

<http://www.easybourse.com/bourse-interview/dreamnex/1491-patrice-macar-dreamnex?p=accueil&e=interviews> TOP5

easyBOURSE

→ modifier mon compte

pressindex [déconnexion]

Bourse

- Cotations →
- Indices →
- Palmares →

Actualités

- News / Breves →
- Articles →
- Interviews →
- Synthèse hebdo
- Tendances →
- Analyses →
- Archives →
- Flux RSS

Analyse

- Synthèse
- Avis d'expert
- Recommandations

Easybourse TV

- MétéoBourse
- Interviews dirigeants →

Espaces

- Forums
- Portefeuille virtuel →
- Pédagogique →
- Détente →
- Etudiants →

Tribune Sciences Po

- Grands témoins →
- Enjeux Macroéco. →
- Enjeux Actifs Immatériels →
- Enjeux Secteurs →
- Dossiers Sciences Po →
- Actualités
- Le forum de la tribune

Club Finance

- Présentation
- Edito
- Interviews
- Actualité

recherche globale OK

Consultez nos palmarès de valeurs

Jeu 9 avril 2009

Dreamnex

DNX - [Isin FR0010436584]

Synthèse
Cours
Actualités
Prévisions
Société
Graphique
Forum

Patrice Macar
PDG de DreamNex

« L'Internet de charme est moins affecté que d'autres secteurs par la crise »

(Easybourse.com) Votre résultat net a progressé de 115% en 2008. Peut-on revenir sur les moteurs de cette croissance ?

Notre résultat net a effectivement atteint 10,1 millions d'euros, en hausse de 115%, en 2008, soit une rentabilité nette de 14,4%. Il est à noter que cette bonne performance succède à un exercice 2007 qui avait déjà été marqué par une forte progression de la rentabilité.

La progression de la rentabilité 2008 repose d'une part sur l'intégration réussie de la société Enjoy aux activités fortement rentables et d'autre part sur la baisse des principales charges opérationnelles du groupe.

Sur ce dernier point, on peut notamment citer la baisse des coûts d'achats de marchandises qui a été réalisée conjointement au développement de nos ventes de lingerie commercialisées à la marque SexyAvenue plus contributives aux marges que les produits tiers.

Autre facteur favorable : la réduction des coûts d'encaissement de cartes bancaires qui confirme la baisse déjà initiée en 2007.

On peut également évoquer le net repli de notre premier poste de charges, les coûts marketing, grâce à un meilleur ciblage des achats d'espaces du groupe et à la mise en œuvre des premières synergies liées à l'intégration de cette société.

Enfin, puis nous avons divisé par deux les management fees versés aux dirigeants d'Enjoy comme prévu dans le protocole de rachat d'Enjoy.

Le résultat net progresse plus vite (+115%) que le chiffre d'affaires (+85%). Si le CA n'augmente peut-être pas autant que vous l'auriez souhaité c'est, au regard de vos résultats, du fait de l'activité e-commerce qui souffre un peu de la crise...C'est vrai que l'activité e-commerce est celle qui a été touchée le plus directement par la crise. Nous avons senti un coup de frein marqué en septembre. En atteste que sur les trois premiers trimestres, la progression de notre activité e-commerce a été de 9% alors que sur le dernier

Des interviews +

Des articles +

Des dossiers +

easyBOURSE,
votre référence en matière d'information financière.

Cours : 34,00 €

Var.: +1,43 %

Perf.: +3.03 %

Depuis 5 jours

Profil Société

Activité

DreamNex est le leader européen de la distribution en ligne de contenus et de produits de charme pour adultes. Le CA 2007 par activité se répartit...

>> Suite

Prévisions	2008 *	2009	2010
BNA	2,90 €	3,90 €	4,10 €
Dividende	2,36 €	2,56 €	2,69 €
Rendement	6,94%	7,53%	7,91%
PER	11,72	8,72	8,29

>> Suite

Chiffres clés

Aucune information sur les chiffres clés n'est disponible

>> Suite

Actionnaires

Autres actionnaires (42,90%), Patrice Macar (24,90%), Dirigeants (20,00%), Investisseurs Historiques (7,40%), Familles (3,70%), Autocontrôle (1,10%)

>> Suite

<http://www.easybourse.com/bourse-interview/dreamnex/1491-patrice-macar-dreamnex?p=accueil&e=interviews> TOP5

Livre du mois



trimestre, le chiffre d'affaires a décroché de 19%. Il faut toutefois rappeler que cette activité représente moins de 12% de notre chiffre d'affaires total.

Sur les autres activités nous n'avons pas senti ce coup de frein, que ce soit sur l'activité rencontres ou sur l'activité webcams ou VOD. C'est assez logique car l'activité e-commerce est vraiment une activité de vente, où le client doit sortir sa carte bleue à chaque transaction, alors que nos autres activités sont principalement basées sur de l'abonnement qui fidélisent dans le temps.

Cela dit, même si ces activités de rencontres, webcams et VOD ont bien fonctionné en 2008, nous pensons que 2009 sera plus difficile.

Sur les activités webcams et VOD, outre l'abonnement, vous proposez aussi à vos clients des achats de minutes par packs... Dans ces cas-là, je pense que la crise vous touche dans une certaine mesure car comme vous l'avez indiqué, on réfléchit à deux fois avant de sortir sa carte bleue... C'est vrai. Sur l'activité divertissements, si l'inertie prédomine pour les paiements par abonnements, sur l'achat de crédits minutes par packs, on sent un fléchissement de la demande.

Vous l'avez chiffré ?
Non, c'est un peu tôt.

Et ça concerne quel(s) pay(s) ?
La Hollande, principalement.

Pour revenir rapidement à l'activité e-commerce, pouvez-vous nous chiffrer le panier moyen, et sa possible baisse du fait de la crise ?
Le panier moyen sur l'année 2008 a baissé de 7% alors que les ventes en volume ont progressé de 6%.

Aujourd'hui, le panier moyen sur la boutique est d'environ 48 euros.

Quel est le taux de transformation sur le site de e-commerce ?
C'est une question à laquelle nous ne pouvons pas vraiment répondre. Des taux de transformation, nous en suivons plusieurs : selon que l'on regarde la page panier ou la page paiement par exemple. Même constat dans les abonnements.

Mais globalement, le taux de transformation n'a pas changé. Le nombre de visiteurs continue de progresser, mais au moment où il faut sortir la carte, le client va acheter un peu moins de produits ou de minutes.

Comment les activités mobiles ont impacté vos résultats en 2008 ?
Ces activités ont eu un impact faible sur le chiffre d'affaires et la rentabilité (un peu moins de 1%) puisque nous les avons lancées en 2008. Cela dit, nous ne pouvons pas leur allouer de charges ou d'investissements particuliers car ce sont nos équipes en interne, nos développeurs qui ont travaillé sur ces services.

Les offres mobiles sont quasiment immédiatement rentables puisque nous profitons de notre trafic Internet. Malgré la jeunesse de cette activité, nous commençons à avoir des produits performants. Je pense notamment à notre service de webcams pour téléphones 3G en phase de lancement en Hollande, en Belgique et en France.

Même si ce démarrage est encore timide nous sommes optimistes car la démocratisation de la 3G commence seulement à arriver. Par ailleurs, nous sommes déjà prêts à lancer une nouvelle génération de services, notamment dans le domaine de la VOD sur iPhone.

Sur le service rencontres, pouvez-vous nous rappeler le nombre d'abonnés ?
Nous ne communiquons pas sur ce chiffre, mais ce que je peux dire c'est qu'il avait baissé suite aux perturbations liées au litige avec

Consensus			
Achat	Conserv. 0%	Vendre	0%
Obj. de cours (*) :		42,00 €	
Potentiel : +23,53%			
Prévisions	2008 *	2009	2010
BNA (*)	2,90 €	3,90 €	4,10 €
Dividende (*)	2,36 €	2,56 €	2,69 €
Rendement (*)	6,94%	7,53%	7,91%
PER (*)	11,72	8,72	8,29

Forum easyBOURSE

Les derniers messages

Soyez le premier à intervenir sur le forum valeur « dreamnex »

http://www.easybourse.com/bourse-interview/dreamnex/1491-patrice-macar-dreamnex?p=accueil&e=interviews_TOP5

CarpeDiem et que nous retrouvons une croissance du parc abonnés depuis le milieu du deuxième semestre. Cette croissance est continue et assez rapide. Nous gagnons environ 1 500 abonnés par mois.

Un mot maintenant sur vos perspectives. Sur le plan des acquisitions, vous pensez qu'il n'y en aura pas en 2009, non pas que vous n'en formulez pas le souhait mais plutôt que ce genre d'opération prend un certain temps avant de se concrétiser. Vous avez étudié deux dossiers en Allemagne sans aboutissement. Quelles étaient les caractéristiques de ces deux groupes et pourquoi les négociations ont-elles capotées ?
Les discussions concernaient deux sociétés qui étaient positionnées sur des services de webcams qui sont extrêmement populaires en Allemagne. L'essentiel des dépenses du marché adultes se fait sur ce genre de services.

Elles étaient principalement bien implantées sur le marché allemand. Dans un cas nous ne nous sommes pas entendus au niveau du management et, dans l'autre, des évasions fiscales avaient été mises en place, incompatibles avec notre façon de travailler.

L'Allemagne, c'est un marché qui vous intéresse tout particulièrement ?

C'est un marché qui nous intéresse beaucoup puisque c'est le plus gros marché en Europe tout en étant le plus compliqué à pénétrer si vous n'êtes pas allemand. Nous continuons à y chercher une belle opportunité.

Et après l'Allemagne, quel(s) autre(s) marché(s) vous intéresserai(ent) ?

Les marchés importants en Europe, à savoir l'Italie, l'Espagne et l'Angleterre.

En 2009, vous allez réorganiser votre groupe (groupement des équipes d'acquisition de trafic, mutualisation de l'hébergement et des serveurs de paiement), est-ce qu'on peut attendre un impact sur les coûts sur l'exercice ?

Oui, un impact positif. Que je ne chiffrerai pas pour l'instant.

Sans rentrer dans le détail, peut-être un peu plus de précisions...
Non, désolé. Retenez seulement que nous pourrions avoir de bonnes surprises.

Qu'attendez-vous de l'ouverture de votre site de e-commerce en Hollande ?

Cette ouverture va être intéressante car la Hollande est le plus gros marché, avec la France, pour les sextoys. Nous aurons un trafic important grâce au site de webcams qui est bien implanté là-bas.

Il y a un potentiel intéressant, mais nous restons très prudents avant le lancement.

Vous êtes actuellement en négociations avec des opérateurs pour un service VOD sur box ADSL. Quels opérateurs, tous les opérateurs ?

J'ai rendez-vous cette semaine avec l'un des plus gros opérateurs que je ne citerai pas.

D'accord, mais vous visez tous les opérateurs ?

Oui. Nous allons discuter avec chacun d'entre eux.

Une sortie de ce service serait prévue pour quand ?

Je ne connais pas le processus de décision des opérateurs mais il me semble plus long que sur d'autres secteurs. C'est un marché qui est nouveau pour nous et c'est d'ailleurs pourquoi nous travaillons avec un partenaire qui est bien implanté et qui connaît bien ces métiers.

Quelle est l'enveloppe des investissements prévus pour cette année ?

<http://www.easybourse.com/bourse-interview/dreamnex/1491-patrice-macar-dreamnex?p=accueil&e=interviews> TOP5

Il n'y a pas vraiment d'investissements. Nous raisonnons en interne : nous allons allouer certains développeurs à certains projets.

Les projets les plus importants pour nous cette année, sont la création de nouvelles versions de notre service webcams et de notre service de VOD. Ils vont beaucoup évoluer en termes d'ergonomie, de fonctionnalité et de qualité de contenus.

Et enfin, si vous ne donnez pas de guidances, est-ce qu'on peut néanmoins avoir une idée de comment vous percevez votre marché et de comment se comportent les trois premiers mois de l'année ? Notre marché est probablement moins affecté que d'autres secteurs par l'environnement de baisse de consommation. Nous sommes sur un marché d'achats d'impulsion et de divertissements.

En ce qui concerne le début d'année, sur l'activité e-commerce, le ralentissement que nous avons senti au quatrième trimestre 2008 est en train de se réduire. Sur l'activité rencontres, nous avons une bonne dynamique de croissance, et sur la partie divertissements, celle-ci reste positive sauf pour les paiements à l'acte où nous sentons une pression.

En résumé, je reste très confiant sur les capacités de Dreamnex à affronter le contexte économique actuel et à renforcer en 2009 notre position de leader européen.

Propos recueillis par Marjorie Encelot

Publié le 08 Avril 2009

Copyright © 2009 [easyBOURSE](http://easybourse.com)

Interviews - 1 315 archives

[Totalité des interviews →](#)

Julien Billard



Expert
Private sales
Saxo Banque

08 Avril 2009

Michala Marcussen



Expert
Responsable du département
Stratégie
SGAM

08 Avril 2009

Patrice Macar



Dirigeant
PDG
DreamNex

08 Avril 2009

David Thébaud



Expert
Responsable de
la recherche
quantitative et...

07 Avril 2009

Jan Löning



Dirigeant
Président
Avis France

06 Avril 2009

Serge Morisseau



Expert
Directeur
marketing
NMPP

03 Avril 2009

Lan Wang Simond



Expert
Gérante
Pictet

02 Avril 2009

Laurent Fléchet



Expert
Président du
directoire
Ciloger

01 Avril 2009

[Contactez-nous](#) | [Mentions légales](#) | [Partenaires techniques et prestataires](#)
Copyright © 2008 Easybourse - All rights reserved.

[index des interviews](#) | [index des infos](#) | [index des rumeurs](#) | [index des deals](#) | [index des chiffres & stats](#) | [index des dossiers](#) | [index des études graphiques](#) | [index des interviews vidéos](#)
Partenaires : bourse, technologies mobiles, Broker Forex, bijoux diamant, Quotidien financier