

Boulogne-Billancourt, le 26 mars 2008

RESULTATS ANNUELS 2007 SUPERIEURS AUX ATTENTES

ROAA* de 26,5 M € : + 52,2 %
Marge de ROAA* de 23,3%

MEETIC (ISIN : FR0004063097), leader européen de la rencontre en ligne, annonce aujourd'hui ses résultats pour l'ensemble de l'exercice clos au 31 décembre 2007.

en millions d'euros IFRS	31 déc. 2007 (Consolidé)	31 déc. 2006 (Historique)	Variation (%)	2007 ⁽¹⁾ (Proforma)
Chiffre d'affaires	113,8	78,8	+44,5%	116,0
ROAA* avant coût des actions gratuites	27,3	17,5	+55,9%	27,2
<i>% du CA total</i>	<i>24,0%</i>	<i>22,2%</i>		<i>23,5%</i>
ROAA*	26,5	17,4	+52,2%	26,5
<i>% du CA total</i>	<i>23,3%</i>	<i>22,1%</i>		<i>22,8%</i>
Résultat opérationnel				
<i>% du CA total</i>	23,8	15,2	+56,7%	23,7
	<i>20,9%</i>	<i>19,3%</i>		<i>20,4%</i>
Résultat net	14,2	10,1	+40,1%	14,0
<i>% du CA total</i>	<i>12,4%</i>	<i>12,8%</i>		<i>12,1%</i>

*Résultat opérationnel avant amortissement des immobilisations

(1) Le compte de résultat proforma au 31 décembre 2007 comprend les résultats du Groupe MEETIC, ainsi que les résultats de DatingDirect (consolidation au 29 janvier 2007) et de Cleargay (consolidation au 17 octobre 2007) comme si ces sociétés avaient été intégrées dans le périmètre du Groupe au 1^{er} janvier 2007.

□ Niveau record de la marge de ROAA sur le second semestre : 27,5%

Le résultat opérationnel avant amortissement des immobilisations (ROAA) et coût des actions gratuites s'établit à 27,3 M€, en progression de +55,9% par rapport à l'exercice précédent. La marge de ROAA avant coût des actions gratuites ressort ainsi à 24,0% contre 22,2% à fin 2006.

Ce niveau de rentabilité d'exploitation supérieur aux attentes résulte à la fois d'une progression toujours soutenue de l'activité et d'une maîtrise des dépenses marketing qui ont été volontairement contrôlées sur le second semestre, compte tenu de l'orientation favorable des indicateurs qui caractérisent le développement de MEETIC.

Après prise en compte d'investissements marketing pour un montant de 28,4 M€, représentant 54% du chiffre d'affaires réalisé sur les 6 premiers mois de l'année, la marge de ROAA ressortait à 18,6% à fin juin 2007. La marge de ROAA réalisée sur le second semestre s'est donc élevée à 27,5%.

Cette progression de la rentabilité d'un semestre à l'autre vient une nouvelle fois avérer la pertinence de la stratégie de MEETIC qui lui permet de concilier forte croissance et rentabilité maîtrisée.

Le Groupe confirme également son modèle générateur de trésorerie : l'exploitation a généré un flux de trésorerie de 21 M€ sur la totalité de l'exercice 2007 (après paiement de l'impôt à hauteur de 9 M€ contre 1 M€ en 2006).

La situation nette de trésorerie du Groupe à fin 2007 ressort ainsi à 41,5 M€, avant acquisition de Neu.de (finalisation en janvier 2008 pour un montant de 25 M€ intégralement payé en numéraire).

□ **Une stratégie validée, un leadership renforcé**

L'exécution de la stratégie du Groupe s'est efficacement poursuivie en 2007. Les résultats à fin décembre 2007 ont d'ores et déjà permis de valider toute la pertinence des décisions mises en œuvre au cours de l'exercice.

● **Succès du déploiement de la V2.0**

Reflétant le succès du déploiement de la V2.0 et notamment la commercialisation de nouvelles offres packagées aux tarifications plus élevées ainsi que des durées d'abonnement plus longues, l'ARPU s'établit à 17,60 euros en 2007 contre 16,66 euros en 2006 ; sur ces mêmes périodes, le churn ressort à 15,3% en 2007 contre 15,8% en 2006. Le churn est descendu jusqu'à 14,57% au second semestre 2007.

L'orientation favorable des indicateurs du modèle d'abonnements de MEETIC et la progression significative de la rentabilité témoignent de la capacité de MEETIC à anticiper et à s'adapter avec succès aux évolutions de son marché.

- **Renforcement du leadership européen**, avec les acquisitions successives, dans des pays stratégiques pour le Groupe, de DatingDirect (Royaume-Uni) et de Neu.de (Allemagne - finalisation en janvier 2008).
- **Poursuite de l'internationalisation** : lancement de Meetic Taïwan et renforcement de la présence en Amérique Latine (Mexique, Argentine et Brésil). MEETIC est aujourd'hui présent dans 18 pays.
- **Segmentation de l'offre**, avec le lancement de la nouvelle version d'Ulteem et de yeeyoo.com en Chine, ainsi que l'acquisition de Cleargay, numéro 1 en France sur le marché de la rencontre gay.

□ **Perspectives 2008 : lancement d'un nouveau plan stratégique et création d'un pôle édition&trafic**

Le positionnement précurseur de MEETIC sur le marché en très fort développement de la rencontre en ligne et l'exécution rapide de sa stratégie lui permettent aujourd'hui d'être à la tête d'actifs considérables que constituent notamment la notoriété de sa marque et le taux de fréquentation de ses sites.

Fort de ses actifs, MEETIC entame aujourd'hui la deuxième phase de son histoire et se donne comme objectif de devenir un Groupe Médias Européen à part entière en lançant un nouveau plan stratégique basé notamment sur la création d'un pôle édition&trafic.

Ce pôle édition&trafic s'appuiera en particulier sur la mise en ligne au cours de l'année 2008 d'un site communautaire féminin, VIOO, et le déploiement d'un réseau social pour les jeunes, PEEEXME.

Conformément au modèle économique de MEETIC, cette stratégie à 3 ans sera soutenue par des investissements, notamment marketing, qui pourront atteindre 10 à 15 M€ par an.

Marc Simoncini, Président Directeur Général de MEETIC, conclut : « *La progression des résultats annuels 2007 démontre une nouvelle fois la très forte capacité d'anticipation et d'adaptation de MEETIC à ses marchés. Fort de son modèle économique, de son audience, de la notoriété de ses marques, de ses atouts technologiques et de ses collaborateurs, MEETIC va désormais entamer la deuxième phase de son histoire à travers l'exploitation de ses actifs uniques. Les initiatives stratégiques adoptées en 2007, notamment en termes de segmentation de l'offre, seront significativement développées en 2008. Le Groupe lancera également, dès la fin du premier semestre, un pôle éditorial pour la monétisation progressive de son audience sur le marché en très forte croissance de la publicité sur Internet. C'est donc en véritable Groupe Médias que MEETIC se positionnera désormais, cumulant ainsi les revenus et les marges d'activités parfaitement complémentaires : services payants sur abonnements, services mobile, et sites d'audiences à revenus publicitaires* ».

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

MEETIC gère neuf services (Meetic, Meetic Mobile, Ulteem, Lexa, ParPerfeito, DatingDirect, Neu.de, Cleargay et Yeeyoo) 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 Asie et en Amérique Latine, et est disponible en 12 langues. Poursuivant depuis sa création une stratégie claire de leadership basée sur une politique qualité prioritaire, un marketing innovant et une parfaite maîtrise technologique, le Groupe s'attache à améliorer en permanence ses services et à répondre encore plus précisément aux différentes attentes de ses abonnés en Europe. MEETIC a réalisé en 2007 un chiffre d'affaires de 113,8 M d'Euros.

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

MEETIC
Direction Financière

Sandrine Leonardi
Secrétaire Général

NewCap
Communication financière

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

Chiffre d'affaires du 1^{er} trimestre 2008 : 5 mai 2008
(après clôture des marchés)