

Boulogne-Billancourt, le 27 mars 2007

TRES FORTE PROGRESSION DES RESULTATS 2006**Résultat opérationnel : + 85,3%****Résultat net : + 77,2%**

MEETIC, leader européen de la rencontre en ligne, annonce aujourd'hui ses résultats pour l'ensemble de l'exercice clos au 31 décembre 2006.

en millions d'euros IFRS	31 déc. 2006 ⁽²⁾ (Consolidé)	31 déc. 2005 ^(1,2) (Historique)	Variation (%)	2006 ⁽³⁾ (Proforma)
Chiffre d'affaires	78,8	43,0	+83,2%	80,9
ROAA*	17,4	9,4	+84,6%	18,5
<i>% du CA total</i>	<i>22,1%</i>	<i>22,0%</i>		<i>22,9%</i>
Résultat opérationnel	15,2	8,2	+85,3%	16,2
<i>% du CA total</i>	<i>19,3%</i>	<i>19,0%</i>		<i>20,0%</i>
Résultat net	10,1	5,7	+77,2%	10,9
<i>% du CA total</i>	<i>12,8%</i>	<i>13,3%</i>		<i>13,5%</i>

*Résultat opérationnel avant amortissement des immobilisations

(1) Le compte de résultat de l'exercice 2005 est extrait de la note « Impact des normes internationales (IFRS) pour la société Meetic ». Les hypothèses et principes retenus pour l'établissement du compte de résultat IFRS 2005 de la société Meetic ont été décrits dans cette note. Un tableau de réconciliation et des commentaires ont été fournis pour expliquer les incidences du passage aux IFRS par rapport aux comptes sociaux en normes françaises.

(2) Le compte de résultat historique du 31 décembre 2005 comprend uniquement les comptes de la société Meetic qui ne possédait pas de filiale en 2005. Le compte de résultat du 31 décembre 2006 tient compte des acquisitions suivantes :

- acquisition le 12 janvier 2006 du groupe eFriendsNet en Chine,
- acquisition le 23 février 2006 du fonds de commerce Lexa aux Pays-Bas,
- acquisition le 10 mai 2006 de la société ParPerfeito au Brésil.

(3) Le compte de résultat proforma du 31 décembre 2006 comprend les comptes de la société Meetic en normes IFRS, ainsi que les comptes des acquisitions réalisées au cours de l'année 2006, comme si celles-ci avaient été intégrées au 1er Janvier 2006.

□ **Confirmation de la solidité du modèle de croissance du Groupe sur un marché porteur**

Le résultat opérationnel avant amortissement des immobilisations (ROAA) s'établit à 17,4 M€, en progression de +84,6% par rapport à l'exercice précédent, supérieur aux attentes. La marge de ROAA ressort ainsi à 22,1% sur l'année.

La marge de ROAA du premier semestre ressortait à 14,7% en raison d'investissements marketing significatifs consentis sur la période. La marge de ROAA du second semestre ressort ainsi à 28,3%.

Cette disparité d'un semestre à l'autre illustre le très fort effet de levier du modèle économique de MEETIC en terme de rentabilité, et la capacité du Groupe à assurer pour la quatrième année consécutive l'exécution de sa stratégie conciliant forte croissance et maîtrise de sa rentabilité.

Le Groupe confirme également son modèle fortement générateur de trésorerie. Ainsi, l'exploitation a généré un flux de trésorerie de 22,1 M€. Après paiement des acquisitions à hauteur de 46 millions d'euros, la trésorerie au 31 décembre 2006 s'élevait à 76,5 millions d'euros, préalablement à l'acquisition de DatingDirect en janvier 2007.

□ **Des fondamentaux renforcés**

2006 a été une année de réalisations stratégiques majeures :

- Dynamisme des activités « historiques », illustré par une croissance organique de +63% sur l'ensemble de l'exercice.
- Très forte croissance de l'offre mobile : +368% pour atteindre 6% du chiffre d'affaires global.
- Succès de la diversification de l'offre, avec le déploiement d'Ulteem qui totalise 850 000 inscrits à fin mars 2007.
- Internationalisation du groupe : les acquisitions successives de eFriendsNet en Chine, de Lexa.nl aux Pays-Bas et de ParPerfeito au Brésil reflètent clairement les ambitions fortes de croissance à l'international de MEETIC.

A fin 2006, le nombre d'abonnés Groupe s'élevait à 426 179, soit 201 561 abonnés supplémentaires par rapport à fin 2005 (+90%).

□ **Premier trimestre 2007 : acquisition de DatingDirect et lancement de meetic 2.0**

Dans le prolongement de l'exercice 2006, MEETIC a conforté début 2007 son leadership européen indiscutable avec l'acquisition de DatingDirect, le leader historique de la rencontre en ligne en Grande-Bretagne. La Grande-Bretagne était le dernier marché important en Europe où MEETIC n'était pas présent. A l'issue de cette acquisition, les sites du groupe MEETIC en Europe comptaient 10,2 millions de visiteurs uniques (Comscore-Février 2007) et un parc actif de près de 500 000 abonnés.

Au niveau de l'offre, meetic a lancé le 19 février en France la nouvelle version 2.0 de son site. Alliant les technologies les plus récentes et des offres tarifaires innovantes, au travers notamment des offres « Select » et « Premium », le lancement de cette nouvelle offre, soutenu par une campagne de communication offensive, est un véritable succès, après seulement quelques semaines de commercialisation en France

□ Perspectives 2007

Marc Simoncini conclut : « Fort de réalisations stratégiques très importantes en 2006 et sur les 3 premiers mois de l'exercice en cours, MEETIC est plus que jamais dimensionné pour la poursuite d'une forte croissance. 2007 sera prioritairement un exercice de consolidation de nos atouts stratégiques. Nous allons poursuivre l'intégration de nos acquisitions et la version 2.0 de meetic sera rapidement étendue à nos principaux marchés européens, notamment en Angleterre où nous avons l'ambition d'améliorer significativement la monétisation du trafic de DatingDirect, première audience en Angleterre avec 1,1M de visiteurs uniques (Comscore-Février 2007). Une nouvelle version enrichie d'Ulteem sera également lancée et son développement international accéléré. Enfin, opérant dans un contexte de marché particulièrement favorable, la conquête de nouveaux pays ou continents où nous ne sommes pas encore présents, que ce soit par croissance organique ou par croissance externe, reste d'actualité pour le renforcement de notre statut d'acteur global de la rencontre en ligne ».

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

Cinq ans après son lancement commercial, MEETIC gère huit services (Meetic, Meetic Mobile, Ulteem, Superlov, Lexa, ParPerfeito, Dating Direct et eFriendsNet) et exploite dans le domaine de la rencontre deux modèles économiques fortement complémentaires, l'un basé sur l'usage de l'Internet, l'autre du Mobile. MEETIC a réussi à s'imposer comme le leader européen de la rencontre en ligne avec près de 500 000 abonnés en janvier 2007 et 10,2 millions de visiteurs uniques en Europe (source Comscore/fév. 07) incluant DatingDirect. MEETIC est présent dans 15 pays d'Europe, en Chine et au Brésil, disponible en 12 langues. Poursuivant depuis sa création une stratégie claire de leadership basée sur une politique qualité prioritaire, un marketing innovant et une parfaite maîtrise technologique, le Groupe s'attache à améliorer en permanence ses services et à répondre encore plus précisément aux différentes attentes de ses abonnés en Europe. MEETIC a réalisé en 2006 un chiffre d'affaires de 78,8 M d'Euros et un résultat net de 10,1 M d'Euros.

MEETIC
Direction financière
 Sandrine Leonardi
 Secrétaire Général
 meetic@newcap.fr

MEETIC
Relations Presse
 Virginie Andouard
 Relations presse
 Tél. : 01 58 17 05 77
 v.andouard@meetic-corp.com

NewCap
Communication financière
 Emmanuel Huynh
 Pierre Laurent
 Tél. : 01 44 71 94 94
 meetic@newcap.fr

**Chiffre d'affaires du 1^{er} trimestre 2007 : 3 mai 2007
 (après clôture des marchés)**