

Boulogne-Billancourt, le 30 août 2007

RESULTATS DU PREMIER SEMESTRE 2007 : DOUBLEMENT DU RESULTAT OPERATIONNEL

MEETIC, leader européen de la rencontre en ligne, annonce aujourd'hui ses résultats semestriels audités pour les six premiers mois de l'exercice clos au 30 juin 2007.

en millions d'euros - IFRS	30 juin 2007 ⁽¹⁾ (Consolidé)	30 juin 2006 (Historique)	Variation (%)	30 juin 2007 ⁽²⁾ (Pro forma)
Chiffre d'affaires	53,2	35,8	+48,5%	54,8
ROAA*	9,9	5,3	+87%	10,0
<i>% du CA total</i>	<i>18,6%</i>	<i>14,7%</i>		<i>18,3%</i>
Résultat opérationnel	8,5	4,3	+97,8%	8,6
<i>% du CA total</i>	<i>16,0%</i>	<i>12,0%</i>		<i>15,8%</i>
Résultat net	4,4	2,6	+69,2%	4,5
<i>% du CA total</i>	<i>8,3%</i>	<i>7,3%</i>		<i>8,1%</i>

*Résultat opérationnel avant amortissement des immobilisations

(1) Le compte de résultat consolidé au 30 juin 2007 tient compte de l'acquisition de DatingDirect, intégré dans les comptes depuis le 29 janvier 2007.

(2) Le compte de résultat proforma du 30 juin 2007 comprend les comptes consolidés de la société Meetic et de ses filiales en normes IFRS ainsi que les comptes de la Société DatingDirect comme si celle-ci avait été intégrée au 1^{er} Janvier 2007.

□ Doublement du résultat opérationnel

Le résultat opérationnel avant amortissement des immobilisations (ROAA) s'établit à 9,9 M€, en progression de +87% par rapport au premier semestre 2006. La marge de ROAA ressort ainsi à 18,6% sur les 6 premiers mois de l'exercice en cours, contre 14,7% sur la même période de l'exercice précédent. La marge opérationnelle progresse ainsi de 4 points à 16%.

Le résultat opérationnel a doublé malgré les investissements marketing du Groupe qui se sont élevés au premier semestre à 28,4 millions d'euros, soit 54% du chiffre d'affaires. Comme au premier semestre 2006, le Groupe a choisi d'accroître la pression publicitaire en début d'année, afin de soutenir le déploiement de la version 2.0 de Meetic et d'accompagner la croissance sur l'année.

Les coûts opérationnels de fonctionnement ont également progressé moins vite que le chiffre d'affaires. En particulier, le résultat opérationnel de DatingDirect sur 5 mois ressort à 3,6 millions d'euros, soit une marge opérationnelle de 46,4%. L'intégration de DatingDirect au sein du Groupe a ainsi permis de mettre en œuvre dès l'acquisition de fortes synergies de coûts de fonctionnement.

□ Une situation de trésorerie solide

A l'issue du premier semestre 2007, la trésorerie disponible du Groupe ressort à 32,7 millions d'euros, contre 76,5 millions d'euros au 31 décembre 2006, après acquisition de DatingDirect et paiement des clauses d'« earn-out » des filiales brésiliennes et chinoises pour l'année, pour un montant total de 50,1 millions d'euros.

Marc Simoncini, Président Directeur Général de Meetic, commente : « *A l'instar du redressement spectaculaire de la rentabilité de DatingDirect en l'espace de seulement 5 mois, nous sommes très satisfaits des résultats du premier semestre qui témoignent à nouveau de la maîtrise de notre modèle économique de croissance rentable* ».

□ Stratégie et perspectives

Meetic a pour objectif la consolidation de son statut d'acteur global de la rencontre en ligne. Le Groupe exerce aujourd'hui son activité au travers de 2 offres -Internet et mobile- complémentaires et 8 marques qui lui permettent de répondre de façon adaptée aux attentes de différents types d'audiences. Conformément à son objectif, Meetic poursuivra sa stratégie de croissance selon les axes suivants :

- **la poursuite de la segmentation de la clientèle**, soit de façon organique avec la création de nouveaux services, soit par croissance externe.

A ce titre, le Groupe a annoncé le 2 juillet la signature d'un accord en vue de l'acquisition du site **Cleargay**. Cette acquisition, qui devrait être finalisée en septembre 2007, permettra d'offrir à la communauté gay un site de rencontres adapté à ses attentes.

Avec plus d'un million de profils enregistrés au 30 juin 2007 contre 850 000 au 31 mars 2007, le lancement de la nouvelle version d'**Ulteem** au mois de juin en France est un succès, soutenu par une campagne off-line en presse et télévision sur les mois de juin et de juillet. Ulteem permet à ses membres et abonnés de comparer leurs profils psychologiques grâce à un test exclusif. La nouvelle version du site Ulteem sera déployée au cours de l'année 2007 dans les autres pays européens dans lesquels le site a été lancé.

- **la diversification des sources de revenus**

Au-delà des revenus générés par les abonnés de ses sites Internet, qui restent aujourd'hui fortement prépondérants et qui se caractérisent par leur récurrence, le Groupe souhaite continuer à développer la part de ses autres sources de revenus, et notamment :

- **les revenus issus de la téléphonie mobile**

L'activité mobile en Europe a atteint 1,6 millions d'euros à la fin du premier semestre 2007, enregistrant une très forte progression de +94%. Cette dynamique de croissance sera poursuivie au travers du déploiement continu de l'offre **Meetic Mobile** en Europe.

eFriendsnet, dont le développement a été ralenti par la politique commerciale des opérateurs mobiles chinois, déploie actuellement une nouvelle version de son site qui a été complètement repensé afin de générer une forte audience et de créer ainsi une nouvelle source de revenus.

- **les revenus publicitaires**, qui reposeront sur le trafic très conséquent et qualifié généré par les sites Internet du Groupe (près de 15 milliards d'affichages publicitaires générés sur 12 mois - source interne).

- **le 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 existante présente une forte complémentarité avec les activités du Groupe et/ou des opportunités de synergies.

Marc Simoncini, Président Directeur Général de Meetic conclut : « *Alors que le leadership européen de notre Groupe est aujourd'hui largement établi, la construction de notre statut d'acteur global de la rencontre en ligne passe par la mise en œuvre d'une stratégie clairement définie selon ces 3 axes de développement, avec la mise à disposition de nouvelles offres auprès de nouvelles audiences au sein de nouveaux pays. Forts de notre savoir-faire éprouvé et de la solidité de nos fondamentaux, nous sommes pleinement confiants dans la réussite de cette nouvelle entreprise qui permettra à Meetic de s'imposer comme un acteur incontournable sur le marché mondial de la rencontre en ligne, tout en maintenant la rentabilité et la souplesse de son modèle économique* ».

□ **Modalités de mise à disposition du rapport financier semestriel portant sur le semestre clos le 30 juin 2007**

Conformément aux dispositions de l'article 221-4 IV du règlement général de l'AMF, nous vous indiquons que le rapport financier semestriel portant sur le semestre clos le 30 juin 2007 est disponible sur le site de la société www.meetic-corp.com dans la rubrique Documentation.

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

MEETIC gère huit services (Meetic, Meetic Mobile, Ulteem, Superlov, Lexa, ParPerfeito, DatingDirect 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 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

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

* * * *

Communiqué du chiffre d'affaires du 3^{ème} trimestre 2007 :
23 octobre 2007,
après la clôture des marchés