

Boulogne-Billancourt, le 26 mars 2008

PLAN STRATEGIQUE 2008 - 2010 : MEETIC AJOUTE UN POLE MEDIA A SON ACTIVITE

Lancement d'un pôle édition&trafic

Six ans après sa création, MEETIC (ISIN : FR0004063097), leader Européen de la rencontre en ligne, annonce pour 2008 un nouveau plan stratégique et sa volonté de constituer un important pôle édition & trafic qui viendra enrichir son activité de services payants et de services mobiles.

MEETIC, LEADER EUROPEEN DE LA RENCONTRE EN LIGNE

La qualité des résultats annuels 2007, exercice durant lequel d'importantes avancées stratégiques ont été réalisées, démontre une nouvelle fois la très forte capacité d'anticipation et d'adaptation de MEETIC à ses marchés. Les acquisitions de DatingDirect et de Neu.de ont encore renforcé le leadership européen de MEETIC.

Lancé durant le premier semestre 2007, Meetic 2.0 s'est avéré être un véritable succès. En France, où Meetic 2.0 a été lancé en février, près de 30% des nouveaux abonnés sont des femmes. Par rapport à 2006, le taux de transformation des membres en abonnés a augmenté de 30%, les facturations sur les nouveaux clients (hors renouvellement des abonnements) ont augmenté de 42%, le churn a baissé de 4% et le revenu moyen du premier mois des profils a augmenté de 70%.

Simultanément, la segmentation de la clientèle a été poursuivie avec l'acquisition de Cleargay, tandis que la progression de 72% des revenus de Meetic mobile en Europe illustre la diversification réussie des revenus du Groupe.

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 la notoriété de sa marque (« MEETIC » bénéficie de près de 90% de notoriété en France - *source Harris Interactive février 2008*) et le taux de fréquentation de ses sites : près de 6 millions de visiteurs uniques et 1 milliard de pages vues sur les sites Meetic et partenaires en janvier 2008 (*source Comscore – Janvier 2008*).

Fort de ces 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, basant son activité sur :

- les revenus de services payants sur Internet,
- les revenus issus des applications et services mobiles,
- les revenus publicitaires via la création d'un pôle édition&trafic et le lancement de **VIOO** et de **PEEXME**.

- **Services payants : poursuite du développement et de la segmentation de l'offre**

Renforcement du leadership européen de Meetic :

Un effort spécifique et significatif sera porté au Royaume-Uni et en Allemagne, marchés sur lesquels MEETIC s'est récemment renforcé par croissance externe et qui représentent un important potentiel de croissance.

Segmentation de l'offre :

MEETIC augmentera significativement les investissements marketing pour le service **ULTEEM** sur ses principaux marchés. Le Groupe estime le marché européen du *matchmaking* à environ 100M€ en 2008 et entend conquérir une part de marché significative sur ses principaux marchés historiques.

MEETIC lancera également en 2008 un nouveau site de rencontre haut de gamme sur invitation, **Meetic VIP**, qui complètera la segmentation de son activité « rencontres ».

Le Groupe opérera donc à terme 4 services payants :

- **Meetic** : site historique de rencontre en ligne du Groupe (*dating*)
- **Ulteem** : site de rencontre par affinités (*matchmaking*)
- **Meetic Gay** (Cleargay) : site de rencontres destiné à la communauté homosexuelle
- **Meetic VIP** : rencontres sur invitation

Lancement de nouvelles applications :

Enfin, et conformément à sa stratégie d'innovations technologiques, MEETIC enrichira son site principal de nouvelles fonctionnalités et de deux nouvelles applications :

- **Meetic « DESKTOP »** : application MEETIC installée sur l'ordinateur de l'utilisateur et qui permettra le contact permanent d'utilisateurs connectés à l'internet mais non connectés à Meetic.
- **Meetic « WIDGETS »** : ensemble d'applications et d'API destinées à intégrer l'univers Meetic aux réseaux web 2.0, les premières versions se déclinent aujourd'hui sur le web (application Facebook lancée début avril 2008) ou sur le mobile (intégration dans le réseau MySocialPlace d'Orange depuis mars). La déclinaison OpenSocial de Google sera développée au cours de l'année 2008.

- **Revenus publicitaires :**

Lancement du pôle édition avec VIOO le site féminin 2.0

VIOO est un portail communautaire féminin mixant du contenu rédactionnel, de la vidéo et du contenu généré par les utilisateurs. Le site sera lancé dans le courant du deuxième trimestre 2008.

- le **contenu éditorial** est réalisé par une équipe interne et par une soixantaine de pigistes, d'écrivains et de bloggeuses.
- la **vidéo** sera au cœur des 13 rubriques du portail. Dès son lancement, **VIOO** proposera plus de 200 vidéos autour de thématiques féminines.

- le **contenu généré par les internautes** se fera à l'intérieur d'un nouveau concept édito-communautaire (groupes). L'internaute pourra devenir la rédactrice en chef de son propre média.

VIOO sera distribué dans un premier temps auprès de l'audience féminine des sites du Groupe MEETIC et pourra bénéficier par la suite d'investissements marketing de lancement. MEETIC ambitionne de faire de **VIOO** l'un des principaux médias communautaires féminins en Europe.

Lancement du pôle trafic avec PEEEXME réseau social

Le trafic très important généré par MEETIC représente un moyen d'autopromotion pour les nouveaux sites lancés par le Groupe. En particulier, MEETIC lancera en 2008 un nouveau site : **PEEXME**

PEEXME est un réseau social qui s'adresse aux utilisateurs entre 16 et 24 ans utilisable en mode web ou mobile. **PEEXME** sera déployé dès son lancement dans les principales langues Européennes et bénéficiera d'une forte autopromotion sur la cible la plus jeune des sites de MEETIC. Le modèle économique de **PEEXME** sera basé sur la monétisation publicitaire de son audience et sur les revenus générés par son utilisation mobile.

□ **Accroissement de l'activité issue des activités mobiles**

Son réseau de partenaires opérateurs mobiles, sa plateforme technique et ses solutions de facturation permettront à MEETIC de décliner ou d'implémenter ses services ou de distribuer ses contenus à une cible encore plus large. Les services payants et la monétisation publicitaire de l'audience générée par ses services mobiles (les services MEETIC mobiles génèrent à date environ 80 millions de pages vues par mois en Europe - *source interne*) continueront de représenter une part importante de l'activité du groupe.

□ **Des investissements à la hauteur des ambitions de développement**

Le Groupe entend soutenir le développement de cette stratégie à 3 ans par des investissements, notamment marketing, qui pourront atteindre 10 à 15 M € par an.

Marc Simoncini, Président Directeur Général de MEETIC, conclut : « *Etape stratégique majeure dans l'histoire de MEETIC, l'exploitation de nos actifs via le lancement effectif d'un pôle éditorial&trafic pour la monétisation de notre audience s'inscrit dans la continuité de notre développement. MEETIC dispose des technologies nécessaires au lancement de sites Internet, d'un savoir-faire unique dans la gestion d'abonnés, l'achat d'espace online ou offline, l'achat de mots clefs, la gestion de la relation clients, la gestion de projets multilingues, l'intégration de sites Internet et la gestion de systèmes de paiement. Ce savoir faire et ces actifs seront les piliers d'une stratégie média&trafic qui devrait permettre au groupe de constituer des sites à forte audience, capables de générer des marges importantes issues de la vente de publicité Internet ou des activités mobile. Ces marges viendront s'ajouter aux marges générées par les activités historiques du Groupe. MEETIC se positionne désormais comme un groupe ayant pour ambition de bénéficier à plein de 3 business modèles complémentaires : l'abonnement, le mobile et les 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)**