

## **Communiqué à l'intention des actionnaires de LeGuide.com**

*Dans le but de donner une information juste et précise aux actionnaires de LeGuide.com, GoAdv souhaite apporter une réponse à certaines affirmations récentes de LeGuide.com dans les media et les forums boursiers, et commenter certaines résolutions à l'ordre du jour de l'Assemblée Générale Mixte de LeGuide.com convoquée le 20 avril 2009.*

### **GoAdv est une entreprise dynamique, innovante et au business modèle pérenne**

- **Depuis sa création en 2004, GoAdv a su prendre une place de choix sur le marché internet européen.** Depuis quatre ans, le groupe affiche une croissance soutenue, rentable et pérenne (chiffre d'affaires en hausse de +95 % par an) et enregistre déjà **un résultat d'exploitation de 5,2 M€ pour l'année 2008**, non sujet à d'éventuels effets de saisonnalité et en forte progression alors même que l'entreprise a réalisé plusieurs opérations de croissance externe, telle que l'acquisition réussie d'Excite.
- **GoAdv entretient avec Google une véritable relation partenariale.** La qualité de cette relation, avec le leader mondial et l'acteur incontournable du marché, permet aux équipes internes du groupe GoAdv d'entretenir une courbe d'expérience de tout premier plan en matière de techniques de référencement. Profitant de ce savoir-faire, une large partie de notre trafic provient du référencement payant au travers des outils mis en place par Google. Il est important toutefois de signaler que, selon Comscore, source faisant référence dans le secteur, en novembre 2008, seulement **16,7 % du trafic parvenant sur les sites de GoAdv arrivait directement de Google**, le solde du trafic étant issu d'autres intervenants de la toile. A titre de comparaison, sur cette même période de novembre 2008, **47,7 % du trafic parvenant sur l'ensemble des sites de LeGuide.com, y compris dooyoo, provenait de Google**. Par ailleurs, Comscore dénombre seulement 39 sites référents, sources de trafic vers LeGuide.com. GoAdv bénéficie lui d'un éventail plus large de pourvoyeurs de trafic et réduit sa dépendance, avec 63 sites sources de trafic. Il semble ainsi que LeGuide.com, même s'il bénéficie d'un trafic naturel, reste très vulnérable aux modifications d'algorithmes que pourrait décider Google, le conduisant à enregistrer une chute brutale de son activité si tel était le cas.
- **Une clientèle diversifiée, directe et indirecte, et en aucun cas risquée.** GoAdv travaille principalement avec des régies externes qui lui assurent des contacts avec des dizaines de milliers de clients différents, une optimisation de ses conditions de recouvrement clients (délais de paiement limité) et un risque clients quasi-nul (très faible taux d'impayés). Ces éléments constituent un avantage concurrentiel indéniable dans la période actuelle. Par ailleurs, en simplifiant la gestion opérationnelle de ses activités, ces régies externes permettent à GoAdv de se concentrer sur son portefeuille de clients directs, clients majeurs uniquement (Expedia, Meetic, Cetelem, Meilleurtaux,...) ainsi que sur son expertise en matière de contenu et de qualification du trafic.
- **Un portefeuille de sites véritablement utiles à l'internaute**, présentant un contenu « vie pratique » qui répond aux besoins ponctuels ou récurrents des consommateurs. GoAdv n'a pas vocation à agréger des liens sponsorisés sur des pages web, mais à apporter des services et des contenus de qualité au service des internautes. Excite contient ainsi des informations mises à jour régulièrement et des services (widgets météo ou mail, par exemple) utiles au quotidien. Better Deals analyse des marchés spécifiques et fournit des informations aidant les internautes à se forger une opinion avant un achat.

## L'offre de GoAdv est solide et sécurisée

- **L'offre de GoAdv valorise LeGuide.com à 15,19 €/action** sur la base de la moyenne trois mois pondérée des volumes de GoAdv et LeGuide.com au 18 février 2009. L'offre extériorise ainsi une **prime de 33,2 %** par rapport à la moyenne trois mois pondérée des volumes des cours de l'action GoAdv et LeGuide.com, **avant prise en compte de l'effet spéculatif sur le titre Leguide.com**. La hausse engendrée par les achats de titres réalisés par GoAdv, réalisés entre octobre et décembre 2008, ont fortement contribué à inverser la tendance baissière que le titre LeGuide.com connaissait auparavant.
- **La structure mixte de l'offre (cash et titres)** permettra aux actionnaires de LeGuide.com qui apporteront leurs titres à l'offre d'obtenir des **liquidités à court terme mais aussi et surtout** de participer à la croissance et **à la création de valeur qui résultera du nouvel ensemble**, intégrant LeGuide.com.
- **Le financement de l'opération est sécurisé à 100 %**, par les disponibilités de GoAdv avant opération et par le financement bancaire obtenu auprès de 4 banques de premier plan le 11 mars 2009. Seul le décaissement effectif de ce financement bancaire reste soumis à certaines conditions suspensives, essentiellement administratives, étant précisé que celui-ci ne serait mis en œuvre que si et seulement si GoAdv disposait postérieurement à l'offre de plus de 60 % du capital de LeGuide.com. L'opération est ainsi financée à 100%, démontrant la **qualité de la situation financière de GoAdv**.
- **L'opération n'est en aucun cas de nature à déséquilibrer la situation financière du nouvel ensemble**. Post-opération, en cas d'offre suivie à 100 %, la dette financière nette du groupe ne sera pas de 27 M€, mais **sera limitée à 16,5 M€** (après prise en compte des positions de trésorerie des deux groupes réunis), soit environ 1,5 fois le résultat d'exploitation cumulé de GoAdv et de LeGuide.com au titre de l'exercice 2008 (données historiques). **Ce niveau est tout à fait raisonnable et dans la lignée des covenants négociés avec les partenaires bancaires de GoAdv assurant une partie du financement de l'opération**.
- **Cette opération dotera LeGuide.com d'un actionnaire industriel stable et conduira GoAdv à disposer d'un flottant significatif, sur la base des actionnaires de LeGuide.com ayant participé à l'offre**. Post-opération, en cas d'offre suivie à 100 %, le flottant de GoAdv représenterait ainsi une volumétrie de 27 M€, enveloppe significative pour assurer une bonne rotation du capital de la société à l'avenir.

## L'offre de Goadv vise à créer un leader puissant en Europe

- **Nous vous offrons la possibilité de participer à un projet d'envergure, un projet dynamique et ambitieux, à l'échelle européenne**, visant à créer un leader des media shopping online, **puissant et dont la stratégie de croissance correspond parfaitement à l'évolution de son marché et des besoins de ses clients**.
- **Ce rapprochement permettrait à LeGuide.com d'atteindre plus rapidement son objectif de devenir n°2 en Europe de l'édition de guides shopping sur Internet**, grâce à son intégration dans un groupe plus puissant et à l'accélération de l'internationalisation de ses activités. L'objectif de ce projet de rapprochement est entrepreneurial : il ne s'agit pas de casser la mécanique d'une entreprise florissante en France, mais de dynamiser son développement en France et à l'étranger grâce à un apport de compétences nouvelles.

**Si vous croyez en notre projet et souhaitez y prendre part, nous vous invitons à vous rapprocher sans attendre de votre intermédiaire financier pour apporter vos titres à l'offre. N'oubliez pas que l'offre se termine le 21 avril prochain.**

## Assemblée générale LeGuide.com du 20 avril 2009

Enfin, en tant que premier actionnaire de LeGuide.com, détenant 11,8 % du capital et 10,9 % des droits de votes, GoAdv exprime sa position en prévision de l'Assemblée générale de LeGuide.com, et notamment sur les projets de résolutions que le groupe a formulées :

- **GoAdv propose d'apporter de nouvelles expertises au sein du Conseil d'Administration** de LeGuide.com (résolutions A, B et C), afin de lui faire bénéficier d'un regard nouveau et innovant sur le développement de ses activités. GoAdv propose la nomination de Luca Ascani et Salvatore Esposito - fondateurs de GoAdv - ainsi que celle d'Isabelle Bordry en tant qu'administrateur indépendant.
- **GoAdv s'oppose aux résolutions n° 10 et 11 concernant la possibilité de procéder à une augmentation de capital réservée.** Elle ne bénéficierait à aucun des actionnaires actuels, qui s'exposeraient ainsi à une forte dilution de leur participation au profit de tiers non identifiés.
- **GoAdv s'oppose également à la résolution n° 8 afférente au programme de rachat d'actions** dans la mesure où, notamment, sa mise en œuvre **pourrait se faire au seul profit d'un actionnaire significatif**, au travers du rachat en bloc de titres LeGuide.com, sans réel apport de liquidité pour l'ensemble du marché. GoAdv observe en outre que le programme de rachat envisagé par LeGuide.com n'est pas conforme à la réglementation dans la mesure où il n'a pas exclusivement pour objectif de favoriser la liquidité des titres de la société mais prévoit notamment qu'il pourra être mis en œuvre « à des fins de gestion patrimoniale et financière ».

Si vous ne pouvez vous déplacer, vous pouvez donner vos pouvoirs à GoAdv pour défendre vos intérêts, n'hésitez pas à nous contacter aux adresses suivantes : [ascani@goadv.com](mailto:ascani@goadv.com) et [guyot@goadv.com](mailto:guyot@goadv.com).

**Vous pouvez aussi remplir un formulaire de vote par correspondance vierge téléchargeable sur le site de LeGuide.com :**

(<http://www.leguide.com/finance/docs/17%20formulaire%20de%20vote%20par%20correspondance.PDF>)

ou disponible sur demande auprès de votre intermédiaire financier et le renvoyer signé à LeGuide.com ou son prestataire désigné, Caceis Corporate Trust, **la date limite de réception de ces documents étant fixée au 17 avril.**

\* \* \*

### **A propos de GoAdv - ISIN FR0010500975 – MNEMO : ALGOA**

Depuis sa création en 2004 par Luca Ascani et Salvatore Esposito, GoAdv est devenu un des spécialistes européens de la génération de trafic qualifié sur Internet.

Entreprise rentable et en forte croissance, GoAdv affichait un chiffre d'affaires de 37,9 M€ en 2008, grâce à l'effet combiné d'une croissance organique forte et de l'intégration réussie du portail Excite. Réalisée fin 2007, cette première opération de croissance externe a permis à Excite d'être redéployé rapidement dans huit pays européens et d'enregistrer un quasi triplement de ses visites.

Avec plus de 110 collaborateurs répartis au sein de structures installées en Italie, en Irlande et en France, le groupe déploie ses activités dans les principaux pays européens : Royaume-Uni, Allemagne, Pays Bas, France, Italie, Espagne, Suède et Pologne.

#### **Contacts**



#### **Relations Investisseurs**

Luca Ascani & Hervé Guyot

[ascani@goadv.com](mailto:ascani@goadv.com) / [guyot@goadv.com](mailto:guyot@goadv.com)

Citigate  
Dewe Rogerson

#### **Relations presse**

Agnès Villeret & Lucie Larguier

Tel : +33 01 53 32 78 95 /84 75

[agnes.villeret@citigate.fr](mailto:agnes.villeret@citigate.fr) / [lucie.larguier@citigate.fr](mailto:lucie.larguier@citigate.fr)