



Résultats Annuels

2018 - 2019

Junin 2019



et la vie vous sourit

ACTEUR
EUROPEEN
SUR LE MARCHÉ
DE LA PROMOTION
IMMOBILIÈRE



186,8 M€ CA
+30% / an sur 5 ans



64%
DU CA EN FRANCE



7
IMPLANTATIONS

36%
DU CA EN SUISSE ET AU
LUXEMBOURG



178
COLLABORATEURS
Au 31 mars 2019



15 M€
D'EBIT



70 M€
CAPITAUX PROPRES



UNE OFFRE INNOVANTE ET STRUCTUREE



Logements collectifs



Tour d'habitation



Villa Duplex



Réhabilitation



**Locaux commerciaux
et tertiaires**



Résidences affaires



Résidences seniors



Résidences étudiantes





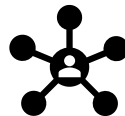
1. DIVERSIFICATION GÉOGRAPHIQUE

- Île de France
- Rhône-Alpes
- Grand Genève
- Luxembourg
- Hauts de France
- Aquitaine
- PACA



2. DIVERSIFICATION PRODUITS

- Immeubles,
- villa Duplex,
- Résidences seniors
- Résidences étudiantes
- Résidences tourisme et affaires
- Réhabilitation



3. DIVERSIFICATION CLIENTS

- Propriétaires occupants
- Investisseurs personnes physiques
- Investisseurs institutionnels en bloc
- Bailleurs sociaux.

Une capacité reconnue à innover
pour acquérir de nouveaux types de clientèle





Un acteur de croissance sur un marché structurellement porteur



Une capacité éprouvée à surperformer le marché



Un Groupe structuré pour ses ambitions de croissance





RÉSULTATS FINANCIERS



ARMENTIERES (01)

1 Poursuite de la croissance

- ➔ **En France :**
 - Création d'une agence à Marseille et 5 agences générant du CA sur des métropoles fortes
 - Démarrage des ventes en bloc aux institutionnels
- ➔ **Luxembourg :** confirmation du statut d'acteur de référence (CAPELLI Towers)
- ➔ **Suisse :** redémarrage à la suite du redéploiement de l'équipe avec 5 nouveaux projets sur l'année

2 Structuration du Groupe : en route pour CAP 2025

- ➔ Recentrage du groupe sur les clients et les employés
- ➔ Evolution de l'organisation du Groupe suite à un audit réalisé depuis le S12018 par EY
 - Renforcement des équipes managériales
 - Mise en place d'un outil de gestion intégrant toutes les fonctions du groupe

CAP
2025

3 Maitrise des agrégats financiers : une croissance rentable et génératrice de trésorerie

Objectif : Accroître l'efficacité, la solidité et de la réactivité du Groupe, lui assurant ainsi des leviers importants pour pérenniser sa croissance

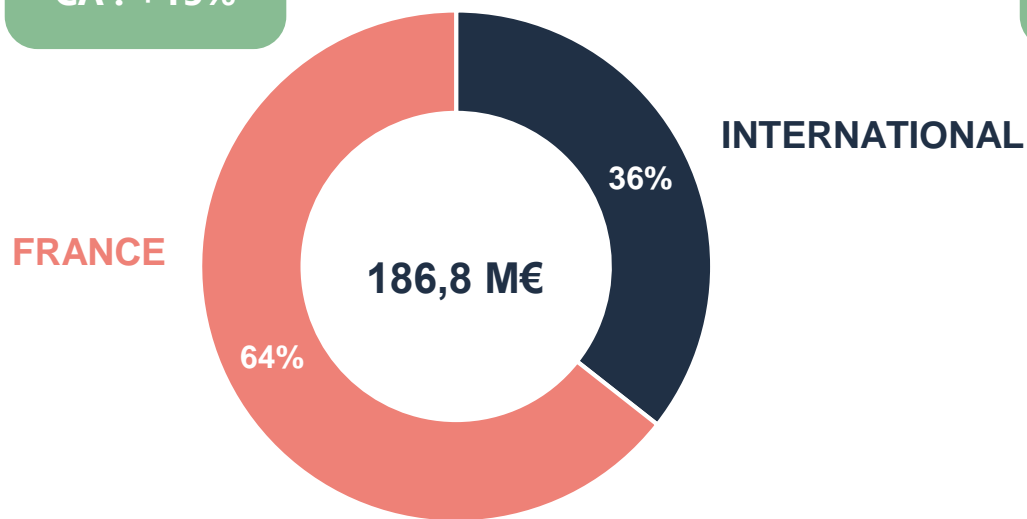


LA FRANCE : 1^{ER} MARCHÉ / L'INTERNATIONAL : FACTEUR DE DIVERSIFICATION

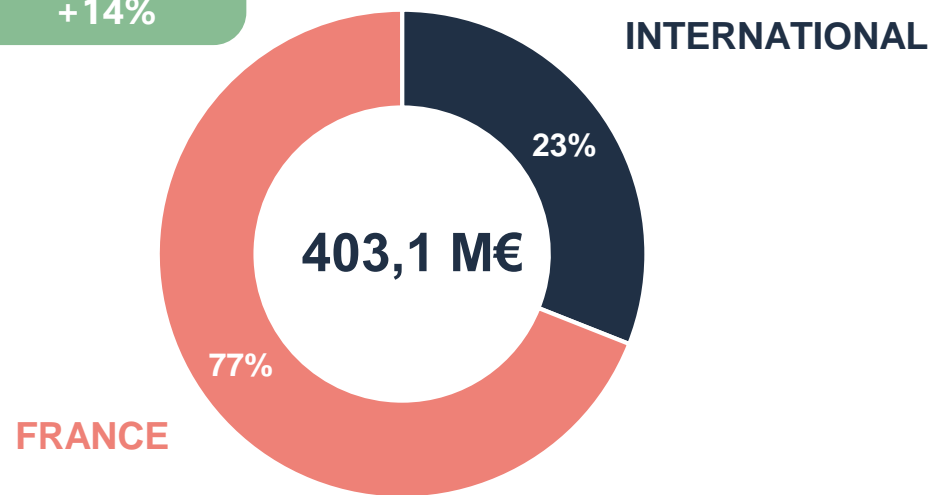
CA FRANCE / INTERNATIONAL
(EN %) AU 31/03/2019

BACKLOG FRANCE / INTERNATIONAL
(EN %) AU 27/05/2019

CA : +15%



BACKLOG :
+14%



UNE CROISSANCE RENTABLE : EBIT DE 15 M€

Compte de résultat en M€	2018-2019	2017-2018
Chiffre d'affaires	186,8	162,5
<i>France</i>	120,3	104,6
<i>International</i>	66,5	57,9
<i>Croissance</i>	15,0%	
Achats consommés	(144,1)	(124,3)
Marge brute	42,7	38,2
<i>en % du CA</i>	22,9%	23,5%
Charges externes	(13,3)	(10,1)
Charges de personnel	(13,2)	(8,8)
Impôts et taxes	(0,9)	(1,3)
Dotations nettes aux amortissements, dépréciations et provisions	(0,7)	(1,9)
Autres produits et autres charges courants	0,4	(0,0)
EBIT	15,1	15,9
<i>en % du CA</i>	8,1%	9,8%
Autres produits et autres charges non courants	0,1	0,1
Résultat financier	(5,7)	(6,1)
Impôts sur les résultats	(2,8)	(3,5)
Quote-part de résultat des entreprises associées	(0,1)	0,0
Résultat net	6,6	6,5
<i>en % du CA</i>	3,5%	4,0%
Intérêts minoritaires	0,6	(1,0)
Résultat net (Part du groupe)	7,2	5,5
<i>en % du CA</i>	3,9%	3,4%

➔ Croissance de 15% : équilibrée entre France (+15%) et international (+15%)

➔ Marge brute dans l'objectif de 22% à 23%

➔ Augmentation des charges externes et de personnel : une organisation renforcée et des investissements en augmentation impactent temporairement la rentabilité mais offrent un fort levier de croissance

➔ Résultat financier sous contrôle prouvant la maîtrise d'un business model source de croissance rentable et génératrice de trésorerie

Un exercice en croissance qui a aussi permis au Groupe de se structurer pour l'avenir

Un effet de levier sur la rentabilité attendue pour les prochains exercices



UNE TRÉSORERIE DE 88 M€ OFFRANT SÉCURITÉ ET FLEXIBILITÉ AU GROUPE

Actif en M€	2018-2019	2017-2018
Immobilisations incorporelles	0,5	0,4
Immobilisations corporelles	8,9	10,8
Immobilisations financières	4,4	0,9
Impôts différés - actif	2,9	1,9
Autres actifs non courants	0,0	10,3
Actif non courant	16,7	24,3
Stocks et en-cours	170,4	116,9
Clients et comptes rattachés	118,2	94,9
Autres actifs courants	35,3	31,2
Comptes courants	4,3	11,7
Charges constatées d'avance	0,7	1,5
Trésorerie et équivalents de trésorerie	88,6	51,2
Actif courant	417,6	307,4
Actifs non courants détenus en vue de la vente & act aban	2,3	0,0
Total Actif	436,6	331,7

➔ Poursuite d'une politique volontariste de croissance et maîtrise des stocks :

- Taux de prévente élevé à l'acquisition des fonciers
- A date 84% des lots vendus

➔ Trésorerie brute en hausse de 73% permettant au groupe d'exécuter son projet, en offrant la possibilité notamment :

- d'investir dans les nouvelles opérations
- de saisir des opportunités, en particulier dans les opérations de rachat d'opérations matures
- de couvrir largement les futures échéances des emprunts obligataires

Passif en M€	2018-2019	2017-2018
Capital	15,1	15,1
Réserves consolidées	53,3	39,5
Capitaux propres (Part du groupe)	68,4	54,7
Intérêts ne conférant pas le contrôle	2,0	3,7
Total des capitaux propres	70,4	58,4
Provisions non courantes	0,2	0,1
Impôts différés - passif	9,4	7,8
Endettement non courant	108,6	69,5
Autres passifs non courants	0,0	0,0
Passif non courant	118,2	77,5
Provisions courantes	0,1	0,1
Endettement courant	94,1	93,4
Compte courant	5,1	6,8
Fournisseurs et comptes rattachés	107,8	69,7
Dettes fiscales et sociales	34,3	25,2
Autres dettes	4,7	0,5
Produits constatés d'avance	0,3	0,1
Passif courant	246,4	195,8
Passifs non courants détenus en vue de la vente & act aba	1,5	0,0
Total Passif	436,6	331,7

➔ Des capitaux propres en croissance dépassant les 70 M€

➔ Un gearing de 1,63x, prouvant la capacité du Groupe à maîtriser son endettement tout en assurant son projet de croissance



Evolution du BFR	2018-2019	2017-2018
Stocks et en-cours	170,4	116,9
Clients et comptes rattachés	118,2	94,9
Fournisseurs et comptes rattachés	-107,8	-69,7
BFR opérationnel net	180,8	142,1
autres créances / dettes	-3,3	7,0
BFR net	177,5	149,0
En % du CA	95%	92%



Hausse maîtrisée de 19% du BFR, en cohérence avec l'évolution de l'activité :

- Augmentation des stocks liée à la politique d'achat d'opérations pour assurer la croissance de l'activité 2019-20
- Optimisation du processus d'appel de fonds
- Bonne gestion du poste fournisseurs

Les stocks sont largement sécurisés par des réservations devant passer à l'acte dans les 3 mois

L'augmentation du poste clients est liée au développement notamment des ventes en bloc (l'échéancier de paiement est en général de 30% à la signature / 70% à la livraison)

Le poste clients ne présente aucun risque de recouvrement et est totalement sécurisé

Analyse du gearing consolidé en M€	2018-2019	2017-2018
Dettes brutes	207,8	169,8
Trésorerie brute	93,0	62,9
Dettes nettes	114,8	106,9
Gearing	1,63x	1,83x

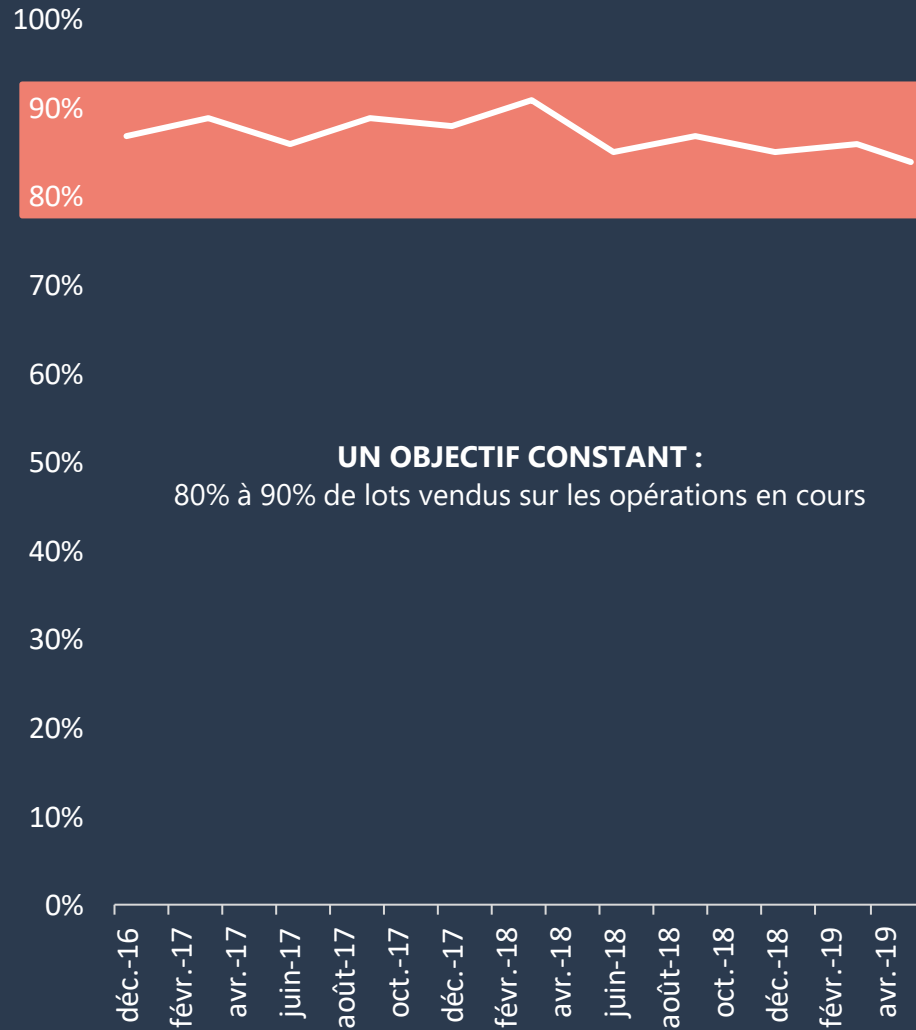


Forte baisse du gearing prouvant la capacité du Groupe à maîtriser sa forte croissance

Gearing : 1,63x



84% DES LOTS EN COURS DE COMMERCIALISATION VENDUS



- ➔ Pas de stock sur des opérations livrées
- ➔ Des opérations achetées avec une forte pré-commercialisation
- ➔ Mise en place de la stratégie de vente en bloc



84% DES LOGEMENTS EN COURS DE COMMERCIALISATION « VENDUS » AU 31/05/2019

Région	Commune	Opération	Nb lots total	Nb lots Actés au 30/04/2019	Nb lots sous contrat au 30/04/2019	Nb lots réservés sans contrat (Option CPA) au 30/04/2019	Nb lots stock au 30/04/2019
AQUITAINE	VILLENAVE D'ORNON 2	Carré West	111	102	8	-	1
TOTAL AQUITAINE			111	102	8	-	1
AURA	LEAZ	Balcon des Mésanges	34	31	-	-	3
AURA	LYON 4	Ypres	33	25	8	-	-
AURA	RILLEUX	Les Jardins de la Chapelle	20	20	-	-	-
AURA	BRON	Neocity	39	13	23	-	3
AURA	MEYLAN	Les Presles	141	114	6	-	21
AURA	GENAS	Naturéa	28	16	10	1	1
AURA	CHAMPAGNE	Les loges d'or	60	40	7	-	13
TOTAL AURA			355	259	54	1	41
GG	MEGEVE	Mont d'Arbois	1	-	-	-	1
GG	SAINT GENIS POUILLY	NEW PARK îlot NB	123	67	17	1	38
GG	SAINT GENIS POUILLY	NEW PARK îlot ND	44	25	-	-	19
GG	ST CERGUES	Le confiden'ciel	31	-	17	-	14
GG	MEGEVE	Le chemin du Bacon	1	-	-	1	-
GG	CESSY	Muriers	88	88	-	-	-
GG	BONS EN CHABLAY	Bons la Praly	42	42	-	-	-
GG	DIVONNE LES BAINS	La Villa Beaujeu	87	30	8	1	48
GG	DOUVAIN 1	Les Jardins d'Alice	11	11	-	-	-
GG	DOUVAIN 2	Les Résidences d'Alice	24	23	1	-	-
GG	THONEX (Suisse)	Les 3 chênes construction	6	6	-	-	-
GG	PREGNY CHAMBESY (Suisse)	Les résidences des chênes	9	3	2	-	4
GG	HERMANCÉ (Suisse)	Luminea	10	10	-	-	-
TOTAL GRAND GENEVE			477	305	45	3	124
HDF	ESTAIRES	Le Clos des Tulipes	43	3	19	-	21
HDF	PROVILLE	Voie Hermenne	40	-	40	-	-
HDF	HARNES	Henri Barbusse	47	47	-	-	-
TOTAL HAUTS DE FRANCE			130	50	59	-	21
IDF	MORMANT T1	NATURA PARK	108	108	-	-	-
IDF	MORMANT T2	NATURA PARK	68	53	13	1	1
IDF	NANTEUIL LES MEAUX	Le clos des Vergers	185	138	12	4	31
IDF	VIROFLAY	37 Arthur Petit	14	14	-	-	-
IDF	MEAUX	Mo'dernity	75	52	9	-	14
IDF	AUBERVILLIERS	Les vagues de Mareuil	100	36	39	3	22
IDF	TRAPPES	Inside	67	15	21	2	29
IDF	VERT LE PETIT	Allées Vertoises	49	45	3	-	1
IDF	COURBEVOIE	Le 35	82	77	2	-	3
IDF	GAGNY	Joannes	50	22	14	1	13
IDF	SAINT CYR L'ÉCOLE	39 Henri Barbusse	22	22	-	-	-
IDF	ERMONT	Loçana	45	21	6	-	18
IDF	ISSY LES MOULINEAUX	Confidence	16	14	2	-	-
IDF	MELUN	Novatio	38	27	1	-	10
IDF	CLICHY LA GARENNE	Signature	30	30	-	-	-
IDF	COURBEVOIE II	6 rue de l'Homme	63	-	-	63	-
IDF	ALFORTVILLE	Reflets en seine	22	14	2	-	6
IDF	MOISSY CRAMAYEL	Le République	69	-	49	-	20
TOTAL IDF			1 103	688	173	74	168



84% DES LOGEMENTS EN COURS DE COMMERCIALISATION « VENDUS » AU 31/05/2019

Région	Commune	Opération	Nb lots total	Nb lots Actés au 30/04/2019	Nb lots sous contrat au 30/04/2019	Nb lots réservés sans contrat (Option CPA) au 30/04/2019	Nb lots stock au 30/04/2019
LUX	HESPERANGE	Rothweit II	58	-	36	4	18
LUX	NEUDORF	Kiem	60	60	-	-	-
LUX	DIFFERDANGE	Oshterbourg	39	4	15	2	19
LUX	REMICH		14	-	-	-	14
LUX	EHNEN 1	Wormeldange	7	5	2	-	-
LUX	EHNEN 2	Wormeldange	10	-	10	-	-
LUX	BEAUFORT (Luxembourg)	HEIDE PARK	37	37	-	-	-
LUX	BEAUFORT 2 (Luxembourg)		5	5	-	-	-
LUX	BEAUFORT 3 (Luxembourg)		5	5	-	-	-
LUX	LIVANGE (Luxembourg)	LES JARDINS DE GABRIELLA	12	12	-	-	-
LUX	RODANGE (Luxembourg)	Croix Saint Pierre	20	20	-	-	-
LUX	BELVAL	Capelli Towers CT1	100	100	-	-	-
LUX	LIMPERTSBERG (Luxembourg)	GLACIS	4	1	1	1	1
LUX	BETTORN (Luxembourg)	Domaine de la ferme	23	2	15	1	5
LUX	STRASSEN (Luxembourg)	HELENA	18	18	-	-	-
TOTAL LUX			412	269	79	8	57
TOTAL GENERAL			2 588	1 673	418	86	412

Sur 2 588 lots en cours de commercialisation dont le Groupe est propriétaire du foncier, 84% sont vendus ou réservés au 31/05/2019





UNE RÉELLE CAPACITÉ À DÉTECTER DU FONCIER

334 M€

de foncier sous promesse en
5 mois en 2019

1 340 M€

de foncier sous promesse en
2018



DES ÉQUIPES MONTAGES MOBILISÉES POUR DÉVELOPPER ET REPRENDRE DE NOUVELLES OPÉRATIONS

76 opérations

en cours de montage,

représentant un chiffre
d'affaires potentiel de

1,4 Md€ et 5 493 logements



UN BACKLOG EN CROISSANCE PERMANENTE ASSURANT LES 12 ET 18 PROCHAINS MOIS DE CA

Backlog de 403 M€

au 27 mai 2019, soit +14%
vs. mai 2018,

dont

92 M€ hors France





PLAN DE DÉVELOPPEMENT :



Lyon (69)



LES LEVIERS DE NOTRE CROISSANCE

1. DIGITALISATION

Accélérer la mutation digitale du Groupe

2. EFFICACITÉ OPÉRATIONNELLE

Renforcer la fluidité et l'agilité de la structure en mettant l'humain et le client au centre de sa stratégie

3. INNOVATION

Asseoir la capacité du Groupe à innover pour prendre en compte les nouveaux modes d'habitat

4. RENTABILITÉ

Accroître le taux de transformation des programmes ainsi que leur taille pour maximiser les économies d'échelle, et développer la présence auprès des institutionnels

5. MAILLAGE TERRITORIAL

Consolider la présence géographique du Groupe sur des territoires attractifs, à savoir présentant un bon niveau de solvabilité, un environnement concurrentiel favorable ainsi qu'une densité de population et une évolution démographique satisfaisantes

Des leviers qui s'appuient sur une stratégie durable :

Diversification de l'offre / Diversification de la clientèle / Diversification géographique





UNE EXPÉRIENCE CLIENT ENRICHIE

- Encourager l'adoption de la **maquette numérique** pour **fluidifier** le processus de vente, de la conception à la **visite immersive** et l'**aménagement en temps réel**
- Dématérialiser les dossiers clients
- Désintermédier les ventes et proposer des solutions de financement innovantes

UNE EXPÉRIENCE COLLABORATEUR RÉUSSIE

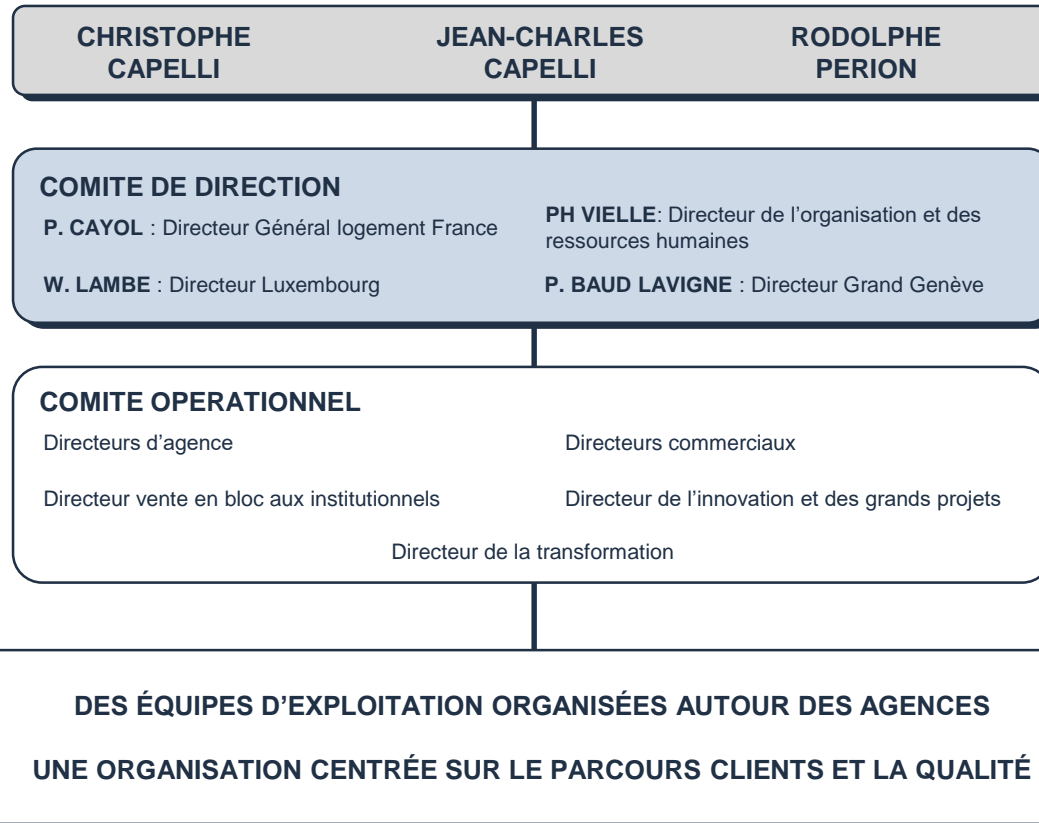
- Créer un **écosystème dynamique et réactif** par la mise en place d'outils de travail collaboratifs
- Maximiser les échanges transverses pour **favoriser les initiatives**
- Proposer de nouvelles méthodes de travail pour répondre aux **enjeux de bien-être et de mobilité**



Le digital, levier de satisfaction et d'efficacité :
développer l'expérience collaborateur pour améliorer l'expérience client



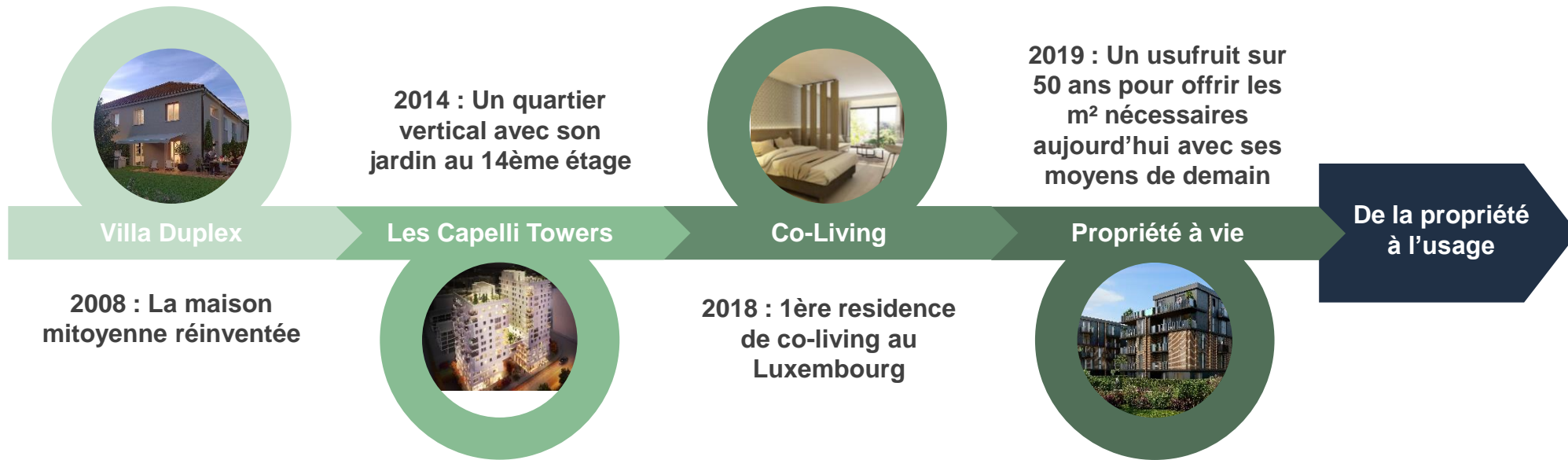
CAP SUR L'AGILITÉ ET LA FLUIDITÉ



Une organisation humaine centrée sur le client
Le bien-être gage de performance



PLUS DE 10 ANS D'INNOVATION DANS LES ESPACES DE VIE



Capitaliser sur la capacité d'innovation du Groupe

Répondre aux attentes des clients en terme d'usage et aux problématiques de solvabilité



CAP SUR LES ÉCONOMIES D'ÉCHELLE

AMÉNAGEMENT D'ENSEMBLE AVEC UNE PLURALITÉ DE PRODUITS

- Résidence principale
- Investissement locatif
- Résidences gérées (seniors, étudiantes, affaires,...)
- Commerces, professions libérales et locaux tertiaires

DES PROGRAMMES SÉCURISÉS PAR UNE FORTE PRÉ-COMMERCIALISATION

- Diffus
- Logements sociaux
- Vente en bloc à institutionnels privés

50 M€
100 LOGEMENTS



Capelli Towers
LUXEMBOURG

2014

95 M€
550 LOGEMENTS



Le Domaine d'Hestia
LILLE

2016

400 M€
100 000m² de surface de plancher



LE BLANC MESNIL

2018

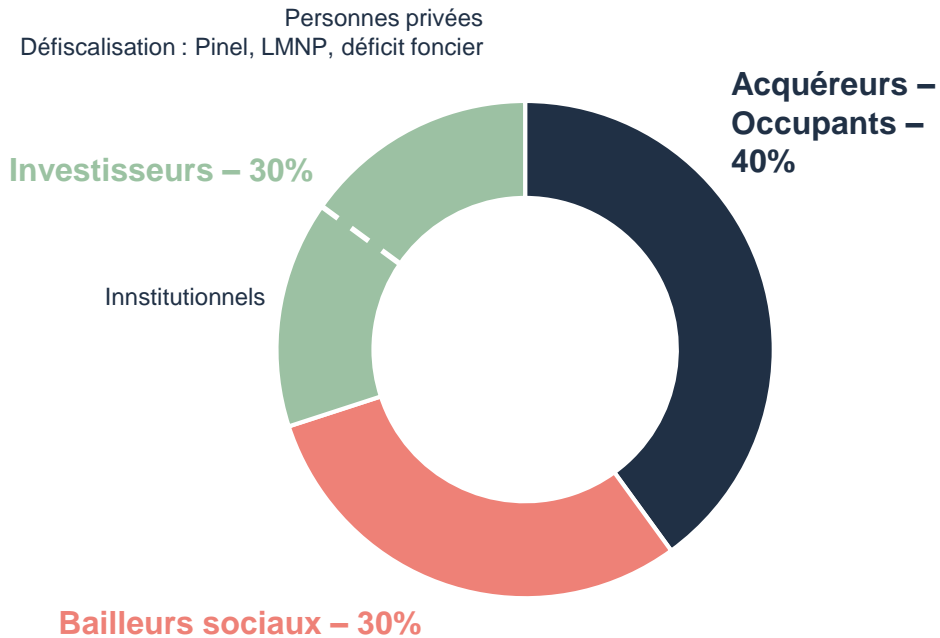
S'appuyer sur la crédibilité gagnée sur des opérations emblématiques et importantes

Investir sur des projets de plus en plus ambitieux pour optimiser le coût des ventes



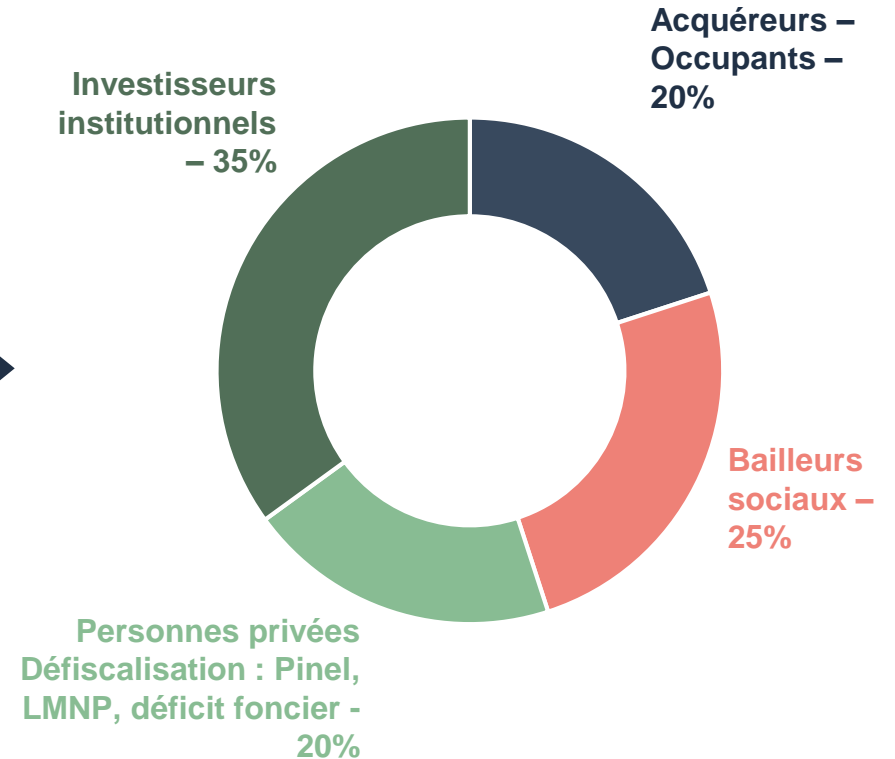
CAP SUR LES VENTES AUX INSTITUTIONNELS

AUJOURD'HUI



Objectif à
moyen terme

A MOYEN TERME



Un équilibre sur les typologies de clientèles :
Assurer un très bon taux d'écoulement



1 Permettre à chaque agence d'atteindre la taille critique

- ➔ Montée en puissance des agences Aquitaine et Hauts de France
- ➔ Démarrage de l'agence PACA (première signature sur le trimestre)
- ➔ Reconquête d'une position significative en Rhône-Alpes
- ➔ Se positionner sur des projets de grande envergure en Ile de France (Grand Paris)

2 Être attentif à toutes opportunités d'implantation tout en minimisant le risque

- ➔ un bon niveau de solvabilité des clients
- ➔ un environnement concurrentiel favorable
- ➔ une densité de population et une évolution démographique satisfaisantes

Poursuivre la diversification géographique :
Renforcer la croissance



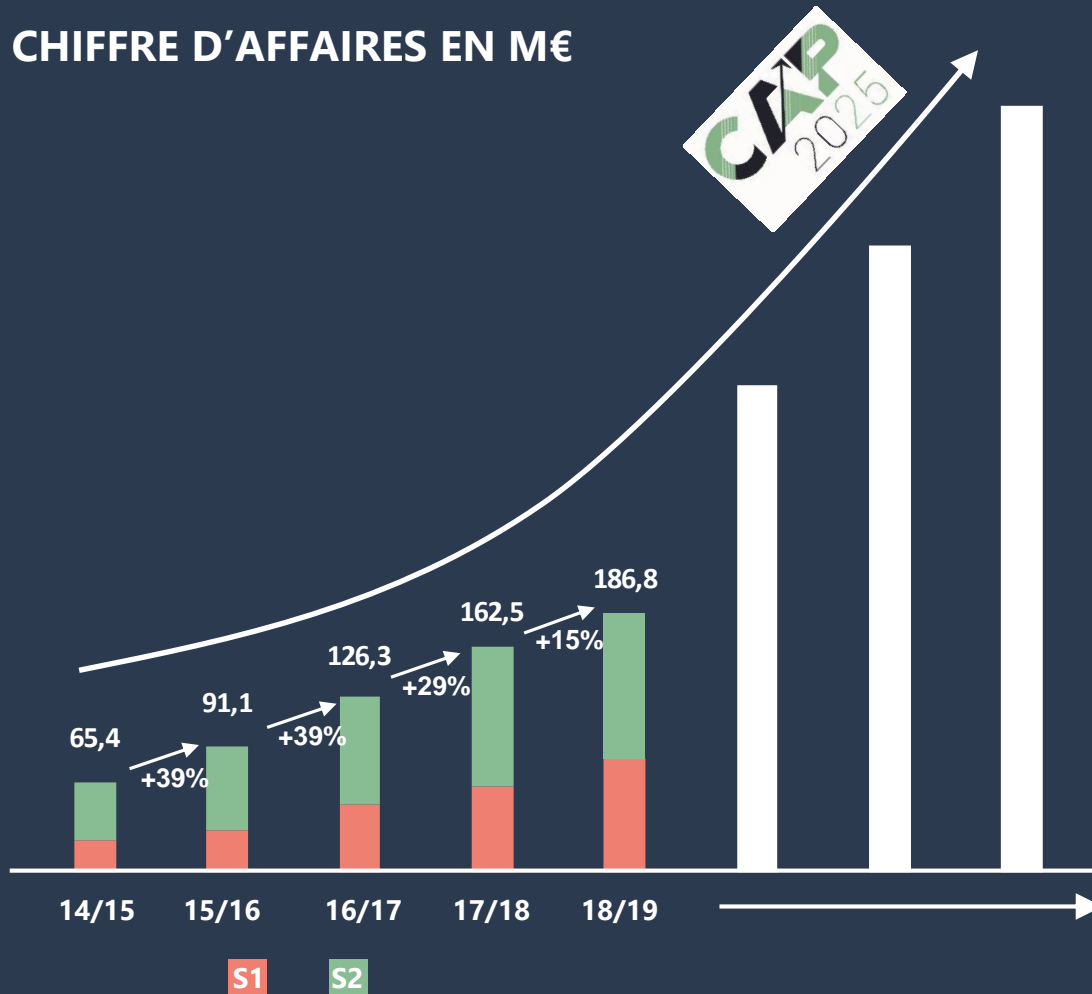


CONCLUSION



COLOGNY (SUISSE)

CHIFFRE D'AFFAIRES EN M€



1. CAPITALISER SUR NOTRE POSITIONNEMENT DIFFERENCIANT
2. CAPITALISER SUR NOTRE ORGANISATION ET NOS COLLABORATEURS
3. MAINTENIR NOTRE AGILITÉ ET NOTRE ESPRIT D'ENTREPRENDRE FAMILIAL

Des perspectives de croissance organique forte soutenues par un embarqué (backlog, opérations en montage et fonciers sous promesse) très important

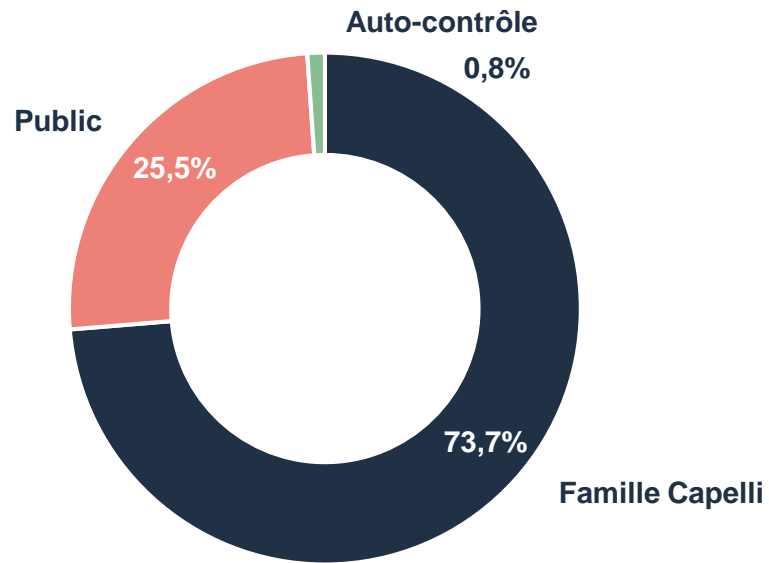




CARNET DE L'ACTIONNAIRE



SAINT MAUR DES FAUSSES (94)



Actionnariat au 26/06/2019

Cotée sur Euronext C

Capitalisation actuelle de 62 M€ (25/06/2019)

FR0012969095 CAPLI

Analystes suivants la valeur :

**Ebrahim Homani – CM CIC
Arnaud Riverain – GreenSome Finance
Florian Cariou – Louis Capital Market**

Prochaines publications (après Bourse) :

**Chiffre d'affaires T1 : 31 juillet 2019
Chiffre 1^{er} semestre : 20 novembre 2019
Résultats semestriels : 11 décembre 2019
Chiffre d'affaires T3 : 12 février 2020
Chiffre annuel : 27 mai 2020
Résultats annuels : 24 juin 2020**

