

**entrepaticuliers**  
**.com**



**REUNION D'INFORMATION**  
**LE 16 JANVIER 2007**



Admission sur Alternext by Euronext Paris

# Vos interlocuteurs



Stéphane ROMANYSZYN  
Président Directeur Général



Patrick RAVAUD  
Directeur Financier

# Sommaire

- ◆ **Le positionnement**
- ◆ Les forces du groupe
- ◆ Les chiffres clés
- ◆ La stratégie de développement
- ◆ Les modalités de l'opération

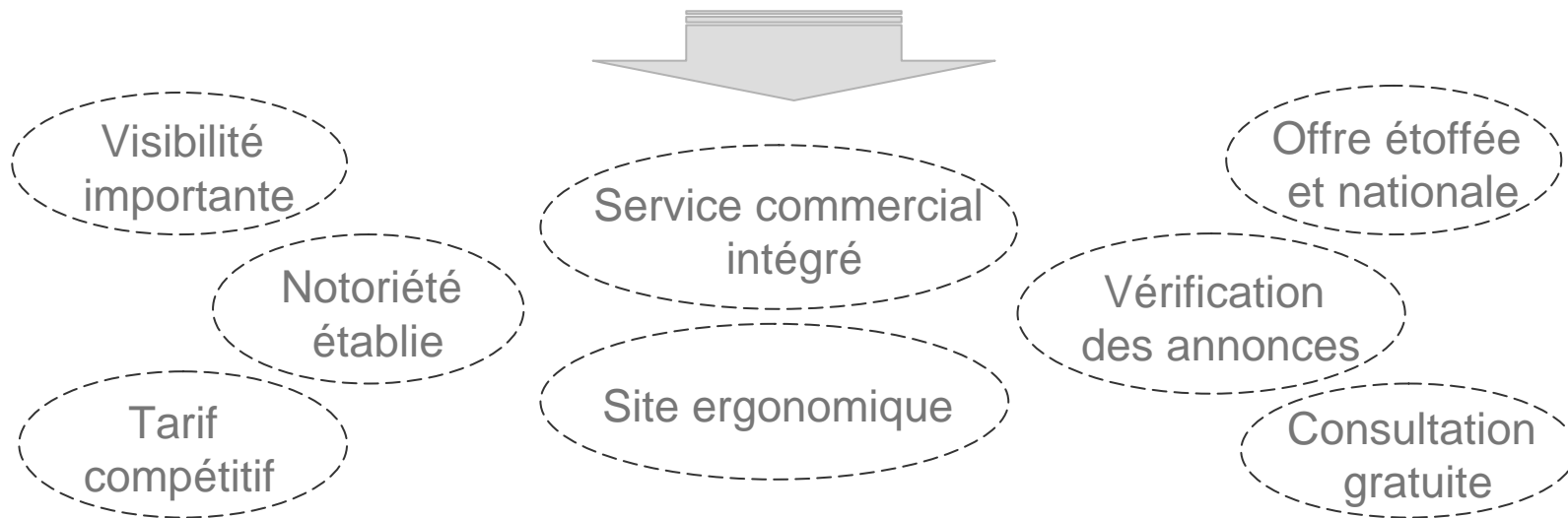
# Le spécialiste de l'immobilier entre particuliers

◆ Depuis 2000, notre métier :

Faciliter via Internet les transactions de biens immobiliers entre particuliers



Assurer l'attractivité et les échanges par le sérieux des offres et une qualité de service très élevée



# Un modèle économique gagnant en plein essor



## Diffusion d'annonces payantes via Internet

- Facturation à la diffusion de l'annonce
- Deux tarifications forfaitaires complémentaires
- Encaissement au comptant
- Faibles coûts fixes

## Facturation indépendante de la transaction

- Pas de relation avec le montant et la réalisation de la transaction
- Une corrélation faible aux cycles du marché immobilier

## Données financières saines

- 8,9 M€ de chiffre d'affaires\*
- 28,5 % de marge d'exploitation\*
- 3,6 M€ de trésorerie au 31/10/06\*\*

## Croissance soutenue

- Chiffre d'affaires : + 28 %\* vs 2005
- + 5 points de marge opérationnelle\*
- Près de 58 000 annonces en 2006\*

\* Données consolidées estimées au 31 décembre 2006 - \*\* Donnée non auditée

# Un marché porteur et en pleine mutation



## ◆ Le « boom » des annonces immobilières en ligne

### Les particuliers

- Prépondérance des transactions directes
- Augmentation de la mobilité inter-régionale
- Accession à la propriété

### L'internet immobilier

- Transfert accéléré des annonces immobilières papier vers le « on line »
  - Fluidification du marché par la suppression des barrières géographiques et temporelles
- Faible exposition aux cycles du marché

### Le marché immobilier ancien

- **Marché de volumes** : 600 000 transactions par an
- **Stabilité** du nombre de ventes depuis 2000

# Notre environnement concurrentiel



- ◆ **Nos concurrents : les supports qui publient des annonces immobilières de particuliers**

## Les acteurs historiques

- Journaux d'annonces spécialisés distribués en kiosque / Gratuits
- Rubriques d'annonces immobilières « localisées » de la PQN / PQR
- Les sites des journaux d'annonces immobilières

➡ **Une mutation lente et difficile**

## Les nouveaux entrants

- Les sites d'annonces gratuites

➡ **De fortes barrières à l'entrée pour les nouveaux sites d'annonces**

## Les annonces professionnelles

- Les sites d'annonces d'agences immobilières

➡ **Concurrence indirecte**

# Un modèle unique en France sur internet



- ◆ 97% du chiffre d'affaires généré par Internet
- ◆ Une spécialisation sur la vente de biens immobiliers anciens
- ◆ Un acteur national : 80 % Province / 20 % Paris et RP
- ◆ Une notoriété soutenue par une communication nationale
- ◆ Un contrôle permanent du sérieux des annonces
- ◆ Un service clientèle intégré

**Création du « cercle vertueux » :  
notoriété + acquisition de clients = rentabilité**

**De fortes barrières à l'entrée**

- ↪ Expertise en constitution, suivi et renouvellement de la base d'annonces
  - ↪ Capacité à faire payer les annonces
- ↪ Un budget de communication élevé pour une visibilité nationale

# Sommaire

- ◆ Le positionnement
- ◆ **Les forces du groupe**
- ◆ Les chiffres clés
- ◆ La stratégie de développement
- ◆ Les modalités de l'opération

# Le site entreparticuliers.com cœur du modèle



- ◆ Un concept fort : simplifier la démarche de l'internaute

Ergonomie simple et conviviale

2 clics pour passer 1 annonce

1er site immobilier des particuliers

22 506 annonces immobilières de particuliers

mises à jour le 15 Janvier 2007

**Vendez rapidement**

vente immobilier | location immobilier | location vacances | vente commerce | nous contacter

Consulter les annonces

- ▶ Vente immobilier
- ▶ Location immobilier
- ▶ Location saisonnière
- ▶ Fond de Commerces

**Notre sélection** ★

Gérer votre annonce

- ▶ Passer votre annonce
- ▶ Lire, modifier, annuler

Espace personnel

- ▶ Annonces mémorisées
- ▶ Créer une alerte e-mail
- ▶ Gérer votre alerte e-mail

**Recherche rapide**

Rubrique: Ventes

Type: Indifférent

Pays: France

Situation (départements, codes postaux, villes):

Rajouter des villes dans un rayon de : (facultatif)

- Exacte
- 5 km
- 15 km
- 30 km

Prix mini: Prix maxi: €

Nb: 3 4 5

**Recherche par carte**

**Valider**

**Vitrine couleur**

Un site « relooké » début 2007

1 clic pour trouver des annonces personnalisées

# Une consultation personnalisable



## ◆ Un système de recherche à entrées multiples

1er site immobilier des particuliers

**entrepaticuliers.com**

22 506 annonces immobilières de particuliers

mises à jour le 15 Janvier 2007

**Passer une annonce**

vente immobilier location immobilier location vacances vente commerciale nous contacter

Recherche géographique

Consulter les annonces

- ▶ Vente immobilier
- ▶ Location immobilier
- ▶ Location saisonnière
- ▶ Fond de Commerces

**Notre sélection** ★

Gérer votre annonce

- ▶ Passer votre annonce
- ▶ Lire, modifier, annuler

Espace personnel

- ▶ Annonces mémorisées
- ▶ Créer une alerte e-mail
- ▶ Gérer votre alerte e-mail

Recherche rapide

Rubrique: Ventes

Type: Indifférent

Pays: France

Recherche par carte

Situation (départements, codes postaux, villes):

Rajouter des villes dans un rayon de : (facultatif)

Exacte  5 km  15 km  30 km

Prix mini:  Prix maxi:  €

Nb pièces: 1  2  3  4  5

**Validier**

Vitrine couleur

Accès par type de biens

Possibilité d'interagir en permanence pour le vendeur

Plus de 110 000 alertes actives \*

Accès aux annonces photo

\*Source interne

# Proposer deux catégories d'annonces



## ◆ Le forfait basique

Diffusion pendant  
**3 mois**  
d'une annonce texte  
pour **95 € TTC**

(94200) IVRY SUR SEINE

259 000 € (1 698 928 F)

3 pièces 66 m<sup>2</sup>

Dans résidence clôturée à moins de 4 minutes de Paris III, bus au pied de l'immeuble et métro au bout de la rue avec parkings dont un en s/sol sécurisé, gardiens, local vélos/poussettes, digicode. Appartement comprenant un séjour, balcon, 2 chambres, cuisine, dressing, sdb, wc. Ravalement fin 2006, à 2 minutes du futur grand centre commercial (écoles, crèches)

## ◆ La prestation premium

Diffusion pendant 1 mois  
d'une annonce avec  
8 photos couleurs  
bénéficiant d'un  
référencement prioritaire  
pour **145 € TTC**



(06200) NICE

5 pièces 140 m<sup>2</sup>

690 000 € (4 526 103 F)

Quartier Ferber à Nice. Dans villa 1920 de 3 copropriétaires **Appartement de 140m<sup>2</sup>** au 1<sup>er</sup> étage prestations raffinées : double séjour de 45m<sup>2</sup> sur terrasse, 3 chambres, cuisine équipée, colonnes et fresques soleil. Garage et parking. Résidence sécurisée. Proche mer et commerces.



06 00 00 00 00

[vendapart@wanadoo.fr](mailto:vendapart@wanadoo.fr)



Situer sur une carte

Imprimer

Ajouter à votre sélection

Envoyer à un ami

# Répondre à toute problématique immobilière



## ◆ Une offre de services complémentaires et informatifs

### Programmes neuf

▶ Guide de l'immobilier neuf

### Evaluation

▶ Les prix au m<sup>2</sup>

### Services pratiques

- ▶ Financement en ligne
- ▶ Calculatrice Financière
- ▶ Localisation
- ▶ Rénovation
- ▶ Agrandissement
- ▶ Devis travaux
- ▶ Cuisines et bains
- ▶ Stockage, garde meubles
- ▶ Déménagement
- ▶ Diagnostic & contrôles
- ▶ Trouver un notaire
- ▶ Modèles lettres
- ▶ Avocats immobilier
- ▶ Lexique immobilier

▪ Les programmes immobiliers neufs



▪ L'évaluation des biens basés sur des études internes des prix au m<sup>2</sup>

▪ La localisation géographique, les conseils juridiques...



## ◆ Des liens directs vers les sites pratiques

▪ Problématiques de financement, de devis de travaux, de stockage...



# Une structure de services dédiée et intégrée

- ◆ Une équipe « pilier » de 30 chargés de clientèle expérimentés



## Rôle conseil

- Services et aides Personnalisés
- Conseils sur le format et le contenu de l'annonce, la procédure



## Démarche commerciale

- Recherche de nouveaux annonceurs
- Vente du service Premium
- Outil d'écoute et d'analyse des besoins du marché



Relation directe avec les annonceurs actuels ou futurs  
Une réelle valeur ajoutée au service Internet



La relation et la satisfaction clientèle au cœur de la stratégie

# Une notoriété développée en permanence



## ◆ Un acteur reconnu après 6 années d'existence

- Satisfaction clients réelle : **83% des annonceurs et 85 % des visiteurs sont satisfaits/très satisfaits**
- Notoriété spontanée : **45% des visites proviennent par accès direct**
- **1 300 000 visites en octobre 2006** (source CybereStat)

## ◆ Des actions de communication complémentaires

### Assurer une visibilité long terme

Campagnes de publicité télévisée en prime time sur les chaînes hertziennes nationales

### Créer et générer du trafic

Optimiser le référencement naturel  
Afficher des liens sponsorisés sur les moteurs de recherche leaders



## ◆ Des investissements publicitaires soutenus

- 305 K€ en 2004, 975 K€ en 2005 et 760 K€ au 30/06/06

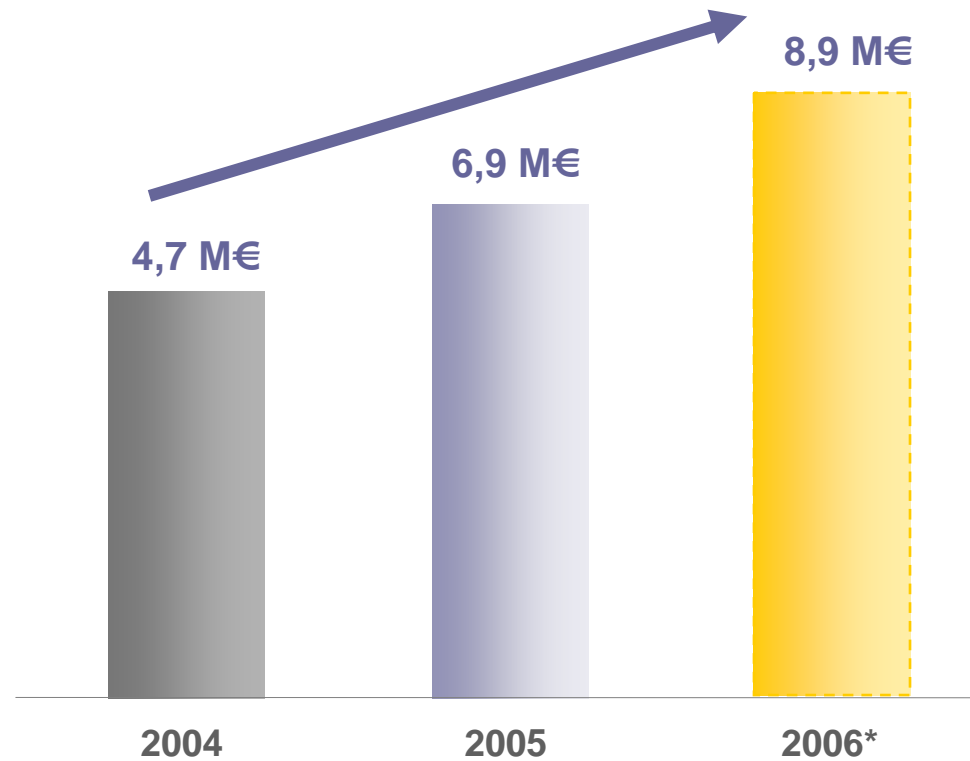
# Sommaire

- ◆ Le positionnement
- ◆ Les forces du groupe
- ◆ **Les chiffres clés**
- ◆ La stratégie de développement
- ◆ Les modalités de l'opération

# Très forte croissance de l'activité



- ◆ Depuis 3 ans, une croissance annuelle moyenne de + 38 %



\*Données consolidées estimées au 31 décembre 2006

# Compte de résultat consolidé pro forma



En milliers d'euros	31 déc. 2004 (12 mois)	31 déc. 2005 (12 mois)	30 juin 2006 (6 mois)	31 déc. 2006 <sup>e</sup> (12 mois)
<b>Chiffre d'affaires</b>	<b>4 646</b>	<b>6 992</b>	<b>4 013</b>	<b>8 961</b>
<i>% de croissance</i>	-	<b>+ 50,5 %</b>	-	<b>+ 28,1 %</b>
Charges de communication	305	974	760	-
<i>% de CA</i>	6,5	13,9	18,9	-
Frais de structure	4 246	4 362	2 290	-
Total des charges	4 551	5 336	3 050	6 462
<b>Résultat d'exploitation</b>	<b>122</b>	<b>1 667</b>	<b>963</b>	<b>2 556</b>
<i>% du CA</i>	2,6	23,8	24,0	28,5
<b>Résultat courant avant impôts</b>	<b>122</b>	<b>1 690</b>	<b>914</b>	<b>2 682</b>
Impôts sur les bénéfices	40	550	381	959
<b>Résultat net consolidé</b>	<b>74</b>	<b>1 130</b>	<b>752</b>	<b>1 910</b>
<i>% du CA</i>	1,6	16,2	18,7	21,3

Comptes pro forma en 2004 et 2005 et au 30 juin 2006 - Données consolidées estimées au 31 décembre 2006

# Bilan synthétique consolidé pro forma



En milliers d'euros	31 déc. 2004 (12 mois)	31 déc. 2005 (12 mois)	30 juin 2006 (6 mois)
Actif immobilisé	272	265	404
Capitaux propres	95	1 258	1 935
Provisions	72	212	212
Endettement net	- 603	- 2 372	- 3 505
BFR d'exploitation	- 801	- 1 259	- 1 987
<i>Total Bilan</i>	<i>1 186</i>	<i>3 027</i>	<i>4 533</i>

Comptes pro forma aux 31 décembre 2004 et 2005 et au 30 juin 2006

# Bilan simplifié consolidé pro forma



En milliers d'euros

<b>ACTIF</b>	31 déc. 2005	30 juin 2006	<b>PASSIF</b>	31 déc. 2005	30 juin 2006
Actif immobilisé	265	404	Capitaux propres	1 258	1 935
Stocks	0	0	Provisions	212	212
Créances d'exploit.	265	317	Dettes financières	0	0
Créances diverses	34	239	Fournisseurs	375	845
Trésorerie et équiv.	2 372	3 505	Dettes d'exploitation	1 091	1 333
Ecart d'acquisition	91	68	Autres dettes	91	208
<b>Total</b>	<b>3 027</b>	<b>4 533</b>	<b>Total</b>	<b>3 027</b>	<b>4 533</b>

Comptes pro forma au 31 décembre 2005 et au 30 juin 2006

# Un modèle vertueux générateur de trésorerie

Cash Flow Brut élevé

+

**BFR STRUCTURELLEMENT NEGATIF**

*(Encaissements au comptant)*

+

**Faibles investissements corporels**



**GENERATION DE FREE CASH FLOW  
IMPORTANT**

# Tableau de flux de trésorerie



En milliers d'euros	31 déc. 2005 (12 mois)	30 juin 2006 (6 mois)
Capacité d'autofinancement	1 290	788
Variation BFR	450	570
Investissements corporels et incorporels	- 4	- 56
<b>Free cash flow</b>	<b>1 736</b>	<b>1 303</b>
Investissements financiers nets	0	- 115
Autres	33	- 75
Augmentation de capital	0	20
<b>Flux net de trésorerie</b>	<b>1 770</b>	<b>1 133</b>

Comptes pro forma au 31 décembre 2005 et au 30 juin 2006

# Sommaire

- ◆ Le positionnement
- ◆ Les forces du groupe
- ◆ Les chiffres clés
- ◆ **La stratégie de développement**
- ◆ Les modalités de l'opération

# Exploiter le business modèle vertueux



- ◆ Notre but : entretenir une croissance forte du chiffre d'affaires et un niveau de marge élevé

**Amplifier l'acquisition clients**



**Accroître la notoriété et la visibilité de la marque**

- Maintien d'une pression publicitaire multi supports (Pub TV et search marketing)

**Saisir les opportunités de croissance externe**

- Capacité de monétisation des sites d'annonces gratuites entre particuliers



**Accroître la rentabilité**



## ◆ Rentabiliser l'espace publicitaire

- Capturer les budgets de communication des promoteurs, courtiers et banques

## ◆ Élargir le portefeuille de services du site

- Développer les rubriques locations saisonnières et commerces

## ◆ Dupliquer le modèle à l'international

- Pays cibles : Espagne, Allemagne, Italie
- Caractéristiques de marché similaires aux pratiques françaises
- Création de filiales ou acquisition de sites immobiliers

# Sommaire

- ◆ Le positionnement
- ◆ Les forces du groupe
- ◆ Les chiffres clés
- ◆ La stratégie de développement
- ◆ **Les modalités de l'opération**

# Modalités de l'opération



- ◆ Admission sur Alternext d'Euronext Paris
- ◆ Augmentation de capital et cession
  - 3,780 M€ d'augmentation de capital (280 000 titres à émettre)
  - 6,412 M€ de cession (475 000 titres)
- ◆ Fourchette de prix
  - Entre 12,50€ et 14,50€ par action
- ◆ Procédure
  - Placement global : 80 à 90 %
  - Offre à prix ouvert (OPO) : 10 à 20 %
- ◆ Codes ISIN / MNEMO : FR0010424697 / ALENT

# Répartition du capital

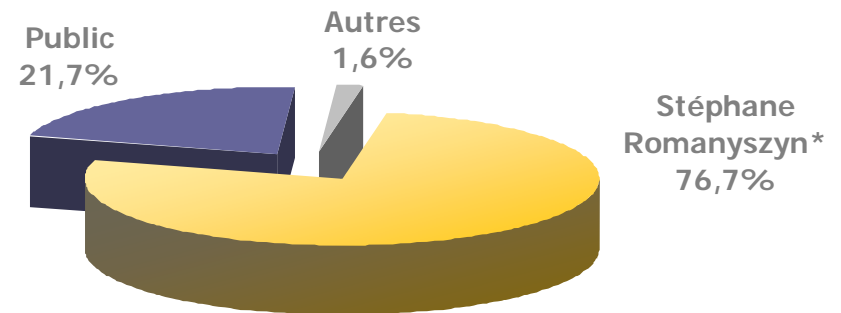


## ◆ Avant IPO



Base : 3 200 000 actions

## ◆ Après IPO



Base : 3 480 000 actions  
hors exercice de la clause d'extension

\* Participations directe et indirecte via GMI

# Calendrier de l'opération



---

<b>Ouverture de l'Offre Publique Ouverture du Placement Global</b>	<b>Mercredi 17 janvier 2007</b>
--	---------------------------------

---

<b>Clôture de l'Offre Publique Clôture du Placement Global</b>	<b>Mercredi 31 janvier 2007</b>
--	---------------------------------

---

<b>Centralisation et fixation du prix</b>	<b>Jeudi 1er février 2007</b>
---	-------------------------------

---

<b>Règlement livraison</b>	<b>Mardi 6 février 2007</b>
----------------------------	-----------------------------

---

<b>Début des négociations sur Alternext</b>	<b>Mercredi 7 février 2007</b>
---	--------------------------------

---

<b>Date limite de l'option de surallocation</b>	<b>Vendredi 2 mars 2007</b>
---	-----------------------------

---

# Pourquoi investir dans



- ◆ Le spécialiste reconnu de l'immobilier des particuliers au niveau national
- ◆ Une équipe expérimentée cultivant la satisfaction du client
- ◆ Un business modèle validé et vertueux
- ◆ Une croissance forte couplée à des marges élevées
- ◆ Un potentiel d'expansion très important

**La nouvelle référence pour vendre et acheter son bien immobilier**

# Partenaires de l'opération



L' **LIONE** & Associés

Listing Sponsor

Hervé RIES

Caroline DINER- 01 53 77 52 84

Invest *Securities*  
Société de Bourse

Prestataire de services d'investissements

Marc Antoine GUILLEN – Jean Emmanuel VERNAY - Eric D'AILLIERES  
01 44 88 77 88 - Analyste - Nicolas MAIQUES

  
**ACTUS**

Agence de communication financière

Agnès VILLERET – Relations analystes investisseurs – 01 53 67 36 39

Coralie VOGT – Relations Presse – 01 53 67 35 79