

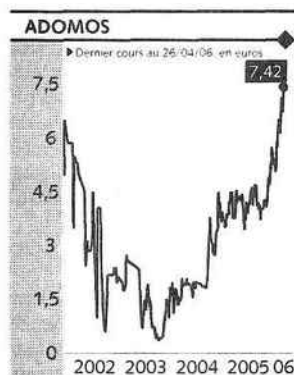
## Fabrice Rosset

« Je reste extrêmement confiant sur  
le marché de l'immobilier »

### Président d'ADOMOS

**LE JOURNAL DES FINANCES** : Les résultats de l'exercice 2005 traduisent une activité toujours aussi soutenue et une forte amélioration de la rentabilité, avec un résultat d'exploitation de 2,56 millions d'euros, en hausse de 131 %, et un bénéfice de 3,75 millions, qui grimpe de 261 %. Comment l'expliquez-vous ?

**Fabrice Rosset** : \* Nous avons profité d'un marché de l'investissement immobilier très porteur, dynamisé par les évolutions démographiques et sociales, les dispositifs fiscaux et des conditions de financement très favorables. Nos prévisions, qui étaient prudentes, compte tenu du décalage possible des signatures d'un mois sur l'autre, ont pu être dépassées grâce à un bon enchaînement des actes notariés. Notre business modèle a par ailleurs démontré toute sa pertinence. Il est axé sur une plate-forme Internet permettant de gérer des flux de plus en plus importants pour un coût qui reste tout à fait maîtrisé. Nos conseillers commerciaux sont, quant à eux, indépendants et rémunérés à la commission. Une fois le point mort dépassé, la rentabilité marginale devient très significative. C'est la raison pour laquelle notre marge d'exploitation est passée de 11,5 à 17 % en un an. La forte progression du résultat net s'explique par la décision de nos commissaires aux comptes d'intégrer un impôt différé actif de 1,3 million d'euros lié à la présence d'un report déficitaire de 14 millions dans nos comptes à la fin de l'exercice 2004. Ayant jugé que les perspectives pour 2006 étaient favorables, ils nous ont incités à passer cette écriture qui traduit une créance sur l'Etat. Je précise que cette créance ne donne pas lieu à une rentrée de liquidités et qu'il nous reste encore 11 millions d'euros de reports déficitaires, de sorte qu'il y aura encore, sans doute, un impôt différé actif qui viendra gonfler nos résultats en 2006.



#### Comment envisagez-vous l'exercice 2006 ?

\* La croissance de notre activité restera soutenue pour trois raisons principales. D'abord, notre équipe commerciale va continuer de s'étoffer. Le nombre de conseillers est passé de 50 à 100 entre 2004 et 2005 et il atteint actuellement 130, dont 45 % sont basés en province, où la de-

mande est la plus forte. Ensuite, nos efforts de marketing devraient à nouveau porter leurs fruits. Nous avons remarqué une forte corrélation entre l'augmentation du budget marketing et la progression du nombre de prospects. Enfin, nous élargissons notre offre en proposant, en plus du dispositif Robien, des SCPI ou des produits rentrant dans le cadre du statut de loueur de meublés ou de la loi Girardin.

La rentabilité devrait encore s'améliorer grâce à l'effet de seuil permis par notre outil informatique. Le résultat du premier semestre devrait ainsi pouvoir progresser de 80 %, pour atteindre 1,8 million d'euros.

### **Quelles sont les perspectives de développement à moyen terme ? Doit-on redouter un retournement du marché immobilier ?**

● Je reste extrêmement confiant sur le marché de l'immobilier dans la mesure où l'allongement des durées de crédits constitue une vraie révolution. Elle permet aux jeunes de se constituer un patrimoine sans apport dans la perspective de leur retraite. Même si le marché devait se retourner, Adomos possède des atouts pour gagner des parts de marché car, dans un marché plus difficile, les promoteurs ont besoin de se reposer sur des réseaux puissants capables de vendre. Notre savoir-faire sur Internet nous donne une avance par rapport à nos concurrents et une capacité de négociation améliorée.

Nous avons aussi de grandes ambitions pour notre filiale MDHM, spécialisée dans la presse immobilière gratuite, dont le site Internet Acheter-louer.fr vient d'être considérablement développé.

Nous voulons faire de ce site un acteur important sur le marché des annonces immobilières en offrant aux agents immobiliers un média leur permettant de faire connaître leur offre. MDHM a réalisé l'an dernier un profit de 150.000 euros. Ce résultat devrait fortement progresser au cours des trois prochaines années.

Propos recueillis par BRUNO KUS

*Adomos est un courtier Internet spécialiste de l'épargne en immobilier des particuliers.*

#### **NOTRE CONSEIL**

#### **SUR REPLI**

Malgré l'effet dilutif lié à l'augmentation du nombre d'actions (1,53 million de titres supplémentaires) issu de la conversion d'un emprunt obligataire par le groupe italien Nestor, le titre capitalise 12 fois les bénéfices attendus en 2006 (nous visons un doublement, hors impact fiscal). L'affaire est bien gérée et les marges sont perfectibles. On attendra un repli du cours vers 6,8 euros, pour renforcer les positions, avec un objectif relevé à 8,5 euros (code : ALADO ; Alternext).