

Boulogne-Billancourt, le 27 mars 2006

TRES FORTE PROGRESSION DES RESULTATS 2005

Résultat d'exploitation : +118%

Résultat net : +110%

MEETIC, leader européen de la rencontre en ligne, annonce aujourd'hui ses résultats pour l'ensemble de l'exercice clos au 31 décembre 2005.

Résultats annuels			
en millions d'euros	31 déc. 2005	31 déc. 2004 Proforma	Variation (%)
Chiffre d'affaires	43,0	21,3	+102%
REAA*	9,2	4,4	+110%
<i>% du CA total</i>	<i>21,3%</i>	<i>20,6%</i>	
Résultat d'exploitation	8,2	3,8	+118%
<i>% du CA total</i>	<i>19,0%</i>	<i>17,8%</i>	
Résultat net	5,7	2,7	+110%
<i>% du CA total</i>	<i>13,2%</i>	<i>12,6%</i>	

*Résultat d'exploitation avant amortissement des immobilisations

□ Confirmation d'un modèle robuste de croissance dans un marché porteur

L'ensemble des résultats 2005 a plus que doublé par rapport à l'exercice précédent, et progressé plus rapidement que le chiffre d'affaires. Ces excellentes performances valident la solidité du modèle économique de Meetic, combinant une croissance forte de l'activité et une rentabilité pérenne.

La capacité de Meetic à générer du cash flow reste particulièrement élevée, le BFR étant structurellement négatif et l'activité faiblement capitalistique. La situation de trésorerie positive s'élevait à 99 Meuros à fin 2005, dont 83,8 Meuros générés par l'Introduction en Bourse de la Société.

□ Les principaux vecteurs de cette performance ont été :

- L'accroissement de la proportion d'abonnés dans son parc clients (81% vs 74% à fin décembre 04) grâce à son savoir faire marketing et CRM,
- L'amélioration significative des indicateurs fondamentaux de l'activité (churn, ARPU, mix produit),
- La signature de nombreux nouveaux partenariats de distribution web et mobile ayant permis une forte croissance du recrutement de nouveaux profils,
- La maîtrise des coûts d'acquisition malgré un contexte de hausse des tarifs publicitaires.

□ Perspectives 2006 :

Poursuite de la croissance rentable

Meetic poursuivra son développement grâce à des atouts décisifs :

- Un marché toujours porteur,
- Une présence géographique étendue,
- De fortes barrières à l'entrée :
 - o technologie
 - o notoriété de la marque Meetic
 - o taille de la base de profils (17 millions)
 - o partenariats de distribution web et mobile
- Un chiffre d'affaires essentiellement basé sur un modèle de revenus récurrents
- Une structure de coûts permettant une évolution maîtrisée des charges d'exploitation.

Segmentation de l'offre (lancement de SUPERLOL et ULTEEM)

Le déploiement prévu à court terme sur les principaux marchés de Meetic des nouveaux services Ulteem et Superlol permettra à la société de diversifier encore ses sources de revenus et de mieux valoriser le trafic issu de ses campagnes publicitaires ou de ses partenariats.

Poursuite de la politique de croissance externe

La poursuite de la politique de croissance externe se fera dans le strict respect des règles que s'est fixée la direction de la société sur ses cibles : notoriété et qualité de services, solidité du modèle de revenus, savoir-faire technologique et/ou marketing et synergies potentielles.

Amélioration de la qualité de service

Compte tenu de la forte progression du trafic sur les sites de Meetic, de l'expansion géographique de ses activités et de la présence accrue sur les technologies mobiles avec une clientèle plus jeune, la société a décidé de renforcer ses moyens de modération et de sécurisation a priori des échanges sur ses sites, moyens qui ont fait le succès de la marque en Europe.

La politique de modération de la société va désormais être renforcée par l'emploi de nouvelles ressources de sécurisation proactive des échanges sur tous les sites du groupe et par la restriction d'accès aux sites depuis des zones géographiques susceptibles d'être à l'origine de comportements ou activités non-conformes à la législation ou à l'éthique de Meetic.

L'ambition est d'accroître la sécurité des sites afin d'offrir aux clients et aux partenaires un service de meilleure qualité encore.

Marc Simoncini, Président Directeur général de MEETIC conclut : *«Nous sommes confiants dans notre capacité à poursuivre notre croissance en 2006. Le modèle économique de Meetic, le lancement effectif de deux nouveaux services et la réalisation de deux acquisitions au début de cette année augurent de la poursuite d'un développement international solide. Le savoir-faire d'une équipe expérimentée rompue à la gestion d'une entreprise en forte croissance permettra l'intégration réussie de nos acquisitions récentes et à venir».*

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

Quatre ans après son lancement commercial, MEETIC a réussi à s'imposer comme le leader européen de la rencontre en ligne avec plus de 17,0 millions de profils enregistrés depuis sa création. MEETIC est présent dans 13 pays d'Europe et en Chine et disponible en 10 langues. Poursuivant depuis sa création une stratégie claire de leadership basée sur une politique qualité prioritaire, un marketing innovant et une parfaite maîtrise technologique permettant la gestion d'une base de données de 2,6 millions de profils actifs à 30 jours, la société s'attache à améliorer en permanence ses services et à répondre encore plus précisément aux différentes attentes de ses abonnés en Europe. MEETIC vient de lancer deux nouvelles offres, ULTEEM by MEETIC (site de rencontres par affinité psychologique) et SUPERLOL, premier réseau communautaire mobile. MEETIC a réalisé en 2005 un chiffre d'affaires de 43 M€ pour un résultat net de 5,7 M€ .

MEETIC

Direction financière

Sandrine Leonardi

Directeur financier

Tél. : 01 58 17 05 70

investisseurs@meetic-corp.com

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

infos@newcap.fr

**Chiffre d'affaires du 1^{er} trimestre 2006 :
4 mai 2006
(après clôture des marchés)**