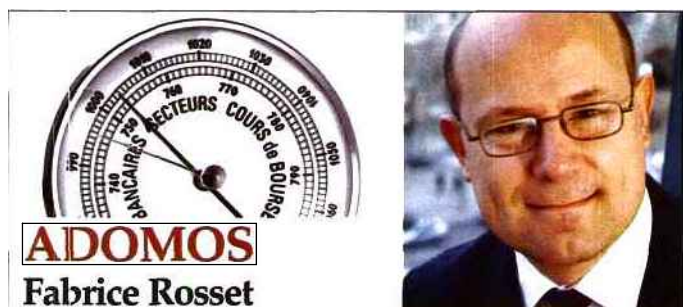


FOCUS BAROMETRE DES DIRECTEURS FINANCIERS



2-Evolution du secteur

L'activité de courtage en investissement immobilier sur Internet est très prospère depuis quelques années et se développe rapidement. Cela s'explique d'une part par la croissance du secteur Internet, mais également par le dynamisme actuel du secteur immobilier, qui génère une demande importante des investisseurs. Nous nous positionnons aujourd'hui en leader sur ce marché où nos concurrents sont encore peu nombreux. L'évolution du secteur dépendra à la fois de l'évolution de l'outil de gestion, c'est-à-dire Internet, mais également de l'évolution des taux d'intérêt, qui, s'ils se maintiennent à de bas niveaux, favoriseront le recours à l'emprunt pour financer les acquisitions immobilières des ménages.

3-Evolution du cours de Bourse

Nous sommes très satisfaits de l'évolution de notre cours de Bourse qui a augmenté de 59 % sur un an. Par ailleurs, la liquidité du titre n'a cessé de s'améliorer depuis que nous sommes passés à la cotation sur Alternext en juin 2005, avec plus de 25 000 transactions par jour en moyenne en 2006. Néanmoins, notre performance boursière a subi le contrecoup de la sortie du capital par bloc de certains de nos investisseurs, qui a entraîné un afflux de titres sur le marché. Suite à la secousse récente des marchés actions, notre titre a décroché d'environ 6,5 %, en ligne avec la tendance du marché. Dans ce contexte, nous nous maintenons en deçà de la valorisation de nos comparables boursiers, ce qui nous laisse confiant sur nos perspectives de valorisation. ■ S.G.

1-Des modes dans les produits bancaires ?

Même si nous sommes sollicités par de nombreux établissements bancaires, notamment depuis que notre structure financière s'est fortement renforcée, nous demeurons fidèles à nos trois banques partenaires, Crédit Agricole, CIC et HSBC. Ces dernières ont su nous proposer des solutions adaptées, comme notamment le recours au Dailly, qui a été un relais adapté au financement de notre croissance. Dans ce cadre, le Crédit Agricole Centre Loire s'est démarqué de nos autres partenaires en nous faisant confiance par une offre très souple (Dailly non notifié) au moment où nous en avons le plus besoin. Pour financer notre future croissance externe, nos banques nous offrent également des solutions de financement à moyen et long terme souples et originales, telles que la proposition d'OBSA qui nous a récemment été formulée. Nos besoins de financements demeurent néanmoins assez réduits puisque nous disposons de 5 millions d'euros de trésorerie, ce qui limite notre besoin de nouveaux produits de crédit.