



**Fabrice Rosset**  
Président d'Adomos

## « Notre filiale Acheter-louer.fr pourrait valoir une quinzaine de millions d'euros »

● **Le résultat d'exploitation d'Adomos a bondi de 45 % en 2006 (3,71 millions d'euros), pour un chiffre d'affaires également en forte croissance de 37 %, à 21,9 millions d'euros. Comment s'explique l'amélioration des marges et quelles sont les tendances du marché ?**

Notre *business model* implique une nette amélioration de la rentabilité une fois que le point mort est dépassé. Nous rémunérons nos conseillers de gestion en patrimoine indépendants à la commission, de sorte que notre développement commercial supporte peu de coûts fixes. Parallèlement, nos revenus augmentent mécaniquement avec l'accroissement du taux de commissionnement que nous allouent les promoteurs. Pour le même effort commercial, nous gagnons plus d'argent.

Nous avons cependant eu un coût, l'an dernier, qui résulte de la phase intense de recrutement de nouveaux commerciaux pour la province. Cet effort portera ses fruits en 2008 et se traduira par une accélération de la rentabilité.

Pour ce qui est de notre marché en général, la tendance reste soutenue puisque sur 126.000 ventes d'appartement réalisées l'an dernier, 53 % concernent des investisseurs, soit une proportion plus élevée qu'en 2005.

Parallèlement, il faut noter une augmentation de 50 % du stock de biens disponibles à la vente en un an et un attentisme des acheteurs potentiels avant l'élection présidentielle. Cette situation ne nous affecte pas car les promoteurs sont prêts à nous accorder de meilleures conditions pour vendre leurs produits.

● **Comment envisagez-vous l'exercice 2007 dans ces conditions ?**

Au cours du premier trimestre, nos réservations mensuelles ont progressé de 15 % par rapport à la moyenne du second semestre 2006, ce qui augure encore une bonne année. Nous visons raisonnablement une croissance de 20 % de notre résultat d'exploitation. Le résultat net inclura encore un produit d'impôts différés, compte tenu de nos reports déficitaires qui se montent à 7 millions d'euros.

● **Et au-delà ?**

L'intérêt des Français pour l'épargne immobilière ne se dément pas. A cet égard, nous avons développé deux relais de croissance importants : les produits en statut de loueur de meublé non professionnel (LMNP) et les sociétés civiles de placement immobilier (SCPI), qui répondent parfaitement aux besoins des clients ne disposant pas d'un budget suffisant pour acquérir en direct un appartement. A l'horizon 2009, je pense que les produits LMNP et les SCPI représenteront respectivement 40 % et 15 % de notre chiffre d'affaires.

Nous misons aussi beaucoup sur notre filiale Acheter-louer.fr, qui propose désormais une offre complète mixte – Internet et papier – destinée aux agents immobiliers. Acheter-louer.fr est déjà le troisième site d'annonces immobilières de professionnels en France, avec 3,5 millions de pages vues en mars et 100.000 annonces consultables sur le site. Nous allons accélérer son développement en l'introduisant cette année sur le Compartiment Alternext.

Acheter-louer.fr a réalisé l'an dernier un chiffre d'affaires de 5,5 millions d'euros et un résultat d'exploitation de 355.000 euros. Etant donné son très fort potentiel de croissance, nous pensons que sa valeur boursière pourrait dans un premier temps être de l'ordre d'une quinzaine de millions d'euros, alors qu'elle figure dans nos comptes pour 2,2 millions.

*Propos recueillis par Bruno Kus*

● **NOTRE CONSEIL**

Spécialisé dans la vente d'appartements à des investisseurs par Internet, Adomos reste assis sur un marché porteur. L'introduction en Bourse de la filiale Acheter-louer.fr va mettre en évidence la faible valorisation du titre, capitalisé raisonnablement 16 fois les profits attendus en 2007. D'autant que la trésorerie nette dépasse 4 millions d'euros et les fonds propres, 13 millions. Acheter avec un objectif de 9 euros (code : ALADO ; Alternext).