



CAPELLI

France | Suisse | Luxembourg

RÉSULTATS ANNUELS 2020 – 2021

15 juillet 2021

PARIS – REHABILITATION ANCIEN GARAGE RENAULT

01 40 59 86 51

OKITO

QUAI DE CHEVELLE

01

LE GROUPE CAPELLI

UN PURE PLAYER DE LA PROMOTION IMMOBILIÈRE RESIDENTIELLE EN EUROPE

Groupe familial, dirigé par la deuxième génération, présent sur le marché résidentiel européen

Pure player de la promotion, le Groupe ne porte pas de réserve foncière et ne conserve pas en patrimoine des actifs pour une exploitation long terme



+39%
Croissance
du CA annuel



702 M€
de backlog au
25/05/2021



78 M€
Capitaux propres ¹



115 M€
Trésorerie et
équivalents
de trésorerie



70 %
du CA en France
30 % du CA en Suisse
et au Luxembourg ²



180
collaborateurs

¹ ajusté de l'impact d'IAS 23

² répartition géographique normative du chiffre d'affaires

02

UNE STRATEGIE AXÉE SUR LA DIVERSIFICATION

DIVERSIFICATION GÉOGRAPHIQUE



DIVERSIFICATION PRODUITS



Logements collectifs



Tour d'habitation



Villa Duplex



Réhabilitation



Transformation de bureaux en logements



Résidences affaires

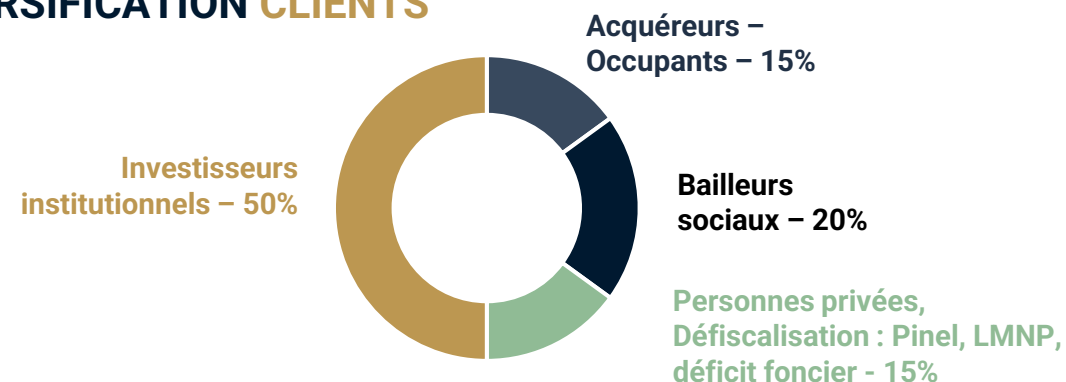


Résidences seniors



Résidences étudiantes

DIVERSIFICATION CLIENTS



03

2020 / 2021, UN EXERCICE MAJEUR DE DÉVELOPPEMENT ET DE TRANSFORMATION, DANS UN CONTEXTE ÉCONOMIQUE ET SANITAIRE INÉDIT

Les ventes en bloc, un pari gagnant : montée en puissance massive, en France et à l'international

Mars – Juin 2020	France	95 M€ TTC de ventes en blocs sont actés (hors nouvel accord CDC Habitat)
Mai 2020	France	Accord avec CDC Habitat pour la vente de 911 logements / CA potentiel de 183,5 M€ HT
Juillet 2020	Luxembourg	Signature d'un protocole d'accord pour la construction d'un nouvel ensemble immobilier d'un CA potentiel de 183 M€ et destiné à être revendu en blocs à 80%

Institutionnalisation de la clientèle

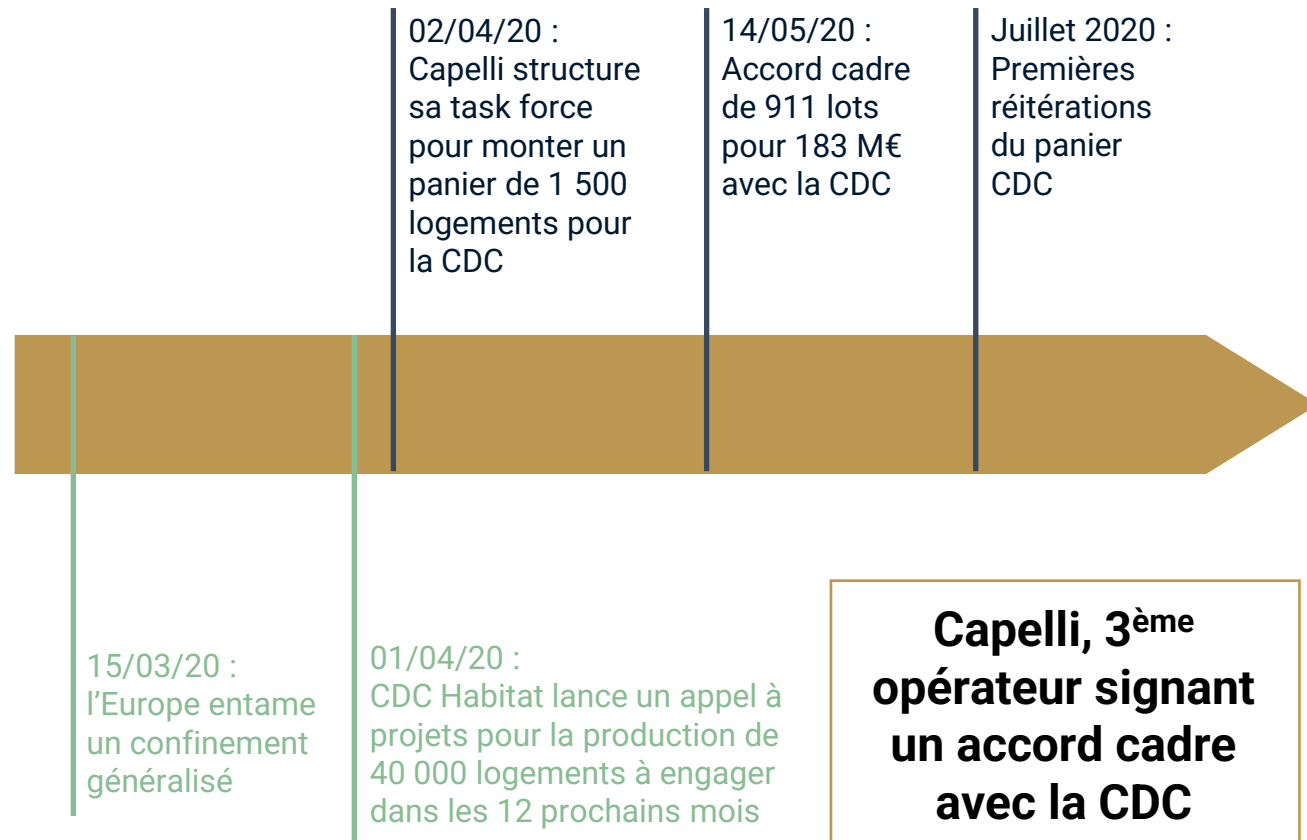


CAPELLI EST AUJOURD'HUI UN ACTEUR ETABLI DU MARCHÉ DES VENTES EN BLOC

04

MAI 2020 : ACCORD AVEC CDC HABITAT POUR LA VENTE DE 911 LOGEMENTS

- Un groupe dimensionné pour la croissance
 - « Virage » ventes en bloc amorcé dès 2019, avec la signature de quelques premiers accords
- Une réactivité exemplaire
 - Structuration de la task force le lendemain du lancement de l'appel à projets
 - Capelli a été l'un des premiers promoteurs à bénéficier du soutien au secteur lancé par CDC Habitat



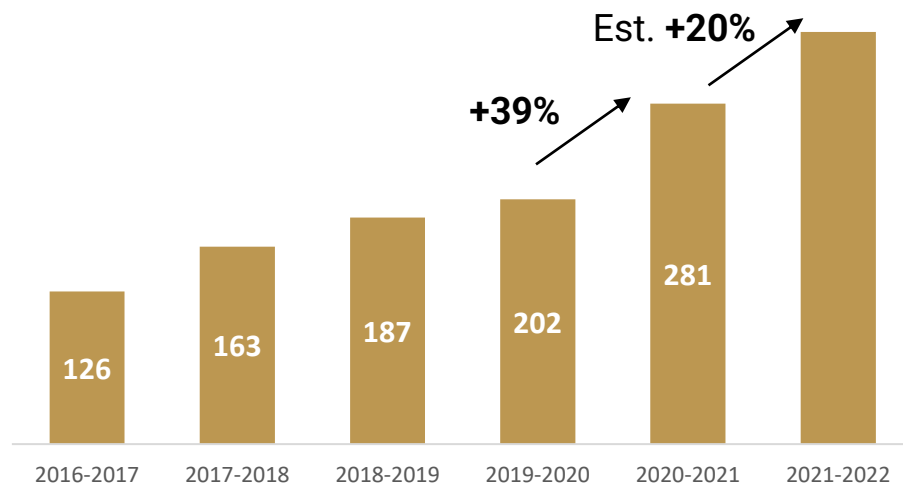
05

DES ENGAGEMENTS TENUS ET DES INDICATEURS AU BEAU FIXE

Accélération de la croissance



CA
annuel
en M€



Niveau de commercialisation élevé



90%

Niveaux de commercialisation des
projets à fin mai

Forte dynamique de croissance court terme



702 M€

De Backlog au 25 mai 2021, dont
127,9 M€ à l'international

Forte dynamique de croissance long terme



1,7 Md €

CA potentiel du foncier sécurisé
sur 12 mois

06

DE NOMBREUSES OPÉRATIONS SÉCURISÉES POUR LES MOIS À VENIR ...



Charles Lys (Dammarys les Lys, IDF, CA : 19 M€) : 115 logements vendus en bloc à un opérateur social. Le chantier ouvre en septembre 2021.



Harmonia (Corsier, Suisse CA : 21M CHF) : 21 logements réservés à 76%



Ensoleillado (Hyères, PACA, CA : 18 M€) : 97 logements vendus en bloc à la CDC et un bailleur social. Une partie est vendue en démembrement



Montluel (AURA, CA : 9 M€) : 43 logements en banlieue lyonnaise avec une partie sécurisée par des preneurs institutionnels, lancement commercial été 2021



L'Aparté (Marseille, PACA, CA : 6 M€) : Première opération dans le centre de Marseille, lancement commercial été 2021



Thonon les Bains (Grand Genève, CA : 20 M€) : 97 logements pour moitié en blocs avec la Caisse des Dépôts et Consignations



Phoenix (Luxembourg, CA : 21 M€) : Transformation de bureaux en centre ville de Luxembourg en 32 logements, vendus en bloc à un fonds d'investissement le jour de l'acquisition du bâtiment

07

... ET DES PROJETS EMBLÉMATIQUES



Siège de la CPAM (Bordeaux, Nlle Aquitaine, CA : 70 M€) :

Première opération de bureaux d'ampleur gagnée, montée et exécutée par le Groupe. L'opération est vendue à 80% à la CPAM qui sera propriétaire utilisateur. Transformation d'une friche industrielle en un site de bureaux certifié Bream Very Good et agréé par la métropole de Bordeaux pour son excellence environnementale. Ouverture de chantier automne 2021



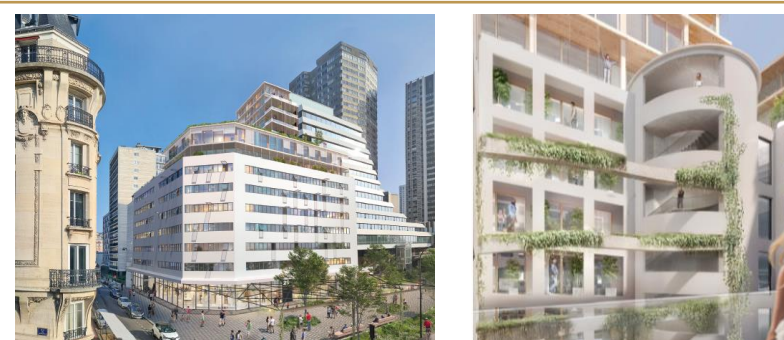
Le Clos de Fontaine (Pregny Chambésy, Suisse, CA : 60 MCHF) :

54 logements réservés à 83% au jour de l'acquisition du foncier. Une des plus grosses opérations résidentielles autour de Genève en zone villa en 2021 avec une ouverture de chantier été 2021



Howald City (Luxembourg, CA : 200 M€) :

Opération mixte de 20 000 m² à prépondérance résidentielle intégrant logements classiques, logements à coûts modérés, coliving, coworking, bureaux, restaurant et commerces. Des investisseurs nouveaux intéressés à la fois par la mixité et la taille de l'opération. Démarrage de chantier printemps 2022.



La Cour des loges (Paris, CA : 130 M€) :

Restructuration d'un bâtiment existant de bureaux et d'activité (ex-garage Renault quai de Grenelle à Paris 15^e) en logements, à quelques centaines de mètres de la Tour Eiffel et au bord de la Seine. Une opération plébiscitée par la mairie de Paris et faisant partie de l'appel à projets « Réinventons Paris ».

Double objectif de transformation d'un bâtiment obsolète et de conservation du patrimoine, le tout en optimisant l'environnement et le recyclage des constructions existantes.

Démarrage chantier au premier semestre 2022.

08

DEPUIS PLUSIEURS ANNÉES, CAPELLI ANTICIPE DE NOUVEAUX AXES DE DÉVELOPPEMENT EN ADÉQUATION AVEC L'ENVIRONNEMENT...

- REVALORISATION DE FRICHES INDUSTRIELLES, TERTIAIRES OU PUBLIQUES



HOWALD CITY



Plus d'un hectare de centre commercial transformé en un projet de 20 000 m² regroupant logements, résidence coliving et commerce / restaurant en rez-de-chaussée



LE CLOS ULYSSE



Site de 7 hectares pour 40 000 m² de surface dont la moitié en réhabilitation créant 465 logements et une résidence senior de 100 lits



NEUDORF HOUSE



Ancien immeuble de bureaux obsolète transformé en résidence hôtelière haut de gamme de 86 appartements sur plus de 3 000 m²

09

DEPUIS PLUSIEURS ANNÉES, CAPELLI ANTICIPE DE NOUVEAUX AXES DE DÉVELOPPEMENT EN ADÉQUATION AVEC L'ENVIRONNEMENT...

- UN SAVOIR FAIRE RECONNU EN RÉHABILITATION



10

DEPUIS PLUSIEURS ANNÉES, CAPELLI ANTICIPE DE NOUVEAUX AXES DE DÉVELOPPEMENT EN ADÉQUATION AVEC L'ENVIRONNEMENT...

- UN ENGAGEMENT ENVIRONNEMENTAL FORT : DE LA CONCEPTION À LA FINANCE

CAPELLI s'engage à respecter les principes et les exigences opérationnelles inscrits dans le

Pacte Lille bas carbone

À Lille, le 18 juin 2021

Signatures :

Martine AUBRY,
Maire de Lille

Philippe CAYOL,
CAPELLI

Illustration : Stéphane Lecomte - www.illustration.com

Very Good
★★★

RÈGLEMENTATION ENVIRONNEMENTALE RE2020

Energiepass
Ausweis über die Gesamtenergieeffizienz eines Wohngebäudes

Passivhaus
Wärmeschutzklasse **A**
Passivhaus

Energiepass
Ausweis über die Gesamtenergieeffizienz eines Wohngebäudes

Wärmeschutzklasse **A**
Passivhaus

Primärenergiebedarf (bezogen auf An): **39,8 kWh/(m²a)**

Heizwärmebedarf (bezogen auf An): **18,8 kWh/(m²a)**

CO₂-Emissionen (bezogen auf An): **9,7 kg CO₂/(m²a)**

Jährlicher Energiebedarf und CO₂-Emissionen

Primärenergiebedarf: **10.748 kWh/a**

Heizwärmebedarf (Transmission und Lüftung): **5.080 kWh/a**

CO₂-Emissionen: **2,6 t CO₂/a**

February 2021

SECOND PARTY OPINION

on the sustainability of Capelli's Green Bond Framework

V.E. is of the opinion that Capelli's Green Bond Framework is aligned with the four core components of the Green Bond Principles 2018 ("GBP")

Framework

Contribution to Sustainability:

Expected impacts: **Advanced**

ESG risks management: **Advanced**

SDG Mapping: **Advanced**

Characteristics of the Framework

Green Project Categories	Green Buildings
Project Locations	France and Luxembourg
Existence of framework	Yes
Share of refinancing	50% maximum
Lock back period	18 months

Issuer

Controversial Activities

The Issuer appears to not be involved in any of the 17 controversial activities screened under our methodology:

<input type="checkbox"/> Alcohol	<input type="checkbox"/> Fossil Fuels Industry	<input type="checkbox"/> High interest rate lending	<input type="checkbox"/> Pornography
<input type="checkbox"/> Animal welfare	<input type="checkbox"/> Coal	<input type="checkbox"/> Human embryonic stem cells	<input type="checkbox"/> Reproductive medicine
<input type="checkbox"/> Chemicals	<input type="checkbox"/> Gambling	<input type="checkbox"/> Military	<input type="checkbox"/> Tar sands and oil shale
<input type="checkbox"/> Chemicals of concern	<input type="checkbox"/> Genetic engineering	<input type="checkbox"/> Nuclear power	<input type="checkbox"/> Tobacco
<input type="checkbox"/> Civilian firearms			

Controversies

Number of controversies	None
Frequency	NA
Severity	NA
Responsiveness	NA

Coherence

Coherent

We are of the opinion that the contemplated Framework is coherent with Capelli's strategic sustainability priorities and sector issues and contributes to achieving the Issuer's sustainability commitments.

RÉSULTATS ANNUELS

au 31 mars 2021



HOWALD - LUXEMBOURG

01

SYNTHÈSE DES PERFORMANCES ANNUELLES

	31/03/21	Variation vs N-1
CHIFFRE D'AFFAIRES	281 M€	+39%
EBITDA	28 M€	+38%
EBIT	23 M€	+27%
RNPG	4 M€	+4 M€
TRÉSORERIE	115 M€	+31 M€
GEARING CORPORATE	0,66x	+0,02 bps
GEARING CONSOLIDÉ	2,32x	-0,21 bps

02

COMPTE DE RÉSULTAT

Compte de résultat en M€	2020-2021	2019-2020
Chiffre d'affaires	280,5	201,6
<i>France</i>	232,8	140,1
<i>International</i>	47,7	61,5
<i>Croissance</i>	39,1%	7,9%
Achats consommés	(216,7)	(148,0)
Marge brute	63,8	53,7
<i>en % du CA</i>	22,7%	26,6%
Charges externes	(16,1)	(15,3)
Charges de personnel	(19,4)	(16,4)
Impôts et taxes	(0,9)	(1,8)
Autres produits et autres charges courants	0,2	(0,1)
EBITDA	27,6	20,1
<i>en % du CA</i>	9,8%	9,9%
Dotations nettes aux amortissements, dépréciations et provis	(5,1)	(2,4)
EBIT	22,5	17,7
<i>en % du CA</i>	8,0%	8,8%
Autres produits et autres charges non courants	(0,2)	0,7
Résultat financier	(18,0)	(17,2)
Impôts sur les résultats	(1,5)	(0,7)
Quote-part de résultat des entreprises associées	0,2	(0,1)
Résultat net	3,0	0,3
<i>en % du CA</i>	1,1%	0,1%
Intérêts minoritaires	1,4	(0,2)
Résultat net (Part du groupe)	4,3	0,1
<i>en % du CA</i>	1,5%	0,0%

- **Chiffre d'affaires** : croissance de 39% malgré l'impact de la crise Covid 19 sur la fin de l'exercice, principalement portée par la France et les ventes en bloc aux institutionnels
- **Marge brute** : baisse de la marge brute liée à la nouvelle stratégie de ventes en bloc et aux négociations de paniers de 1000 logements à la CDC, avec une stratégie assumée par le Groupe de privilégier la trésorerie et la vente des stocks au détriment de quelques points de marges
- **Charges fixes** : augmentation des charges fixes en ligne avec le budget du Groupe et sa stratégie de croissance
- **Marge d'EBITDA** : maintien à un fort niveau de la marge d'EBITDA à 10%, le volume d'activité élevé permettant d'absorber l'investissement dans les équipes nécessaires pour déployer le projet de croissance du groupe
- **Résultat financier** : stable par rapport à N-1 et lié à la croissance de l'activité du groupe

DES RÉSULTATS EN CROISSANCE DANS UN CONTEXTE INÉDIT

03

UNE STRUCTURE FINANCIÈRE MAÎTRISÉE BÉNÉFICIAIRE PLEINEMENT DE LA MONTÉE EN PUISSANCE DES VENTES EN BLOCS

Actif en M€	2020-2021	2019-2020
Immobilisations incorporelles	0,7	0,5
Immobilisations corporelles	34,7	23,3
Immobilisations financières	6,2	4,7
Impôts différés - actif	11,2	6,2
Autres actifs non courants	0,0	0,1
Actif non courant	52,8	34,8
Stocks et en-cours	246,0	248,0
Clients et comptes rattachés	165,6	150,1
Autres actifs courants	67,0	54,7
Comptes courants	1,5	9,4
Charges constatées d'avance	1,4	1,2
Trésorerie et équivalents de trésorerie	115,3	84,7
Actif courant	596,9	548,1
Actifs non courants détenus en vue de la vente & actifs	0,0	2,2
Total Actif	649,8	585,1

- Intégration complémentaire d'un actif immobilisé classifié en obligation locative (IFRS 16)
- Maintien du niveau de stock et de créances clients vs. une augmentation de 39% de l'activité
- Une trésorerie positive de 115 M€, soit + 31M€ vs. N-1

Passif en M€	2020-2021	2019-2020
Capital	15,1	15,1
Réserves consolidées	59,4	55,9
Capitaux propres (Part du groupe)	74,6	71,1
Intérêts ne conférant pas le contrôle	-0,3	1,2
Total des capitaux propres	74,3	72,2
Provisions non courantes	0,2	0,2
Impôts différés - passif	10,6	11,9
Endettement non courant	108,7	102,4
Autres passifs non courants	5,0	0,0
Passif non courant	145,8	129,8
Provisions courantes	0,0	0,1
Endettement courant	185,4	98,4
Obligations locatives courantes	2,3	0,0
Autres passifs courants	1,6	0,0
Compte courant	2,5	4,9
Fournisseurs et comptes rattachés	157,0	139,5
Dettes fiscales et sociales	78,6	44,6
Autres dettes	2,2	12,2
Produits constatés d'avance	0,0	0,0
Passif courant	429,7	381,8
Passifs non courants détenus en vue de la vente & actifs	0,0	1,4
Total Passif	649,8	585,1

- Capitaux propres en croissance à près de 72 M€ et de 75 M€ hors impact de la mise en place de la norme IAS 23

03

UN ENDETTEMENT MAITRISÉ REFLÉTANT LA STRATÉGIE ANNONCÉE DE CROISSANCE

Evolution du BFR	2020-2021	2019-2020
Stocks et en-cours	246,0	248,0
Clients et comptes rattachés	165,6	150,1
Fournisseurs et comptes rattachés	-157,0	-139,5
BFR opérationnel net	254,6	258,5
autres créances / dettes	-12,3	-0,9
BFR net	242,3	257,6
En % du CA	86%	128%

- Baisse du BFR en % du chiffre d'affaires grâce à l'augmentation des ventes VEB et la forte rotation commerciale

Analyse du gearing consolidé en M€	2020-2021	2019-2020
Dettes brutes	296,7	285,3
Trésorerie brute	116,9	94,1
Dettes nettes hors obligations locatives	179,8	191,2
Capitaux propres	74,3	72,2
Ajustement IAS 23	3,2	3,2
Capitaux propres pro forma	77,5	75,4
Gearing consolidé	2,32x	2,53x

Analyse du gearing corporate vs. Opération	2020-2021	2019-2020
Dettes nettes corporate	51,0	48,4
Gearing corporate	0,66x	0,64x
Dettes nettes opérations	128,8	142,8
Gearing opérations	1,66x	1,89x

- Le gearing corporate du groupe reste stable comparé à l'an passé prouvant la stabilité financière du groupe et la maîtrise de son endettement non lié aux opérations de promotion
- La forte croissance de l'activité entraîne mécaniquement un endettement opérations important qui est largement sécurisé par les critères du groupe permis purgés et le fort taux de commercialisation (90%)
- Non respect des engagements sur 2 contrats à échéance à moins de 12 mois en cours de négociation

FORTE BAISSÉ DU NIVEAU BFR, BAISSÉ DE L'ENDETTEMENT NET ET MAINTIEN DU GEARING CORPORATE A 0,66x

04

UN BUSINESS MODEL DE CROISSANCE AVEC UNE FORTE RENTABILITÉ DES CAPITAUX INVESTIS

L'accélération du Groupe dans la mutation de son business model vers une proportion de ventes en blocs de 70% va améliorer très sensiblement les équilibres financiers, en particulier l'endettement et le résultat financier.

Exemple - Comparaison d'une opération qui a été signée fin juin 2020 avec la CDC à Noisy Legrand (47 logements) selon le modèle ventes en blocs et modèle classique :

CHIFFRES CLES	MODELE CLASSIQUE	MODELE VEB	AVANTAGES DE LA VEB
Chiffre d'affaires	13,3 M€HT	11,9 M€HT	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Décote de 12% en moyenne mais frais marketing limités. Dossier préparé en amont car sans risque commercial ▪ Pas de risque d'exécution commerciale ▪ Des fonds propres moins importants exigés par les banques
Démarrage travaux	Octobre 2020	Juillet 2020	
Cash Flow	14,3%	11,8%	
Fonds propres investis	10% soit 1 400 K€	5% soit 652 K€	
Pic de besoin en trésorerie	5,1 M€	2,2 M€	

TRI d'une opération VEB vs. Opération classique

x 1,3

- Le TRI de l'opération est meilleur en ventes en bloc par l'effet conjugué du montant des fonds propres investis et de la marge relative générée
- Dans le cas d'une vente en bloc, le chantier démarre plus vite car la sécurité et la certitude du calendrier permet une meilleure planification

STRATÉGIE ET PERSPECTIVES

2021 - 2022



PREGNY CHAMBESY - SUISSE

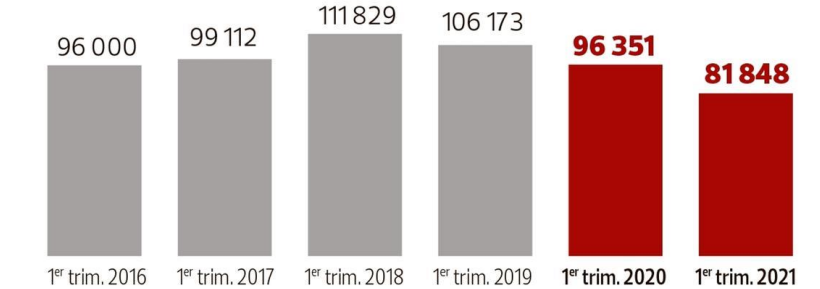
01

UN MARCHÉ STRUCTURELLEMENT PORTEUR, DES DÉLAIS D'OBTENTION DANS LES PERMIS TOUJOURS ANORMALEMENT LONGS

- **Un marché très porteur...**
 - Déficit structurel d'offre : il faudrait construire 600 000 logements neufs par an pendant 10 ans pour y remédier
 - Des taux d'intérêts qui restent très bas
 - Des prix qui continuent de croître
- **... mais des freins importants sur lesquels il est urgent d'agir**
 - Des délais d'obtention dans les permis de construire toujours anormalement longs en France
 - Conséquence directe de la crise sanitaire
 - Le retard sur le démarrage des chantiers est toujours très sensible au S1 2021
 - Envolée ponctuelle du prix des matières premières : résorption des difficultés d'approvisionnement attendue en fin d'année avec le redémarrage des usines
 - Assèchement des permis de construire :
 - Une problématique franco française
 - Une commission gouvernementale ad hoc devrait rendre ses conclusions à la rentrée

L'offre commerciale diminuée

Volume des immeubles neufs à la vente



Source : Fédération des promoteurs immobiliers

Infographie **LE FIGARO**

-2,3%

Evolution du nombre de permis de construire délivrés sur 1 an à fin mars 2021*

IMPACT SUR LA VISIBILITÉ À COURT TERME

02

POURSUITE ET ÉVOLUTION DE LA STRATÉGIE DE CROISSANCE FORTE EN S'APPUYANT SUR LES 3 PILIERS DE LA DIVERSIFICATION

Evolution du mix produits en faveur des projets de grande taille (≥ 100 M€ de CA potentiel)

Attention constante portée au diffus

Priorité à l'innovation et à l'environnement

Développement de l'international

- Un **changement d'échelle** opéré à la faveur de la signature en un temps record de la VEB de 911 logements à CDC Habitat -> **Institutionnalisation de la clientèle et accès légitimé aux grands appels d'offres**
- Visibilité améliorée, rentabilité optimisée
- Une clientèle « socle »
- Le diffus va mécaniquement bénéficier du changement d'échelle du Groupe
- Attention renforcée à l'adéquation de l'offre avec les enjeux sociétaux : coliving, coworking etc.
- Répondre à la non-artificialisation des sols : réhabilitation de logements en bureaux
- Le Groupe répond déjà aux normes **RE 2020**
- Pas de lenteur liée à l'obtention des permis de construire, des marges plus élevées qu'en France
- Des besoins financiers plus importants en phase de lancement

OBJECTIFS

70%
De l'activité

30%
De l'activité

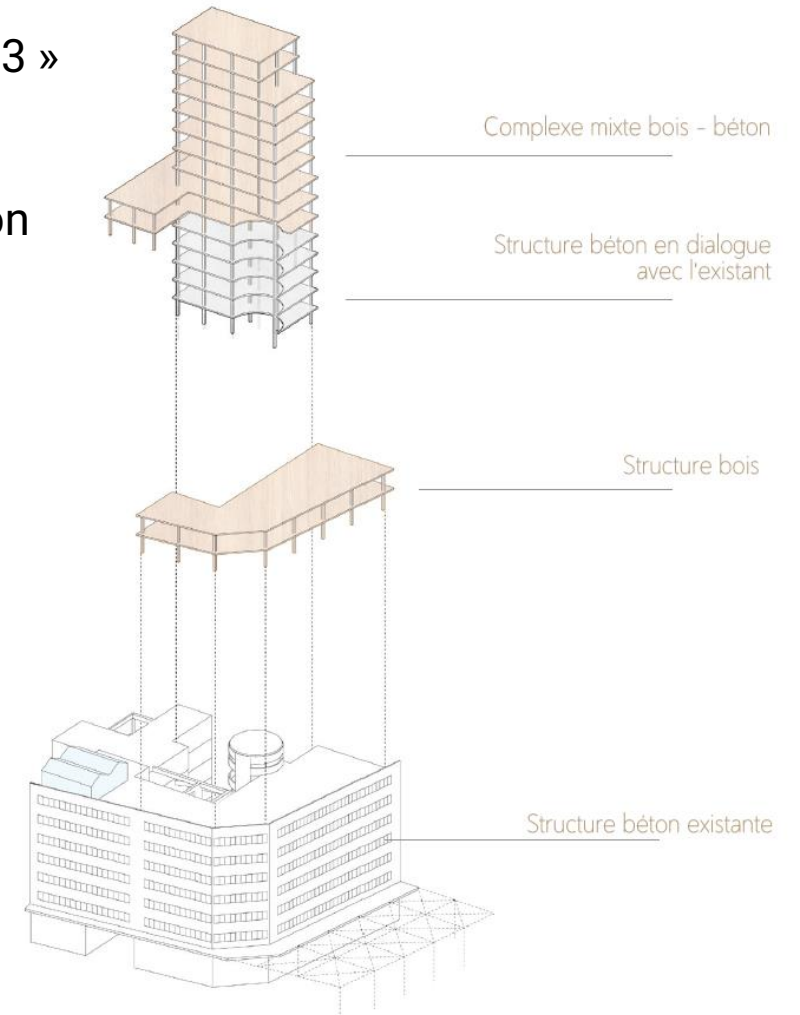
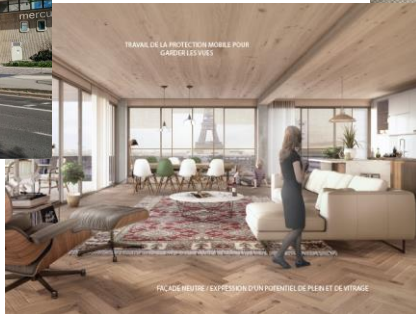
100%
De l'activité

33%
De l'activité

03

PROJET EMBLÉMATIQUE DE RÉHABILITATION : LA COUR DES LOGES

- Premier projet proposé et remporté dans le cadre de « Réinventer Paris 3 »
- Réhabilitation immobilière de 7 310 m² en plein cœur de Paris – ancien garage Renault
- Reconversion de bureaux en logements, respect du construit, adéquation avec les nouveaux enjeux sociétaux, projet vert
- Commercialisation prévue au S1 2022, livraison au S2 2024
- CA potentiel TTC : **130 M€**



04

HOWALD, MIXITÉ A FORTE PONDÉRATION RÉSIDENTIELLE ET ATTRAIT DE NOUVEAUX CLIENTS INVESTISSEURS ÉTRANGERS

- Un projet de réhabilitation d'une friche en un nouveau quartier haut de gamme et connecté (train et tram)
- Un projet mêlant à la fois
 - une prépondérance de résidentiel avec plus de 150 logements
 - Une résidence de coliving de 100 chambres environ
 - Une partie coworking / bureau
 - Des commerces et restaurant en rez-de-chaussée
- Une taille et une mixité plébiscitées par de nouveaux investisseurs et répondant à leurs nouveaux critères post-covid
- CA potentiel TTC : **200 M€**



05

INNOVER : LOGEMENTS COLLECTIFS AVEC ESPACE DE CO-WORKING

- Programme immobilier de standing situé à Publier (74), à 10 mn à pied du Léman, accès direct à la ville de Lausanne en Ferry depuis Thonon-les-Bains
- 22 logements tous dotés d'un espace extérieur
- Un espace de « coworking » commun : « télétravailler au calme en restant chez soi »



06

SE DONNER LES MOYENS DE FINANCER LA CROISSANCE : NOUVELLE ÉMISSION D'OBLIGATIONS VERTES

- **Une émission innovante** : 1^{ère} émission d'obligations vertes réalisées par CAPELLI, exclusivement adossée à des projets
- **Objectif de levée** : 50 M€
- **Utilisation des fonds levés** : projets de construction neuve ou de rénovation/réhabilitation, répondant aux critères fixés par le Groupe dans sa démarche de développement durable, situés en France ou au Luxembourg
- Une démarche qui a reçu le **rating « Advanced »** de V.E (ex Vigeo Eiris)



PLUS DE 30 M€ D'ENGAGEMENTS DÉJÀ APPORTÉS

07

DES AMBITIONS RÉAFFIRMÉES

- **2021 – 2022** Une croissance de **+20% de l'activité**, réalisée de façon prépondérante au second semestre et s'appuyant majoritairement sur :
 - i) Une nouvelle croissance des ventes en bloc
 - ii) Le développement de l'international
 - iii) Le développement de la réhabilitation d'immeubles obsolètes et de friches



Figurer dans le top 8 des promoteurs immobiliers français

LA MONTÉE EN PUISSANCE CONTINUE DES VENTES EN BLOC VA FAVORISER LA POURSUITE D'UNE CROISSANCE FORTE ET L'OPTIMISATION DE LA RENTABILITÉ DES CAPITAUX INVESTIS

CARNET DE L'ACTIONNAIRE



BORDEAUX – SIEGE DE LA CPAM

01

CALENDRIER DE COMMUNICATION FINANCIÈRE 2021 - 2022

Chiffre d'affaires du 1^{er} trimestre

28 juillet 2021

Assemblée générale

28 septembre 2021

Chiffre d'affaires et résultats semestriels

15 décembre 2021

Chiffre d'affaires du 3^{ème} trimestre

2 février 2022

Chiffre d'affaires annuel

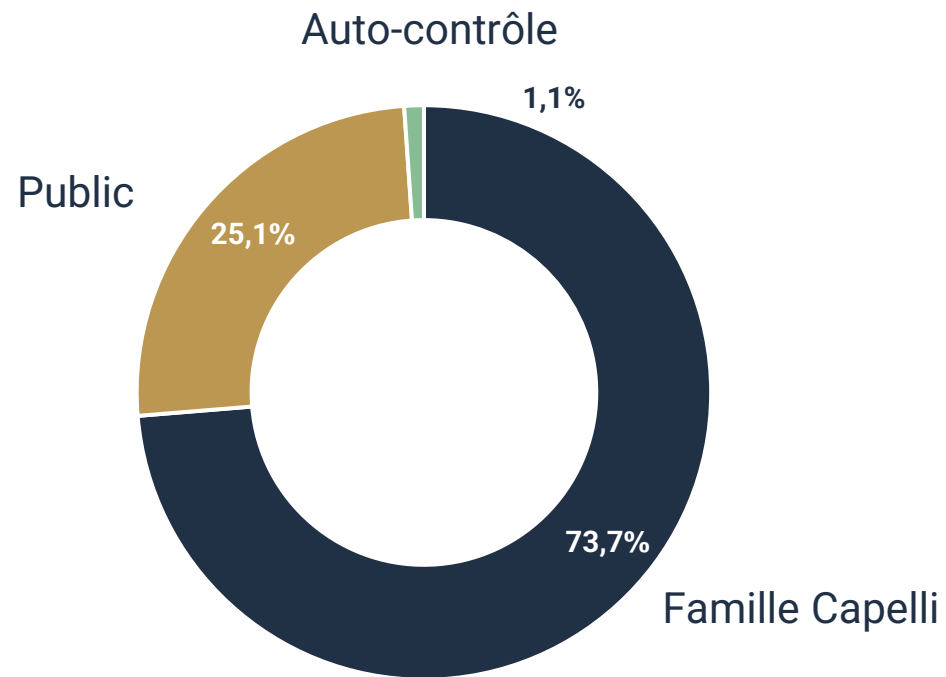
25 mai 2022

Résultats annuels

29 juin 2022

02

CARNET DE L'ACTIONNAIRE



Cotée sur Euronext C

Capitalisation actuelle : 64 M€
(13/07/2021)

FR0012969095 CAPLI

Analystes suivant la valeur :

- Ebrahim Homani – CM CIC
- Arnaud Riverain – GreenSome Finance
- Florian Cariou – Midcap Partners



capelli-immobilier.fr

