



Communiqué du 4 décembre 2013

La Promotion à +22% accroît les performances du Groupe

**Résultat opérationnel du semestre à 1,2 M€
avec des investissements importants engagés pour le futur**

Le développement hors de France s'accélère

La marge brute reste à un niveau élevé de 27,2%

Sur le 1^{er} semestre 2013/2014, CAPELLI surperforme le marché et maintient une bonne dynamique grâce au développement de son activité de Promotion immobilière qui affiche de belles performances.

Le chiffre d'affaires du semestre s'établit à 21,4 M€ avec une activité Promotion qui croît de 22% à 15,4 M€ et représente désormais 72% du chiffre d'affaires total du Groupe.

La marge brute est de très bon niveau et s'établit à 5,8 M€, après prise en compte d'une activité Lotissement qui reste inférieure à son niveau historique. Elle représente 27,2% du chiffre d'affaires contre 27,9% au 31 mars 2013.

Le résultat opérationnel s'établit à 1,2 M€ et représente 5,4% du chiffre d'affaires alors même qu'il intègre des charges supplémentaires liées au développement du Groupe pour environ 0,5 M€. Sur le semestre, CAPELLI s'est en effet structuré pour accompagner le développement de son activité de Promotion Immobilière et son déploiement hors de France.

Ainsi, après avoir créé en février 2013 une filiale à Genève, où plusieurs programmes immobiliers sont en phase de lancement, CAPELLI a finalisé en octobre dernier la création de sa filiale Luxembourgeoise. Cette politique de développement entreprise en Europe du Nord, devenue nécessaire dans un marché français actuellement en décélération, nécessite des investissements soutenus qui deviendront créateurs de valeur à horizon 2015.

Le résultat financier ressort à - 0,5 M€. Il prend en compte les charges financières associées à la levée de fonds de 11,7 M€ réalisée dans le cadre d'un emprunt obligataire (IBO) fin 2012. Le résultat net consolidé part du Groupe s'établit quant à lui à 0,4 M€.

Le flux de trésorerie généré par l'activité atteint 1,9 M€ et confirme la capacité de CAPELLI à générer du cash.

Compte de résultat semestriel consolidé (1^{er} avril au 30 septembre)

EN M€ - audités	S1 2013/2014	S1 2012/2013
Chiffre d'affaires	21,4	21,3
Résultat opérationnel	1,2	1,3
Résultat financier	(0,5)	-
Résultat avant impôts	0,7	1,3
Résultat net consolidé part du Groupe	0,4	0,8
Trésorerie générée par l'activité	1,9	2,1



La structure financière du Groupe est très solide

Les fonds propres du Groupe s'élèvent à 33,8 M€. L'endettement net s'établit à 8,7 M€, il varie essentiellement sous l'effet de l'accroissement des financements dédiés aux opérations de Promotion et de la mise en paiement d'un dividende de 1,2 M€. Le gearing (endettement net sur fonds propres) ressort à 25,6% et démontre la solidité financière du Groupe.

L'emprunt obligataire réalisé fin 2012 est utilisé à hauteur de 6,2 M€ au 30 septembre 2013 contre 3,3 M€ au 31 mars 2013. Comme prévu, il permet principalement de financer les apports en fonds propres sur les opérations immobilières en cours.

Hors IBO, l'endettement net du Groupe reste faible et ressort en baisse de 0,3 M€ à 2,5 M€, soit un gearing de 7,3% au 30 septembre contre 7,9% au 31 mars 2013.

L'activité Promotion va continuer à tirer le développement du Groupe

Le backlog arrêté au 12 novembre 2013 s'élève à 80,4 M€. La part du Lotissement est de 32 % et confirme les tendances enregistrées au 1^{er} semestre. Le backlog Promotion s'établit quant à lui à 54,6 M€ et démontre la bonne orientation de l'activité pour les mois à venir. Le développement de l'activité du Groupe sur la zone Ile de France se confirme et devrait s'accélérer.

L'évolution du niveau de lots sous compromis d'achat, en progression de 15,5% au 12 novembre à 256,2 M€, sécurise le développement futur du Groupe et démontre l'efficacité de sa politique de communication ainsi que sa capacité à capitaliser sur son savoir-faire historique en matière de prospection foncière.

L'activité de marchand de biens, démarrée en 2013 et qui permet à CAPELLI de réhabiliter des immeubles anciens ou récents en appartements, va être renforcée compte tenu du succès qu'elle remporte notamment auprès d'investisseurs français et étrangers.

D'ici 3 ans, CAPELLI s'est fixé pour objectif de réaliser 50% de son activité Promotion hors de France

Dans un marché français atone, CAPELLI a décidé de concéder des investissements importants pour accélérer et assurer son développement en se tournant vers l'Europe du Nord. Après avoir lancé une activité de Promotion immobilière en Suisse, le Groupe vient de signer son premier programme immobilier au Luxembourg pour un démarrage en 2014. CAPELLI étudie également d'autres opportunités de déploiement sur des zones à fort potentiel.

Prochaine réunion : le 5 décembre 2013 à 11h30 à la SAF, 24 rue de Penthièvre, 75008 Paris
Prochaine publication : Chiffre d'affaires du 3^{ème} trimestre 2013/2014, le 13 février 2014 après bourse

A propos du Groupe CAPELLI

PROMOTEUR AMENAGEUR, le groupe familial CAPELLI bénéficie d'une expérience reconnue de 37 ans en détection, acquisition et viabilisation de terrains destinés à la construction et commercialisés auprès d'une clientèle principalement composée de primo-accédants. Véritable partenaire des communes, le Groupe CAPELLI s'inscrit comme un créateur d'urbanisation capitalisant sur ses savoirs faire, la qualité de son process et son activité de promotion en maisons de ville et villas duplex. 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
Mathieu Baiardi – Directeur Financier
Tel : 04 78 47 49 29 – 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.