

## Résultats annuels 2014 et revenus du T1 2015 : Forte amélioration de l'Excédent Brut des Opérations et poursuite de la croissance dynamique des revenus Corporate

- Excédent Brut des Opérations en forte progression de +4,6 M€ grâce à l'atteinte de la rentabilité en France
- Une structure financière solide suite à l'IPO en 2014 : trésorerie nette de 22,8 M€ au 31/12/2014
- Croissance dynamique des revenus Corporate au T1 2015 (+17,8%)
- Nouveau positionnement (« *Nouvelle Donne* ») et lancement de nouveaux services
- Lancement d'une campagne publicitaire multimédia nationale (mars 2015)
- Mise en place d'un programme de cotation par ADR aux Etats-Unis

PARIS (France) - Viadeo (FR0010325241- VIAD, éligible PEA-PME), 1<sup>er</sup> Réseau Social Professionnel (RSP) en France et en Chine<sup>1</sup>, annonce aujourd'hui ses résultats annuels consolidés pour l'exercice 2014, arrêtés par le conseil d'administration du 28 avril 2015, et les revenus du T1 2015.

2014 marque une très nette amélioration de la rentabilité opérationnelle qui confirme l'efficacité de la gestion opérationnelle de Viadeo, en particulier en France, où le groupe a réduit ses effectifs techniques et ses charges externes à l'issue de la politique d'investissements technologiques active, menée en 2012 et 2013.

**Dan Serfaty, Président-Directeur Général de Viadeo déclare :** « *Nous sommes également satisfaits du développement des activités Corporate au T1 2015 qui progressent de 17,8%. Ce dynamisme commercial Corporate (activités de recrutement et de marketing/publicité) confirme la pertinence de notre stratégie fondée sur la dématérialisation RH dont le potentiel de croissance en France et à l'international est considérable* ».

La hausse des activités Corporate ne compensant pas complètement le recul des revenus issus des abonnements en ligne, le chiffre d'affaire du T1 ressort toutefois en repli de 3,8%.

La stratégie marketing agressive, qui a débuté avec le lancement d'une campagne multinationale en mars, sera étalée sur l'ensemble de l'année, afin d'accompagner la montée en puissance des nouveaux services et des nouvelles offres d'abonnements en ligne.

---

<sup>1</sup> Estimations de Viadeo fondées sur le nombre de membres inscrits du groupe comparé au nombre d'inscrits publiés par ses deux principaux concurrents cotés sur leurs sites Internet respectifs pour les principaux marchés sur lesquels ils opèrent.

## Compte de résultat simplifié

(K€)	2014	2013
Services Recrutement/Formation	8 635	8 142
Services Marketing/Publicité	5 373	4 695
Abonnements en ligne	13 497	15 793
<b>Revenus des activités</b>	<b>27 505</b>	<b>28 630</b>
Autres produits	499	2 105
<b>Produit des activités ordinaires</b>	<b>28 004</b>	<b>30 734</b>
Charges de Personnel	-17 735	-22 880
Charges externes de Marketing	-5 254	-5 242
Autres Charges externes	-8 261	-10 430
<b>Excédent Brut des Opérations (EBO)</b>	<b>-3 247</b>	<b>-7 818</b>
<i>Dont France</i>	<b>1 841</b>	<b>-1 952</b>
<i>Dont Chine</i>	<b>-5 088</b>	<b>-5 866</b>

### Excédent Brut des Opérations en forte progression de +4,6 M€ grâce à l'atteinte de la rentabilité en France

Viadeo améliore de près de 4,6 M€ son EBO qui s'établit à -3 247 K€ contre -7 818 K€ sur l'exercice 2013.

Il se décompose en :

- **un EBO positif de +1 841 K€ pour les activités en France ;**  
Cette amélioration sensible de la rentabilité brute traduit la fin des investissements exceptionnels réalisés en 2012 et 2013 lors du passage à la nouvelle plateforme et des nombreux coûts non récurrents liés. Les charges de personnels ont ainsi fortement diminué, passant de 19 435 K€ à 15 173 K€, notamment suite à la fin du surcroît temporaire des effectifs des fonctions techniques. La baisse des autres charges externes s'explique principalement par la diminution des prestations informatiques.
- **un EBO négatif de - 5 088 K€ pour les activités en Chine** qui reste pour le Groupe un axe majeur de développement et de création de valeur. L'investissement vise, d'une part, à perfectionner la plateforme Tianji et, d'autre part, à doper l'usage, alors que la phase de monétisation n'a pas été activée.

Le nombre total d'employés s'élève à 299 au 31/12/2014 contre 447 à fin 2013 (chiffres Groupe).

## Compte de résultat simplifié

(K€)	2014	2013
Excédent Brut des Opérations (EBO)	-3 247	-7 818
Paiements fondés sur des actions réservées au personnel	-1 270	-972
Dotations aux amortissements et provisions	-5 513	-5 283
Résultat opérationnel courant	-10 026	-13 978
Résultat opérationnel	-10 078	-14 070
Résultat financier	-2 245	-236
Quote-part du résultat net des sociétés mises en équivalence	-357	-354
Résultat avant impôt	-12 680	-14 660
Résultat net	-13 456	-13 121

Après comptabilisation du paiement fondé sur des actions réservées au personnel, pour un montant de 1 270 K€, et de dotations aux amortissements et provisions de 5 513 K€, le résultat opérationnel courant ressort en progression significative à -10 026 K€ vs. -13 978 K€ en 2013 soit une amélioration de près de 4 M€.

La charge liée au paiement fondé en action découle de l'évaluation de la juste valeur des plans de Bons de souscriptions de parts de créateurs d'entreprises (BSPCE). Le montant des dotations aux amortissements et provisions liés aux immobilisations incorporelles s'élève à 4 295 K€ en 2014 vs. 3 600 K€ en 2013. Cette augmentation fait suite aux nombreux lancements de nouveaux produits et de nouvelles versions sur la plateforme technologique en 2014.

Le résultat financier s'établit à -2 245 K€ contre -236 K€ en 2013. Cette évolution de -2 M€ s'explique principalement par le coût de conversion des emprunts obligataires en juin 2014 avec une charge non récurrente de 3 082 K€.

Le changement de norme IFRS sur la comptabilisation des activités des co-entreprises impose la mise en équivalence des activités de la filiale russe. Le résultat de cette filiale est désormais présenté sur une ligne correspondante du compte de résultat pour - 357 K€ sur l'exercice 2014 à comparer à -354 K€ en 2013.

Le résultat avant impôt passe de -14 660 K€ à - 12 680 K€ soit une amélioration de 1 980 K€. La prise en compte de l'imposition donne un résultat net quasi stable à -13 456 K€ en 2014 vs. -13 121 K€ en 2013.

## Une structure financière solide suite à l'IPO en 2014 : trésorerie nette de 22,8 M€ au 31/12/2014

La trésorerie brute disponible ressort à 24,4 M€ au 31 décembre 2014, témoignant de la solidité de la structure financière de Viadeo suite à l'Introduction en bourse de la société, réalisée en juillet 2014. Cette opération a permis au Groupe de consolider ses fonds propres à hauteur de 32,7 M€ brut dont 22,0 M€ d'augmentation de capital et 10,7 M€ liés à la conversion d'obligations convertibles.

Compte tenu du très faible niveau d'endettement du Groupe, la trésorerie nette s'établit à 22,8 M€ au 31 décembre 2014, assurant ainsi à Viadeo la capacité de financer le lancement de ses nouveaux produits et sa stratégie marketing.

## Croissance dynamique des revenus Corporate au T1 2015 (+17,8%)

### Revenus du T1 2015 :

Le revenu des services de Recrutement et de Formation est en progression de 14,6% sur le premier trimestre 2015 ; celui des services de Marketing et de Publicité progresse de 26,1%. Le revenu des abonnements en ligne ressort en recul de -1 M€, impacté notamment par le décalage de la campagne de publicité, initialement prévue fin 2014 et effectivement lancée en mars 2015.

Le chiffre d'affaires du T1 2015 fait état d'une forte croissance des lignes de revenu Corporate à hauteur de +17,8%, soulignant ainsi le succès de la stratégie du Groupe qui vise le développement en priorité de ces lignes d'activité.

Compte tenu du poids des abonnements dans le chiffre d'affaires (environ 41% des revenus), la baisse de cette ligne de produit impacte négativement le revenu global du Groupe.

Enfin, compte tenu du stade de développement commercial et de la priorité donnée au développement de l'usage en Chine, la France contribue aux revenus du Groupe à 94% au T1 2015.

(K€)	T1 2015	T1 2014	Variation
Services Recrutement/Formation	2 489	2 173	+ 14,5 %
Services Marketing/Publicité	1 071	850	+ 26,0 %
<b>Sous-total revenus Corporate</b>	<b>3 560</b>	<b>3 023</b>	<b>+17,8%</b>
Abonnements en ligne	2 742	3 729	- 26,5 %
<b>Chiffre d'Affaires</b>	<b>6 302</b>	<b>6 752</b>	<b>- 6,7 %</b>
Autres Produits	356	168	+111,3 %
<b>Produit des activités ordinaires</b>	<b>6 658</b>	<b>6 920</b>	<b>- 3,8 %</b>

## Nouveau positionnement (« Nouvelle Donne ») et lancement de nouveaux services

Au cours des derniers mois, Viadeo s'est distingué en lançant plusieurs nouveaux services à forte valeur ajoutée pour les entreprises et les particuliers. La page d'accueil, le « *dashboard* », a ainsi été totalement repensée avec un nouveau design, un contenu plus personnalisé et de nouvelles fonctionnalités. Cette évolution traduit le nouveau positionnement de Viadeo en phase avec le nouveau paradigme du marché du travail, « *la nouvelle donne* », qui voit le salarié ou futur employé s'approprier de nouveaux outils pour travailler son employabilité et se rendre visible sur le marché du

travail. Dans cette perspective, la nouvelle expérience utilisateur proposée par Viadeo a été conçue afin de susciter toujours plus d'interactions et d'échanges entre les membres du réseau.

Les membres de Viadeo peuvent désormais se rencontrer dans la vie réelle afin de faire évoluer leur carrière grâce à la fonction « *Rencontrons-nous* ». Les interactions entre employeurs et candidats ont également été renforcées grâce à la fonction « *Face-à-Face* » qui permet une connexion directe autour d'un métier. Prochainement, Viadeo compte intégrer la fonctionnalité « *Évaluez votre entreprise* », un nouveau concept de notation d'entreprises par les employés qui a déjà obtenu un large succès aux États-Unis. Témoinant de la capacité du Groupe à innover et à lancer rapidement de nouveaux produits grâce à sa nouvelle plateforme technologique, ce produit s'annonce d'ores et déjà prometteur en termes d'usage auprès des membres du réseau Viadeo.

### Lancement d'une campagne publicitaire multimédia nationale (mars 2015)

Afin de soutenir le développement de ces offres, Viadeo a lancé en mars 2015 une campagne publicitaire d'envergure ciblant les médias grands publics et professionnels (TV, presse, affichage et digital). Elle vise à promouvoir la puissance du réseau Viadeo en tant qu'outil incontournable de recrutement et à souligner la spécificité des nouveaux outils de Communication RH.

### Mise en place d'un programme de cotation par ADR aux États-Unis

La cotation ADR (American Depositary Receipt), en facilitant la participation des investisseurs américains au capital de Viadeo, devrait accroître la visibilité de l'action aux États-Unis et permettre de cibler un actionariat stratégique pour le Groupe. Ce programme ADR renforcera davantage la liquidité du titre Viadeo, et ce sans surcoût pour la société. Il devrait être effectif à partir du 29 avril 2015.

### Fait marquant du T1 2015

- **Poursuite de la stratégie de développement international**

La Chine reste un axe majeur de développement et de création de valeur. Viadeo étudie l'opportunité de faire entrer un investisseur local au sein du capital de sa filiale Tianji, afin de poursuivre son développement dans cette région prometteuse tout en limitant l'impact sur le compte de résultat.

En Afrique, la position forte du groupe sur les pays francophones sera poursuivie avec la possibilité de recourir à des alliances ou opérations de croissance externe permettant de disposer de structures locales pour s'imposer comme un acteur de référence dans chaque pays.

*Pour rappel, le chiffre d'affaires de Viadeo regroupe des revenus de trois natures différentes :*

- *Les revenus des **Services de recrutement et de formation**, axe stratégique du Groupe comprenant trois grandes familles de produits : diffusion d'annonces d'offres d'emplois sur le site et les applications mobiles du Groupe, l'accès à la base de membres via une interface spécialisée pour les besoins des recruteurs, et les produits de communication orientés « *Marque Employeur* » ;*
- *Ceux des **Services marketing et de publicité**, qui intègrent la commercialisation sous forme de campagnes de communication globale de produits publicitaires tels que des bannières publiées sur les sites du Groupe et les emails envoyés aux membres. Ces opérations sont ciblées sur une certaine catégorie de membres choisie en fonction de leur profil ;*
- *Ceux des **abonnements** en ligne souscrits par les membres du site. Sur la base d'un modèle « *Freemium* », le Groupe propose à ses membres de souscrire en ligne un abonnement payant permettant d'avoir accès à une gamme plus large de fonctionnalités, réservées aux seuls abonnés payants.*



## **Prochaine communication financière :**

**Chiffre d'affaires et résultats du premier semestre 2015, le 27 août 2015**

### **A propos de Viadeo**

Viadeo est un acteur incontournable des réseaux sociaux professionnels réunissant 65 millions de membres à travers le monde. Leader en France avec 9 millions de membres, et en Chine avec 25 millions de membres, Viadeo connaît depuis sa création une croissance exceptionnelle, tout particulièrement dans les pays francophones et les marchés émergents tels que la Chine, la Russie et l'Afrique. Viadeo permet aux professionnels de se connecter entre eux, quels que soient leur secteur d'activité, leur fonction et leur localisation. Retrouver d'anciens camarades, rencontrer son futur manager, recruter de nouveaux collaborateurs, échanger avec des personnes de son écosystème, développer une activité ou encore valoriser son profil : telles sont les nombreuses opportunités dont bénéficient les membres de Viadeo.

Pour toute information complémentaire, visitez le site [corporate.viadeo.com](http://corporate.viadeo.com)

### **Contacts**

---

#### **Viadeo**

Audrey Sliwinski  
International Communications Manager  
[investorrelations@viadeo.com](mailto:investorrelations@viadeo.com)

#### **NewCap**

Relations investisseurs & Communication financière  
Emmanuel Huynh/Louis-Victor Delouvrier/Nicolas Merigeau  
Tél.: 01 44 71 94 94  
[viadeo@newcap.fr](mailto:viadeo@newcap.fr)

