



# **PRESENTATION SFAF**

**21 février 06**

**Code ISIN FR00000 44752**

**Bloomberg : ALADO**



**Adomos étant cotée sur Alternext et  
les résultats 2005 audités étant communiqués le 26 avril 2006,  
cette présentation se limitera à la communication de chiffres déjà publics.**

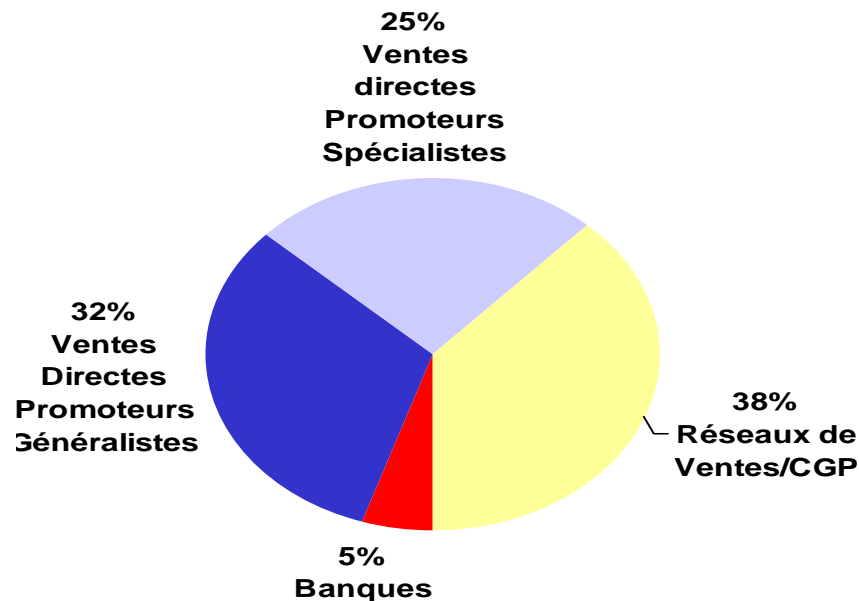
**Métier :** Courtier Internet spécialiste de l'épargne en immobilier des particuliers

**Offre :** Adomos développe et commercialise des solutions d'investissement immobilier « Clé en mains » et sécurisées pour l'investisseur.

## **Adomos :**

- propose à la vente plus de 80 de programmes immobiliers,
- met en place à travers son activité de courtier en crédit le meilleur financement pour chaque acquisition,
- organise la garantie des loyers dans le cadre de partenariats avec les plus grands administrateurs de biens et assureurs.

- 4 millions de français sont propriétaires bailleurs
- En 2005, sur **120 000 logements neufs vendus**, plus de 60 000 ont été achetés par des investisseurs pour environ **9 milliards d'€**.
- 600 promoteurs dont les 20 premiers occupent 30% du marché
- Une distribution éclatée



**Le dynamisme du marché s'explique par de nombreux facteurs pérennes :**

- Demande de logements (à la location ou à l'achat) soutenue par l'évolution sociétale (croissance démographique, migrations régionales, divorces...)
- Immobilier seul support d'**investissement à effet de levier** d'endettement
- Conditions de **financement favorables** : allongement de la durée et taux bas qui ont compensé la hausse des prix
- Arbitrages de placement favorables à l'immobilier, notamment par rapport à l'assurance-vie
- Préparation de la retraite
- Nombreux dispositifs fiscaux favorables à l'investisseur

## Un business model innovant

Base prospects  
(Internet)

Base biens immobiliers  
(80 programmes neufs)

Outil Internet de gestion du process de vente

**Conseillers indépendants sélectionnés  
pour leur expertise immobilière, fiscale et financière**

## **Pourquoi développer un réseau de conseillers indépendants et non un réseau d'agences détenues en propre ?**

### **■ Expertise**

Parmi les 4 000 Conseillers en Gestion de Patrimoine Indépendants, nous avons accès à des conseillers seniors susceptibles d'apporter une expertise patrimoniale et fiscale haut de gamme en toute indépendance.

### **■ Réactivité et qualité de service**

Ces CGPI ont l'habitude de se rendre au domicile du client : cette pratique correspond bien aux attentes des clients en province (vente debout).

### **■ Rentabilité et maîtrise des coûts de développement et de fonctionnement**

Tous nos partenaires CGP possèdent leurs propres bureaux en province : Adomos n'a aucun coût fixe de structure (loyers, frais de fonctionnement) pour son déploiement en province.

De plus, ces conseillers sont rémunérés uniquement à la commission : Adomos n'a aucun coût fixe commercial.

## Une process de vente géré par Internet

### Simulation sur Internet



**Contact téléphonique**  
40 téléconseillers salariés



**Rendez-vous avec un  
Conseiller Expert Adomos**  
105 conseillers experts indépendants



**Montage du financement bancaire**  
10 courtiers en crédits  
(salariés + indépendants)



**Signature notariée**  
2 notaires parisiens « centralisateurs »  
Une vingtaine de notaires partenaires

**En un seul clic, l'investisseur potentiel visualise :**  
*- un choix d'investissement immobilier adapté à ses revenus*  
*- une étude patrimoniale synthétique*

**E-Call center : relance, analyse, prise de rendez-vous.**

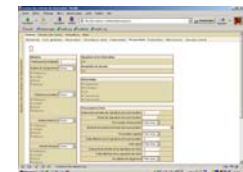
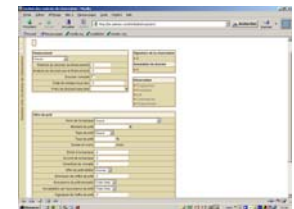
### E-stock, E-simulateur

- Suivi de chaque prospect par conseiller
- Simulation financière détaillée
- Sélection de programme immobilier
- Signature de documents téléchargeables

### Montage de crédit

**E-suivi du crédit.**  
20 banques partenaires

**E-suivi de la signature notariée et de la facturation**



## Expertise dans la sélection des biens proposés, des garanties locatives, et des crédits

### ■ Une **sélection** rigoureuse des supports d'investissement immobiliers

Plus de **80 programmes** immobiliers en commercialisation : l'offre la plus large en France aujourd'hui, et cela dans tous types dispositifs locatifs : Loi Robien, Loueur meublé, Loi Girardin, SCPI

### ■ **Gestion** : un choix prudent de l'administrateur de bien

Gestrim ou administrateurs locaux ... pour trouver les locataires avec une politique de loyers très prudents.

### ■ Les meilleures **assurances locatives**

Absence de locataire, loyers impayés, dégradation, protection juridique garantis par des assureurs

### ■ Les **crédits les plus adaptés**

Adomos est partenaire de 20 banques pour financer ses investisseurs

# Risques de marché : la concurrence

### D'importantes barrières à l'entrée

- **Technologie**

Développement de l'outil Internet entièrement réalisé en interne : 20 ingénieurs pendant 2 ans (2001-2002). Actuellement, 6 ingénieurs (développement, maintenance).

- **Offre produits**

Les nouveaux entrants ont des difficultés à constituer un offre de biens suffisamment large, notamment du fait de contraintes réglementaires lourdes (Loi Hoguet,, statut CIF) et de la volonté grandissantes des promoteurs de centraliser les ventes.

- **Web Marketing**

Présence exclusive auprès de sites leaders (Boursorama...).

Achat d'espace internalisé depuis 6 ans : coût d'acquisition client de 1500 euros contre 3000 à 4000 euros dans la profession.

- **Call center internalisé**

Un call center externalisé coûte 30 euros de l'heure par poste. Le call center d'Adomos, entièrement internalisé, coûte 12 euros (charges comprises) de l'heure par poste, avec un effectif de télé-conseillers de haut niveau (pour partie étudiants DESS gestion de patrimoine ou fiscalité) et un discours commercial maîtrisé.

## Risques de taux : remontée des taux d'intérêts

### Flexibilité par la durée

- Pour un bien de 140 000 euros, et un client ayant une tranche marginale d'imposition moyenne, l'effort d'épargne après impôt avec un crédit entre 20 et 25 ans est comprise entre 300 et 400 euros par mois.
- 1% de hausse de taux augmente l'effort de 50 euros par mois
- un allongement de 18 mois de la durée du crédit permet de conserver le même effort d'épargne

## Risques Réglementaires : modification des dispositifs fiscaux

### Une clientèle peu sensible à la défiscalisation

■ La clientèle d'Adomos recrutée via Internet **est jeune** (70% de notre clientèle a moins de 45 ans), **dispose de revenus « moyens » et n'est pas fortement imposée.**

C'est pourquoi sa motivation pour la défiscalisation est faible. Son objectif est avant tout la constitution de patrimoine et la retraite.

Ainsi, pour un bien d'une valeur de 138 306 euros tous frais inclus situé à Touques (Deauville), actuellement en vente, l'effort d'épargne après impôt avec un crédit amortissable de 25 ans est de :

- 336 euros par mois pour un client dont la tranche marginale d'imposition est de 14% (nouveau barème 2006), **l'économie d'impôts finançant seulement 1,68% de l'opération.**
- 307 euros par mois pour un client dont la tranche marginale d'imposition est de 30 % (nouveau barème 2006), **l'économie d'impôts finançant seulement 4,85% de l'opération.**

■ Les simulations en Robien réaménagé, Loi Borloo, Loueur meublé donnent des résultats équivalents.

**Le véritable ressort de l'investissement via Adomos est l'utilisation de l'effet de levier du crédit spécifique à l'immobilier couplée à la sécurité des assurances locatives.**

Croissance du marketing

Plus de Conseillers Experts Adomos,  
notamment en province,  
où résident 60% des contacts Internet

Nombre de fiches prospects  
Décembre 05 – Décembre 04 :  
+ 60 %

Nombre de Conseillers Experts Adomos  
Décembre 04 : 55 dont 20 en province  
Décembre 05 : 105 dont 60 en province

Nombre de réservations  
2005/2004 : + 84 %

2004 : 15 % des réservations en province  
2005: 35 % des réservations en province

 Cette chaîne commerciale en développement permet à Adomos de battre en février 2006 tous ses records mensuels historiques de réservations.

# **CHIFFRES CLES ET FAITS MARQUANTS 2005**

## Une activité soutenue

### ■ Chiffres clés 2005 / 2004

- + 90% de Conseillers Experts Adomos

105 au 31.12. 2005 contre 55 au 31.12.2004

- + 84% de signatures notariées

830 signatures en 2005 contre 450 en 2004

- + 67% de réservations en stock au 31.12

500 réservations au 31.12 2005 (contre 300 au 31.12.2004), qui constituent une partie du CA du premier semestre 2006.

## Compte de résultat consolidé simplifié

(en milliers d'euros)	31/12/2005	31/12/2004	Δ en %
<b>Produits d'exploitation</b>	<b>15 600</b>	<b>11 000</b>	<b>41,82%</b>
<i>dont Chiffre d'affaires Adomos</i>	<i>11 500</i>	<i>6 600</i>	<i>74,24%</i>
<b>Résultat d'exploitation</b>	Publié le 26/04/06	<b>1 111</b>	-
<b>Résultat net</b>	Publié le 26/04/06	<b>1 042</b>	

### Pour mémoire : résultats semestriels consolidés

(en milliers d'euros)	30/06/2005	30/06/2004	Δ en %
<b>Chiffre d'affaires</b>	<b>6 544</b>	<b>3 870</b>	<b>69,10%</b>
<i>dont Adomos</i>	<i>4 655</i>	<i>2 298</i>	<i>102,57%</i>
<b>Résultat d'exploitation</b>	<b>979</b>	<b>163</b>	<b>500,61</b>
<b>Résultat net</b>	<b>864</b>	<b>148</b>	<b>483,78</b>

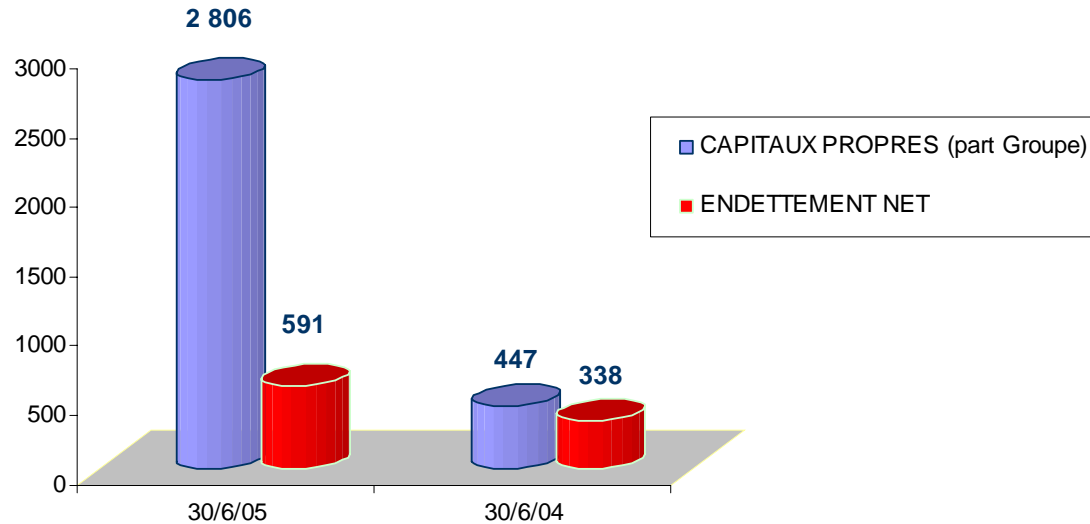
## Le résultat d'exploitation progresse en 2005 car :

- L'investissement en marketing direct sur Internet a permis d'augmenter les ventes avec un coût d'acquisition clients en baisse grâce au déploiement du réseau en province : sur l'ensemble de l'année 2005, la hausse de 52 % du budget marketing direct a entraîné une hausse du CA d'Adomos (social) de 74%.
- Le business model et l'efficacité du système Internet de gestion commerciale a permis de maîtriser le coût d'administration des ventes, des frais de personnel et de fonctionnement. Au premier semestre 2005, les coûts fixes et le point mort sont passé de 45% à 35% des produits d'exploitation.
- Le coût commercial variable abaissé, passant au premier semestre de 40% à 32% du chiffre d'affaires, grâce à une meilleure négociation avec les nouveaux conseillers commerciaux.

### Bilan Consolidé Simplifié semestriel au 30.06.2005 (en K )

En K€	30-juin-05	30-juin-04	En K€	30-juin-05	30-juin-04
<b>Immobilisations nettes</b>	<b>609</b>	<b>1 067</b>	<b>Fonds Propres</b>	<b>2 806</b>	<b>447</b>
Stocks et en-cours	2 400	1 612	Provisions	254	398
<b>Clients</b>	<b>4 473</b>	<b>2 554</b>	<b>Dettes Financières</b>	<b>2 749</b>	<b>747</b>
Autres Créances	1 534	1 281	Autres dettes	5 364	5 330
<b>Disponibilités</b>	<b>2 158</b>	<b>409</b>			
<b>Total Actif</b>	<b>11 173</b>	<b>6 922</b>	<b>Total Passif</b>	<b>11 173</b>	<b>6 922</b>

## Structure financière semestrielle au 30.06.2005



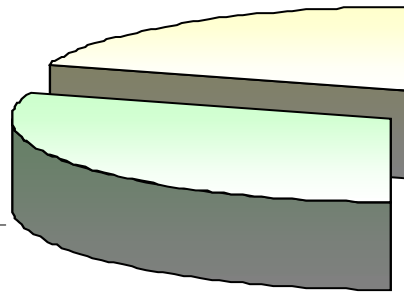
(en K )

## **La Bourse**

## Répartition du capital

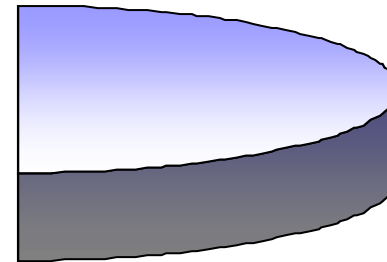
**Management**

**20%**



**Flottant**

**65%**



**Investisseurs historiques**

**15%**

Dont :

- PYRAMID TECHNOLOGY
- FCPR SEEFT VENTURES

**Nombre d'actions non fully diluted:**

**8 459 090**

**Nombre d'actions fully diluted\*:**

**9 992 423**

\*si prise en compte de l'exercice de la totalité de l'OBSA, hors stock options

**Le transfert sur Alternext en juin 2005 et le passage en cotation continue début janvier 2006 ont encore accentué la liquidité**

Source : Euronext, toutes transactions (y compris hors marché)

	Depuis le début févr-06	Janvier 2006	Depuis le début 2006	Année 2005
<b>+ Haut</b>	5.99	5.78	5.99	4.71
<b>+ Bas</b>	5.2	4.33	4.33	3.4
<b>% Variation</b>	-5.74	39.56	31.55	25.23
<b>Titres échangés</b>	336 070	510 050	846 120	5 221 947
<b>% du capital échangé</b>	4,0%	6,0%	10,0%	61,7%

### ■ 2005

Avec 15,6 millions d'euros de produits d'exploitation consolidés, le résultat d'exploitation consolidé 2005 sera supérieur aux 2M € initialement annoncés, et sera détaillé le 26.04.2006 lors d'une réunion SFAF à l'hôtel George V.

### ■ 2006

- Le volume de réservations record enregistré au deuxième semestre 2005 - qui constitue pour partie le CA du 1er semestre 2006 - et l'excellent démarrage de janvier et février 2006, permettent d'ores et déjà d'envisager un chiffre d'affaires en forte progression au premier semestre 2006 par rapport au premier semestre 2005.

- Le business Model d'Adomos fondé sur un outil Internet apportant une forte productivité commerciale et une base de coût fixe maîtrisée permettra à Adomos de connaître de nouveau une forte croissance de ses profits en 2006 par rapport à 2005.