

Boulogne-Billancourt, le 28 août 2008.

RESULTATS DU PREMIER SEMESTRE 2008

MEETIC (FR0004063097 – MEET), 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 2008.

□ Résultats semestriels consolidés

en millions d'euros - IFRS	30 juin 2008 ⁽¹⁾ (Consolidé)	30 juin 2007 (Historique)
Chiffre d'affaires	63,0	53,2
ROAA* avant coût des actions gratuites	4,7	10,2
<i>% du CA total</i>	<i>7,4%</i>	<i>19,2%</i>
ROAA*	3,2	9,9
<i>% du CA total</i>	<i>5,1%</i>	<i>18,6%</i>
Résultat opérationnel	1,9	8,5
<i>% du CA total</i>	<i>3,0%</i>	<i>16,0%</i>
Résultat net	0,3	4,4
<i>% du CA total</i>	<i>0,6%</i>	<i>8,3%</i>

*Résultat opérationnel avant amortissement des immobilisations

(1) Intégration de Neu.de dans les comptes consolidés au 1^{er} janvier 2008

Croissance de l'activité de +20,7% à taux de change constant

Comme annoncé lors de la publication du chiffre d'affaires semestriel, l'activité sur le premier semestre s'établit à 63,0 millions d'euros, soit une progression du chiffre d'affaires de +18,4% par rapport au chiffre d'affaires du premier semestre 2007, et de +20,7% à taux de change constant.

Durant les 6 premiers mois de l'année, le nombre d'abonnés s'est accru de 74 097 nouveaux abonnés et atteint 651 252 abonnés au 30 juin 2008. La baisse du revenu moyen mensuel par abonné, à 17,44 euros contre 17,90 euros sur le premier semestre 2007, traduit la conquête intensive de nouveaux clients menée sur le premier semestre. L'évolution très favorable du taux de désabonnement mensuel, à 13,7%, témoigne de la fidélité des abonnés.



Résultat opérationnel avant amortissement des immobilisations : 3,2 millions d'euros

Conformément à la stratégie de conquête de parts de marché du Groupe sur ses métiers historiques et dans les principaux pays dans lesquels il est présent, les investissements marketing au cours du premier semestre 2008 ont représenté 37,8 millions d'euros, soit 60% du chiffre d'affaires contre 28,4 millions d'euros au premier semestre 2007.

Ces investissements marketing ont principalement été réalisés sur l'activité « rencontres », en France, en Allemagne et en Grande-Bretagne. En particulier, ces deux dernières zones géographiques, dans lesquelles le Groupe s'est récemment développé au travers des acquisitions de DatingDirect et Neu.de, sont particulièrement stratégiques du fait de leur important potentiel de croissance.

Des coûts d'exploitation contenus

Les coûts opérationnels de fonctionnement ressortent à environ 16% du chiffre d'affaires contre 14% sur le premier semestre 2007.

Les effectifs sont passés de 356 salariés au 30 juin 2007 à 411 salariés au 30 juin 2008. Le ratio des charges de personnel rapportées au chiffre d'affaires s'élève à 16,5% au 30 juin 2008 (hors coût des actions gratuites) contre 14% au 30 juin 2007.

Ces charges d'exploitation et de personnel incluent le coût du développement du pôle « Edition & Trafic » à hauteur de 0,7 million d'euros au 30 juin, soit un impact de 1% sur la marge opérationnelle.

Un résultat net impacté par un taux d'impôt effectif élevé

Le résultat net de 0,3 million d'euros est fortement impacté par un taux d'impôt effectif élevé.

L'impôt sur les sociétés ressort à 1,7 millions d'euros, soit un taux d'impôt effectif de 83% par rapport à 43% au 30 Juin 2007. Cette forte hausse provient d'une part du montant de l'impôt supporté par l'entité Meetic SA qui dégage un résultat largement bénéficiaire, en comparaison de certaines filiales en très fort développement qui présentent un résultat net négatif sur le semestre, et d'autre part de la comptabilisation d'une charge liée aux plans d'actions gratuites de 1,5 millions d'euros, non déductible.

Une structure financière solide

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.

A l'issue du premier semestre 2008, la trésorerie disponible du Groupe s'élève à 14,1 millions d'euros, après acquisition de Neu.de pour un montant en numéraire de 24,8 millions d'euros.

□ Événements récents

Lancement des campagnes de publicité d'été en Allemagne, en Angleterre et pour Meetic Affinity en France

Lancées en juin en Allemagne et en Grande-Bretagne afin d'accélérer le développement de Meetic dans ces zones stratégiques et en juillet en France pour accompagner le déploiement de Meetic Affinity, les campagnes de publicité affichent d'ores et déjà des premiers résultats positifs.



Lancement de la version beta de VIOO.com

Conformément à son plan de marche, MEETIC a mis en ligne mi-juillet le site féminin VIOO.com . Actuellement encore en version « beta » avec un lancement officiel prévu en septembre, VIOO.com a reçu un accueil enthousiaste de la part des acteurs spécialisés. Le contenu, riche et diversifié, fonctionne selon un principe original qui consiste à faire des utilisateurs des contributeurs au contenu éditorial du site.

□ Perspectives

Le montant des investissements publicitaires supplémentaires devrait atteindre 15 millions d'euros sur l'ensemble de l'année 2008, soit le haut de la fourchette annoncée en mars dernier. Ces campagnes sont destinées au développement de l'activité « rencontres », notamment en Angleterre et en Allemagne, ainsi qu'au déploiement de Meetic Affinity en Europe. Ces investissements supplémentaires comprennent également les coûts d'exploitation du nouveau pôle « Edition & Trafic », pour un montant marginal.

Marc Simoncini, Président Directeur Général de MEETIC, conclut : « *Les résultats semestriels de MEETIC sont le reflet de la mise en œuvre de notre stratégie : l'accélération de notre développement sur des marchés porteurs et le lancement de notre nouvelle offre Meetic Affinity. Au-delà des investissements marketing nécessaires, notre structure de coûts reste sous contrôle et notre modèle fortement générateur de trésorerie. S'appuyant sur ces bases solides et sur notre capacité d'innovation, nous avons décidé d'ajouter une nouvelle source de revenus à notre modèle par abonnements au travers d'une meilleure monétisation de notre audience extrêmement qualifiée. La version beta de VIOO.com rencontre un excellent accueil et nous conforte dans la poursuite de l'exécution de notre stratégie. 2008 sera une année charnière dans le développement de MEETIC, la stratégie offensive sur notre cœur de métier et le lancement de nos nouveaux sites, au vu des premiers résultats enregistrés, devraient produire des effets positifs dès 2009.* »

**Retrouvez l'intégralité du Rapport Financier Semestriel de MEETIC
sur le site www.meetic-corp.com / rubrique Documentation**

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

MEETIC gère neuf services (Meetic, Meetic Mobile, Meetic Affinity 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 et un résultat net de 14,2 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 Vuillemet
Tél. : 01 44 71 94 94
meetic@newcap.fr

* * * *

Communiqué du chiffre d'affaires du 3^{ème} trimestre 2008 : 23 octobre 2008, après clôture des marchés