

Adomos part à l'assaut de la province

Adomos lève 3,8 millions d'euros pour développer son réseau d'agences en province. La société de services financiers et immobiliers sur Internet a trouvé son modèle économique après avoir bien profité de la bulle.

Adomos fait parti de ces start-up créées à l'époque de la bulle qui ont su en profiter, et qui en profitent encore. Créée en 1999, cette société de services immobiliers était valorisée 40 millions d'euros en juin 2000 par ses actionnaires. En l'espace de six mois, la start-up a réussi à lever près de 15 millions d'euros, tout en se préparant à s'introduire en bourse. D'abord au marché libre, puis sur le Nouveau Marché. Seulement, la bulle éclate, et si Adomos réussit in extremis à rentrer sur le Marché Libre, levant à l'occasion 2,13 millions d'euros supplémentaires, elle n'atteindra pas le Nouveau Marché.

La folie Internet passée, Adomos est confrontée à la réalité. Aujourd'hui, la start-up a trouvé son modèle économique. "Nous avons abandonné tout développement de notre site de comparaison de crédits immobiliers qui nous apportait un chiffre d'affaires négligeable", explique Fabrice Rosset, président de la société. "Nous nous concentrons dorénavant dans la création de packages d'investissements pour permettre à des non professionnels de l'immobilier de bénéficier des meilleurs placements. Nous avons trouvé notre créneau", ajoute-t-il. 5 millions d'euros investis pour le développement de sa plate forme informatique intégrant les différents acteurs de l'industrie immobilière sont derrière elle.

Cette fois, fort d'un modèle économique qui l'a guidé vers la rentabilité en 2003, Adomos lève 3,8 millions d'euros. 1,5 millions d'euros sous forme d'une augmentation de capital, et 2,3 millions d'euros suite à une émission d'OBSA (Obligations avec bons de souscription d'achat). Ce nouveau financement a pour objectif de déployer le réseau commercial d'Adomos en Province. Ainsi, la société a développé un modèle "click and mortar". Son site permet aux utilisateurs de découvrir ses offres d'investissements dans l'achat de biens immobiliers neufs destinés à la location. Une fois le client intéressé, celui ci se déplace dans les bureaux parisiens d'Adomos, ou bien un commercial se déplace chez lui s'il réside en province.

Et c'est justement pour développer ce réseau d'agences dans l'ensemble de la France qu'Adomos a levé cette somme. Selon Fabrice Rosset, président d'Adomos, "60 % de nos prospects sont provinciaux, mais 90 % de nos clients sont à paris, où nous disposons d'une agence sur les Champs Elysées". Le développement du réseau d'agences d'Adomos débutera à Lille, Lyon et Montpellier où elle dispose déjà de commerciaux.

Rentable pour la première fois en 2003 avec un bénéfice net de 568.000 euros, la société compte conclure près de 600 achats de biens immobiliers cette année contre 350 l'année précédente. Après cette levée de fonds, la société dispose de 6 millions d'euros pour se développer "de quoi garantir notre développement" affirme Fabrice Rosset.