

COMMUNIQUE DE PRESSE

Rousset, 13 Août 2007, 17h30



CA S1 2007 : + 8% **Accélération de l'activité boutique : +35%**

DreamNex, leader français de l'Internet de charme, annonce un chiffre d'affaires pour le premier semestre clos au 30 juin 2007 de 18M€, en croissance de 8% par rapport à 2006 :

| en millions d'€ | A | B | Variation A / B | S1 07 |
|--------------------|---------------------|-----------------------|--------------------|---------------|
| | S1 07 Proforma * | S1 06 Organique ** | | Organique ** |
| Ventes Produits | 4,083 | 3,020 | + 35.2 % | 4,083 |
| Ventes Abonnements | 13,495 | 13,526 | - | 11,854 |
| Ventes autres | 0,464 | 0,165 | + 180 % | 0,200 |
| CA TOTAL | 18,043 | 16,711 | + 8 % | 16,137 |

* Le Chiffres d'Affaires proforma 2007 comprend le CA de DreamNex et des sociétés Think Multimedia et Open Axe sur l'intégralité de la période. Ces deux sociétés seront fusionnées avec DreamNex dans le courant du quatrième trimestre 2007.

** CA hors acquisitions de Think Multimedia et Open Axe.

Accélération de la croissance de l'activité boutique : +50% au deuxième trimestre

L'activité organique de ventes de produits de la boutique SexyAvenue.com a connu une forte accélération sur le deuxième trimestre 2007 : après une hausse de +25% au premier trimestre, la hausse atteint 49.7% au deuxième trimestre, par rapport à 2006. Les ventes ont atteint 4,083 millions d'euros pour le premier semestre 2007.

Cette bonne performance est notamment due à la mise en ligne en mars d'une nouvelle version du site, dont l'ergonomie a été améliorée, ainsi qu'à l'augmentation du trafic généré, atteignant 23 millions de visites en juillet, soit une progression de 28% sur le semestre (source Médiamétrie).

Stabilité de l'activité abonnements

Les activités de ventes d'abonnements du premier semestre s'établissent en données proforma à 13,5 millions d'euros, au même niveau que les ventes du premier semestre 2006 en données organiques. Ces activités abonnements comprennent le service de diffusion de contenus photos et vidéos, ainsi que le nouveau service de rencontres. En données organiques sur les deux années, les ventes sont en recul de 12,4%. Cette pause dans la croissance est due à deux phénomènes non récurrents :

- Pour lutter contre la fraude à la carte bancaire qui affectait la rentabilité en 2006, des filtres plus sévères ont été mis en place au début de l'année, qui ont engendré une baisse du taux de transformation. Ce phénomène est progressivement compensé par la hausse continue du trafic, et par l'assouplissement des filtres devenus plus performants.
- Pour atteindre rapidement la masse critique nécessaire en termes d'inscrits, une partie importante du trafic habituellement orienté vers le service de contenus a été allouée au service de

rencontres. Le recrutement de membres ayant d'abord été principalement orienté vers les femmes en mode gratuit et vers les hommes en mode promotionnel, le chiffre d'affaires généré à trafic équivalent a été réduit sur les premiers mois. La base d'inscrits étant maintenant suffisante, le recrutement en mode gratuit est réduit et le tarif normal est appliqué, ce qui annonce un retour à la croissance des activités abonnements sur le deuxième semestre.

Forte augmentation du résultat attendu au S1

La contribution dans le CA proforma des deux sociétés acquises est modérée : ces sociétés partenaires de DreamNex réalisent en effet l'essentiel de leur activité à travers DreamNex. L'impact sur les résultats sera quand à lui très important : les deux sociétés ont généré en 2006 un résultat net de près de 2 millions d'euros, une rentabilité qui devrait être maintenue sur le premier semestre. Parallèlement, la forte baisse des coûts d'encaissement carte bancaire, grâce à la maîtrise des fraudes, aura également un impact favorable sur le résultat. Avec ces deux contributions positives, la rentabilité du semestre est attendue en forte hausse.

Patrice Macar, PDG et fondateur de DreamNex déclare : « Plusieurs challenges ont été relevés avec succès durant ce premier semestre 2007 : l'introduction en Bourse, l'acquisition de deux sociétés, le lancement de l'activité rencontres, et l'amélioration de la rentabilité. Nous allons poursuivre notre diversification avec le lancement dans le courant du deuxième semestre d'un service de contenus sur téléphone mobiles, autre activité complémentaire à fort potentiel. Parallèlement, la stratégie de consolidation du marché reste un axe prioritaire. DreamNex est en route pour relever son plus gros challenge : devenir rapidement le leader européen du charme sur Internet. »

Prochain communiqué financier :
Résultats du premier semestre 2007
Le 10 septembre 2007 (après clôture de bourse)

Dreamnexus : le leader français de l'Internet de charme

En février 2000, Patrice Macar l'actuel PDG de DreamNex lance SexyAvenue.com, le premier site au positionnement haut de gamme, sobre et qualitatif, réservé aux adultes. Le site propose une boutique de lingerie et de sextoys, un service de diffusion de photos et vidéos, et un service de rencontres. DreamNex est rapidement devenu le leader en France du secteur. Le site SexyAvenue.com génère chaque mois plus de 23 millions de visites. DreamNex a réalisé en 2006 un chiffre d'affaire de 34 M€, et un résultat d'exploitation de 5 M€.

Site corporate : www.dreamnexus.com
Site marchand : www.sexyavenue.com

CONTACTS

DREAMNEX

Patrice Macar
Président Directeur Général
Tél. : 04 42 53 83 83
corporate@dreamnexus.com



Corinne Haury Relations Investisseurs
Tél. : 01 53 67 07 65 / chaury@actus.fr
Coralie Vogt - Relations presse
Tél. : 01 53 67 35 79 / cvogt@actus.fr