



# Présentation des résultats annuels 2007/2008

Paris, le 3 juillet 2008

# Sommaire

---

- **Le Groupe en bref**
- Les faits marquants de l'exercice
- Résultats annuels 2007/2008
- Stratégie et objectifs
- La Bourse



## Le Groupe en bref

- Un métier unique : **Aménageur d'espaces de vie**
- **Deuxième lotisseur national**
- **Deux activités complémentaires**
  - Aménagement/Lotissement 87 % du CA
  - Promotion immobilière 13 % du CA
- **Performances 2007/2008**

	Cumul 12 mois	S1 2007/08	S2 2007/08
Chiffre d'affaires	<b>65,6 M€</b>	21,2 M€	44,4 M€
Marge d'opérationnelle récurrente*	<b>16,8 %</b>	13,4%	18,3%
Marge nette pdg récurrente*	<b>7,9 %</b>	5,8%	8,8%
- **10 agences** dont 3 créations en 2007/2008
- Effectif : **73 collaborateurs**
- Exercice fiscal : au 1<sup>er</sup> avril – 31 mars

\* Hors éléments exceptionnels et participation



# CAPELLI, Aménageur d'espaces de vie

## Un process optimisé décliné en 4 étapes :

1. Qualité de la Prospection foncière
2. Qualité du montage urbanistique et technique des opérations
3. Réalisation des travaux dans les règles de l'art
4. Rapidité de la commercialisation et de la vente

## Un modèle sécurisé

### pour CAPELLI

- ✓ Signature d'un compromis sous conditions suspensives :
  - obtention d'un permis de lotir purgé de recours tiers -
  - obtention d'un prêt bancaire
- ✓ Décaissements liés aux aménagements (VRD) si et seulement si le terrain est acquis
- ✓ Paiement via notaire dès l'obtention du permis de construire
- ✓ Pas d'impayés

### pour le client

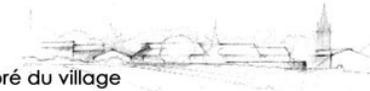
- ✓ Garantie bancaire d'achèvement des V.R.D.
  - Réduction du délai de livraison du terrain
- ✓ Réalisation des V.R.D. dans les règles de l'art
- ✓ L'autorisation de lotir confère au particulier un droit à construire pendant 10 ans
  - Possibilité de différer la construction



# Exemple d'une opération de lotissement



Sathonay-Village . . .  
les Verchères - développement harmonieux et équilibré du village



**La zone des Verchères - Le Site**



# Exemple d'une opération de lotissement



Sathonay-Village . . .  
les Verchères - développement harmonieux et équilibré du village

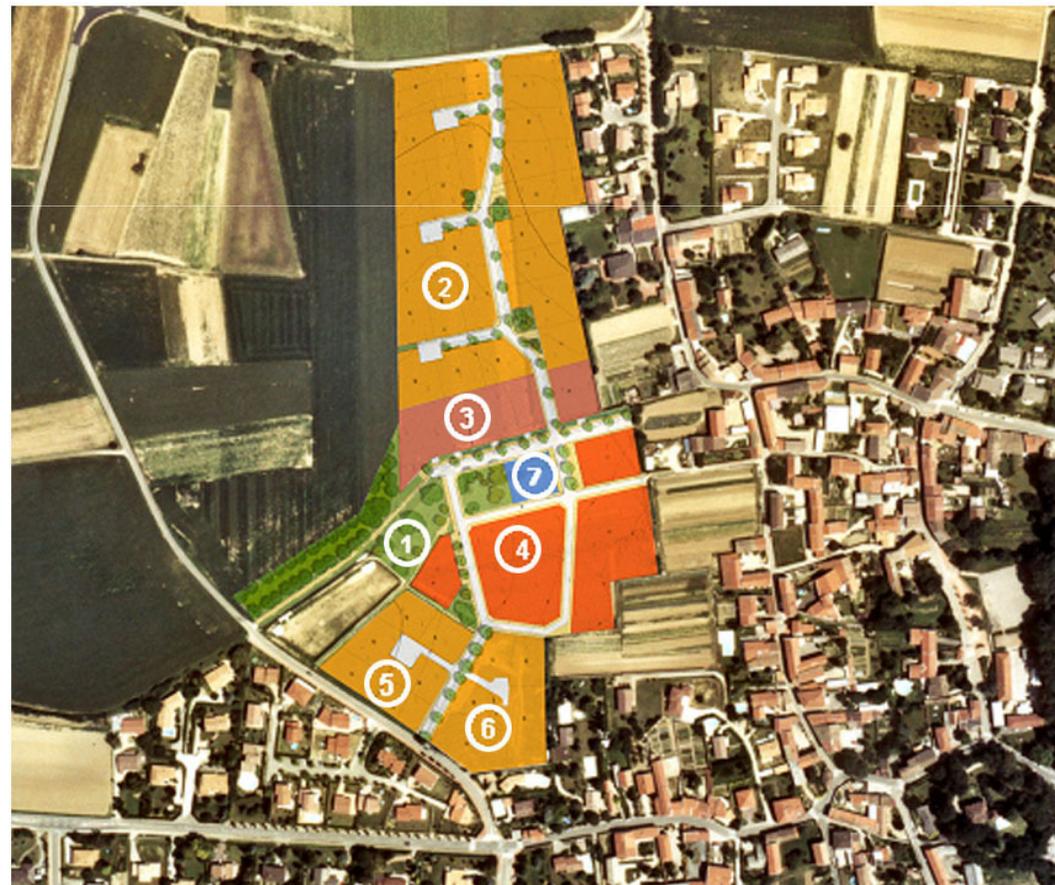


## PROJET - PRINCIPE D'AMENAGEMENT - UNE GREFFE A REALISER AVEC LE CENTRE-BOURG

Le projet prévoit :

- un ensemble d'environ 95 logements,
- une MAPA (Maison d'Accueil pour Personnes Agées)
- et un espace réservé pour un équipement public type Crèche.

-  UN ESPACE VERT AU COEUR DU PROJET
-  EQUIPEMENT PUBLIC type crèche
-  MAISONS DE VILLAGE 52 logements + 1 Maison d'accueil pour Personnes Agées
-  MAISONS DE VILLE 10 logements
-  MAISONS INDIVIDUELLES 33 logements



## Maison de ville en VEFA

### Lancement de la Maison de Ville

- Une méthodologie d'Aménageur reconnue au service de la Maison de Ville
- Des projets à taille humaine pour une clientèle désireuse de se loger en maison individuelle en première couronne
- Des logements adaptés à tous (primo-accédants, budgets maîtrisés)
- Réduction des délais de construction et de livraison
- Souplesse du calendrier de réalisation en fonction des réservations
- Respect de l'environnement et de la culture communale

# Exemple de programmes Maisons de Ville

Divonne les Bains (01)



Marcy l'Etoile (69)



Pouilly le Monial (69)

St Genis Pouilly (01)



# Sommaire

---

- Le Groupe en bref
- **Les faits marquants de l'exercice**
- Résultats annuels 2007/2008
- Stratégie et objectifs
- La Bourse



## Des investissements de croissance

- Renforcement du maillage territorial :
  - En 2 ans, le Groupe a ouvert 6 nouvelles agences dont 3 sur l'exercice : Metz, Paris-Sud et Lorient



### ■ Investissement par agence

**Année 1** : 200 K€ (structure) + 130 K€ (dépôt des premières demandes d'autorisation et publicité)

**Année 2** : 255 K€ (structure) + 245 K€ (dépôt des premières demandes d'autorisation et publicité)

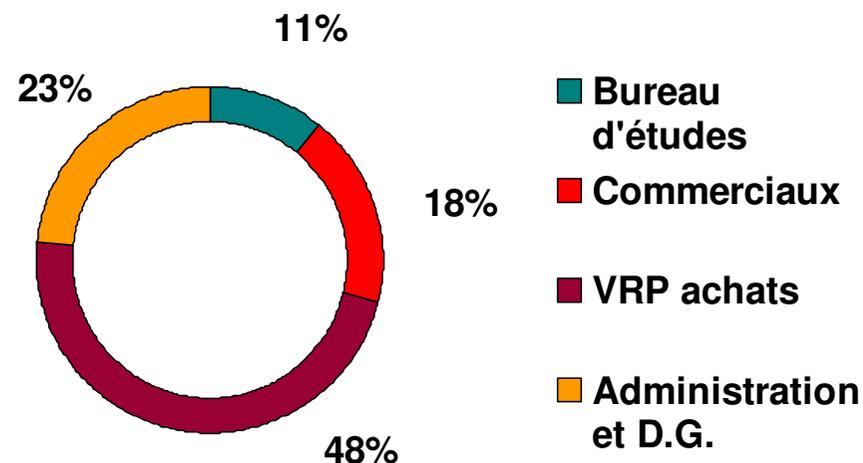
- Organisation type d'une agence : 3 collaborateurs
  - Retour sur investissement : 24 mois



## Des investissements de croissance

- Renforcement des équipes commerciales :
  - Arrivée d'un Directeur des ventes France
    - Mission : Elever la productivité (programmes de formation, outils d'aide à la vente, accompagnement terrain, ...)
  - Renforcement de la force commerciale au niveau national
  
- Répartition des effectifs :

73 collaborateurs



## Des investissements de croissance

- Renforcement de la Direction Générale et des équipes Support :
  - Nomination d'un Secrétaire Général
  - Création d'un pool Marketing /Communication pour :
    - Accroître la visibilité du Groupe
    - Accompagner la promotion des programmes Maison de Ville
    - Mettre en œuvre des produits de commercialisation innovants  
ex : opération « Vente privée » en collaboration avec AST Groupe et meilleurtaux.com.

# Des investissements de croissance

Vente Privée **meilleurtaux.com**

Cliquez sur la commune de votre choix pour découvrir nos **offres exceptionnelles** :

→ **terrain + maison individuelle**

AST **CAPELLI**

Pour la 1<sup>ère</sup> fois, **3 spécialistes** :  
**AST Groupe**, constructeur de maisons individuelles  
**Capelli**, spécialiste du terrain à bâtir,  
 et **meilleurtaux.com** s'unissent pour vous proposer le  
**projet de construction de vos rêves.**

Devenez **propriétaire** de votre maison et profitez de notre offre :

→ **EXCLUSIF** : votre **cuisine offerte !!!**

**A saisir ! stock limité à 80 lots disponibles**




Envoyer à un ami  **ok**

illustration non contractuelle

Mentions légales



# Des investissements de croissance

Vente-Privée meilleurtaux.com

Vente Privée **meilleurtaux.com**

Sélectionnez la commune de votre choix :  
NOUEILLES (31)

Devenez propriétaire pour 1167 € par mois

lot n° 2

Prix Terrain + Maison : 196000 €

Commodités :  
A 20 mn de Toulouse. Accès autoroute. Bus, Gare SNCF à Vernet. Ecoles. Ramassage scolaire pour Collège et Lycée. Bibliothèque. Médiathèque. Activités sportives. Nombreux artisans.

Surface du terrain : 830 m<sup>2</sup>

Modèle de maison : balancelle

Surface maison : 89,78 m<sup>2</sup>  
4 chambres

Cliquez sur le plan pour agrandir

**Je veux réserver ce bien et profiter de l'offre promotionnelle : Pour 1€ de plus, ma cuisine équipée \***

Envoyer à un ami email de mon ami ok

Mentions légales

\* Cuisine Hygiëna modèle Amsterdam implantation standard 3 mètres linéaires 6 coloris au choix. Électroménager (Four email inox Whirpool + Plaque électrique inox Whirpool + Hotte) et pose comprise.

Offre valable uniquement sur les terrains proposés sur la vente privée via Internet.



# Des investissements de croissance

- Développer les partenariats avec les constructeurs

**MAISONS PIERRE, un constructeur qui pense à TOUT**

**Du mercredi 28 novembre au samedi 1<sup>er</sup> décembre inclus**

**MAISONS PIERRE**  
présent au centre commercial Super U de Nord sur Erdre

**Visites terrains organisées**

Appellez vite le  
**N°Indigo 0 820 814 814**  
0,116 € TTC / MM

**Issé**  
Terrain 640 m<sup>2</sup> environ  
**+ Maison**  
modèle Fougères 2  
à partir de **153 000 €\***

**Soulvache**  
Terrain 500 m<sup>2</sup> environ  
**+ Maison**  
modèle Montalibert  
à partir de **144 000 €\***

**MAISONS PIERRE C'EST AUSSI :**  
NANTES - 199, route de Vannes - Saint-Herblain

**CRÉDIT FONCIER**  
Financement différencié

**CAPELLI**  
TERRAINS A BATIR

**LES MAISONS PIERRE**  
Plus de 100 ans  
www.maisons-pierre.com

**Demande de renseignements gratuits et sans engagement**

Retournez-nous ce coupon dûment rempli à MAISONS PIERRE - Service Documentation Phonème - 6, rue du Calvaire - 44000 Nantes

Nom : ..... Prénom : .....  
Adresse : ..... CP / Ville : .....  
Tél. domicile : ..... Tél. bureau : ..... Mobile : .....



## Des investissements de croissance

- Développer les partenariats avec les constructeurs

**VENEZ CHOISIR VOTRE TERRAIN  
ET LA MAISON DE VOS RÊVES**

**VENTE  
"PRIVILÈGE"**

les **18\*** et **19\*\*** janvier 2008  
\*14h - 21h - \*\*10h - 19h

Agence **Maisons Punch**  
5 bis rue Poncottier - BOURGOIN-JALLIEU

**CAPELLI**  
C

**CREDIT IMMOBILIER  
DE FRANCE**  
Le spécialiste du crédit immobilier  
SUD RHÔNE ALPES  
AUVERGNE  
Tél. 04 74 43 93 00

**MAISONS  
PUNCH!**

Tél. **04.74.43.90.04**  
[www.maisons-punch.com](http://www.maisons-punch.com)

PROJ. APPELLI/LOIRE

CAPELLI MAISON 1902



## Des investissements de croissance

- Développer les partenariats avec les constructeurs

**LA SOLUTION POUR DEVENIR PROPRIETAIRE** de votre TERRAIN + MAISON

**Terrain + Maison à partir de: 136 100 €\***  
D.O incluse

\* Hors VRD et frais de Notaire.

4 PROFESSIONNELS DE L'IMMOBILIER VONT CHANGER VOTRE QUOTIDIEN !

du 19 au 24 mai  
**CARREFOUR**  
Crèches S/ Saône

Maisons d'en France  
POUR CHANGER VOTRE QUOTIDIEN

Tel Macon : 03 85 20 27 27  
Tel Bourg : 04 74 22 97 45

IMMO 1<sup>re</sup> FRANCE  
Tel : 03 85 39 21 20

CRÉDIT IMMOBILIER DE FRANCE Tel : 03 85 38 99 90

CAPELLI  
N°Azur 08 1000 22 22  
PRIX APPEL LOCAL

illustrations non contractuelles

# Des investissements de croissance

- Développer les partenariats avec les constructeurs

**PONT ST ESPRIT**  
 DEVENEZ PROPRIETAIRE  
 DE VOTRE VILLA

à partir de:  
**151 900 €\***



Illustrations non contractuelles.

**04 74 72 81 82**

\* Offre promotionnelle : Villa T4, plain-pied avec garage et terrasse, hors adaptation au sol et branchements. Terrain viabilisé à Pont Saint Esprit (30) d'une surface d'environ 307 m2, hors VRD et frais de notaire.

**CAPELLI**  
**MAISONS FRANCE CONFORT**  
 depuis 1925

**CHIFFRE CONSTRUCTEUR CITOYEN**

**KIT ALARME SECURITAS OFFERT**

**CAPELLI**  
**DEVENEZ PROPRIETAIRE !**  
 OFFRE EXCEPTIONNELLE, PROCHE BOURGOIN

**Terrain + Maison**  
 à partir de :  
**171 510 €\***

**Le Spécialiste du terrain à bâtir**

**TERRAINS à :**  
 BOURGOIN  
 ST SAVIN  
 LA VERPILLIERE  
 DOLOMIEU  
 MORDENTIL  
 ARANDON  
 VEYRINS THUELIN  
 MONTALIEU ...



**Pour visiter, un seul numéro : 04.74.72.81.84**

**Top Duo**  
 Générations Maisons

\* Lot de 999 m² à Dolomieu + maison récente "Chiffre" 61,53 m² (4 chambres, hors VRD et frais de notaire).



## Des investissements de croissance

- Participer aux plus importants rendez-vous de l'immobilier en région

- Sur 2007/ 2008, présence sur les salons de l'immobilier de **Toulouse, Bourg-en-Bresse, Lyon, Nantes, Lorient, Dijon, Rennes, Grenoble, Mâcon,...**




## Des investissements de croissance

- Multiplier et diversifier les communications

**CAPELLI**  
Le Spécialiste du terrain à bâtir  
www.capelli-immo.fr

DEVENEZ ENFIN PROPRIETAIRE DE VOTRE MAISON !  
**RARE !**  
ST GENIS POUILLY  
Terrains de 800 m<sup>2</sup>

**TERRAIN A BATIR**  
LIBRE CHOIX CONSTRUCTEUR  
à partir de  
**219 990 €**

**CHANTIER EN COURS !**

**N°Azur 08 1000 22 22**  
PRIX APPEL LOCAL

**Terrain + Maison à partir de: 371 900 € \***

\* ex pour une maison 3 chambres + terrain avec notre partenaire constructeur. Hors frais de notaire, assurance et VRD.

**CAPELLI**  
Le Spécialiste du terrain à bâtir

Votre terrain et la maison de vos rêves à 2 pas du canton genevois !

**PERON**

**TERRAIN A BATIR**  
LIBRE CHOIX CONSTRUCTEUR  
à partir de **114 400 €**

**Terrain + Maison à partir de: 275 000 € \***

**N°Azur 08 1000 22 22**  
PRIX APPEL LOCAL

\* ex pour une maison 3 chambres + terrain avec notre partenaire constructeur. Hors frais de notaire, assurance et VRD.

www.capelli-immo.fr

## Des investissements de croissance

- 3 mn d'affichage sur Canal + pour tous les matchs joués à Gerland



## Des investissements de croissance

- Lancement d'un nouveau site web entièrement dédié à la commercialisation

The screenshot shows the homepage of the website [www.monrevedeterrain.com](http://www.monrevedeterrain.com). The header features a banner with a family playing in a park and the Capelli logo. Below the banner, the main content area is divided into several sections:

- CHOOSEZ UNE RÉGION:** A section with a map of France and a family photo, intended for regional navigation.
- MIEUX NOUS CONNAÎTRE:** A section with a button to "Accédez au site du groupe Capelli".
- LES OFFRES DU MOIS:** A section showing a "Chargement" (loading) spinner, with a button to "Voir toutes les offres du mois".
- Extranet:** A login section with fields for "Identifiant" and "Mot de passe", and a "GO" button.

At the bottom, there is a navigation bar with links: "Accueil | Mentions légales | Contacts | Plan du site | Liens".

# Des investissements de croissance

The screenshot displays the website **www.monrevedeterrain.com** with a green and white theme. At the top, there is a banner image of a family in a field. Below the banner, the main content area is divided into several sections:

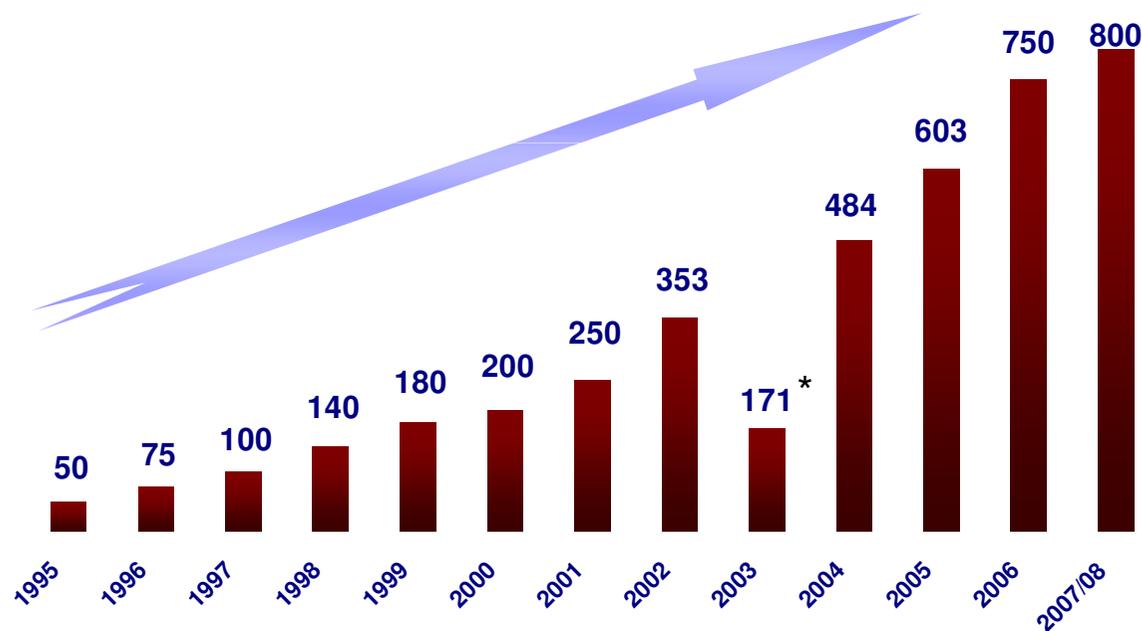
- PLUS DE DETAILS:** A section titled "VOUS AVEZ TROUVÉ LE TERRAIN DE VOS RÊVES" with a "Demande de renseignements" button.
- Le Bourg Pajay:** A listing for a property in Pajay, featuring a map, a "LE PROGRAMME EN QUELQUES MOTS" section, and technical information. It includes a "Demande de renseignements" button.
- LAISSEZ VOTRE N° ON VOUS APPELLE:** A section for users to leave their phone number, with a "Conditions de vente" button.
- PHOTOS DES LIEUX:** A gallery of photos showing the property, with a large main image of a field.
- Publicité:** A vertical sidebar on the right containing advertisements for "Constructeurs de maisons individuelles", "TOP 200", and "AST".
- Footer:** Includes the "N° Azur 08 1000 22 22" and a "Retour à la carte de France" button.



## Une dynamique commerciale confirmée

- Renforcement de notre place de 2<sup>ème</sup> intervenant national :

Évolution du nombre de lots et logements vendus



\* Incidence de la grève des archéologues en France

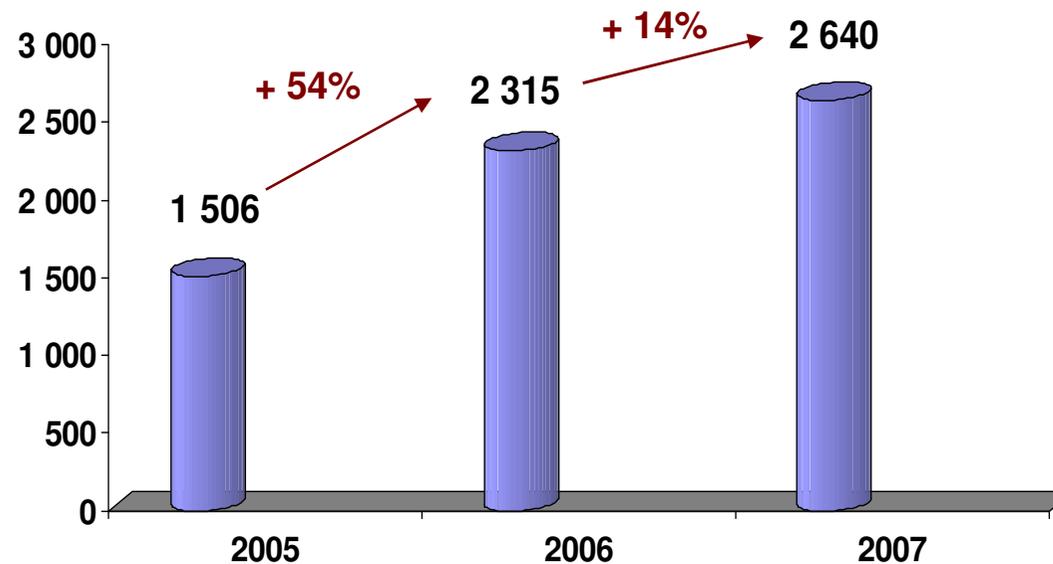


## Une dynamique commerciale confirmée

- Backlog : 55,1 M€
  - Soit un chiffre d'affaires sécurisé représentant 84% du C.A. 2007/2008 se répartissant comme suit :
    - 41,2 M€ en lotissement
    - 13,9 M€ en VEFA de Maison de Ville et logements
    - **Soit 55,1 M€ HT soit 84% du C.A. 2007/08**
  - Nombre de lots à l'achat sous compromis (12 mois 2007/2008) au 31/03/08 : 2 407

## Une dynamique commerciale confirmée

- Evolution du nombre de lots à l'achat sous compromis (en année civile)



## Poursuite de la politique anti-inflationniste

- Une vision stratégique payante :
    - Une politique de normalisation mise en place dès la fin 2006
    - Requalification des produits :
      - Sélection de lots en zone péri-urbaine parfaitement adaptés à la demande actuelle (augmentation des frais de transport)
      - Lots plus petits (400 à 600 m<sup>2</sup>) correspondants au budget des primo-accédants
    - Accroissement de la productivité (rotation plus rapide des lots)
    - Augmentation des marges avec des emplacements n°1
- ➔ **Une stratégie qui permet une forte résistance dans un marché plus difficile**

# Sommaire

---

- Le Groupe en bref
- Les faits marquants de l'exercice
- **Résultats annuels 2007/2008**
- Stratégie et objectifs
- La Bourse



# Préambule

## ***Changement de date de clôture***

*Afin de lisser les effets de saisonnalité et d'améliorer la lisibilité du groupe, CAPELLI GROUPE a adopté une nouvelle période d'exercice fiscal du 1<sup>er</sup> avril au 31 mars.*

*Ce changement a amené le Groupe à établir des données pro forma pour la période du 1<sup>er</sup> avril 2006 au 31 mars 2007.*

*Les premiers effets du lissage de la saisonnalité seront visibles dès 2008/2009.*

# Analyse du chiffre d'affaires

## ■ Croissance organique : + 11 %

En M€	Ex. 2006 publié (12 mois) janv. / déc. 06	Ex. 2007/08 (12 mois) avril 07 / mars 08	Variation
Chiffre d'affaires cumulé	59,1	65,6	+ 11 %

## ■ Répartition du C.A. par activité (2007/2008 vs 2006/2007 pro forma)

En M€	Aménagement/ Lotissement		Promotion immobilière		Consolidé	
	2006 / 07	2007 / 08	2006 / 07	2007 / 08	2006 / 07	2007 / 08
Total chiffre d'affaires	59,3	57,1	6,6	8,5	65,9	65,6

## Maintien d'une rentabilité nette élevée : 7,9 %

En M€	31/12/2006	31/03/2007 proforma	31/03/2008	% du C.A.
<b>Chiffres d'affaires</b>	<b>59,1</b>	<b>65,9</b>	<b>65,6</b>	<b>100%</b>
Marge commerciale en %	30,8%	29,8%	<b>30,4%</b>	
Résultat opérationnel	11,2	12,3	<b>10,5</b>	<b>16,0%</b>
Résultat opérationnel récurrent (1)	10,8	11,9	<b>11,0</b>	<b>16,8%</b>
Résultat financier	-1,1	-1,2	<b>-2,2</b>	<b>3,3%</b>
<b>Résultat Net pdg</b>	<b>6,6</b>	<b>7,1</b>	<b>4,8</b>	<b>7,4%</b>
<b>RN pdg récurrent (1)</b>	<b>6,3</b>	<b>6,8</b>	<b>5,2</b>	<b>7,9%</b>

- Investissements de croissance  
- structuration du groupe

Financements des achats fin de période fiscale

(1) Hors éléments exceptionnels non récurrents sur frais de personnels et participation

## Un second semestre très soutenu

En M€	2007/2008 1er semestre	%	2007/2008 2ème semestre	%
<b>Chiffres d'affaires</b>	<b>21,2</b>	100,0%	<b>44,4</b>	100,0%
Marge commerciale	<b>6,4</b>	30,0%	<b>13,6</b>	30,6%
Résultat opérationnel	<b>2,6</b>	12,3%	<b>7,9</b>	17,8%
Résultat opérationnel récurrent (1)	<b>2,9</b>	<b>13,4%</b>	<b>8,1</b>	<b>18,3%</b>
Résultat financier	<b>-0,7</b>	3,4%	<b>-1,5</b>	3,3%
<b>Résultat Net pdg</b>	<b>1,1</b>	5,0%	<b>3,8</b>	8,5%
<b>CAF après impôt</b>	<b>0,8</b>	3,6%	<b>4,2</b>	9,4%

Politique anti-inflationniste et maîtrise des coûts travaux

(1) Hors éléments exceptionnels non récurrents sur frais de personnels et participation

# Information sectorielle

## Détail des comptes Lotissement et Promotion

	Aménagement Lotissement	Promotion immobilière	Consolidé
Normes IFRS en M€	31/03/2008	31/03/2008	31/03/2008
Chiffres d'affaires	57,1	8,5	65,6
Résultat opérationnel	10,2	0,3	10,5
<i>Marge opérationnelle</i>	17,9%	3,5%	16,0%

Lancement VEFA Maison de ville  
Effet attendu : RELAIS DE  
RENTABILITE

# Un bilan qui reflète une phase de développement

En M€

<b>ACTIF</b>	<b>31/03/2007</b>	<b>31/03/2008</b>
Actifs non courants	4,2	5,1
Stocks	34,0	60,7
Clients	19,3	31,1
Créances diverses	6,7	6,5
Trésorerie et equiv.	13,7	15,6
<b>TOTAL ACTIF</b>	<b>77,9</b>	<b>118,9</b>
<b>PASSIF</b>		
Capitaux propres	23,9	27,8
Passifs non courants	2,3	3,2
Passifs courants		
Passifs financiers	24,7	47,9
Dettes fournisseurs	24,2	34,1
Autres	2,8	5,9
<b>TOTAL PASSIF</b>	<b>77,9</b>	<b>118,9</b>

Un stock en corrélation avec le backlog et le marché actuel

Recours au financement bancaire en fin de période (décalage entre la signature de l'acte de vente et le versement des fonds)

## Focus sur le financement des stocks

- Le niveau de stocks traduit la politique d'anticipation menée par le Groupe dans un souci d'adéquation au marché :
  - Requalification des produits
  - Fluidité en accroissant le taux d'avancement des travaux de viabilisation
  - Diversification géographique (10 agences à ce jour)
  
- Au 31/03/2008, le stock comprenait 300 lots réservés et inscrits au backlog
  
- 40% des ventes réalisés en mars 2008 :
  - Effet direct sur le BFR
  - 10 M€ de décalage d'encaissement, les fonds étant chez le notaire
  
- Fort effet de saisonnalité sur le gearing

Evolution	2006	31/03/07	31/03/08	30/06/08
Gearing	1,0	0,5	1,3	0,8

# Sommaire

---

- Le Groupe en bref
- Les faits marquants de l'exercice
- Résultats annuels 2007/2008
- **Stratégie et objectifs**
- La Bourse



# Un marché plus difficile mais qui reste structurellement porteur

- **Un besoin de logements élevé**
  - Déficit de 1,3 million de logements à ce jour
  - Nécessité de construire 500 000 logements/an d'ici 2010
    - Accroissement des ménages
    - Croissance démographique
    - Demande constante des primo-accédants (25-35 ans) d'acquérir leur résidence principale
  
- **Un retard persistant de la France dans l'accèsion à la propriété (57 %) contre Espagne (82 %), Grèce et Irlande (78 %), Belgique (74 %), Italie (72 %)**
  
- **Relative stabilité des prix des terrains depuis sept. 2006**
  - Prix moyen des terrains à bâtir : 60 325 € soit 50 % du budget global (source Ministère de l'Ecologie, du développement et de l'aménagement durable)

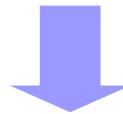
## Des conditions à l'accession restent favorables notamment pour les primo-accédants

- **Fortes incitations gouvernementales**
  - Crédit d'impôt lié à l'acquisition de sa résidence principale
  - Prêt à taux zéro (PTZ)
  - Pass Foncier
  - Lancement de la Maison à 15 € par jour
  - Déductions fiscales pour l'investissement locatif
- **Des taux d'intérêt qui progressent mais restent accessibles et un allongement des durées de prêts**
- **Capacité d'endettement des français supérieure à la moyenne européenne** (moins de 60% du revenu disponible contre 80% pour la moyenne européenne)

 **Un besoin accru de sécurité et de de cocooning**

## Primo-accédants : ce qui a changé

- Favorise le rapprochement (1<sup>ère</sup> couronne) quand cela s'inscrit dans son enveloppement budgétaire
- Accepte l'éloignement quand la différence budgétaire est marquée



***Nos choix stratégiques : Le marché nous donne raison***

- ***Rigueur anti-inflationniste***
- ***Requalification des produits***
- ***Lancement de la Maison de Ville***



## Nos vecteurs de croissance 2008 – 2010

### ■ Croissance organique

- Effet de levier des agences nouvellement créées
  - En projet : création de nouvelles implantations sans agences
- Renforcement des outils d'aide à la vente (CRM, marketing & communication, formation, Internet, ...)

# Une communication efficiente



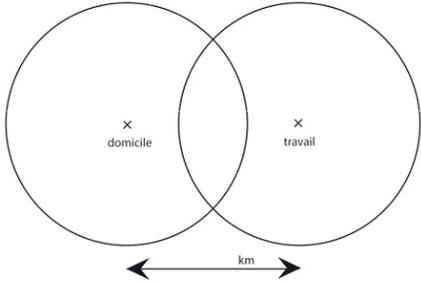
PLAN COMMERCIAL PDF et PAPIER A3 ou A4 1/2



# Une communication efficace

Date:	RELANCE Date:	2C <input type="checkbox"/>
Nom du commercial :		
<b>CONTACT</b>		
NOM :	PRENOM :	
ADRESSE :		
CP :	VILLE :	
TEL :	MAIL :	
SITUATION ACTUELLE : PROPRIETAIRE <input type="radio"/> LOCATAIRE <input type="radio"/>		
<b>LOCALISATION</b>		
LOCALISATION RECHERCHEE :		
AUTRES LOCALISATIONS ENVISAGEABLES :		
LIEU DE TRAVAIL : Mr :		
Mme :		
<b>PROJET</b>		
DESCRIPTIF DU PROJET :		
SUPERFICIE :	BUDGET :	APPORT :
CRITERE DETERMINANT DANS LE CHOIX DU PROJET :		
ETAT D'AVANCEMENT DU PROJET :		
CONTACT AVEC UN PRO. DE LA CONSTRUCTION : OUI <input type="radio"/> NON <input type="radio"/> LEQUEL :		
CONTACT AVEC UN ETAB. BANCAIRE : OUI <input type="radio"/> NON <input type="radio"/> LEQUEL :		
<b>CONNAISSANCE</b>		Commentaires et observations :
COMMENT NOUS A-T-IL CONNU ? (entourer le média correspondant)		
PANNEAU PRESSE WEB RADIO MAILING B à O CONSTRUCTEUR MAIRIE		
<b>CONCLUSION</b>		
PROMESSE ACHAT : OUI <input type="radio"/> NON <input type="radio"/>		
RDV MEILLEURTAUX : OUI <input type="radio"/> NON <input type="radio"/> DATE :		
CONTACT CONSTRUCTEUR : OUI <input type="radio"/> NON <input type="radio"/> LEQUEL :		
DATE DE PROCHAIN RDV :		

<b>ANALYSE DE L'ENTRETIEN</b>	
Motivation principale de votre acheteur ? LA SYMPATHIE <input type="checkbox"/> L'ORGUEUIL <input type="checkbox"/> LA NOUVEAUTE <input type="checkbox"/> LA COMMODITE <input type="checkbox"/> L'ARGENT <input type="checkbox"/> LA SECURITE <input type="checkbox"/>	Pourquoi pensez-vous qu'il s'agisse de sa motivation principale ?
Quelle opération avez-vous proposé ?	Quelles autres opérations pourriez-vous proposer ?
	
Quelles objections pensez-vous devoir traiter ?	Comment allez-vous y répondre ?
OBSERVATIONS :	



# Une communication efficace

The image displays a dense grid of real estate advertisements. Each ad typically includes a small photograph of a property, the name of the real estate agency (e.g., Capelli, Sofirel, Orpi, ParuVendu), and a brief text description of the property. The ads are arranged in a grid-like fashion, with some larger ads and some smaller ones. The text in the ads is in French and includes details such as location, price, and features of the properties. The overall layout is a typical real estate listing page from a newspaper or magazine.



## Une communication efficiente



Devenez propriétaire de votre terrain en toute sérénité !

Avec **Capelli Serenity**, nous vous indemnisons en cas de perte financière liée à la revente de votre bien immobilier suite à un événement générateur garanti.

- perte d'emploi consécutive à un licenciement économique
- dépôt de bilan de votre entreprise
- mutation professionnelle
- naissance multiple
- décès accidentel
- perte totale et irréversible d'autonomie



Lancement de notre propre Garantie Revente :



## Nos chantiers prioritaires pour 2008 – 2010

- Maintenir un niveau de marge opérationnelle élevé
  - Effet mécanique lié à la requalification des produits
  - Tirer partie d'un marché plus difficile (stabilisation voire baisse des coûts de travaux, opportunités à l'achat)
- Réduction et restructuration de la dette
- Accompagner le retour sur investissements des implantations créées dernièrement

## Nos forces

- Une culture d'entreprise basée sur le respect des problématiques d'Aménagement du Territoire
- Une connaissance du marché qui permet une forte anticipation et une forte adaptabilité aux conditions de marché
- Un partenariat renforcé avec les Collectivités Locales
- Grand respect de nos interlocuteurs (propriétaires, Collectivités Locales, client acquéreur)
- Compétences d'équipes pluridisciplinaires intégrées
- Capacité à dupliquer le process en région



# Sommaire

---

- Le Groupe en bref
- Les faits marquants de l'exercice
- Résultats annuels 2007/2008
- Stratégie et objectifs
- **La Bourse**

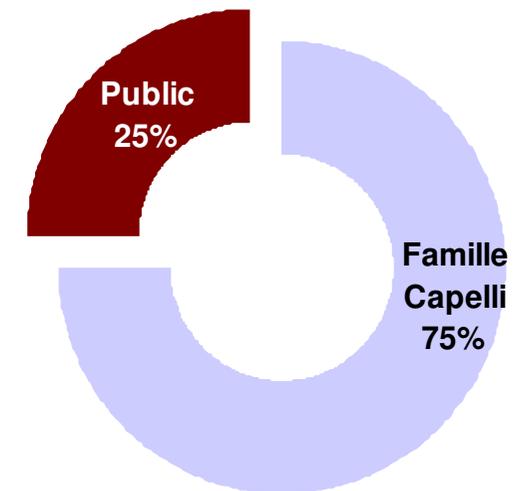


# Carnet de l'actionnaire

Euronext Paris - Eurolist C  
Code Isin : FR0010127530  
Code Bloomberg : CAPLI FP  
Code Reuters : CAPLI.PA  
Cotation en continu  
Nombre de titres inscrits : 13 280 000 actions

Il sera proposé à l'Assemblée Générale du 19 septembre 2008 le versement d'un dividende de **0,07 € par action** au titre de l'exercice 2007/2008

Cours au 30/06/2008 : 1,38 €  
Capitalisation au 30/06/2008 : 18,33 M€  
Cours le plus Haut (depuis le 01.01.2008) : 4,37 €  
Cours le plus Bas (depuis le 01.01.2008) : 1,30 €  
Volume moyen / jour (depuis le 01.01.08) : 16 136 titres



## Calendrier des publications 2008/2009

- 30 juillet CA T1 2008/2009 au 30/06/2008
- 19 septembre Assemblée générale
- 14 novembre CA S1 2008/2009 au 30/09/2008
- 28 novembre Résultats semestriels 2008/2009

# Questions - Réponses