

**MEDIA : VIENNE JOURNAL**

**Date : du 21 au 28 juin 2008**

Type : presse locale

Périodicité : hebdomadaire

Année 2008, Changement de cycle  
pour le marché de l'immobilier,  
Changement de mandat pour les élus,  
Changement de dimension pour  
Adéquation : +32 % de CA en 2007

Face à un marché de l'immobilier en pleine mutation, à l'heure où les prix continuent d'augmenter, où les taux d'intérêts se tendent, Adéquation, né à Lyon et spécialisé dans les services dédiés aux professionnels de l'immobilier, affiche sa bonne santé. Avec une croissance de 32 % en 2007 et un CA de 3.2 M€, Adéquation se positionne aujourd'hui comme un acteur référent du secteur.

Alors que le marché de l'immobilier connaît un profond changement, Adéquation, société lyonnaise, a fait le pari de se spécialiser dans les activités de services dédiées aux professionnels de l'immobilier : observation des marchés, missions d'études et de conseil. La pertinence de ses outils et de ses méthodes a su gagner la confiance des principaux acteurs du marché, opérateurs publics ou privés, collectivités locales ou territoriales...

**Nouveaux cycles, nouveaux repères**

Dans un contexte de fort renouvellement, tant des conditions de marché que des stratégies des opérateurs et des collectivités, il est vital de disposer d'outils adaptés à ces nouvelles mutations.

Les progressions de prix constatées notamment au cours de ces deux dernières années, difficilement maîtrisables par les opérateurs, de même que l'évolution récente et importante des taux d'intérêt, ont changé la donne pour les acquéreurs.

Les opérateurs se doivent de travailler aujourd'hui à repositionner leur offre, qu'il s'agisse des prix, des produits, ou encore du choix d'implantation de leurs réalisations.

D'où l'enjeu pour eux de bénéficier d'outils d'aide à la décision, fiables, qui leur permettent de prendre la bonne mesure du marché et de ses évolutions.

Adéquation est ainsi pertinente pour les aider :

- dans l'information détaillée sur les marchés, analysée sur plus de 30 départements majeurs en France,

- dans l'identification de nouveaux marchés,
- dans l'étude d'opportunité foncière, de positionnement de programme, de diagnostic commercial ou d'arbitrage patrimonial...

C'est ainsi qu'Adéquation conseille aujourd'hui les plus grands groupes français de promotion immobilière, qu'il s'agisse de leurs orientations à moyen terme, que du fonctionnement de leurs nouveaux projets. Nouveaux mandats, nouvelles ambitions urbaines

Parallèlement, les élections municipales étant passées, un nouveau souffle doit être donné aux projets développés par les villes et les agglomérations. Or, face à la mutation du marché, les responsables de collectivités, élus comme techniciens, ont besoin de partenaires à la hauteur de leurs enjeux.

Il s'agit par exemple d'assurer le développement de leur territoire par une politique foncière active, de poursuivre la politique de renouvellement urbain, de se doter d'outils stratégiques de programmation (PLH...) ou de suivi des actions publiques (observatoires de l'habitat...). Il leur faut, aussi, agir en faveur de la constitution d'une offre (logements, bureaux, commerces, équipements) en réponse aux attentes des ménages comme des entreprises.

Un changement de dimension en passe de réussir

La pertinence de la société lyonnaise s'appuie sur son expertise, mais aussi sur le virage qu'a su prendre l'entreprise.

Depuis 2 ans, Adéquation s'est en effet lancé dans une nouvelle phase de son

développement, en se dotant d'une dimension nationale et d'une structuration adéquate de son organisation interne.

Aujourd'hui, la société s'articule autour de 5 pôles de compétences :

Banques de données

Observatoires Immobiliers

Etude et conseil aux opérateurs

Etude et conseil aux aménageurs et collectivités

Assistance au pilotage

En développant sa connaissance des marchés par l'élargissement de ses banques de données immobilières (30 agglomérations majeures du territoire sont observées périodiquement), Adéquation met à la disposition des acteurs du marché, opérateurs publics ou privés, des outils ancrés dans la réalité la plus concrète (conjoncture, concurrence...).

De même, en mettant ces informations à la disposition des fédérations professionnelles de promoteurs/constructeurs et des collectivités, la société lyonnaise participe à la création d'observatoires de l'habitat sur nombre de territoires régionaux.

En 2007, 490 études ont été ainsi réalisées pour le compte d'opérateurs et 60 pour le compte d'aménageurs et de collectivités. 30% des missions ont été réalisées dans la région Rhône-Alpes (dont 1/3 dans le Rhône) et 70 % dans le reste de la France.

Ainsi, Adéquation, par exemple, intervient à Nice, Lille, Bordeaux, Toulouse, Rouen, Dijon, Nantes, Marseille...

De fait, Adéquation, né à Lyon, est devenu un des partenaires référents des opérateurs, privés ou publics, comme des aménageurs, des collectivités ou des établissements publics pour les conseiller sur leurs opérations et leurs stratégies de développement.

C'est aujourd'hui le cas sur tous les segments du marché : habitat, commerce et immobilier d'entreprise.

Enfin, les missions d'assistance à maîtrise d'ouvrage donnent une suite opérationnelle à certaines missions de conseil.

Des résultats et des perspectives

Après avoir réussi sa réorganisation interne, Adéquation s'est installé dans de nouveaux bureaux (1.000 m<sup>2</sup> dans le 6ème arrondissement de Lyon), particulièrement fonctionnels. La société, implantée à Lyon, Montpellier et Nice, a procédé en 2007 à une opération de croissance externe, avec le rachat d'Arsh Marketing, très bien implantée sur son marché. Cette acquisition lui permet ainsi d'élargir ses compétences à l'urbanisme commercial. Dans un contexte économique morose, la société a réalisé en 2007 un chiffre d'affaire de 3.180.000 euros, soit une croissance de +32%. Parallèlement, son effectif a crû de 16 %, avec l'arrivée de 11 nouveaux collaborateurs.

Mais Adéquation ne compte pas s'arrêter là. Elle souhaite pour les 3 ans à venir un renforcement de ses positions par la poursuite de la politique actuelle de conquête de parts de marché, de nouveaux investissements et réaffirme une volonté de croissance (interne ou externe).

« Même si les progrès réalisés en 2007 sont très encourageants, souligne Arnaud Anjoras, Président d'Adéquation, nous devons poursuivre dans cette direction afin de nous affirmer comme le partenaire référent en matière de services aux acteurs immobiliers et ce, dans toutes les régions de France. »