

Meetic.fr souhaite s'introduire en Bourse

10,2 millions de visiteurs uniques en janvier, selon une étude Comscore MediaMetrix, encore assez loin derrière ses concurrents Match.com (29,6 millions) et le réseau Match.net (10,6 millions) mais tout de même devant Yahoo Personals (9,4 millions). Meetic.fr est une affaire qui roule.

Alors qu'il n'est présent que sur le seul marché européen, Meetic a réussi une belle performance sur un secteur pourtant particulièrement concurrentiel. Le secret de sa réussite : il existe en 6 langues, sur 9 pays européens, et dispose d'une vingtaine de grands portails dans le cadre d'accords de co-marquage. De quoi s'assurer une bonne solidité financière ! Fort de ses 15.000 nouveaux membres par jour, le site quasi mythique annonce un chiffre d'affaires 2003 de 16 millions et un résultat net de 4,5 millions d'euros. Par ailleurs, les établissements financiers retenus valorisent l'entreprise, qui compte 11 millions d'internautes inscrits, entre 200 et 300 millions d'euros ! Aujourd'hui, cette information vient du « business angel » Marc Simoncini, qui s'explique dans les colonnes du quotidien *Les Echos*. Il y précise que l'objectif est « de lever entre 50 et 75 millions d'euros ». Le p-dg de Meetic, cité dans le quotidien financier, envisage de mener à bien cette opération entre le 15 septembre et le 15 octobre prochain. Déjà en décembre, dans un entretien à *La Tribune* il avait évoqué son projet d'entrer en Bourse dès 2005 (lire notre article). Meetic entend réaliser cette année un chiffre d'affaires compris entre 40 et 50 millions d'euros, soit le double de celui de 2004, pour un excédent brut d'exploitation de 8 à 10 millions. Une introduction en bourse à suivre notamment en ce qui concerne les opérations de fusion se profilant à l'horizon. Car Marc Simoncini, est un redoutable homme d'affaires, preuve en est cette déclaration faite pour le *JNet* : « Le bon entrepreneur est celui qui est capable de remettre en cause ses certitudes en permanence pour adapter et recentrer son projet. Je préfère les gens malins, souvent autodidactes, qui seront toujours capables de faire évoluer leur business pour retomber sur les pieds. »