



Communiqué du 27 juin 2016

## **CAPELLI, activité 2015/2016 en hausse de 39% à 91,2 M€**

### **Résultat opérationnel en progression de 59% à 8,0 M€**

### **Backlog ventes en croissance à 152,7 M€**

## **2016/2017, CAPELLI relève son objectif de croissance à plus de 25% pour l'activité Promotion**

Sur l'exercice 2015/2016, CAPELLI accélère sa dynamique de croissance et enregistre un chiffre d'affaires de 91,2 M€, en croissance de 39%, soit +25,8 M€ par rapport à l'an dernier.

L'activité Promotion-Réhabilitation enregistre une dynamique encore plus forte et s'inscrit à 83,1 M€ en hausse de 45%. Cette progression est tirée par l'ensemble des régions françaises où le Groupe est présent et notamment l'Île de France, et également par la Suisse et le Luxembourg lesquels contribuent en cumulé pour 22 M€ au chiffre d'affaires de l'exercice.

Le résultat opérationnel bénéficie d'une bonne maîtrise des frais de structure et des charges externes et atteint 8,0 M€, en progression de 59%.

Avec un backlog ventes qui s'inscrit à 152,7 M€ au 24 juin 2016, CAPELLI démontre sa capacité à bénéficier d'un marché mieux orienté avec une offre bien adaptée aux primo-accédants, aux bailleurs professionnels et aux investisseurs particuliers.

Pour l'exercice 2016/2017, CAPELLI relève son objectif avec une croissance supérieure à 25% de son chiffre d'affaires Promotion. Cette nouvelle augmentation de l'activité est assurée par une politique d'achats fonciers particulièrement forte menée notamment au 4<sup>ème</sup> trimestre. En 2015/2016, CAPELLI a ainsi investi 50 M€ en achats fonciers ce qui représente 1 000 logements dont 86% sont d'ores et déjà actés ou réservés.

### **Compte de résultat consolidé de l'exercice 2015/2016 (1<sup>er</sup> avril au 31 mars)**

<b>EN M€</b>	<b>2015/2016</b>	<b>2014/2015</b>	<b>Var. en %</b>
<b>Chiffre d'affaires</b>	<b>91,2</b>	65,4	<b>+39%</b>
<b>Résultat opérationnel</b>	<b>8,0</b>	5,1	<b>+59%</b>
Résultat financier (dont écarts de change)	(3,0)	(0,8)	
<b>Résultat net consolidé</b>	<b>3,3</b>	2,6	<b>+28%</b>
<b>Résultat net part du Groupe</b>	<b>2,8</b>	2,3	<b>+20%</b>



Principaux éléments d'analyse des résultats 2015/2016 :

Sur le second semestre, CAPELLI a poursuivi le déstockage dans son activité Lotissement afin de se concentrer sur l'activité Promotion. Cette politique volontariste de céder dans des conditions très attractives des lots anciens destinés au lotissement et une hausse des ventes en bloc ont pesé sur les marges de l'exercice.

Le taux de marge brute reste élevé et s'établit comme prévu à 23% pour l'exercice.

La rentabilité opérationnelle progresse à 8,8% contre 7,7% l'an dernier et se situe dans les très bons standards de la profession. Elle intègre des éléments non récurrents mais augmente d'un point sous l'effet de la bonne maîtrise des charges de structure dans un contexte de forte accélération de la croissance et d'investissements opérationnels (renforcement des équipes notamment en Ile de France et au Luxembourg).

Le résultat financier s'inscrit à -3,0 M€. Il intègre une perte de change de 0,5 M€ contre un gain de change de 0,8 M€ l'an dernier. Par ailleurs, 1,9 M€ de frais financiers correspondent aux levées de fonds obligataires réalisées par le Groupe pour assurer sa croissance.

La dette nette du Groupe reflète la phase de forte accélération dans laquelle est engagée CAPELLI. La dette nette « corporate » s'inscrit à 22,3 M€. La dette « opérations » qui intègre le financement direct des programmes immobiliers en cours s'élève à 49,7 M€ et traduit la campagne d'achats fonciers menée en fin d'exercice (28 M€ d'achats fonciers au S2 et 50 M€ d'achats fonciers cumulés sur l'exercice). Après prise en compte d'un résultat net de 2,8 M€ pour l'exercice, les capitaux propres du Groupe progressent à 39,1 M€.

### **Pour 2016/2017, CAPELLI relève son objectif de croissance à plus de 25% pour l'activité Promotion**

CAPELLI confirme l'accélération de sa croissance avec un chiffre d'affaires Promotion qui devrait croître de plus de 25% en 2016/2017 contre 20% annoncé précédemment. Cet objectif est soutenu par un backlog cumulé au 24 juin 2016 (réservations en portefeuille et lots vendus sur l'exercice) qui affiche une nouvelle progression à 152,7 M€. Capelli Suisse et Capelli Luxembourg représentent respectivement 20,9 M€ et 12,8 M€.

Très bien positionné désormais en Ile de France, en Rhône-Alpes, en Suisse et au Luxembourg, CAPELLI s'attachera en 2016/2017 à mettre en place les facteurs de croissance pour les années à venir.

**Le seuil symbolique de 200 M€ de ventes actées devrait être dépassé à l'horizon du 31 mars 2018.**

**Réunion d'information annuelle**, le 28 juin 2016 à 10h00 à la SFAF

**Prochaine publication** : chiffre d'affaires du 1<sup>er</sup> trimestre 2016/2017, le 21 juillet 2016 après bourse



### **A 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**

Christophe Capelli - Président Directeur Général

Rodolphe Peiron – Directeur Général Adjoint

Tel : 04 78 47 49 29 – [www.groupe-capelli.com](http://www.groupe-capelli.com)

Nota : 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.