

Fabrice Rosset, président du directoire d'ADOMOS

Quelle est l'origine d'Adomos ?

Fabrice Rosset. Nous avons créé, en 1999, la société Selectaux.com spécialisée dans le courtage sur Internet en crédits et en investissements immobiliers. L'intermédiation bancaire étant à faible valeur ajoutée, nous nous sommes recentrés, en 2002, sur l'investissement immobilier via internet et avons rebaptisé notre société. Nous proposons aujourd'hui une prestation complète à destination du particulier désirant investir dans l'immobilier neuf.

Qui sont les actionnaires ?

F.R. Au départ nous étions trois : Jean-Luc Haurais qui avait des compétences en informatique, Franck Rosset, mon frère, le financier du trio, et moi-même. En 2000, nous avons réalisé une première levée de fonds de 11 millions d'euros autour de Chase Capital Partners, CDC Innovation, Pyramid Technology Ventures, Appollo Invest, Seeft Management SA et de Compagnie Financière de Deauville. L'an dernier, afin notamment d'assurer notre développement dans chaque ville importante de France - aujourd'hui nous avons 4 agences -, nous avons renforcé nos fonds propres. Ainsi, nous avons levé 1,5 millions d'euros le 30 juin 2004 sous forme d'une augmentation de capital qui fut suivie en juillet d'une OBSA de 2,3 millions d'euros. Nos capitaux permanents s'élèvent désormais à 7 millions d'euros. Mon frère et moi-même possédons 25% du capital, Pyramid Technology 10 % et CDC Entreprises 8 %. Le cours de notre société, qui est inscrite au marché libre d'Euronext, a progressé de 200% depuis le 1er janvier 2004.

Quels sont vos résultats commerciaux ?

F.R. En 2004, nous avons réalisé 700 réservations nettes, localisées à 90 % en province, notamment dans le grand Sud-Ouest : Aquitaine, Midi-Pyrénées et Languedoc-Roussillon. Nos investisseurs sont pour 80 % franciliens. En 2003, nous avons atteint 350 réservations et, en 2002, une centaine. Pour 2005, nous tablons sur plus de 1 000. Nous commercialisons une quarantaine de programmes.

Et financiers ?

F.R. L'année 2003 avait été notre première année bénéficiaire avec un produit d'exploitation consolidé de 6,3 millions d'euros et un résultat net consolidé de 568 000 euros. Nous publierons nos chiffres en avril 2005. Je peux cependant d'ores et déjà vous dire qu'ils seront en forte progression et que 2005 s'annonce très bien. Le portefeuille de réservations au 1er janvier s'élève à 300, contre 150 au 1er janvier 2004, apportant au premier semestre un CA supérieur de 100 % à celui du premier semestre 2004.

Avec qui travaillez-vous ?

F.R. Nous commercialisons des logements d'une quinzaine de promoteurs tels que DGHA en région parisienne, Investimo à Bordeaux, et Mallardeau à Toulouse, Imneo à Sète, Village Immo Promotion et Hélios Promotion à

Montpellier et quelques promoteurs nationaux comme Capri ou Marignan.

Quels services proposez-vous ?

F.R. Nous proposons une offre globale qui va de la sélection du produit à celle du locataire, en passant par le montage financier grâce à un partenariat avec une quinzaine de banques, le tout accompagné d'une garantie locative couvrant la carence de locataire, les impayés de loyers, les dégradations et la protection juridique.

Quels sont vos contacts avec vos clients ?

F.R. Notre site permet aux candidats de réaliser une simulation. Ils peuvent ensuite être contactés par un téléconseiller et rencontrer un conseiller dans une de nos agences. Environ 30 % vont voir le programme. Ils achètent sur base d'une rentabilité brute de 4,5 à 5 %, contre 5 à 5,5 % il y a un an - du fait de la hausse des prix - soit, avec l'effet du levier fiscal, sur base d'une rentabilité de 6 à 8 %. Le prix moyen d'un investissement est de 145 000 euros par logement.

Quelles évolutions prévoyez-vous pour Adomos ?

F.R. Nous avons signé un partenariat avec la Caisse d'épargne d'Ile-de-France et avec Fortis Assurances pour proposer nos services à leur clientèle. Environ 5 % de nos clients sont issus de ces accords. C'est un marché que nous développerons.

Pourquoi nouent-ils des partenariats avec vous ?

F.R. Pour réaliser ce type de vente il faut concilier quatre savoir-faire qui sont l'immobilier, le patrimoine, la fiscalité et le crédit. Le marché des investisseurs privés est important mais peu d'acteurs intègrent ces différentes compétences. Le métier est toutefois en train de se structurer. Les établissements financiers veulent de plus en plus se positionner sur la gestion de patrimoine en intégrant les actifs financiers et immobiliers. L'évolution des Espaces Immobiliers du groupe BNP Paribas en témoigne. Le Crédit agricole crée des agences immobilières dans certaines de ses agences... Adomos est un des rares acteurs à pouvoir les aider à organiser efficacement la distribution d'actifs immobiliers.

Avez-vous des inquiétudes sur le de Robien ?

F.R. On dit que le nouveau dispositif devrait compter une contrepartie sociale à l'amortissement. Nous n'en sommes pas inquiets, car si 90 % de nos clients ont acheté en de Robien, ils investissent avant tout dans l'immobilier et non pas seulement dans un produit de défiscalisation. Nous avons beaucoup de jeunes couples, la trentaine, qui souvent se constituent un patrimoine tout en restant locataires. La défiscalisation est en somme la cerise sur le gâteau et non la motivation première de l'investissement...

Notre principal objectif est de trouver des produits de qualité pour répondre à une offre qui demeure très élevée.

Propos recueillis par Martine Vankeerberghen