

# RÉSULTATS ANNUELS 2016-2017

SEPTEMBRE 2017

Promoteur et aménageur d'espaces de vie



# 1. Le Groupe Capelli en bref



# POSITIONNEMENT STRATÉGIQUE ET DÉVELOPPEMENT INTERNATIONAL RÉUSSI

Activité principale :  
**Aménagement Lotissement**



Développement de l'activité  
**Promotion** en s'appuyant sur le savoir-faire en Aménagement Lotissement



Duplication du business modèle avec un **déploiement accéléré en Europe du nord**



Élargissement de la cible clientèle en visant aussi des **institutionnels**

**2004**  
Introduction en bourse

**2012**  
IBO 11,7 M€

**2014**  
Deuxième levée obligataire 6,8 M€

**2015/2016**  
Remboursement de l'IBO  
Levée d'EuroPP pour un montant total de 18,7 M€

1976  
Date de création

**2010**  
Lancement de l'activité Promotion

**2012**  
Promotion 59% du CA

**2013**  
Création Capelli Suisse  
Lancement de l'activité Réhabilitation

**2014**  
Création Capelli Luxembourg

**Mars 2016**  
CA à 126 M€ dont 29% hors France  
Promotion 93% du CA

**Objectif :**  
CA de 300 M€ à un horizon moyen terme



## LE GROUPE CAPELLI EN BREF

Promoteur et aménageur d'espaces de vie présent dans 3 pays



Un développement en accélération  
Points clés au 31 mars 2017

C.A. 2016/2017 : **+39% en organique** à **126,3 M€** dont **1/3** réalisé hors France

Résultat opérationnel : **10,4 M€** soit **8,2%** du C.A.

Lots sous compromis d'achat : **271 M€** de C.A. potentiel cumulé depuis le 1<sup>er</sup> janvier 2017

Backlog cumulé au 24 juin 2017 : **218 M€** en hausse de **43%**

**90** collaborateurs au 31/03/2017

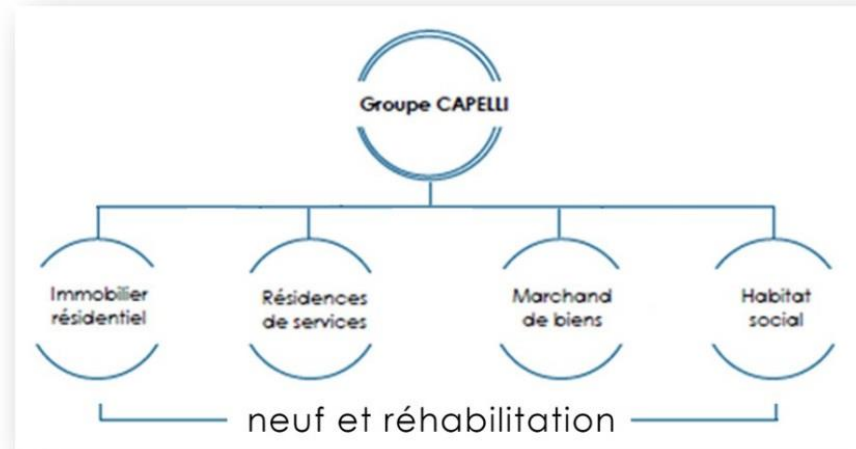
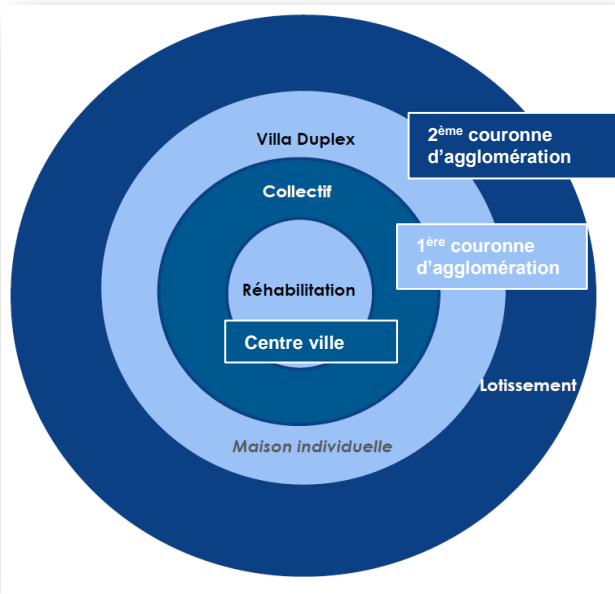


## 2. Un positionnement de promoteur-aménageur global



# UNE OFFRE GLOBALE POUR PÉNÉTRER TOUS LES SEGMENTS DU MARCHÉ

Un business model résistant grâce à une offre globale prix/type de logement/localisation...



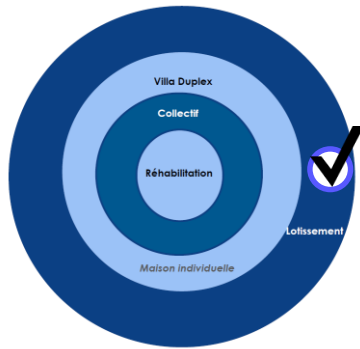
... adaptée à tous les segments de marché

	% lots actés/réservés	Prix de vente/lot
Investissement	25%	100/150 K€
Habitation	40%	200/250 K€
Institutionnels	35%	150/200 K€



# UNE OFFRE GLOBALE POUR PÉNÉTRER TOUS LES SEGMENTS DU MARCHÉ

## 1/ La promotion et les maisons individuelles en deuxième couronne



**Marché initial de  
Capelli :**

**Lotissement  
maisons individuelles  
ou mitoyennes**

**Prix de vente moyen  
220 K€**

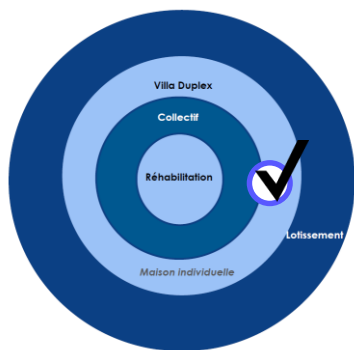
**Revenu mensuel  
moyen :  
3 300 €**



Villas et maisons mitoyennes

# UNE OFFRE GLOBALE POUR PÉNÉTRER TOUS LES SEGMENTS DU MARCHÉ

## 2/ Le logement « semi collectif » en première couronne



Accompagnement de la volonté des clients de se rapprocher des centres villes :

Concept VillaDuplex® semi collectif

Prix de vente moyen  
VillaDuplex® T4  
239 K€

Revenu mensuel moyen :  
3 300 €

VillaDuplex® : Un concept innovant qui remporte un très vif succès



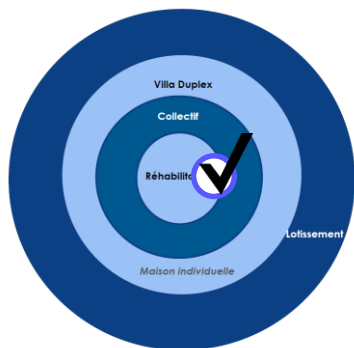
Un concept qui permet d'optimiser le foncier qui se raréfie et de s'adapter à la solvabilité des clients





# UNE OFFRE GLOBALE POUR PÉNÉTRER TOUS LES SEGMENTS DU MARCHÉ

## 3/ Le logement collectif et la réhabilitation en centre ville



Réhabilitation



Appartements

Extension du modèle Capelli aux immeubles collectifs, situés en centre ville

Réhabilitation & promotion

Logements collectifs  
Investissement locatif  
Habitat social  
Résidences seniors  
Résidences étudiants



Adaptation d'un modèle réussi aux contraintes liées à l'investissement locatif et à la demande des bailleurs sociaux : prix au m<sup>2</sup>, prix locatif de sortie, parking, mixité sociale etc.

# UNE ORGANISATION COMMERCIALE EXTRÊMEMENT EFFICACE

## ▪ Un réseau commercial structuré

La commercialisation (hors ventes en bloc aux bailleurs sociaux) est réalisée :

- Pour moitié par le **réseau interne** de commerciaux du Groupe
- Pour moitié via le **réseau externe** (CGP, agences immobilières...)

## ▪ Un marketing puissant

Un réel savoir-faire dans l'achat de campagnes publicitaires particulièrement dynamiques :

- Ex : publicité TF1 : **15% de visites supplémentaires** sur le site internet
- Site internet Capelli ([www.groupe-Capelli.com](http://www.groupe-Capelli.com)) : 3 500 visiteurs / jour
- Affichage bus / sur les grands axes de circulation / ascenseurs d'immeubles / gares

### Sites partenaires



### 3. Une présence affirmée sur 3 pays France – Suisse – Luxembourg



# UN MARCHÉ FRANÇAIS REDEVENU DYNAMIQUE

## Des dispositifs gouvernementaux incitatifs

### Nouveau PTZ (janvier 2016)

- Plus de ménages éligibles
- Capacité d'emprunt plus élevée
- Durée du prêt allongée
- Possibilité de location sans remboursement anticipé du PTZ

### Dispositif Pinel

- Réduction d'impôt pour des périodes de 6, 9 et 12 ans en contrepartie d'un plafonnement du loyer prédéfini
- Prolongation du régime de défiscalisation jusque fin 2017

### Prêt d'accession sociale

- Prêts bénéficiant d'une aide de l'Etat favorisant l'accession à la propriété des ménages aux revenus modestes

## Des facteurs conjoncturels favorables

### Moral des ménages en nette amélioration

- L'indicateur de confiance des ménages à fin décembre 2016 se situe à son plus haut niveau depuis 9 ans à 99 points.
- La proportion de ménages estimant qu'il est opportun de faire des achats importants est bien au-dessus de sa moyenne de longue période.

### Taux d'intérêt historiquement bas

- Forte baisse des taux de crédit immobilier depuis 2012
- Les taux d'emprunt à 20 ans sont passés de 3,40% en décembre 2012 pour atteindre 1,47% en janvier 2017

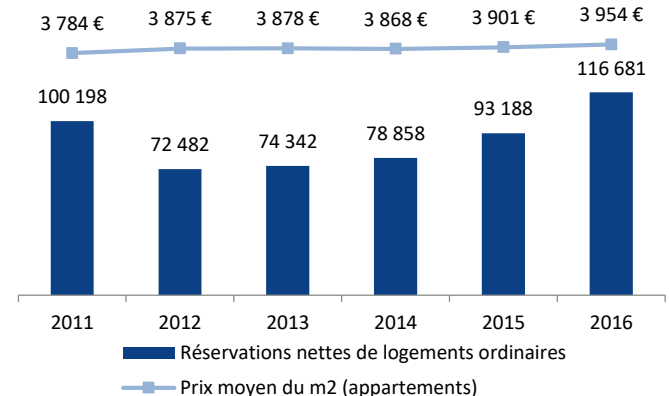


## Marché historique du Groupe Capelli

53 programmes dont  
23 achetés

Chiffre d'affaires  
réalisé et à réaliser :  
580 M€

## Un marché français du logement neuf en forte augmentation



- Forte croissance des réservations de logements neufs (+13% par an en moyenne depuis 2012) soutenue par l'investissement locatif et l'accession à la propriété de façon équilibrée.
- Stabilité du prix moyen au m<sup>2</sup>
- Les régions Ile-de-France et Rhône-Alpes continuent de figurer parmi les régions les plus dynamiques sur le marché du logement neuf :
  - Ile-de-France : près de 30 000 unités vendues en 2016 (+36% sur un an)
  - Auvergne-Rhône-Alpes : près de 7 400 unités vendues en 2016 (+14% sur un an)

Source : Fédération des Promoteurs Immobiliers

# DES OPPORTUNITÉS À PRENDRE EN SUISSE

## Point sur le marché genevois

- Le marché genevois est caractérisé par :
  - une correction des prix à la baisse (-10%), après la forte hausse enregistrée sur 2007/12 (+50%) ;
  - des prix qui restent élevés et peu accessibles : 18% de foyers seulement sont propriétaires ;
  - une pénurie de logements et des taux de vacances faibles.
- Le gouvernement suisse met en place des mesures visant à :
  - augmenter l'offre de logements (approbation de la loi Zacharias Genève – juin 2015)
  - augmenter le nombre de logements sociaux
  - faciliter l'accès à la propriété pour les classes moyennes
  - intensifier le renouvellement urbain avec un plan directeur cantonal 2030 offrant un potentiel de 50.000 logements.

## Stratégie Capelli

- Dans ce contexte, le Groupe cherche à développer une offre accessible à des prix attractifs, tout en respectant les normes de qualité suisses.** Deux types d'offre sont proposés :
  - biens dans le petit collectif moyen de gamme
  - appartement de une à trois pièces destinés aux revenus plus modestes et primo-accédants.
- Ce dernier segment, peu développé dans le canton de Genève, fait le succès des opérations de Capelli de ces trois dernières années.



Ouverture d'une filiale à Genève en février 2013

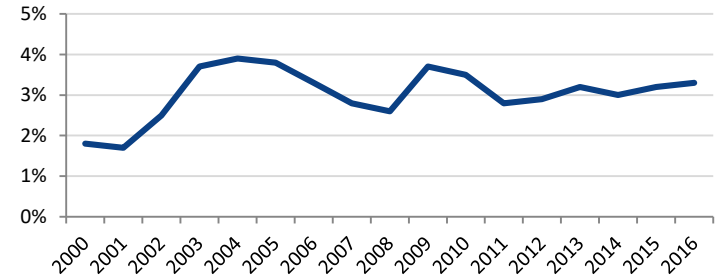
7 programmes dont 3 achetés

Chiffre d'affaires réalisé et à réaliser : 68 MCHF

## Caractéristiques essentielles du marché suisse

- Le marché du travail est pérenne, le taux de chômage reste faible malgré la conjoncture :

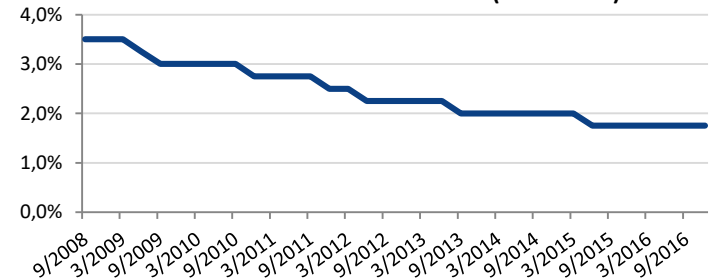
Taux de chômage (2000-2016)



Source : Secrétariat d'Etat à l'Economie

- Les taux hypothécaires, en baisse constante depuis 2008, favorisent l'apparition de primo-accédants aux dépens des locataires :

Taux d'intérêt de référence (2008-2016)



Source : Office Fédéral du Logement

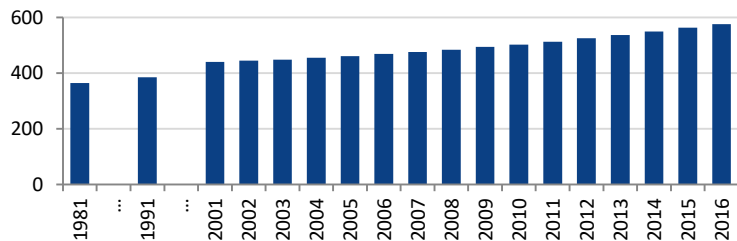


# UNE DEMANDE FORTE DEPUIS PLUSIEURS ANNÉES AU LUXEMBOURG

## Caractéristiques essentielles du marché luxembourgeois

- Une démographie en forte hausse :
  - tiré par l'immigration européenne, la population a augmenté de plus de 58% entre 1981 et 2016, à 576 000 habitants ;
  - la poursuite du mouvement migratoire laisse envisager une population de 700 000 h. à l'horizon 2030 (source : STATEC).

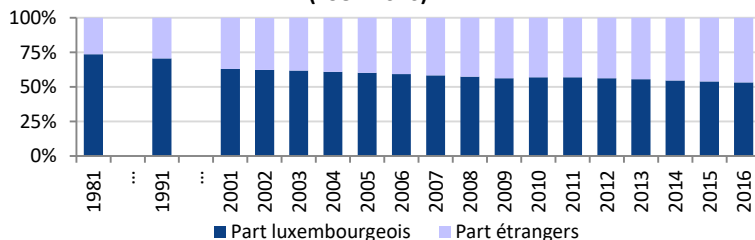
Population totale 1981-2016  
(en milliers)



La population a augmenté de 58% entre 1981 et 2016

Source : Statistiques Luxembourg

Répartition de la population par nationalité (1981-2016)



Source : Statistiques Luxembourg

En 2016, 47% des résidents luxembourgeois étaient étrangers (74% en 1981)

- Un pays préparé pour répondre aux besoins de logements liés à la démographie :
  - un potentiel foncier important, dont le recensement donne une vision claire : superficies potentiellement habitables, type de terrains et de propriétaires ;
  - des pactes Logement de l'Etat avec chaque commune pour organiser l'aménagement des communes dont la population augmente ;
  - une aide au logement pour favoriser l'accèsion des particuliers.



Ouverture d'une filiale au Luxembourg en octobre 2013

11 programmes dont 4 achetés

Chiffre d'affaires réalisé et à réaliser : 134 M€

## Stratégie Capelli

- Dans ce marché en pleine croissance, Capelli est maintenant bien implanté et fait partie des acteurs reconnus.
- Développement d'un modèle similaire à celui de la Suisse
- 3 premières opérations (Beaufort, Livange et Rodange) déjà intégralement commercialisées à ce jour
- Fort démarrage commercial du programme des Capelli Towers



## 4. Un portefeuille de projets immobiliers diversifié et de qualité

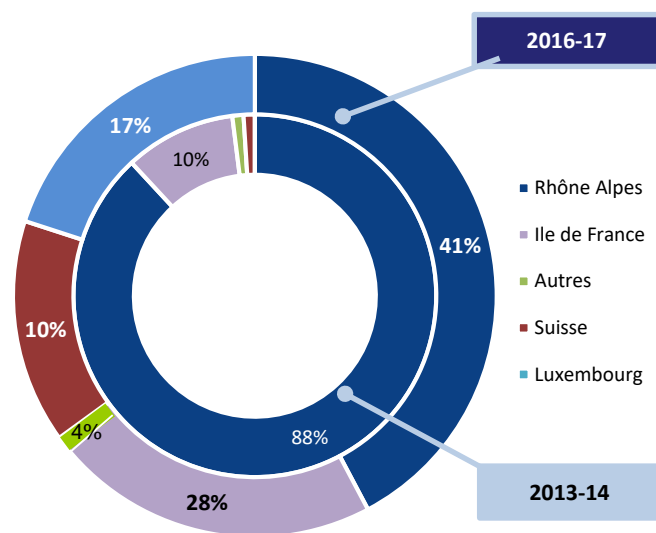


# UNE STRATÉGIE DE DIVERSIFICATION RÉUSSIE

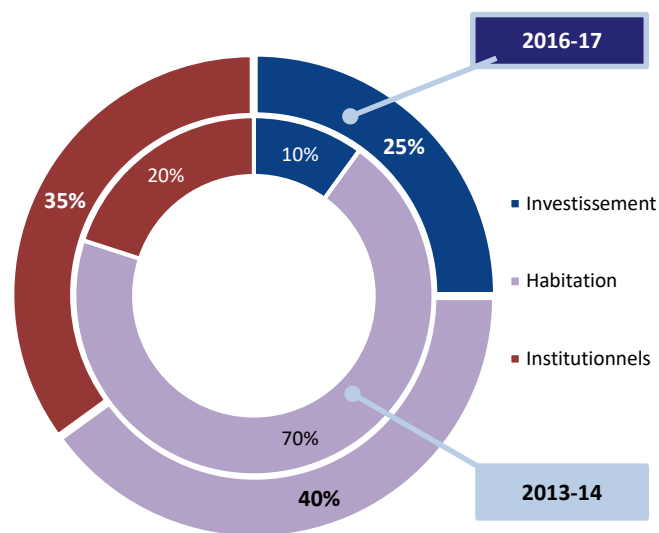
Croissance de 42% de l'activité Promotion à 117,6 M€ soit 93% du C.A. total

→ Une diversification géographique et de clientèle réussie

Évolution du C.A. par zone géographique (en %)



Évolution du C.A. par type de clientèle (en %)



Sur l'exercice 2016-2017 :

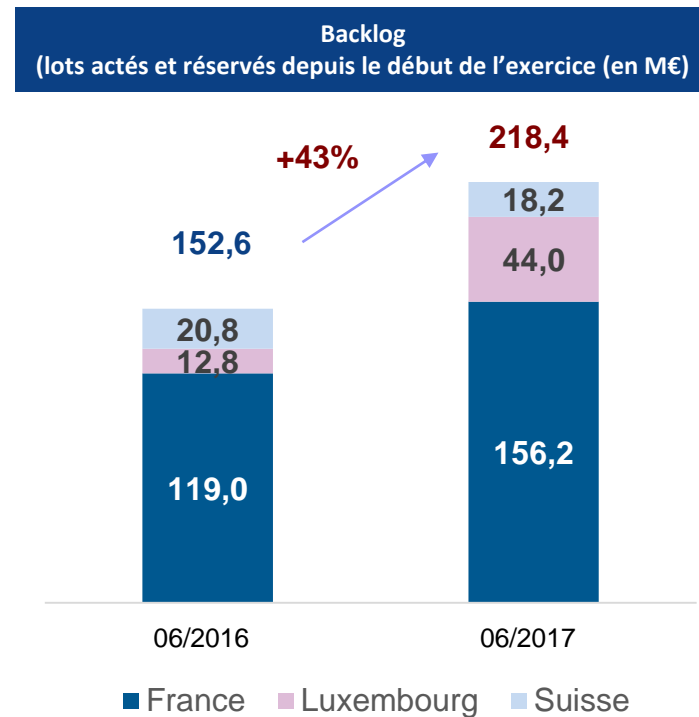
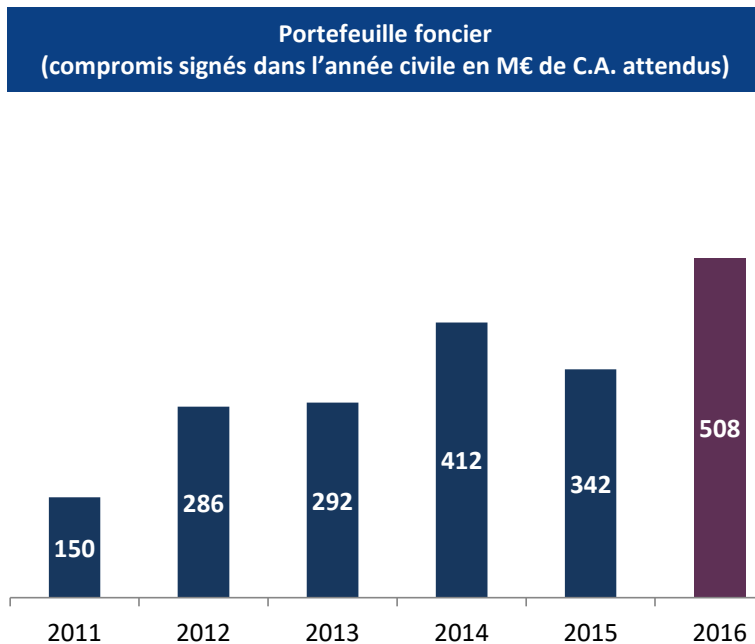
- La région parisienne représente 35,3 M€
- La France hors région parisienne 48,2 M€
- Le Luxembourg 21,9 M€
- La Suisse 12,2 M€



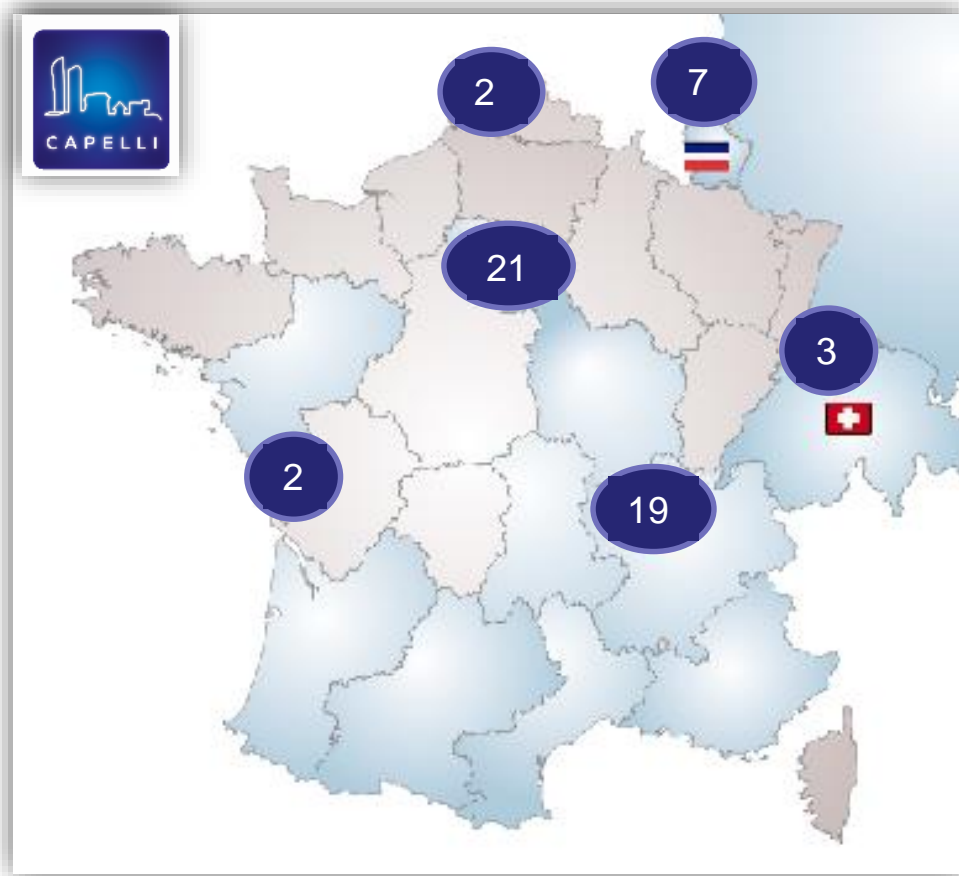
# UNE STRATÉGIE DE DIVERSIFICATION RÉUSSIE

## Accélération de la croissance du portefeuille foncier et du backlog donnant une forte visibilité

→ Un portefeuille de projets fourni permettant d'assurer la croissance des années à venir



## TRÈS FORTE DYNAMIQUE DE L'ACTIVITÉ COMMERCIALE



**54** opérations en cours de montage  
dont le permis de construire est à  
déposer ou en cours d'instruction

Soit un total de **3 591** logements

# 86% DES LOGEMENTS EN COURS DE COMMERCIALISATION « VENDUS\* »

## Programmes en cours de commercialisation (1/2 – Auvergne Rhône Alpes)

Opération	Commune	CA TTC Total	Nb lots total	ACTES			RESERVES (sous contrat)			RESERVES (sans contrat)			STOCK		
				NB	CA TTC	%	NB	CA TTC	%	NB	CA TTC	%	NB	CA TTC	%
Les hauts du Leman ILOT T	ST GENIS POUILLY	10 935	39	39	10 935	100%	-	-	0%	-	-	0%	-	-	0%
Les Hauts du léman ILOT G	ST GENIS POUILLY	8 749	34	30	7 444	85%	4	1 305	15%	-	-	0%	-	-	0%
Le Clos des Ursules	BOURG EN BRESSE	836	45	45	836	100%	-	-	0%	-	-	0%	-	-	0%
Les Balcons du Centre	POUILLY LE MONIAL	612	7	6	528	86%	-	-	0%	1	84	14%	-	-	0%
Le Clos Fleury	ST GENIS POUILLY	4 186	14	12	3 428	82%	2	758	18%	-	-	0%	-	-	0%
Le Cube toutes tranches	VILLEURBANNE	14 947	112	112	14 947	100%	-	-	0%	-	-	0%	-	-	0%
FAC CATHO	LYON 2	7 669	52	49	6 775	88%	2	379	5%	-	-	0%	1	515	7%
Le clos de Lorine	OLLAINVILLE	646	5	5	646	100%	-	-	0%	-	-	0%	-	-	0%
VILLA OZON	SEREZIN DU RHONE	13 223	64	59	12 077	91%	5	1 146	9%	-	-	0%	-	-	0%
CL INVEST Le Clos Ioucky	PUSIGNAN	2 599	19	15	1 975	76%	1	153	6%	1	153	6%	2	318	12%
Le Clos Ste Catherine	VIRY	7 689	29	29	7 689	100%	-	-	0%	-	-	0%	-	-	0%
Les jardins du château	SAVIGNY	3 119	17	17	3 119	100%	-	-	0%	-	-	0%	-	-	0%
Parc Bisso	FITILLIEU Tranches 1 & 2	6 219	70	51	4 939	79%	1	50	1%	-	-	0%	18	1 230	20%
Clos saint louis	CHATILLON EN MICHAILLE	4 601	45	19	2 329	51%	6	605	13%	1	103	2%	19	1 564	34%
Les Jardins de la Chapelle	RILLEUX	3 057	20	20	3 057	100%	-	-	0%	-	-	0%	-	-	0%
Le domaine de la Bornette	ST PIERRE EN FAUCIGNY	5 525	30	27	4 700	85%	-	-	0%	-	-	0%	3	825	15%
Le clos	COLLONGES AU MONT D'OR	1 560	7	7	1 560	100%	-	-	0%	-	-	0%	-	-	0%
Les allées d'Avesnes	CHAPONNAY	8 466	37	35	8 034	95%	2	432	5%	-	-	0%	-	-	0%
Le Clos Scotti	ARENTHON T1 & T2	8 290	40	40	8 290	100%	-	-	0%	-	-	0%	-	-	0%
Mont d'Arbois	MEGEVE	7 000	1	-	-	0%	-	-	0%	-	-	0%	1	7 000	100%
Domaine d'Aspres	MEYLAN	14 259	141	92	1 726	12%	29	5 437	38%	1	249	2%	19	6 847	48%
Botania	FRANCHEVILLE FRG	13 016	62	53	10 610	82%	4	1 106	8%	3	848	7%	2	453	3%
Domaine de Louise	LOZANNE	11 177	61	61	11 177	100%	-	-	0%	-	-	0%	-	-	0%
Le chemin du Bacon	MEGEVE	4 000	1	-	-	0%	-	-	0%	-	-	0%	1	4 000	100%
Le clos St Michel 2	VALLEIRY	7 808	26	26	7 808	100%	-	-	0%	-	-	0%	-	-	0%
Les terrasses d'agnou	MAULE	4 153	26	24	3 853	93%	2	300	7%	-	-	0%	-	-	0%
Les prés des marguerites	BEAUMONT	3 906	11	10	3 555	91%	-	-	0%	-	-	0%	1	351	9%
Les résidences du verger	JONZIER	2 121	6	5	1 751	83%	1	371	17%	-	-	0%	-	-	0%
Les Jardins d'Alice	DOUVAIN 1	3 873	11	3	1 050	27%	4	1 418	37%	1	359	9%	3	1 047	27%
Les Résidences d'Alice	DOUVAIN 2	5 305	24	11	1 899	36%	6	1 543	29%	-	-	0%	7	1 863	35%
<b>Auvergne-Rhône-Alpes</b>		<b>189 547</b>	<b>1 056</b>	<b>902</b>	<b>146 736</b>	<b>77%</b>	<b>69</b>	<b>15 002</b>	<b>8%</b>	<b>8</b>	<b>1 796</b>	<b>1%</b>	<b>77</b>	<b>26 013</b>	<b>14%</b>

\*Lots actés ou réservés

# 86% DES LOGEMENTS EN COURS DE COMMERCIALISATION « VENDUS\* »

## Programmes en cours de commercialisation (2/2 – Autres régions)

Opération	Commune	CA TTC Total	Nb lots total	ACTES			RESERVES (sous contrat)			RESERVES (sans contrat)			STOCK		
				NB	CA TTC	%	NB	CA TTC	%	NB	CA TTC	%	NB	CA TTC	%
NATURA PARK	MORMANT	17 392	108	88	9 303	53%	10	2 711	16%	2	551	3%	8	4 828	28%
LES JARDINS D'amelie	PLESSIS ROBINSON	13 062	35	15	4 962	38%	5	2 138	16%	1	384	3%	14	5 579	43%
Mendes	NANTEUIL LES MEAUX	25 408	183	77	12 746	50%	45	8 975	35%	1	207	1%	60	3 480	14%
37 Arthur Petit	VIROFLAY	4 692	14	-	-	0%	-	-	0%	-	-	0%	14	4 692	100%
Le 35	COURBEVOIE	14 431	82	-	-	0%	-	-	0%	4	719	5%	78	13 712	95%
39 Henri Barbusse	SAINT CYR L'ECOLE	4 566	22	22	4 566	100%	-	-	0%	-	-	0%	-	-	0%
Vue Sur Parc	CARRIERES SOUS POISSY	6 372	28	19	4 184	66%	9	2 188	34%	-	-	0%	-	-	0%
Les villas du moulin	ARPAJON	3 404	16	11	2 541	75%	-	-	0%	-	-	0%	5	863	25%
Les allées du Marquis	FONTENAY T1 -T2 - T3	9 205	75	75	9 205	100%	-	-	0%	-	-	0%	-	-	0%
120 boulevard Menilmontant	PARIS 20	15 845	42	29	8 887	56%	11	5 691	36%	-	395	2%	2	872	6%
Le diorama	BRY sur marne	15 825	270	270	15 825	100%	-	-	0%	-	-	0%	-	-	0%
Domaine de Villaroché	REAU	2 923	22	22	2 923	100%	-	-	0%	-	-	0%	-	-	0%
IN extenso	VILLIERS sur marne	14 506	71	29	4 935	34%	11	2 306	16%	4	847	6%	27	6 419	44%
<b>Île-de-France</b>		<b>147 633</b>	<b>968</b>	<b>657</b>	<b>80 077</b>	<b>54%</b>	<b>91</b>	<b>24 008</b>	<b>16%</b>	<b>12</b>	<b>3 103</b>	<b>2%</b>	<b>208</b>	<b>40 444</b>	<b>27%</b>
LES JARDINS DU PORT	CORSIER (Suisse)	5 618	5	5	5 618	100%	-	-	0%	-	-	0%	-	-	0%
LES RESIDENCES DE PIERRE LONG	LANCY (Suisse)	17 848	36	36	17 848	100%	-	-	0%	-	-	0%	-	-	0%
LES RESIDENCES DU SIGNAL	BERNEX (Suisse)	14 467	10	10	14 467	100%	-	-	0%	-	-	0%	-	-	0%
<b>Suisse</b>		<b>37 933</b>	<b>51</b>	<b>51</b>	<b>37 933</b>	<b>100%</b>	<b>-</b>	<b>-</b>	<b>0%</b>	<b>-</b>	<b>-</b>	<b>0%</b>	<b>-</b>	<b>-</b>	<b>0%</b>
Wormeldange	EHNEN (Luxembourg)	4 863	7	-	-	0%	-	-	0%	-	-	0%	7	4 863	100%
HEIDE PARK	BEAUFORT (Luxembourg)	10 204	27	27	10 204	100%	-	-	0%	-	-	0%	-	-	0%
Capelli Towers CT1	BELVAL (Luxembourg)	38 628	100	51	19 048	49%	21	8 059	21%	6	2 453	6%	22	9 068	23%
LES JARDINS DE GABRIELLA	LIVANGE (Luxembourg)	7 828	12	12	7 828	100%	-	-	0%	-	-	0%	-	-	0%
Croix Saint Pierre	RODANGE (Luxembourg)	10 386	20	20	10 386	100%	-	-	0%	-	-	0%	-	-	0%
<b>Luxembourg</b>		<b>71 910</b>	<b>166</b>	<b>110</b>	<b>47 466</b>	<b>66%</b>	<b>21</b>	<b>8 059</b>	<b>11%</b>	<b>6</b>	<b>2 453</b>	<b>3%</b>	<b>29</b>	<b>13 931</b>	<b>19%</b>
Le clos du Verger	CLERMONT L'HERAULT	747	11	9	607	81%	1	69	9%	-	-	0%	1	71	10%
Clos des Viougues	SALON DE PROVENCE	2 993	14	9	1 879	63%	3	670	22%	1	220	7%	1	225	8%
<b>Autres</b>		<b>3 741</b>	<b>25</b>	<b>18</b>	<b>2 486</b>	<b>66%</b>	<b>4</b>	<b>739</b>	<b>20%</b>	<b>1</b>	<b>220</b>	<b>6%</b>	<b>2</b>	<b>296</b>	<b>8%</b>

\*Lots actés ou réservés

# DES PROGRAMMES DE TAILLES IMPORTANTES



## Luxembourg : Capelli Towers

Tours de 13 et 15 étages  
100 logements & 2 123 m<sup>2</sup> de bureaux  
Chiffre d'affaires : 47 M€



## Le Plessis-Robinson (92-Haut de Seine)

410 logements  
Logements collectifs, résidences seniors, VillaDuplex, villas individuelles  
Chiffre d'affaires : 88 M€

## Saint-André-Lez-Lille (59-Nord)

Logements neufs et rénovés  
Du studio au T4  
Chiffre d'affaires : 88 M€



# 5. Eléments Financiers



# STRUCTURATION DE L'ORGANISATION POUR ABSORBER ET ACCÉLÉRER LA CROISSANCE

## RENFORCEMENT DES EQUIPES

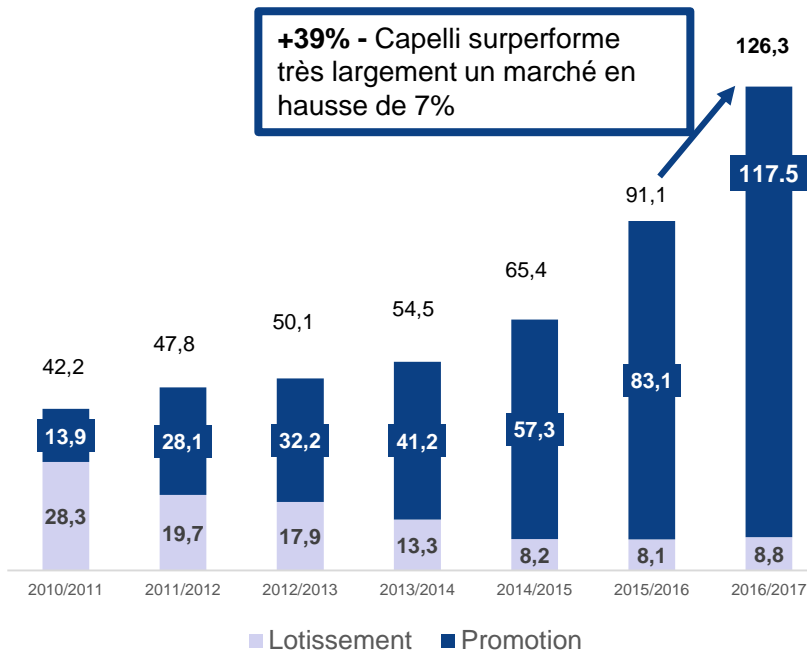
- **Hausse des effectifs** (90 salariés au 31 mars 2017 vs. 76 un an plus tôt). Très fort renforcement des équipes parisiennes
- **Recrutement de compétences** issues de grands noms de la promotion immobilière, à tous les niveaux de l'entreprise : recherche foncière (développement), bureau technique, vente...
- **Renforcement des compétences transversales** : juridique, financier...

## CONSOLIDATION DE L'ORGANISATION

- Un **découpage territorial cohérent** assis sur des agences locales : Genève et la région frontalière, Lyon et sa zone d'influence économique, Ile de France, Luxembourg
- Création d'une agence à Bordeaux et Lille. En 2017, Capelli a prévu de déménager ses bureaux parisiens
- Sur chaque territoire : un directeur foncier, un directeur technique et un directeur des ventes
- Un **suivi structuré des projets** : comité de faisabilité, comité de dépôt de permis, comité technique, comité d'achat du foncier, comité de vente
- Des **engagements pris sous les conditions usuelles de prudence** : promesses d'achat sous conditions d'obtention de permis, de pré-commercialisation minimale, etc...

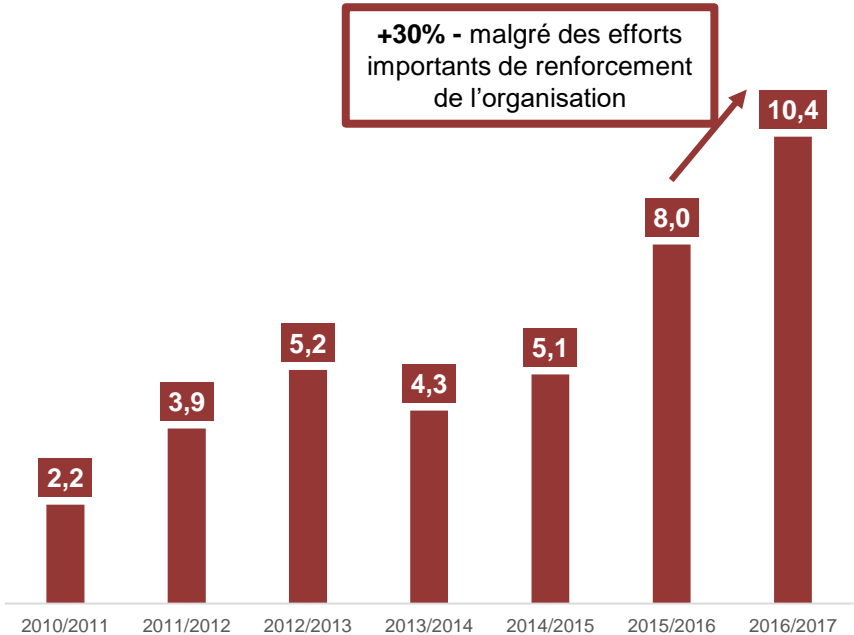
# UNE CROISSANCE DYNAMIQUE ET CONTINUE

## Chiffre d'affaires (en M€)



Forte hausse de la croissance organique :  
**TCAM : +23%** sur 3 ans

## Résultat opérationnel (en M€)



Croissance organique et rentable :  
**TCAM : +27%** sur 3 ans



# COMPTE DE RÉSULTAT

## UNE RENTABILITÉ NETTE EN HAUSSE (CLÔTURE DE L'EXERCICE AU 31 MARS)

En M€	31/03/2017	31/03/2016
<b>Chiffre d'affaires</b>	<b>126,3</b>	<b>91,2</b>
<b>Marge brute</b>	<b>26,6</b>	<b>21,0</b>
% du Chiffres d'affaires	21,1%	23%
<b>Résultat opérationnel</b>	<b>10,4</b>	<b>8,0</b>
% du Chiffre d'affaires	8,2%	8,8%
<b>Résultat financier</b>	<b>(2,9)</b>	<b>(3,0)</b>
<b>Résultat avant impôt</b>	<b>7,5</b>	<b>5,0</b>
<b>Résultat net de l'ensemble consolidé</b>	<b>4,7</b>	<b>3,3</b>
% du Chiffre d'affaires	3,7%	3,6%
<b>Résultat net part du Groupe</b>	<b>4,0</b>	<b>2,8</b>
% du Chiffre d'affaires	3,1%	3,0%
Résultat net par action	1,80	0,21

Impact dilutif ponctuel de l'activité résiduelle lotissements, avec une baisse sensible des stocks (-33%)  
La marge normative de Capelli est comprise entre 22 et 23% et figure parmi les meilleures du secteur

Impact marge brute  
Investissements de croissance maîtrisés :  
- charges de personnel 5,4% du CA vs 5,5% en n-1  
- Charges externes 6,5% du CA vs 7,2% en n-1

Coûts financiers liés aux émissions obligataires

Taux d'impôt 37% vs 34% en n-1

Résultat net pdg en hausse de 43%

# STRUCTURE FINANCIÈRE

## UN BILAN QUI REFLÈTE L'ACCÉLÉRATION DU DÉVELOPPEMENT DE L'ACTIVITÉ

En M€	31/03/2017	31/03/2016
<b>ACTIF</b>		
Ecart d'acquisition	0,2	0,2
Immobilisations incorporelles	0,2	0,04
Immobilisations corporelles	4,4	4,9
Immobilisations financières	0,7	0,8
Impôt Différé Actif	1,3	0,7
<b>ACTIFS NON COURANTS</b>	<b>6,8</b>	<b>6,6</b>
Stocks	101,3	95,1
Créances clients	65,7	49,6
Autres actifs courants	16,3	8,7
Comptes courants	1,7	1,0
Charges constatées d'avance	1,5	0,8
Trésorerie et équivalents de trésorerie	<b>33,6</b>	15,6
<b>ACTIFS COURANTS</b>	<b>220,2</b>	<b>170,9</b>
<b>TOTAL ACTIF</b>	<b>227,1</b>	<b>177,5</b>

### Actifs courants :

- ❖ **Bonne rotation des stocks** : progression de +6,1%
- ❖ Créances clients (+34%) sur la période, due à l'augmentation du nombre de projets (**backlog**)
- ❖ Les actifs courants sont supérieurs aux passifs courants

❖ **Trésorerie 33,6 M€ vs 15,6 M€ en n-1**

→ Trésorerie « Corporate » \*: 6,9 M€

→ Trésorerie « Opérations » : 28,5 M€

Evolution des stocks (en M€)	Valeur nette	
	31/03/2017	31/03/2016
Lotissement	<b>14,70</b>	21,9
Promotion	<b>80,71</b>	67,1
Rénovation	<b>5,88</b>	6,1
<b>Total</b>	<b>101,3</b>	<b>95,1</b>

### La variation des stocks par rapport au 31 mars recouvre :

- ❖ Une **baisse du stock de lotissement**. Cette évolution est liée à la politique de déstockage de lots anciens.
- ❖ Une **hausse du stock liée à la Promotion**, qui s'explique par les **acquisitions de terrains**
- ❖ Une baisse du stock liée à la Réhabilitation, en lien avec la livraison et la vente quasi intégrale d'opérations importantes

\* Dont comptes courants actifs

# STRUCTURE FINANCIÈRE

## LE BILAN REFLÈTE L'ACCÉLÉRATION DU DÉVELOPPEMENT DE L'ACTIVITÉ

En M€	31/03/2017	31/03/2016
<b>PASSIF</b>		
Capital social	15,1	15,1
Réserves consolidées	20,4	18,7
<b>Capitaux propres - Part du Groupe</b>	<b>39,5</b>	<b>36,6</b>
Part des minoritaires	3,2	2,5
<b>CAPITAUX PROPRES</b>	<b>42,7</b>	<b>39,1</b>
Provisions non courantes	0,1	0,08
Passifs financiers non courants	42,7	32,6
Impôt Différé Passif	4,5	3,7
<b>PASSIFS NON COURANTS</b>	<b>47,3</b>	<b>36,3</b>
Provisions courantes	0,1	0,02
Passifs financiers courants	47,2	50,0
Comptes courants	7,0	6,1
Dettes fournisseurs	68,6	38,6
Dettes fiscales et sociales	12,2	6,7
Autres dettes	1,7	0,7
Produits constatés d'avance	0,1	0,03
<b>PASSIFS COURANTS</b>	<b>137,1</b>	<b>102,2</b>
<b>TOTAL PASSIF</b>	<b>227,1</b>	<b>177,6</b>

### Évolution du Passif

- ❖ +9,2% d'augmentation des **capitaux propres** en **year-to-year**
- ❖ La structure financière reflète l'accélération de la croissance de la Promotion

Evolution du BFR (en M€)	31/03/2017	31/03/2016
BFR opérationnel net	98,4	106,1
Autres créances / dettes	3,6	2,1
<b>Total BFR</b>	<b>102,1</b>	<b>108,2</b>
% du chiffre d'affaires	<b>81%</b>	119%

### Évolution BFR :

- ❖ Le BFR opérationnel se stabilise à la baisse par rapport au 31 mars 2016 : - 7,7 M€ : légère **hausse des stocks** et des **créances clients** et **hausse plus sensible de la dette fournisseurs**
- ❖ Attention particulière portée sur la rotation des stocks

## 6. Analyse de la dette au 31 mars 2017



## ANALYSE DE LA DETTE AU 31 MARS 2017

La génération de cash permet une baisse sensible du gearing

En M€	31/03/2017	30/09/2016	31/03/2016
<b>Dette nette corporate</b>	<b>33,5</b>	<b>26,9</b>	<b>22,3</b>
<i>Gearing Corporate</i>	<b>0,78</b>	0,68	0,57
<b>Dette nette opérations</b>	<b>28,1</b>	<b>41,6</b>	<b>49,7</b>
<i>Gearing Opérations</i>	<b>0,66</b>	1,05	1,27
<b>Dette nette</b>	<b>61,6</b>	<b>68,5</b>	<b>72</b>
Capitaux propres consolidés	42,7	39,5	39,1
<b>Gearing</b>	<b>1,44</b>	<b>1,73</b>	<b>1,84</b>

- La hausse de la dette Corporate résulte de la hausse des dépenses d'amorçage d'opérations importantes comme les Capelli Towers au Luxembourg : ces frais engagés avant acquisition du terrain et avant financement doivent être payés sur la trésorerie du Groupe
- La dette « Opérations » est en baisse grâce à la forte dynamique des ventes



## DÉCOMPOSITION DE LA DETTE OBLIGATAIRE AU 27 JUIN 2017

Nom	Date d'émission	Date de remboursement	Montant	Coupon	ISIN
Capelli 2019	Oct-14	Dec-19	6,8 M€	7%	FR0012127322
Capelli 2020	Dec-15	Juin-20	7,5 M€	6,75%	FR0013073715
Capelli 2021	Dec-15	Dec-21	8,2 M€	7,2%	FR0013073723
Capelli 2020	Juil-16	Juin-20	3 M€	6,75%	FR0013192705
<b>TOTAL</b>			<b>25,5 M€</b>		

### Emissions obligataires réalisées post-clôture

Nom	Date d'émission	Date de remboursement	Montant	Coupon	ISIN
TSSDI	Mai-17	Mai-23	12,28 M€	9,75%	FR0013256393
EUROPP	Mai-17	Mai-22	22 M€	6,25%	FR0013256385
<b>TOTAL</b>			<b>34,28 M€</b>		

L'émission de TSSDI vient renforcer les fonds propres du Groupe et apporte une plus grande flexibilité pour accompagner le développement du Groupe tout en n'étant pas dilutive pour les actionnaires

**Post émission obligataire (par effet mécanique de renforcement des fonds propres)  
le gearing recalculé au 31 mars 2017 s'établit à 0,90**

**7. Un objectif de réaliser un chiffre  
d'affaires de 300 M€ à moyen terme**



## Trois axes stratégiques affirmés

### 1/ Conforter notre position sur nos territoires :

- En France : Région Parisienne, Rhône-Alpes Auvergne, Sud-Ouest, Nord
- Luxembourg
- Suisse

### 2/ Capitaliser sur notre positionnement différenciant

- Une offre diversifiée permettant d'adresser une cible de clientèle large
- Un positionnement prix attractif
- Un savoir-faire historique dans la détection de foncier

### 3/ Consolider notre place parmi les acteurs majeurs de la Promotion avec l'ambition de dépasser les **300 M€ de C.A. à MT**

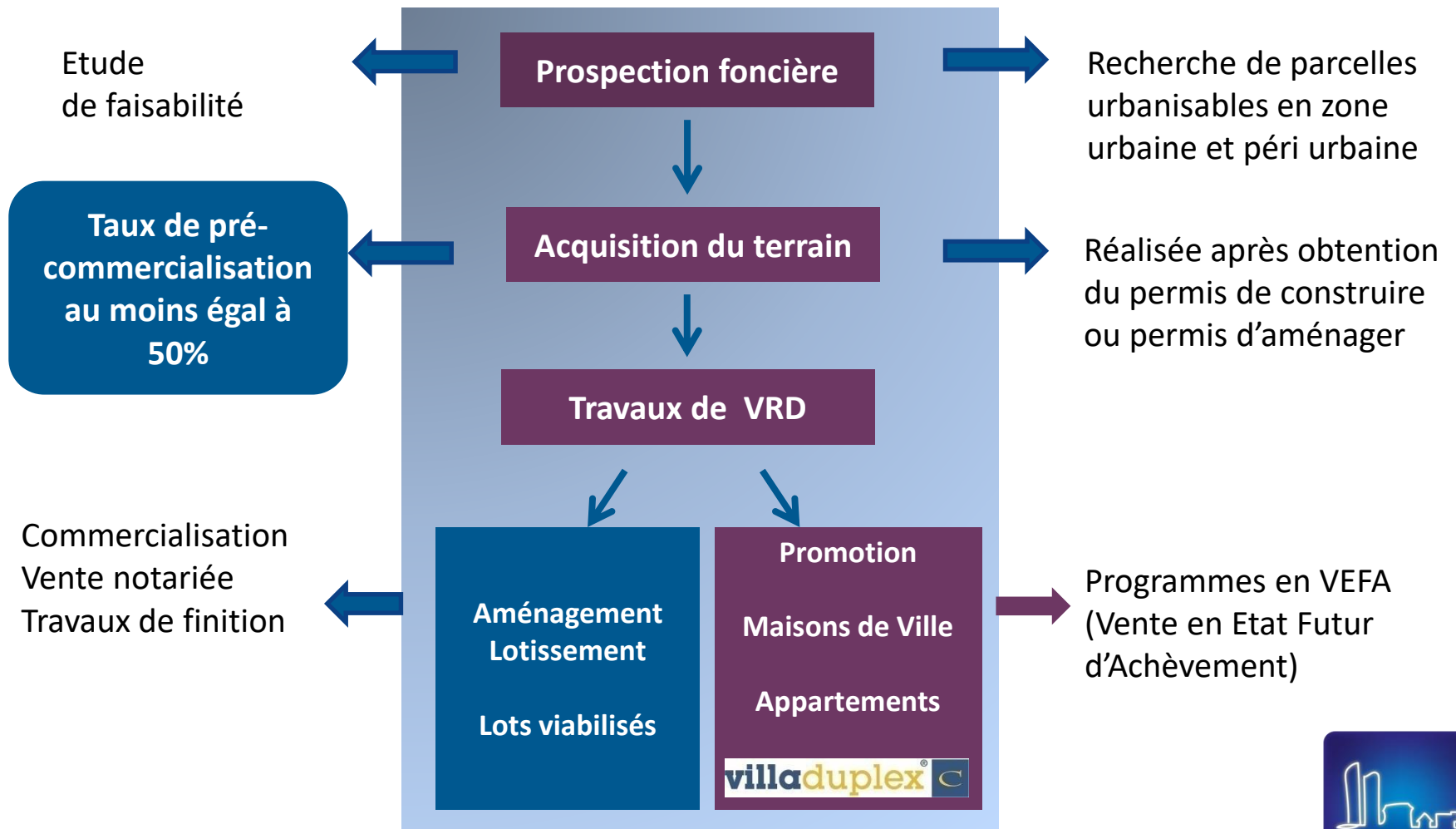


# ANNEXES

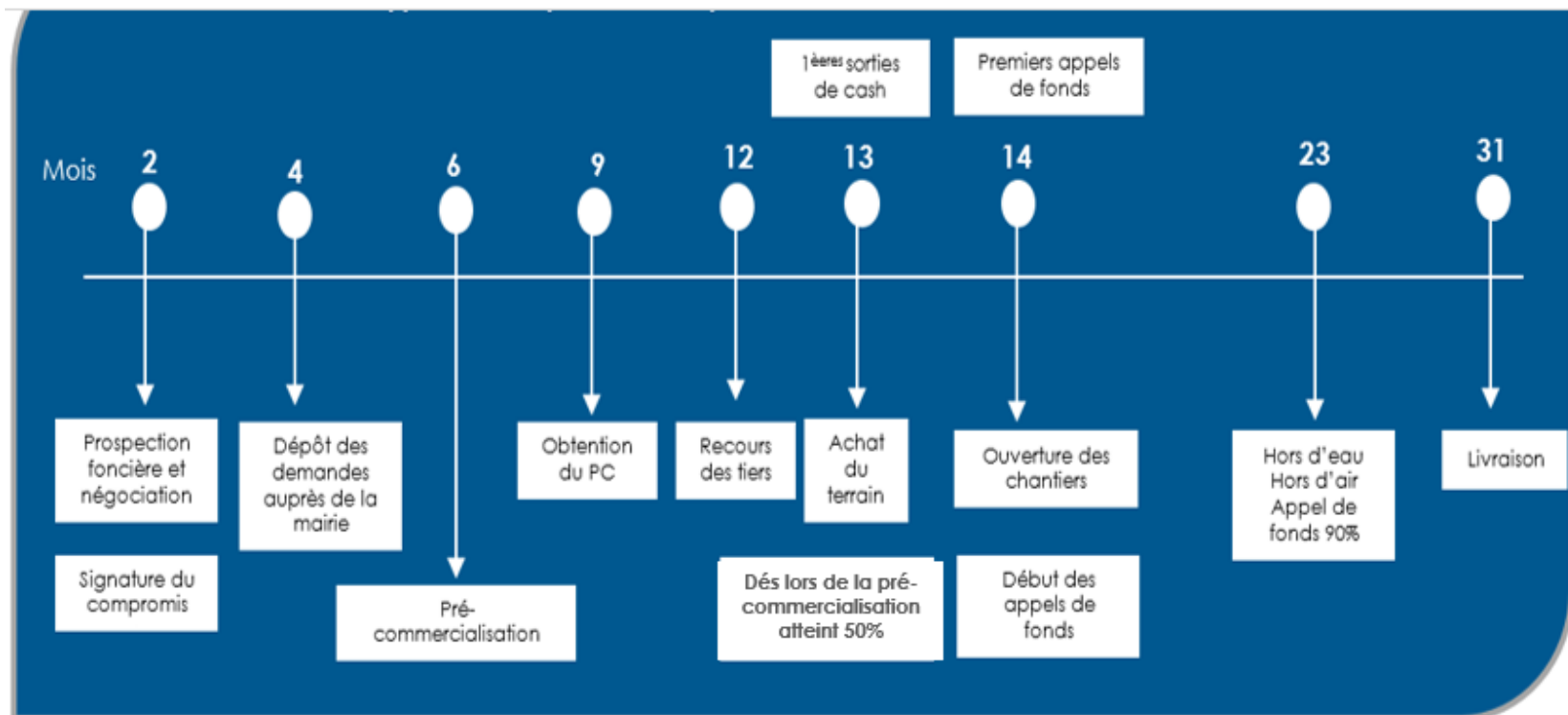


# PROMOTEUR-AMÉNAGEUR GLOBAL

Créer de la valeur grâce à une réelle expertise en prospection foncière et un savoir-faire acquis dans la promotion immobilière



# CALENDRIER TYPE D'UNE OPÉRATION DE PROMOTION



## **GROUPE Capelli**

SA au capital de 15.139.200,00€  
2 bis, Chemin du Coulouvrier  
69544 Champagne au Mont d'Or Cedex  
Tel : 04 78 47 49 29

Retrouvez-nous sur :

[www.groupe-capelli.com](http://www.groupe-capelli.com)

