



PROMOTEUR

AMENAGEUR

Communiqué du 25 juin 2014

Résultats de l'exercice 2013/2014

Chiffre d'affaires en croissance organique de 9%
Marge Brute en hausse à 14,4 M€

Rentabilité opérationnelle France à plus de 10% du chiffre d'affaires
Accélération du déploiement en Europe du Nord

Une rentabilité opérationnelle de bon niveau et des investissements de croissance en Europe du Nord

Le chiffre d'affaires de l'exercice 2013/2014 (1^{er} avril 2013 au 31 mars 2014) atteint 54,5 M€, en hausse de 8,8% avec un 4^{ème} trimestre très soutenu qui croît de 24,3% par rapport à l'an dernier. Cette performance réalisée dans un marché en forte décélération démontre la capacité de CAPELLI à se positionner sur les territoires les plus dynamiques avec une offre large, lui permettant de couvrir tous les segments de marché. L'activité Promotion affiche la croissance la plus forte avec une progression de 28,2% sur l'exercice dont +42,7% au 4^{ème} trimestre.

La marge brute dégagée sur l'exercice s'établit à 14,4 M€ et atteint son niveau le plus haut constaté au cours des cinq derniers exercices. Ce niveau élevé de marge brute permet ainsi à CAPELLI d'absorber en partie les charges de structures supplémentaires liées aux investissements soutenus réalisés pour s'implanter en Suisse et au Luxembourg.

Sur le périmètre France, le résultat opérationnel s'établit à 5,5 M€ représentant ainsi plus de 10% du chiffre d'affaires, une performance qui donne au groupe les moyens d'affirmer ses ambitions d'acteur nord européen. Le résultat opérationnel du Groupe ressort quant à lui à 4,3 M€, soit 7,8% du chiffre d'affaires, et permet de confirmer une rentabilité opérationnelle de bon niveau sur l'exercice.

La variation du résultat financier traduit l'impact du paiement des intérêts, en année pleine, de l'emprunt obligataire réalisé en novembre 2012.

Compte de résultat consolidé (1^{er} avril au 31 mars)

en M€ - audités	2013/2014	2012/2013
Chiffre d'affaires	54,5	50,1
Résultat opérationnel France	5,5	5,2
<i>Rentabilité opérationnelle France</i>	10,1%	10,5%
Résultat opérationnel	4,3	5,2
<i>Rentabilité opérationnelle</i>	7,8%	10,5%
Résultat financier	(1,0)	(0,4)
Résultat net part du Groupe	2,1	2,9
CAF avant impôts	3,5	4,8

Des relais de croissance en ordre de marche

En 2013/2014, la performance de CAPELLI, majoritairement réalisée en France, a néanmoins permis au groupe de poser les bases de son développement futur :



- Promotion hors de France : En Suisse, le Groupe a généré son premier chiffre d'affaires au 4^{ème} trimestre avec un chantier en cours près de Genève et deux programmes plus importants qui seront lancés au cours de l'exercice 2014/2015.

Au Luxembourg, après avoir créé sa filiale en octobre 2013, CAPELLI vient de réaliser l'acquisition foncière de sa première opération et compte déjà plusieurs programmes frontaliers qui seront lancés en 2014/2015.

Les opérations lancées et/ou sous compromis d'achat en Suisse et au Luxembourg représentent respectivement un chiffre d'affaires de 30,9 millions de francs suisse et 40,3 millions d'euros.

En Allemagne, des études de faisabilité pour un développement de l'offre CAPELLI sont en cours.

- Rénovation : Cette activité, qui consiste à réhabiliter des immeubles anciens ou récents en appartements, génère déjà ses premiers résultats avec un chiffre d'affaires qui atteint 1,6 M€ sur l'exercice 2013/2014.

Le backlog arrêté au 12 mai 2014 affiche ainsi toujours un niveau élevé à 55,7 M€, dont 40,7 M€ pour l'activité Promotion. La capacité du Groupe à garantir sa croissance future se traduit également par des lots sous compromis d'achat qui s'inscrivent à 116,7 M€ (1^{er} janvier 2014 au 12 mai 2014), en progression de 9% par rapport à la même date de l'année dernière.

La structure financière et le BFR reflètent l'accélération de la croissance de la Promotion et le bien fondé de l'IBO

Avec 70% des achats de l'exercice 2013/2014 réalisés au cours des 4 derniers mois et le lancement de nouvelles opérations de Promotion sur le dernier trimestre, le groupe dispose au 31 mars 2014 d'un portefeuille de chiffre d'affaires à réaliser en Promotion de 57 M€.

Ce portefeuille, constitué de stocks « liquides » résultant d'achats réalisés avec 50% de pré-commercialisation, a un effet sur la structure financière et les stocks à la clôture respectivement de 9,1 M€ et 16,5 M€.

Au 31 mars 2014, l'endettement net du groupe ressort ainsi à 24,4 M€ pour des fonds propres de 35,3 M€ représentant un gearing de 0,69, soit 0,42 hors emprunt obligataire.

Exercice 2014/2015 : Poursuite d'une croissance soutenue avec l'accélération du développement européen

La dynamique de CAPELLI sur le marché européen de l'immobilier permet au groupe de viser une croissance soutenue de son chiffre d'affaires sur l'exercice 2014/2015 avec le maintien d'une rentabilité de bon niveau.

A moyen terme cette implantation nord-européenne permettra à CAPELLI de mieux lisser les effets conjoncturels du marché de l'immobilier.

Prochaine réunion : le 26 juin 2014 à 16h00 à la SFAF, 24 rue de Penthièvre 75008 Paris

Prochaine publication : Chiffre d'affaires du 1^{er} trimestre, le 30 juillet 2014 après bourse

A propos du Groupe CAPELLI

PROMOTEUR AMENAGEUR, le groupe familial CAPELLI bénéficie d'une expérience reconnue de 38 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 (actes notariés passés) 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.