

- Notre offre
- Devenir client
- Demander une documentaion

Bourse

- Indices
- Actions
- SICAV / FCP
- Warrants
- Trackers
- Certificats
- Portefeuille virtuel

Actualités

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

Analyse

- Synthèse
- Avis d'expert
- Recommandations

Easybourse TV

- Le Mag' d'EasyBourse
- Interviews dirigeants

Espaces

- Forums
- Pédagogique

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
- Livre du mois



Acteurs spécialisés



- Cours**
- Graphique**
- Actualités**
- Consensus**
- Société**
- Secteur**
- Forum**

Informations **Actualités sectorielles**



Patrice Macar

PDG de Dreamnex

« Nous continuons à consolider le marché européen de l'Internet de charme (Dreamnex) »

(Easybourse.com) Après une croissance de 85% en 2008, Dreamnex a vu son chiffre d'affaires baisser de 6,1% au premier semestre 2009. L'Internet de charme serait-il gagné par la crise ?

Dans un contexte général de baisse de la consommation, nous avons, c'est vrai, enregistré un recul du chiffre d'affaires mais il est assez limité (-6,1%). Nos activités de rencontre et une partie de l'activité divertissement ont bien résisté, tandis que la boutique (ndlr : objets érotiques) et le rachat de crédits temps pour le service de webcams ont été davantage affectés.

On note par ailleurs une amélioration dans l'évolution du chiffre d'affaires entre le premier trimestre (-7,5%) et le second (-3,9%). Cette tendance se confirme au troisième trimestre.

Nous sommes dans une période où les gens sortent moins au restaurant, au cinéma. En restant chez eux, ils ont plus tendance à se porter sur les divertissements que nous proposons.

En outre, nous avons la chance de réaliser une bonne partie de notre activité sous forme d'abonnements (vidéo à la demande, rencontre), or il n'y a pas eu de désaffection à ce niveau. Les gens maintiennent leur abonnement, mais le panier moyen a tendance à baisser.

Comment avez-vous adapté votre gestion à la baisse du chiffre d'affaires ?

Au niveau du résultat, le plus gros impact a été la réorganisation du groupe. En 18 mois, nous avons racheté cinq sociétés dans différents pays, il était donc important de réorganiser, optimiser et regrouper les équipes.

Nous avons ouvert de nouveaux bureaux et déménagé une partie du personnel, ce qui a occasionné des frais, pour la plupart non récurrents. Nous avons également renforcé nos équipes administratives, comptables et de programmation informatique, ce qui a entraîné une hausse de la masse salariale.

Les réorganisations devraient très vite porter leurs fruits en termes d'économie. La marge opérationnelle devrait dépasser 20% au second semestre (contre 19,4% au premier).

Allez-vous poursuivre vos acquisitions ?

C'est la stratégie que nous avons annoncée lors de notre entrée en bourse (ndlr : en mars 2007). Nous avons levé de l'argent auprès des investisseurs pour faire de belles acquisitions et consolider le marché de l'internet de charme en Europe. Aujourd'hui c'est encore un marché éclaté, avec des sociétés qui marchent bien dans leurs créneaux respectifs.

Nous sommes les seuls à avoir cette volonté de consolidation, ce qui nous permet de réaliser des transactions à des prix favorables.

Aujourd'hui nous guettons toujours les opportunités d'acquisition, en particulier les sociétés de plus de 10 millions d'euros de chiffre d'affaires. Nous regardons surtout du côté de l'Allemagne, où nous ne sommes pas encore implantés, et dans notre cœur d'activité : divertissement, rencontre et vente de produits érotiques.

Il n'y a pas de dossier brûlant pour l'instant, mais nous espérons trouver quelque chose l'année prochaine. Notre trésorerie nous le permet, puisqu'elle était à fin juin d'environ 16 millions d'euros, au même niveau qu'à l'époque de notre introduction en bourse.

Quels sont les premiers retours de votre service de vidéo à la demande sur iPhone?

Sur le site Sexyavenue iPhone, nous réalisons une dizaine d'abonnements par jour. C'est devenu une partie concrète dans notre chiffre d'affaires. Nous sentons un engouement pour la consommation de nos produits sur mobile. Nous allons d'ailleurs proposer prochainement un service de webcam sur mobile particulièrement novateur.

Quand on y réfléchit, le téléphone mobile est un support particulièrement adapté à la consommation de produits pour adultes. Contrairement à l'ordinateur qui est partagé entre plusieurs personnes à la maison, ou au bureau, le téléphone portable est un outil discret et personnel. La consommation de produits de charme sur mobile devrait par conséquent représenter au cours des prochaines années une part significative de notre business.

Propos recueillis par **François Schott**

Graphique intraday - sur un an



Indices

CAC 40	3 828,13 Pts	+0,37%
DOW JONES	9 742,20 Pts	--
Nasdaq Comp	2 124,04 Pts	--
Nikkei 225	10 100,20 Pts	--

Mat. 1ère/Devises/Taux

EUR/USD	1,46	+0,15%
Euribor 1 ans	1,24	--
Gold Index	--	--
Pétrole (New York)	50,87	--