



Communiqué du 28 juin 2017

CAPELLI, POURSUITE D'UNE CROISSANCE FORTE ET RENTABLE

Résultat opérationnel en hausse de 30% à 10,4 M€

54 programmes en cours de montage soit 3 591 logements

**Confirmation d'une croissance forte en 2017-2018 avec
un backlog ventes de 218,4 M€**

Sur l'exercice 2016/2017, CAPELLI réalise à nouveau de bonnes performances avec un chiffre d'affaires qui atteint 126,3 M€, en croissance organique de 39% malgré une base de comparaison élevée.

Présent en France (71% du C.A. total) avec des agences en Ile-de France, Rhône-Alpes, dans le Nord et l'Ouest, mais également en Suisse et au Luxembourg (29% du C.A. total), CAPELLI tire pleinement profit de la dynamique du marché immobilier en le surperformant depuis 3 ans.

Pour accompagner cette croissance soutenue, le Groupe CAPELLI a su adapter son organisation avec un renforcement de ses équipes commerciales, achats et techniques notamment en Ile-de-France et au Luxembourg. À fin mars 2017, CAPELLI comptait 90 collaborateurs contre 76 l'an dernier à la même date.

Ce renforcement des équipes et des structures (création de 2 bureaux commerciaux sur l'exercice) a été bien maîtrisé et est en phase avec la hausse du chiffre d'affaires. CAPELLI conserve ainsi une rentabilité opérationnelle de très bon niveau pour le secteur à 8,2% du chiffre d'affaires.

Le résultat net part du Groupe s'inscrit en hausse de 43% à 4,0 M€ et représente 3,1% du C.A.

Sur 3 ans, le taux de croissance annuel moyen du chiffre d'affaires atteint +23% (croissance organique) et celui du résultat opérationnel à +27% démontre la capacité du Groupe CAPELLI à générer une croissance rentable.

Compte de résultat consolidé de l'exercice 2016/2017 (1^{er} avril au 30 mars)

EN M€	2016/2017	2015/2016	Var. en %
Chiffre d'affaires	126,3	91,2	+39%
Résultat opérationnel	10,4	8,0	+30%
Résultat financier (dont écarts de change)	(2,9)	(3,0)	
Résultat net consolidé	4,7	3,3	+42%
Résultat net part du Groupe	4,0	2,8	+43%



Principaux éléments d'analyse des résultats 2016/2017 :

Suite à son repositionnement stratégique, CAPELLI poursuit le déstockage de son activité Lotissement (baisse de 67% des stocks sur l'exercice) avec un effet dilutif sur le taux de marge brute qui reste élevé et parmi les meilleurs du secteur à 21%. Le taux normatif estimé par le Groupe à 22-23% devrait de nouveau être atteint dès cet exercice.

Le résultat financier s'inscrit à -2,9 M€ du fait des levées de fonds obligataires réalisées par CAPELLI pour assurer sa croissance.

Depuis 2015 le Groupe a mis en place un plan d'optimisation de son BFR, au 31 mars 2016, il représentait 119% du C.A., au 31 mars 2017, il représente 81% du C.A.

La dette nette est sous maîtrise et s'améliore grâce notamment au cash généré sur l'exercice. La dette nette « corporate » au 31 mars 2017 s'inscrit ainsi à 33,5 M€. La dette « opérations » qui finance les programmes immobiliers en cours s'élève à 28,1 M€.

La trésorerie du Groupe atteint 33,6 M€ contre 15,6 M€ en fin de période l'an dernier.

Après prise en compte du résultat net de 4,0 M€, les capitaux propres atteignent 42,7 M€.

En mai 2017, CAPELLI a renforcé ses moyens financiers pour atteindre ses objectifs moyen terme. A ce titre, il a procédé à deux émissions obligataires pour un montant total de 34,27 M€ (dont 12,28 M€ de TSSDI comptabilisés en fonds propres). Post-émissions, par effet mécanique, le gearing (endettement net/fonds propres) recalculé au 31 mars 2017 s'inscrit à 0,90.

Les compromis d'achats signés, qui garantissent la croissance future du Groupe, s'élèvent à 271 M€ en cumulé depuis le début de l'année 2017.

Croissance forte assurée en 2017/2018

Au 26 juin 2017, le backlog cumulé¹ (réservations en portefeuille et lots vendus sur l'exercice) atteint 218,4 M€ contre 152,6 M€ à la même date l'an dernier et assure au Groupe une bonne visibilité sur les deux prochains exercices.

Les trois zones de présence du Groupe CAPELLI affichent des niveaux de backlog cumulé¹ en progression : 156,1 M€ en France, 44,0 M€ au Luxembourg et 18,2 M€ en Suisse, permettant de confirmer une croissance forte sur l'exercice en cours avec le maintien d'une bonne rentabilité.

À ce jour, CAPELLI compte 54 programmes immobiliers en cours de montage (permis de construire à déposer ou en cours d'instruction) représentant 3 591 logements.

Cette dynamique de développement permet à CAPELLI de viser à moyen terme un chiffre d'affaires de 300 M€.

Prochaine publication : Résultats annuels 2016-2017, le 28 juin 2017 après bourse.

Prochaine réunion : le 29 juin 2017 à 10h00 à la SFAF, 135 boulevard Haussmann, 75008 Paris



À propos du Groupe CAPELLI

Spécialiste de l'aménagement d'espaces de vie depuis 1976, le groupe familial CAPELLI fait construire et commercialise des appartements, VillaDuplex®, maisons et bureaux.

CAPELLI met son expertise à la disposition de clients privés et publics autour de ses différents métiers : promotion, aménagement, marchand de bien, gestion d'investissement immobilier, habitat social, conseil.

Capitalisant sur ses savoirs faire et la qualité de son process, CAPELLI apporte des réponses concrètes aux attentes des collectivités et des particuliers.

CAPELLI conçoit ainsi des opérations qui prennent en compte l'organisation des communes et les besoins des citoyens. Le Groupe est présent en France, Suisse et Luxembourg.

Coté sur Euronext Paris Compartiment C – Code Isin : FR 0010127530 – Bloomberg CAPLI FP – Reuters CAPLI. PA

Contacts CAPELLI

Christophe Capelli - Président Directeur Général

Rodolphe Peiron – Directeur Général Adjoint

Tel : 04 78 47 49 29 – www.groupe-capelli.com

Contact ACTUS

Amalia Naveira – Directeur consultant

Tel : 06 85 82 42 05

anaveira@actus.fr

¹ Le backlog correspond à la somme des réservations en portefeuille dans le Groupe et des lots vendus (acte notarié passé) sur l'exercice en cours, multiplié par leur prix de vente HT. Le backlog représente le chiffre d'affaires potentiel sur l'exercice en cours et les suivants. En effet, compte tenu du processus de vente, une réservation peut se transformer à une échéance allant de 3 à 18 mois.