Ces charges comprennent les salaires et charges sociales versées pour l'année 2007.

Les effectifs de Meetic SA sont passés de 200 salariés au 31 décembre 2006 à 257 salariés au 31 décembre 2007.

En pourcentage du chiffre d'affaires, les charges de personnel sont en légère augmentation elles représentent 14,7% du chiffre d'affaires au 31 décembre 2007 contre 13,3% au 31 décembre 2006.

6.1.4. - Résultat opérationnel avant amortissement des immobilisations (ROAA)

Le résultat opérationnel avant amortissement des immobilisations (ROAA) s'établit à 18,7 M€ au 31 décembre 2007, contre 15,5 M€ pour 2006, soit une croissance de 14,4%. La marge sur ROAA pour l'année 2007 s'établit donc à 20,8%.

6.1.5. - Dotations aux amortissements

Les dotations aux amortissements de l'exercice reflètent l'évolution des investissements sur l'année; les dotations aux amortissements ont ainsi augmenté de 19,9% par rapport à la période précédente.

6.1.6. - Résultat opérationnel

Le résultat d'exploitation est en progression : il s'établit à 16,6 millions d'euros pour l'année 2007 contre 13,7 millions d'euros pour l'année 2006, avec une marge opérationnelle de 18,2% au 31 décembre 2007.

6.1.7. - Résultat financier

Le résultat financier s'élève à +931 K€ pour l'année 2007 contre -707 K€ pour 2006. Cette évolution s'explique principalement par la performance des placements financiers monétaires et obligataires, et notamment un placement structuré souscrit en janvier 2006.

Ce placement souscrit début 2006 par Meetic SA comprend un dépôt de trésorerie de 20 millions d'euros à capital garanti, à échéance de trois mois, renouvelable, rémunéré à un taux du marché à trois mois, et présentant en conséquence les caractéristiques d'un placement de trésorerie. Ce placement comprend également un instrument dérivé, un swap de taux indexé sur un « fonds de fonds », qui a été valorisé de manière séparé, et désigné dans la catégorie des instruments évalués en juste valeur par le résultat. Le dépôt ayant été retiré par la société durant l'exercice 2007 seul subsiste le swap de taux. Les variations de justes valeurs (à la hausse et à la baisse) des instruments financiers et dérivés entrant dans cette catégorie sont évaluées et enregistrées dans le résultat financier à chaque clôture. Les justes valeurs sont déterminées principalement par référence aux cotations du marché.

6.1.8. - Résultat net

Le résultat net de Meetic SA s'établit à 10,5 M€ 31 décembre 2007, contre 8,0 M€ au 31 décembre 2006, soit une progression de 32%.

Cette progression, ainsi que la marge de résultat net, provient de la progression du résultat opérationnel.

7 - Informations financières consolidées

Les informations financières et commentaires ci-dessous sont établis sur la base des comptes consolidés annuels clos le 31 décembre 2007 et le 31 décembre 2006, établis conformément au référentiel IFRS (International Financial Reporting Standards) émis par l'IASB (International Accounting Standards Board) et applicable au 31 décembre 2007, tel qu'adopté par la Commission Européenne à la date de préparation des états financiers.

Les comptes consolidés au 31 décembre 2006, présentés en normes IFRS, comprennent les comptes de Meetic SA ainsi que les acquisitions suivantes :

- eFriendsNet, consolidé à compter du 1^{er} janvier 2006.
- Lexa, intégré dans les comptes sociaux de Meetic SA à compter du 23 février 2006
- ParPerfeito, consolidé à compter du 1^{er} mai 2006

Les comptes consolidés au 31 décembre 2007, présentés en normes IFRS, comprennent les comptes de Meetic SA et de ses filiales, et intègre les acquisitions suivantes :

- DatingDirect consolidé à compter du 29 janvier 2007
- ClearGay consolidé à compter du 1^{er} octobre 2007

7.1 – Données financières consolidées

Compte de Résultat Consolidé

(Montants exprimés en milliers d'euros)	31/12/2006	31/12/2007	Variation
	CONSOLIDES	CONSOLIDES	
Chiffre d'affaires net	78 763	113 787	35 024
Autres produits d'exploitation	199	528	329
Achats consommés et autres charges d'exploitation	-49 617	-69 302	-19 685
Impôts et Taxes	-863	-1 061	-198
Charges de personnel	-10 889	-17 007	-6 118
Autres charges	-156	-408	-252
ROAA	17 437	26 537	9100
Dotations aux amortissements et dépréciations	-2 274	-2 772	-498
Résultat opérationnel	15 163	23 765	8 602
Résultat financier	221	-999	-1 220
Résultat avant impôt	15 384	22 766	7 382
Impôt sur les sociétés	-5 273	-8 603	-3 330
Résultat net	10 111	14 163	4 052

7.2 - Informations financières sectorielles

	31/12/2007			
	Europe	Reste du Monde	Eliminations	Consolidation
Produits sectoriels	107 111	6 738	-62	113 787
Ventes à des clients externes	107 111	6 738	-62	113 787
Ventes inter-secteurs		-	-	-
Autres produits	528	-	-	528
Total	107 640	6 738	-62	114 316
Charges sectorielles	-82 655	-5 186	62	-87 779
Dot. aux amortissements	-2 365	-407	-	-2 772
Résultat opérationnel	22 620	1 145	-	23 765

7.3 - Comparaison des résultats annuels au 31 décembre 2006 et au 31 décembre 2007

7.3.1 - CHIFFRE D'AFFAIRES

(Montants exprimés en milliers d'euros)	31/12/2006	31/12/2007	Variation	Variation
	CONSOLIDES	CONSOLIDES		(%)
Chiffre d'affaires Internet	71 694	107 334	35 640	49,70%
Chiffre d'affaires mobile	4 903	4 359	-544	-11,10%
Chiffre d'affaires autres	2 166	2 094	-72	-3,30%
Chiffre d'affaires net	78 763	113 787	35 024	44,50%

Le chiffre d'affaires consolidé au 31 décembre 2007 s'établit à 113,8 M€ contre 78,8 M€ pour 2006, soit une croissance de 44,5% en consolidé, et de 25,9% en croissance organique pour les activités Meetic S.A.

Le groupe gère désormais neuf produits (Meetic, Meetic Mobile, Ulteem, Superlov, Lexa, ParPerfeito, eFriendsNet, DatingDirect et Cleargay) et exploite deux modèles économiques complémentaires : l'Internet et le mobile.

La répartition du chiffre d'affaires met en évidence une prédominance historique du chiffre d'affaires Internet (94% du chiffre d'affaires de l'année 2007).

7.3.1.1 - Chiffre d'affaires Internet

Le chiffre d'affaires des services internet (Meetic, Ulteem, Lexa, ParPerfeito, DatingDirect et Cleargay) se caractérise par une forte récurrence liée à leur mode de commercialisation par abonnements.

Le chiffre d'affaires Internet a enregistré une croissance de 49,7% pour atteindre 107,3 M€ au 31 décembre 2007 contre 71,7 M€ au 31 décembre 2006. Plusieurs facteurs expliquent cette progression :

(i) La croissance du Parc Abonnés Groupe

Au 31 décembre 2007, le Parc Abonnés Groupe s'élevait à 577 K abonnés contre 426 K au 31 décembre 2006, soit une progression de 35,4%. Cette progression résulte à la fois de la croissance organique du nombre d'abonnés aux services Meetic et Ulteem, et de l'intégration de nouveaux abonnés par acquisition, en provenance de DatingDirect et Cleargay.

(ii) L'évolution du revenu mensuel moyen par abonné (« ARPU »)

L'ARPU du service Meetic s'élève à 17,60€ pour l'année 2007 contre 16,66 € pour l'année 2006. Cette évolution s'explique d'une part par le lancement d'offres Premium sur les sites Meetic « 2.0 » (les offres premium ont été déployées en France en février 2007 et dans les principaux pays européens tout au long de l'année 2007) et d'autre part par l'intégration de DatingDirect dans le périmètre des sites européens, les abonnements du site anglais étant plus onéreux que dans le reste de l'Europe.

7.3.1.2 - Chiffre d'affaires Mobile

Le chiffre d'affaires des services mobiles (Meetic Mobile, Superlov et eFriendsNet) est en diminution de 11,1%, soit 4,4 M€ au 31 décembre 2007 contre 4,9 M€ au 31 décembre 2006.

Cette diminution s'explique par la diminution du chiffre d'affaires de la filiale chinoise depuis juillet 2006, diminution liée à la politique commerciales des opérateurs mobiles de cette zone, rendant plus difficile la conversion des clients aux services mobiles. Le chiffre d'affaires de l'année s'élève ainsi à 0,9 M€, contre 2,9 M€ pour l'année 2006.

L'activité mobile en Europe reste en forte progression, à 3,4 M€ pour l'année 2007 contre 2 M€ pour l'année 2006, soit une croissance de 72%.

7.3.1.3 Chiffre d'affaires Autres

Il est constitué du chiffre d'affaires issu de la publicité et du chiffre d'affaires lié à l'organisation de soirées et d'événements « live ». Le chiffre d'affaires « autres » a légèrement diminué de -3,3% pour s'établir au 31 décembre 2007 à 2,1 M€, soit 2% du chiffre d'affaires total.

7.3.2 - Achats consommés et autres charges d'exploitation

Ce poste comprend les autres achats et charges externes, ainsi que les autres charges opérationnelles.

Les achats consommés et autres charges d'exploitation ont augmenté plus lentement que l'augmentation du CA, soit une progression de 39,7% pour les charges contre 44,5% pour le chiffre d'affaires. Les achats consommés et autres charges d'exploitation s'établissent ainsi à 69,3 M€ au 31 décembre 2007 contre 49,7 M€ au 31 décembre 2006

et correspondent principalement aux coûts opérationnels de fonctionnements ainsi qu'aux coûts publicitaires.

7.3.3 - Charges de personnel

Les charges de personnel ont augmenté de 56,2% au cours de l'année 2007, elles représentent 17 M€ au 31 décembre 2007 contre 10,9 M€ au 31 décembre 2006.

Ces charges comprennent les salaires et charges sociales versées pour un montant de 15,6 M €, incluent le plan de BCE attribué en novembre 2004 et les plan d'actions gratuites attribués le 5 décembre 2006 et le 30 juillet 2007 pour un montant total de 0,7 M € ainsi que la provision pour participation des salariés de Meetic SA, soumise pour la première année au régime légal de la participation pour un montant de 700 K€.

Les effectifs européens sont passés de 200 salariés au 31 décembre 2006 à 284 salariés au 31 décembre 2007. Au niveau du Groupe, l'effectif total s'élevait à 394 collaborateurs au 31 décembre 2007.

En pourcentage du chiffre d'affaires, les charges de personnel (hors valorisation des actions gratuites) restent stables : 14% du chiffre d'affaires au 31 décembre 2007 comme au 31 décembre 2006.

7.3.4 - Résultat opérationnel avant amortissement des immobilisations (ROAA)

Le résultat opérationnel avant amortissement des immobilisations (ROAA) s'établit à 26,5 M€ au 31 décembre 2007, contre 17,4 M€ pour 2006, soit une croissance de 52,2%. La marge sur ROAA pour l'année 2007 s'établit donc à 23,3%, contre 22,1% pour l'année 2006.

7.3.5 - Dotations aux amortissements

Les dotations aux amortissements de l'exercice reflètent l'évolution des investissements sur l'année; les dotations aux amortissements ont ainsi augmenté de 21,9% par rapport à la période précédente.

7.3.6 - Résultat opérationnel

Le résultat d'exploitation est en progression : il s'établit à 23,8 millions d'euros pour l'année 2007 contre 15,2 millions d'euros pour l'année 2006, avec une marge opérationnelle de 20,9% au 31 décembre 2007.

7.3.7 - Impôts

La charge d'impôt calculée pour l'exercice 2007 s'élève à 8 603 K€, soit un taux d'impôt effectif de 37,79 % sur le résultat avant impôt, qui recouvre :

- une charge d'impôt différé de 1 782 K€ ;
- une charge d'impôt courant de 6 821 K€, composé principalement de l'impôt sur le résultat bénéficiaire en France.

7.3.8 - Résultat financier

Le résultat financier s'élève à -999 K€ pour l'année 2007 contre -707 K€ pour 2006. Cette évolution s'explique principalement par l'effet de l'actualisation relatif aux compléments de prix provisionnés dans les comptes au titre des différentes acquisitions réalisées par le Groupe.

7.3.9 - Résultat net

Le résultat net du Groupe s'établit à 14,2 M€ au 31 décembre 2007, contre 10,1 M€ au 31 décembre 2006, soit une progression de 40,1%.

Cette progression, ainsi que la marge de résultat net, provient de la progression du résultat opérationnel.

7.3.10 - Bilan – goodwill et immos

Le Goodwill au 31 décembre 2007 se décompose ainsi :

	31/12/2006	Variation périmètre	Variations de change	Autres variations	31/12/2007
EFN	16 981		-633	-2 575	13 773
Parpefeito	27 603		2 112	-1 498	28 217
Lexa	10 782			12	10 794
DatingDirect		36 292			36 292
FC&Co		6 841			6 841
Total	55 366	43 133	1 479	-4 061	95 917

DatingDirect

Le goodwill au 31 décembre 2007 est déterminé par rapport au prix de base de 27,3 millions de livres (hors trésorerie) figurant dans le protocole d'achat, pour l'acquisition de 100% de DatingDirect. L'investissement a été intégralement payé en numéraire.

Les principaux éléments de calcul du goodwill de DatingDirect au 31 décembre 2007 sont les suivants :

	K Pounds (£)
Prix d'acquisition (y compris frais externes liés à l'acquisition)	30 546
Valeur comptable de l'actif net acquis	475
Ajustements de juste valeur	3 456
Goodwill en date d'acquisition en k£	<u>26 615</u>
Goodwill au 31 décembre 2007 k€	36 292

FC&CO

Le goodwill au 31 décembre 2007 est déterminé par rapport au prix de base de 3 millions d'euros figurant dans le protocole d'achat, pour l'acquisition de 60% de FC&CO. L'investissement a été intégralement payé en numéraire et inclut l'option ferme d'achat dont bénéficie le groupe sur les 40% restants.

Les principaux éléments de calcul du goodwill de FC&CO au 31 décembre 2007 sont les suivants :

	K Euros (€)
Prix d'acquisition (y compris les frais externes liés à l'acquisition)	6 614
Valeur comptable de l'actif net acquis	-227
Goodwill en date d'acquisition en k€	<u>6 841</u>

7.4 – Trésorerie et liquidités

7.4.1 Flux de trésorerie

	31/12/2006	31/12/2007
	'000 €	'000 €
Flux d'exploitation	22 103	21 213
Flux d'investissements	-45 861	-55 954
Flux de financement	1 174	357
Variation de la trésorerie	-22 584	-34 384
Trésorerie de clôture	76 488	41 480

La variation de trésorerie pour l'exercice 2007 est de -34,4 M€ contre -22,6 M€ au cours de la période précédente.

Le flux net dégagé par l'exploitation s'élève à 21 M€ pour la période contre 22 M€ au cours de l'exercice 2006. Cette variation s'explique par une nette augmentation des impôts versés au cours de l'année 2007 (9 M€ contre 1,2 M€ pour 2006).

Ainsi le flux d'exploitation avant impôts s'élève au 31 décembre 2007 à 30,3 M€ contre 23,3 au 31 décembre 2006.

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

Le flux d'investissements s'élève à -56M€ reflétant l'activité d'investissement financier principalement avec l'acquisition de DatingDirect en janvier 2007 et de Cleargay en octobre 2007.

7.4.2 – Endettement et exposition aux risques financiers

Au 31 décembre 2007, le Groupe dispose d'une trésorerie de 41,5 M€, et n'est pas endetté.

Risque de change

La société Meetic n'est pas exposée de manière significative au risque de change sur ses activités opérationnelles. La majeure partie des transactions (Internet) effectuée par ses clients étant facturée ou payée en euros (environ 82% des ventes sur l'année 2007).

Risque de taux d'intérêt

La société est exposée à un risque de taux d'intérêt sur ses placements de trésorerie en France (placement structuré, SICAV et FCP). L'impact d'une baisse des taux d'intérêt de 1% appliquée aux taux courts de la zone Euro, se traduirait par une dégradation du résultat financier d'environ 229 milliers d'euros.

8 - Recherche et développement

Le Groupe maintient un niveau d'innovation technologique élevé afin de s'adapter en permanence aux marchés auxquels il s'adresse avec le développement de nombreuses nouvelles applications et sites Internet notamment en 2007 avec les applications « Meetic Desktop » (barre d'outils installée), « Meetic Widgets » (application Meetic dans un environnement communautaire 2.0), ainsi que le développement de deux sites édito-communautaires dont les lancement sont prévus au cours de l'année 2008.

La création de ces nouveaux sites et de ces nouvelles technologies a été développée en interne et comptabilisée en immobilisations incorporelles pour un montant de 488 K€ correspondant aux dépenses de développement en cours.

9 - Montant des dividendes distribués au cours des trois derniers exercices

La société n'a pas attribué de dividendes au cours des trois derniers exercices.

10 - Montant des charges somptuaires exclues des charges fiscalement déductibles

Néant.

11 - Acquisition par la société de ses propres actions

La société a conclu en décembre 2005 un contrat de liquidités avec la Société Générale doté initialement d'un montant en numéraire de 400 000€. La situation au 31/12/07 de ce contrat comportait 6 185 titres et 242 958,73 € en numéraire.

A l'exception de ce contrat, la société ne possède aucune de ses actions en propre.

12 - Liste des mandats exercés par les mandataires durant l'année

<i>Nom</i>	<i>Fonction</i>	<i>Date de première nomination</i>	<i>Date de fin de mandat</i>	<i>Nombre d'actions détenues au 31.12.2007</i>
Marc Simoncini	Président - Directeur Général	02.09.2005	AGO statuant sur les comptes de l'exercice clos le 31.12.2008	5 139 619
AGF Private Equity ¹	Administrateur	02.09.2005	AGO statuant sur les comptes de l'exercice clos le 31.12.2008	545 086
MDP SAS ²	Administrateur	01.09.2006	AGO statuant sur les comptes de l'exercice clos le 31.12.2008	854 715
Philippe Chainieux	Directeur Général	01.09.2006	AGO statuant sur les comptes de l'exercice clos le 31.12.2008	3 963
Loïc Le Meur ³	Administrateur indépendant	24.04.2007	AGO statuant sur les comptes de l'exercice clos le 31.12.2008	10

¹ La société AGF Private Equity, représentée au Conseil d'administration de la Société par Monsieur Benoist Grossmann, est la société de gestion de AGF Innovation 4 et AGF Innovation 5, fonds commun de placements dans l'innovation actionnaires de la Société.

² MDP SAS, représentée au Conseil d'Administration, par son président, M. Philippe Dian, est une société holding familiale détenue par M. Philippe Dian et les membres de sa famille, et actionnaire de la société.

³ Pour information, le Conseil d'administration réuni le 24 avril 2007 a pris acte de la démission de Monsieur Philippe Bourguignon le 3 avril 2007 et coopté Monsieur Loïc Le Meur comme administrateur indépendant, pour la durée du mandat de son prédécesseur restant à courir. Ladite cooptation a fait l'objet d'une ratification par l'Assemblée Générale du 26/06/2007.

13 - Tableaux des résultats des cinq derniers exercices des comptes sociaux de la société mère présentés en normes françaises

	COMPTES SOCIAUX	COMPTES SOCIAUX	COMPTES SOCIAUX	COMPTES SOCIAUX	COMPTES SOCIAUX
	31/05/2004 (12 mois)	31/12/2004 (7 mois)	31/12/2005 (12 mois)	31/12/2006 (12 mois)	31/12/2007 (12 mois)
Capital en fin exercice					
Capital Social (en €)	1 187 700	1 233 580	1 652 555	1 652 713	1 656 483
Nombre d'actions ordinaires	118 770	12 335 800	16 525 553	16 527 128	16 564 833
Nombre d'actions pondérées*	118 770	11 991 700	13 311 233	16 526 396	16 548 467
Opérations de résultat (en k€)					
Chiffre d'Affaires HT	14 264	14 196	42 998	72 577	91 149
Résultat avant impôts, participation et dotations aux amortissements et provisions	3 221	1 986	9 684	13 594	19 350
Impôts sur les bénéfices	-800	329	-3 000	- 4 774	-5 715
Résultat après Impôts, participation, dotations aux amortissements et provisions	1 931	615	5 652	7 973	10 528
Résultat par action** (en €)					
Résultat après impôts, participation, et avant dotation aux amortissements et provisions	20,38	0,16	0,73	0,82	1,17
Résultat après impôts, participation, dotation aux amortissements et provisions	16,25	0,05	0,42	0,48	0,64
Personnel					
Effectif moyen	40	51	104	172	224
Montant de la masse salariale (en k€)	1 473	1 349	4 020	6 919	9 606
Montant des sommes versées en avantages sociaux (en k€)	572	558	1 696	2 698	3 829

* Ce chiffre a été calculé avec la moyenne pondérée des actions en circulation au prorata temporis des différentes variations du capital.

** Le résultat net par actions est calculé avec le nombre d'actions moyen pondéré.

14. Résultat de l'exercice et affectation du résultat

Les comptes sociaux arrêtés en normes françaises présentent un résultat positif de 10 528 K€, il est proposé de doter la réserve légale à hauteur de 377,33 euros et d'affecter le solde dans le compte de report à nouveau.

15. Conventions visées à l'article L.225-38 du nouveau Code de Commerce

Meetic SA (société mère) et sa filiale FC&CO ont signé une convention de trésorerie, entrant dans le champ d'application de l'article L 225-38 du Code de Commerce, afin d'optimiser la gestion de leurs besoins et excédents de trésorerie.

Cette convention a été conclue aux conditions suivantes : chaque avance portera intérêt au taux moyen mensuel du taux EURIBOR à un mois. Le montant de l'encours dû par FC&CO à Meetic SA au 31 décembre 2007 est de 387 971,2 euros. Le montant des intérêts dus au 31 Décembre 2007 s'élève à 3 004 euros.

Cette convention n'a pas fait l'objet d'une autorisation par le conseil d'administration préalablement à sa conclusion par simple omission.

16 - Décisions extraordinaires

Assemblée Générale du 26 juin 2007 :

Renouvellement par l'Assemblée Générale du 26 juin 2007 de l'autorisation consentie au Conseil d'Administration à l'effet de procéder à des rachats d'actions conformément aux dispositions de l'article L. 225-209 et suivants du Code de Commerce en vue :

- de la régularisation du cours de bourse du Groupe ;
- de leur attribution aux salariés de la Société et de son Groupe dans les conditions et selon les modalités prévues par la loi ;
- de leur conservation, ou de leur cession ou leur transfert par tous moyens notamment par échange de titres ;

Pouvoirs pour l'accomplissement des formalités.

Assemblée Générale du 28 novembre 2007 :

- Renouvellement par l'Assemblée Générale de la délégation de compétence consentie au Conseil d'Administration en vue d'augmenter le capital social par émission d'actions ordinaires ou de valeurs mobilières donnant accès à des actions ordinaires de la société avec maintien du droit préférentiel de souscription des actionnaires, conformément aux dispositions des articles L. 225-129-2, L. 228-91, L. 228-92 et L. 228-93 du Code de commerce ;
- Renouvellement par l'Assemblée Générale de la délégation de compétence consentie au Conseil d'administration en vue d'augmenter le capital social par l'émission d'actions ordinaires ou de valeurs mobilières donnant accès au capital de la société avec suppression du droit préférentiel de souscription des actionnaires conformément aux dispositions des articles L. 225-129-2, L. 225-135, L. 225-136, L. 228-92 et L. 228-93 du Code de commerce ;
- Renouvellement par l'Assemblée Générale de l'autorisation consentie au Conseil d'administration en cas d'émission avec suppression du droit préférentiel de souscription des actionnaires dans les conditions de la délégation de compétence visée à la 2^{ème} résolution, dans la limite de 10% du capital, le prix

- d'émission dans les conditions fixées par l'Assemblée Générale, conformément aux dispositions de l'article L. 225-136 du Code de commerce ;
- Renouvellement par l'Assemblée Générale de l'autorisation consentie au Conseil d'administration d'augmenter le montant de l'émission initiale, en cas d'émission avec maintien ou suppression du droit préférentiel de souscription des actionnaires décidée en application respectivement des délégations visées aux résolutions 1 à 3, conformément aux dispositions de l'article L. 225-135-1 du Code de commerce et de l'article R.225-118 du code de commerce ;
 - Renouvellement par l'Assemblée Générale de la délégation de compétence consentie au Conseil d'administration à l'effet d'émettre des actions ordinaires et des valeurs mobilières donnant accès à des actions ordinaires de la Société, en cas d'offre publique d'échange initiée par la Société conformément aux articles L. 225-129 à L. 225-129-6, L. 225-135, L. 225-136, L. 225-148 et L. 228-92 du Code de commerce ;
 - Renouvellement par l'Assemblée Générale de la délégation de compétence consentie au Conseil d'administration en vue d'une augmentation de capital social par émission d'actions ordinaires et de valeurs mobilières donnant accès à des actions ordinaires en rémunération d'apports en nature dans la limite de 10% du capital social conformément aux articles L. 225-129 à L. 225-129-6, L. 225-135, L. 225-136, L. 225-147 et L. 228-92 du Code de commerce ;
 - Renouvellement par l'Assemblée Générale de la délégation de compétence consentie au Conseil d'administration en vue de l'émission de valeurs mobilières donnant droit à l'attribution de titres de créance et ne donnant pas lieu à une augmentation de capital de la Société conformément aux dispositions des articles L. 225-129 à L. 225-129-6, L. 228-91 et L. 228-92 du Code de commerce ;
 - Autorisation consentie au Conseil d'administration à l'effet d'attribuer gratuitement des actions aux salariés de la Société faisant usage de la faculté visée à l'article L. 225-197-1 du Code de commerce ;
 - Renouvellement par l'Assemblée Générale de l'autorisation consentie au Conseil d'administration à l'effet de consentir des options donnant droit à la souscription d'actions de la Société à émettre ou à l'achat d'actions existantes conformément aux dispositions des articles L. 225-177 et suivants du Code de commerce ;
 - Maintien des autorisations en période d'OPA ou d'OPE conformément aux dispositions de l'article L. 225-129-3 du Code de commerce ;
 - Complément à l'autorisation conférée au Conseil d'Administration par l'Assemblée Générale Extraordinaire du 26 juin 2007, conformément aux dispositions de l'article L. 225-209 et suivants du code de commerce, tenant compte des dernières dispositions législatives et réglementaires ;
 - Renouvellement par l'Assemblée Générale de l'autorisation donnée au Conseil d'administration à l'effet de réduire le capital par annulation d'actions dans le cadre des dispositions de l'article L. 225-209 du Code de Commerce ;
 - Renouvellement par l'Assemblée Générale de l'Augmentation de capital social de la Société réservée aux salariés en application des articles L.225-129-6, L- 225-129-1 et L 225-135 du Code de commerce et de l'article L.443-5 du Code du travail et suppression du droit préférentiel de souscription au profit des adhérents à un plan d'épargne d'entreprise tel que prévu aux articles L. 443-1 et suivants du Code de travail qui serait ouvert aux salariés de la Société et des sociétés qui lui sont liés au sens de l'article L. 225-180 du Code de commerce remplissant les conditions éventuellement fixées par le Conseil d'administration ;

- Délégation de compétence consentie au conseil d'administration à l'effet d'émettre, au profit de Société Générale, des bons d'émission d'actions qui obligeront leur titulaire à souscrire des actions ordinaires nouvelles de la société MEETIC sur demande de cette dernière dans le cadre d'un Programme d'Augmentation de Capital par Exercice d'Options (PACEO) avec Société Générale ;
- Mise en harmonie des articles 18.2, 18.3 et 18.4 des statuts avec le Décret n°2006-1566 en date du 11 décembre 2006.

17 - Renouvellement des mandats

Le mandat des Commissaires aux comptes titulaire et suppléant arrivant à leur terme à l'issue de l'Assemblée générale du 25 Juin 2008, il est proposé de renouveler, en qualité de Commissaire aux comptes de la Société pour les six prochains exercices et jusqu'à l'Assemblée Générale qui statuera sur l'approbation des comptes de l'exercice clos le 31 décembre 2013 :

En qualité de titulaire :

VACHON ET ASSOCIES

Représentée par Monsieur Bertrand Vachon

20 rue d'Aumale - 75009 PARIS

RCS PARIS B 394 348 155

En qualité de suppléant :

EAC

Représentée par Stephane Verdickt

21 rue Weber - 75116 PARIS

RCS Paris B 387 941 560

18 - Rémunération des mandataires sociaux et dirigeants

Le montant des rémunérations allouées aux membres des organes d'administration et de direction au titre de leurs fonctions s'élève à 582 552 euros.

Les dirigeants ne bénéficient pas de régime de retraite complémentaire mais uniquement des indemnités de fin de carrière prévues par la Convention collective.

Au 31 décembre 2007, les dirigeants détiennent 38 905 BCE non exercées et 20 000 actions gratuites, correspondant aux deux premiers tiers des actions attribuées par le conseil d'administration en date du 5 décembre 2006.

Il n'y avait au 31 décembre 2006 et au 31 décembre 2007 ni prêt ni caution accordés aux dirigeants par la société Meetic SA ou par une des filiales contrôlées.

Aucune prime de départ, ni aucun régime de retraite complémentaire n'est prévu au profit de Monsieur Marc Simoncini ni au profit d'un autre administrateur.

19 - Informations sur l'actionnariat

19.1 - Evolution de l'actionnariat au cours de l'exercice 2007

Au cours de l'année 2007, la Société a été informée des franchissements de seuils suivants :

- Franchissement du seuil des 5% de MDP SAS en date du 7 mars 2007.
- Franchissement du seuil des 5% de FMR Corp et Fidelity International Limited (FIL) en date du 25 mai 2007.
- Placement privé de Monsieur Marc Simoncini de 1 140 000 titres le 12 juin 2007, ramenant sa participation à 31,05% du capital social de la société et 44,07% des droits de vote.
- Franchissement du seuil des 10% de FMR Corp et Fidelity International Limited (FIL) en date du 12 juin 2007.
- Franchissement du seuil de 3,81% de Bank of America en date du 27 septembre 2007
- Franchissement du seuil des 1% d'Amber Master Fund (Cayman) SPC en date du 9 novembre 2007.

A la connaissance de la Société, il n'existe pas à la date du présent Rapport de Gestion, d'action de concert entre actionnaires. Le pacte d'actionnaires préexistant à l'admission des titres de la Société aux négociations sur Eurolist est devenu caduc le jour de cette admission. Il n'existe donc plus de pacte d'actionnaires à la date du présent document.

19.2 - Répartition du capital au 31 décembre 2007

Au 31 décembre 2007, le capital social de Meetic SA se composait de 16.564.833 actions, réparti comme suit :

	Répartition du Capital Social au 31.12.06			Répartition du Capital Social au 31.12.07		
	Nb actions	En % du capital	En % des droits de vote	Nb actions	En % du capital	En % des droits de vote
Marc Simoncini	6 279 619	38,00%	45,56%	5 139 619	31,03%	45,56%
Autres Dirigeants	28 907	0,17%	0,02%	4 299	0,02%	0,02%
FMR-FIL	0	0,00%	9,52%	2 147 175	12,96%	9,52%
Philippe Dian - MDP (1)	854 715	5,17%	7,03%	854 715	5,16%	7,03%
AGF (Innovation 4 et 5)	605 086	3,66%	2,42%	545 086	3,29%	2,42%
Autres	1 856 081	11,23%	1,19%	144 985	0,88%	1,19%
Flottant	6 902 720	41,77%	34,26%	7 728 954	46,66%	34,26%
Total	16 527 128	100,00%	100,00%	16 564 833	100,00%	100,00%

(1) Directement et indirectement via MDP

Monsieur Marc Simoncini, PDG et fondateur de la Société détient au 31 décembre 2007 31,03% du capital et 45,56% des droits de vote.

Monsieur Philippe Dian détient en nom propre et à travers la société civile MDP 5,16% du capital, pour 7,03% des droits de vote.

FMR-FIL détient 12,96% du capital et 9,52% des droits de vote.

Aucun autre actionnaire ne détient plus de 5% du capital.

19.3 - Participation des salariés au 31 décembre 2007

20 077 titres ont été souscrits pour l'augmentation de capital réservée aux salariés réalisée le 13 octobre 2005.

Au 31 décembre 2007, les actions détenues par le personnel (hors dirigeants) représentent 0,08 % du capital.

Au 31 décembre 2007, il existe un plan de BSPCE et un plan d'actions gratuites, dont les éléments principaux sont présentés ci-après :

	Date d'attribution	Prix d'exercice	Date d'exercice	Nombre éventuel d'actions à émettre ou restant à émettre
BSPCE	8-déc.-04	6,61 €	29-nov.-08	57 780
Actions gratuites	5-déc.-06	-	5-déc.-08	43 720
Actions gratuites	5-déc.-07	-	5-déc.-09	33 520
Actions gratuites	5-déc.-08	-	5-déc.-10	29 496
Actions gratuites	30-juill.-07	-	30-juill.-09	11 804
Actions gratuites	30-juill.-08	-	30-juill.-10	11 804
Actions gratuites	30-juill.-09	-	30-juill.-11	11 793

20 - Autres mandats sociaux et fonctions exercées

<i>Noms</i>	<i>Autres mandats</i>	<i>Mandats expirés exercés au cours des 5 dernières années</i>	<i>Autres fonctions principales exercées actuellement</i>
Marc Simoncini	Administrateur de Homair et de Zilok	Administrateur de Sport Universal	Aucune
Philippe Dian représentant permanent de MDP	Administrateur de Bianca Finances	Aucun	Président SAS MDP Gérant de la SARL RFPC Membre du conseil de surveillance XTS Telecom
Benoist Grossmann, représentant permanent de AGF Private Equity	Membre du Directoire de AGF Private Equity Représentant de AGF Private Equity au Conseil d'administration de 24h, viadeo, DailyMotion et Critéo.	Représentant de AGF Private Equity au Conseil d'administration de Aérofile Administrateur de Stepmind Représentant de AGF Private Equity au Conseil de surveillance de Alchimer et de OneAccess Représentant de AGF Private Equity au Conseil d'administration de Dalet, et Telemarket	Aucune
Loïc Le Meur	Président Directeur Général de : - Six Appart SA - Business Pace SA	Administrateur d'Adaya SA et de Concepteo GMBH Gérant d'Alderio SPRL et de MFT Eurl Président Directeur Général d'Actibox SA Membre du conseil de surveillance d'Access commerce Président du conseil de surveillance de Marketo SA Président du directoire de Tekora SA	Aucune
Philippe Chainieux	Administrateur Indépendant de Viadeo	Aucun	Aucune

Règles applicables à la nomination et au remplacement des membres du conseil d'administration

Les administrateurs peuvent être nommés :

- soit par décision de l'Assemblée Générale Ordinaire des actionnaires
- soit en application des dispositions législatives et réglementaires en vigueur lorsqu'un administrateur est nommé en remplacement d'un autre

Règles applicables à la modification des statuts de la société :

La modification des statuts est effectuée par décision de l'Assemblée Générale Extraordinaire des actionnaires.

21 - Pouvoir du Conseil d'Administration sur l'émission d'actions

L'assemblée générale mixte du 9 novembre 2006 a autorisé le conseil d'administration à procéder, en une ou plusieurs fois, au profit du personnel salarié et des mandataires sociaux de la Société ainsi qu'au profit du personnel salarié et des mandataires sociaux des sociétés ou des groupements d'intérêt économique dont 10% du capital ou des droits de vote sont détenus, directement ou indirectement, par la Société, à l'attribution gratuite d'actions de la Société, existantes ou à émettre.

En vertu de l'autorisation conférée par l'assemblée générale extraordinaire du 9 novembre 2006, un conseil d'administration réuni le 5 décembre 2006 a procédé à l'attribution de 106 736 actions gratuites. Les caractéristiques sont les suivantes :

- pour chaque attributaire, les actions gratuites sont attribuées par tiers ;
- l'attribution des actions à leurs bénéficiaires ne sera définitive qu'au terme d'une période d'acquisition minimale de deux ans ;
- la durée minimale de l'obligation de conservation des bénéficiaires à l'issue de la période d'acquisition est fixée à deux ans minimum ;
- le Conseil d'administration aura la faculté d'augmenter les durées de la période d'acquisition et de l'obligation de conservation ;
- A titre d'information, les filiales font partie du plan d'actions gratuites.

En vertu de l'autorisation conférée par l'assemblée générale extraordinaire du 9 novembre 2006, un conseil d'administration réuni le 30 juillet 2007 a procédé à l'attribution de 35 401 actions gratuites. Les caractéristiques sont les suivantes :

- pour chaque attributaire, les actions gratuites sont attribuées par tiers ;
- l'attribution des actions à leurs bénéficiaires ne sera définitive qu'au terme d'une période d'acquisition minimale de deux ans ;
- la durée minimale de l'obligation de conservation des bénéficiaires à l'issue de la période d'acquisition est fixée à deux ans minimum ;
- le Conseil d'administration aura la faculté d'augmenter les durées de la période d'acquisition et de l'obligation de conservation ;

A titre d'information, les filiales font partie du plan d'actions gratuites.

22 - Parties liées

Au cours de l'exercice 2007, aucune opération significative n'a été réalisée avec :

- des actionnaires détenant un droit de vote significatif dans le capital de la Société,
- des membres des organes de direction y compris les administrateurs et les censeurs,
- des entités sur lesquelles un des principaux dirigeants exerce le contrôle, un contrôle conjoint, une influence notable ou détient un droit de vote significatif.

23 - Informations complémentaires – événements postérieurs à la clôture

Attribution d'actions gratuites

En vertu de l'autorisation conférée par l'assemblée générale extraordinaire du 9 novembre 2006, un conseil d'administration réuni le 15 janvier 2008 a procédé à l'attribution de 384 065 actions gratuites. Les caractéristiques sont les suivantes :

- pour chaque attributaire, les actions gratuites sont attribuées par tiers ;
- l'attribution des actions à leurs bénéficiaires ne sera définitive qu'au terme d'une période d'acquisition minimale de deux ans ;
- la durée minimale de l'obligation de conservation des bénéficiaires à l'issue de la période d'acquisition est fixée à deux ans minimum ;
- le Conseil d'administration aura la faculté d'augmenter les durées de la période d'acquisition et de l'obligation de conservation ;

A titre d'information, les filiales font partie du plan d'actions gratuites.

Acquisition de Neu .de

En février 2008, Meetic a finalisé l'acquisition de Neu.de, acteur majeur de la rencontre en ligne en Allemagne.

Comme annoncé le 28 novembre 2007, Meetic a acquis 100% du capital de Neu.de, pour un montant de 25 M€ payé intégralement en numéraire, auquel s'ajoute des frais externes directement liés à l'acquisition pour un montant de 429 milliers d'euros. Neu.de est le deuxième acteur de la rencontre en ligne en Allemagne. Cette acquisition permet ainsi à Meetic de consolider très significativement sa part de marché en Allemagne.

A l'issue de cette acquisition, les sites Meetic.de et Neu.de seront opérés sous la marque unique Neu.de.

Le nouveau site Neu.de bénéficiera de toutes les fonctionnalités des sites Meetic « V 2.0 » et permettra l'accès à la base européenne des profils inscrits sur les sites du Groupe. Sa mise en ligne est effective depuis le 7 février, son lancement et son développement seront soutenus au cours de l'année 2008 par un important dispositif publicitaire « online » et « offline » notamment en affichage.

26.5 Table de concordance

Législation Européenne	Concordance entre les N° de paragraphes du document de référence et les rubriques de l'annexe I du règlement 809/2004
1 – Personnes Responsables 1.1 Personnes responsables des informations 1.2 Déclaration des personnes responsables	Sections 1.1 et 1.2 Section 1.3
2 - Contrôleurs légaux des comptes 2.1 Noms et adresses des contrôleurs légaux 2.2 Démission, non renouvellement de contrôleurs légaux	Sections 2.1 et 2.2 n/a
3 - Informations financières sélectionnées 3.1 Informations financières historiques sélectionnées pour chaque exercice 3.2 Informations financières relatives aux périodes intermédiaires	Section 3.1 n/a
4 - Facteurs de risques	Section 4
5 -Informations concernant l'émetteur 5.1 Histoire et évolution de la société 5.1.1 Raison social et nom commercial 5.1.2 Lieu et n° d'enregistrement 5.1.3 Date de constitution et durée de vie 5.1.4 Siège social 5.1.5 Evénements importants dans le développement de activités de l'émetteur 5.2 Investissements 5.2.1 Principaux investissements réalisés 5.2.2 Principaux investissements en cours, distribution géographique et financement 5.2.3 Principaux investissements à venir	Section 5.1 Section 5.1 Section 5.1 Section 5.1 Section 5.1 Section 5.1 Section 5.2 Section 5.2 Section 5.2
6 – Aperçu des activités 6.1 Principales activités 6.1.1 Principaux produits et services de l'émetteur 6.1.2 Nouveau produit/service lancé sur le marché 6.2 Principaux marchés 6.3 Evènements exceptionnels ayant influencé les renseignements fournis au 6.1 et 6.2 6.4 Dépendances ayant affecté les affaires ou la rentabilité de l'émetteur 6.5 Eléments sur lesquels est fondée toute déclaration de l'émetteur concernant sa position concurrentielle	Section 6.1 Section 6.1 Section 6.3 (C) Section 6.4 n/a n/a Section 6.5

Législation Européenne	Concordance entre les N° de paragraphes du document de référence et les rubriques de l'annexe I du règlement 809/2004
<p>7 – Organigramme</p> <p>7.1 Description du groupe et filiales importantes</p> <p>7.2 Filiales du groupe</p>	<p>Section 7</p> <p>n/a</p>
<p>8 - Propriété immobilières, usines, équipements</p> <p>8.1 Principales installations</p> <p>8.2 Question environnementale</p>	<p>Section 8</p> <p>n/a</p>
<p>9 – Examen de la situation financière et du résultat</p> <p>9.1 Situation financière</p> <p>9.2 Résultat d'exploitation</p> <p>9.2 .1 Mentionner les facteurs importants, y compris les événements inhabituels ou peu fréquents ou de nouveaux développements influant sensiblement sur le revenu d'exploitation de l'émetteur, en indiquant la mesure dans laquelle celui-ci est affecté</p> <p>9.2.2 Lorsque les états financiers font apparaître des changements importants du chiffre d'affaires net ou des produits nets, expliciter les raisons de ces changements</p> <p>9.3 Mentionner toute stratégie ou tout facteur de nature gouvernementale, économique, budgétaire, monétaire ou politique ayant influé sensiblement ou pouvant influencer sensiblement de manière directe ou indirecte sur les opérations de l'émetteur.</p>	<p>Section 9.1</p> <p>Sections 9.2</p> <p>n/a</p> <p>n/a</p> <p>n/a</p>
<p>10 – Trésorerie et Capitaux</p> <p>10.1 Informations sur les capitaux de l'émetteur (à court terme et à long terme)</p> <p>10.2 Source et montant des flux de trésorerie de l'émetteur et description de ces flux de trésorerie</p> <p>10.3 Informations sur les conditions d'emprunt et la structure de financement de l'émetteur</p> <p>10.4 Restriction à l'utilisation de capitaux ayant influé sur les opérations de l'émetteur</p> <p>10.5 Sources de financement attendues pour honorer les décisions d'investissement</p>	<p>Section 10.1</p> <p>Section 10.1</p> <p>Section 10.1</p> <p>Section 10.1</p> <p>Section 10.1</p>
<p>11 – Recherche et Développement</p>	<p>Section 11</p>

Législation Européenne	Concordance entre les N° de paragraphes du document de référence et les rubriques de l'annexe I du règlement 809/2004
<p>12 – Informations sur les tendances</p> <p>12.1 Principales tendances depuis la fin du dernier exercice</p> <p>12.2 Tendances connues, incertitude ou demande ou tout engagement ou événement raisonnablement susceptible d'influer sensiblement sur les perspectives de l'émetteur, au moins pour l'exercice en cours</p>	<p>Section 12.1</p> <p>Section 12.2</p>
<p>13 – Prévisions ou estimations du bénéfice</p> <p>13.1 Déclaration énonçant les principales hypothèses sur lesquelles l'émetteur a fondé sa prévision ou son estimation</p> <p>13.2 Rapport élaboré par des comptables ou des contrôleurs légaux indépendants</p> <p>13.3 Prévision ou l'estimation du bénéfice doit être élaborée sur une base comparable aux informations financières historiques</p>	<p>n/a</p> <p>n/a</p> <p>n/a</p>
<p>13.4 Si une prévision du bénéfice a été incluse dans un prospectus qui est toujours pendant, fournir une déclaration indiquant si cette prévision est, ou non, encore valable à la date du document d'enregistrement et, le cas échéant, expliquant pourquoi elle ne l'est plus.</p>	<p>n/a</p>
<p>14 – Organes d'administration, de direction et de surveillance et direction générale</p> <p>14.1 Informations concernant les membres des organes d'administration et de direction</p> <p>14.2 Conflits d'intérêts au niveau des organes d'administration, de direction et de surveillance et de la direction générale</p>	<p>Section 14.1</p> <p>Section 14.2</p>
<p>15 – Rémunérations et avantages</p> <p>15.1 Rémunération versée aux organes de direction</p> <p>15.2 Sommes provisionnées aux fins de versements de pensions, retraite ou d'autres avantages</p>	<p>Section 15.1</p> <p>Section 15.2</p>
<p>16 – Fonctionnement des organes d'administration et de direction</p> <p>16.1 Date et durée du mandat des administrateurs</p> <p>16.2 Informations sur les contrats de services liant les membres des organes d'administration</p> <p>16.3 Informations sur le comité d'audit et le comité des rémunérations</p> <p>16.4 Conformité de l'émetteur au régime de gouvernement d'entreprise en vigueur dans son pays d'origine</p>	<p>Section 16.1</p> <p>Section 16.2</p> <p>Section 16.3</p> <p>Section 16.4</p>

Législation Européenne	Concordance entre les N° de paragraphes du document de référence et les rubriques de l'annexe I du règlement 809/2004
<p>17 – Salariés</p> <p>17.1 Nombre de salariés et répartition par fonction</p> <p>17.2 Participations et stock options</p> <p>17.3 Accord relatif à l'intéressement des salariés</p>	<p>Section 17.1</p> <p>Section 17.4</p> <p>Section 17.5</p>
<p>18 – Principaux actionnaires</p> <p>18.1 Franchissement de seuil</p> <p>18.2 Droits de vote différents</p> <p>18.3 Actionnaires contrôlant la Société</p> <p>18.4 Accord dont la mise en œuvre pourrait retarder le changement de contrôle.</p>	<p>Section 18</p> <p>Section 18.2</p> <p>Section 18.3</p> <p>Section 18.4</p>
<p>19 – Opérations avec les apparentés</p>	<p>Section 19</p>
<p>20 – Informations financières concernant le patrimoine la situation financière et les résultats de l'émetteur</p> <p>20.1 Informations financières historiques</p> <p>20.2 Informations financières pro forma et vérification</p> <p>20.3 Etats financiers</p> <p>20.4 Informations financières intermédiaires et vérification de ces informations</p>	<p>Section 20.1</p> <p>Section 20.1</p> <p>Section 20.1</p> <p>n/a</p>
<p>20.4.1 Fournir une déclaration attestant que les informations financières historiques ont été vérifiées</p>	<p>Section 20.2</p>
<p>20.4.2 Indiquer quelles autres informations contenues dans le document d'enregistrement ont été vérifiées par les contrôleurs légaux</p> <p>20.4.3 Lorsque des informations financières figurant dans le document d'enregistrement ne sont pas tirées des états financiers vérifiés de l'émetteur, en indiquer la source et préciser qu'elles n'ont pas été vérifiées</p> <p>20.5 Date des dernières informations financières</p> <p>20.5.1 Le dernier exercice pour lequel les informations financières ont été vérifiées ne doit pas remonter : a) à plus de 18 mois avant la date du document d'enregistrement, si l'émetteur inclut, dans celui-ci, des états financiers intermédiaires qui ont été vérifiés ; b) à plus de 15 mois avant la date du document d'enregistrement, si l'émetteur inclut, dans celui-ci, des états financiers intermédiaires qui n'ont pas été vérifiés</p> <p>20.6 Informations financières intermédiaires et autres</p> <p>20.6.1 Si l'émetteur a publié des informations financières trimestrielles ou semestrielles depuis la date de ses derniers états financiers vérifiés, celles-ci doivent être incluses dans le document d'enregistrement. Si ces informations financières trimestrielles ou semestrielles ont été examinées ou vérifiées, le rapport d'examen ou d'audit doit également être inclus. Si tel n'est pas le cas, le préciser.</p>	<p>Section 20.2</p> <p>n/a</p> <p>Section 26.1</p> <p>Section 26.1</p> <p>Section 26.1</p> <p>n/a</p>

Législation Européenne	Concordance entre les N° de paragraphes du document de référence et les rubriques de l'annexe I du règlement 809/2004
<p>20.6.2 S'il a été établi plus de 9 mois après la fin du dernier exercice vérifié, le document d'enregistrement doit contenir des informations financières intermédiaires, éventuellement non vérifiées (auquel cas ce fait doit être précisé), couvrant au moins les 6 premiers mois du nouvel exercice. Les informations financières intermédiaires doivent être assorties d'états financiers comparatifs couvrant la même période de l'exercice précédant ; la présentation des bilans de clôture suffit toutefois à remplir l'exigence d'informations bilancielle comparables</p> <p>20.7 Politique de distribution de dividendes</p> <p>20.7.1 Pour chaque exercice de la période couverte par les informations financières historiques, donner le montant du dividende par action, éventuellement ajusté pour permettre les comparaisons, lorsque le nombre d'actions de l'émetteur a changé</p> <p>20.8 Procédures Judiciaires et d'arbitrage</p> <p>20.9 Changement significatif de la situation financière ou commerciale</p>	<p>n/a</p> <p>Section 20.4</p> <p>Section 20.5</p> <p>n/a</p>
<p>21 – Informations complémentaires</p> <p>21.1 Capital social</p> <p>21.1.1 Montant du capital souscrit</p>	<p>Section 21.1</p> <p>Section 21.1</p>
<p>a) nombre d'actions autorisées</p> <p>b) Nombre d'actions émises</p> <p>c) Valeur nominale</p> <p>d) rapprochement entre le nombre d'actions à l'ouverture et à la clôture</p> <p>21.1.2 Actions non représentatives du capital</p> <p>21.1.3 Nombre, valeur comptable et nominale des actions détenues par l'émetteur lui-même</p> <p>21.1.4 Valeurs mobilières convertibles, échangeables ou assorties de BSA</p> <p>21.1.5 Conditions régissant tout droit d'acquisition et/ou obligation attaché(e) au capital souscrit</p> <p>21.1.6 Capital de tout membre du groupe faisant l'objet d'une option ou d'un accord conditionnel</p> <p>21.1.17 Historique du capital social sur 3 ans</p> <p>21.2 Actes constitutifs et statuts</p> <p>21.2.1 Objet social et n° articles des statuts</p> <p>21.2.2. Dispositions statutaires relatives aux membres des organes d'administration</p> <p>21.2.3 Droits, privilèges et restrictions attachées aux actions</p>	<p>Section 21.1</p> <p>Section 21.1</p> <p>Section 21.1</p> <p>Section 21.1</p> <p>Section 21.1</p> <p>Section 21.1</p> <p>Section 21.1</p> <p>Section 21.1</p> <p>Section 21.1</p> <p>Section 21.1</p> <p>Section 21.2</p> <p>Section 21.2</p> <p>Section 21.2</p> <p>Section 21.2</p>

Législation Européenne	Concordance entre les N° de paragraphes du document de référence et les rubriques de l'annexe I du règlement 809/2004
21.2.4 Modification de droits des actionnaires 21.2.5 Dispositions relatives aux assemblées 21.2.6 Disposition de l'acte constitutif, des statuts, d'une charte ou d'un règlement de l'émetteur qui pourrait avoir pour effet de retarder, de différer ou d'empêcher un changement de contrôle 21.2.7 Disposition de l'acte constitutif, des statuts, d'une charte ou d'un règlement fixant le seuil au dessus duquel toute participation doit être divulguée 21.2.8 Conditions, imposées par l'acte constitutif et les statuts, une charte ou un règlement, régissant les modifications du capital, lorsque ces conditions sont plus strictes que la loi ne le prévoit	Section 21.2 Section 21.2 Section 21.2 Section 21.2 Section 21.2
22 – Contrats importants	Section 22
23 – Informations provenant de tiers, déclarations d'experts et déclarations d'intérêts	Section 23
23.1 Lorsqu'une déclaration ou un rapport attribué(e) à une personne intervenant en qualité d'expert est incluse dans le document d'enregistrement indiquer le nom de cette personne, son adresse professionnelle, ses qualifications et, le cas échéant, tout intérêt important qu'elle a dans l'émetteur. Si cette déclaration ou ce rapport a été produit à la demande de l'émetteur, joindre une déclaration précisant que ce document a été inclus ainsi que la forme et le contexte dans lesquels il a été inclus, avec mention du consentement de la personne ayant avalisé le contenu de cette partie du document d'enregistrement	Section 23
23.2 Lorsque des informations proviennent d'une tierce partie, fournir une attestation confirmant que ces informations ont été fidèlement reproduites et que, pour autant que l'émetteur le sache et soit en mesure de l'assurer à la lumière des données publiées par cette tierce partie, aucun fait n'a été omis qui rendrait les informations reproduites inexactes ou trompeuses. En outre, identifier la ou les source(s) d'information	Section 23
24 – Documents accessibles au public	Section 24
25 – Informations sur les participations	Section 25
26 – Autres documents 26.1 Informations par référence 26.2 Table de concordance	Section 26 Section 26 Section 26

Glossaire

Le glossaire figurant ci-dessous vise à définir certains termes utilisés dans le présent document de référence.

Abonné	désigne un membre ayant souscrit via son profil à une formule d'abonnement Pass en cours de validité à la date considérée.
Base de profils	désigne l'ensemble des profils créés sur les sites Internet et mobile de Meetic depuis le lancement du service.
Client	désigne un membre étant soit un abonné, soit un client prépayé, à la date considérée. Un nouveau client désigne un membre ayant décidé de souscrire pour la première fois à une offre Meetic via son profil.
Client prépayé	désigne un membre ayant réalisé via son profil un achat autre que l'achat d'un Pass.
Impression	désigne l'affichage d'un objet publicitaire, prenant souvent la forme d'une bannière sur les pages du site Internet.
Meetic minute	désigne la formule de paiement des services Meetic à la durée de connexion.
Membre	désigne un internaute ayant créé au moins un profil sur Meetic.
Parc abonnés	désigne le nombre d'abonnés à la date considérée. Le parc abonnés pour une période considérée correspond ainsi au nombre d'abonnés à la fin du dernier mois de la période considérée.
Parc clients	désigne le nombre de clients à la date considérée. Le parc clients pour une période considérée correspond ainsi au nombre de clients à la fin du dernier mois de la période considérée.
Pass	désigne la formule de paiement des services Meetic par abonnement, qui donne un droit d'accès aux services Meetic sur le site Internet, pendant la durée de l'abonnement.
Profil	désigne les différentes inscriptions réalisées sur les sites Internet et mobile de Meetic.
Profil actif	le nombre de profils actifs correspond au nombre de profils ayant chacun utilisé Meetic au moins une fois au cours du dernier mois.
Revenu moyen par abonné	correspond aux ventes réalisées sur le mois divisées par le parc clients (correspond à la notion anglo-saxonne de « ARPU : <i>Average Revenue Per User</i> »). Le revenu moyen par abonné sur une période considérée désigne la moyenne des revenus moyens par abonné mensuels de la période considérée.
Services mobile	désigne l'ensemble des services issus des technologies mobile, à savoir les services SMS et les services WAP ou i-mode ©.

Taux de conversion	désigne le ratio du nombre de nouveaux clients sur le nombre de nouveaux profils sur la période considérée.
Taux de désabonnement des abonnés (<i>churn</i>)	est égal au solde des départs d'abonnés dans le mois, divisé par le parc abonnés du mois précédent (correspond à la notion anglo-saxonne de <i>churn</i>). Le taux de désabonnement des abonnés pour une période considérée désigne la moyenne des taux de désabonnement des abonnés mensuels sur la période considérée.
Ventes	désigne la somme des valeurs des transactions réalisées sur une période considérée.