

# RAPPORT FINANCIER ANNUEL

## EXERCICE 2014 - 2015

RÉHABILITATION

PROMOTION

INVESTISSEMENT  
LOCATIF

HABITAT  
SOCIAL

LOTISSEMENT

CAPELLI



GROUPE

# SOMMAIRE

<b>1</b>	<b>PRESENTATION DU GROUPE CAPELLI ET DE SES ACTIVITES</b>	<b>3</b>
	Entretien du Président	4
	1.1 Stratégie de CAPELLI	5
	1.2 Présentation de CAPELLI	15
	1.3 Les principales activités	24
<b>2</b>	<b>FACTEURS DE RISQUES</b>	<b>27</b>
	2.1 Principaux risques	28
	2.2 Assurances et couvertures des risques	34
<b>3</b>	<b>GOVERNANCE D'ENTREPRISE</b>	<b>35</b>
	3.1 Composition du conseil, conditions de préparation et d'organisation des travaux du conseil	36
	3.2 Contrôle interne et gestion des risques	41
	3.3 Rapport des commissaires aux comptes sur le rapport du président du conseil d'administration	46
<b>4</b>	<b>DEVELOPPEMENT DURABLE</b>	<b>49</b>
	4.1 Politique de Développement Durable	50
	4.2 Performance environnementale	54
	4.3 Engagement social	60
	4.4 Engagement sociétal	69
	4.5 Principaux indicateurs extra-financiers	76
	4.6 Rapport de l'organisme tiers indépendant	77
<b>5</b>	<b>INFORMATIONS FINANCIERES ET COMPTABLES</b>	<b>81</b>
	5.1 Rapport de gestion – Informations sur le Groupe	83
	5.2 Rapport de gestion – Informations sur la société mère Capelli SA	92
	5.3 Comptes consolidés 2014/2015	105
	5.4 Notes annexes aux états financiers consolidés 2014/2015	110
	5.5 Rapport des Commissaires aux comptes sur les comptes consolidés 2014/2015	141
	5.6 Présentation des comptes annuels 2014/2015	142
	5.7 Notes annexes aux comptes annuels 2014/2015	146
	5.8 Rapport des Commissaires aux comptes sur les conventions et engagements réglementés	162
	5.9 Rapport des Commissaires aux comptes sur les comptes annuels 2014/2015	169
<b>6</b>	<b>CAPITAL ET ACTIONNARIAT</b>	<b>171</b>
<b>7</b>	<b>INFORMATIONS COMPLEMENTAIRES</b>	<b>179</b>

# 1 PRESENTATION DU GROUPE CAPELLI ET DE SES ACTIVITES

<b>1.1 Stratégie de CAPELLI.....</b>	<b>5</b>
1.1.1 Caractéristiques essentielles du marché français .....	5
1.1.2 Caractéristiques essentielles du marché suisse .....	9
1.1.3 Caractéristiques essentielles du marché luxembourgeois.....	12
<b>1.2 Présentation de Capelli .....</b>	<b>15</b>
1.2.1 Histoire et évolution du Groupe.....	15
1.2.2 Faits marquants 2014/2015 .....	16
<b>1.3 Les principales activités .....</b>	<b>24</b>
1.3.1 Foncier (terrains à bâtir).....	24
1.3.2 Immobilier résidentiel .....	25
1.3.3 Résidences de services .....	25
1.3.4 Marchand de biens.....	25
1.3.5 Gestion d'investissement immobilier.....	26
1.3.6 Habitat social.....	26

# 1

## PRESENTATION DU GROUPE CAPELLI ET DE SES ACTIVITES

### Entretien avec le Président



**« Nos résultats confirment l'excellente dynamique de croissance.**

**Ils confortent notre projet de croissance et de rentabilité au titre duquel nous ambitionnons, à l'horizon 24 mois, avec un chiffre d'affaires supérieur à 100 M€ ».**

#### Quels sont selon vous les faits marquants de l'année 2014/2015 pour le Groupe CAPELLI ?

**C.C.** Tout d'abord, je tiens à remercier les équipes de CAPELLI pour leur engagement et leur professionnalisme : les excellents résultats 2014/2015 sont le fruit de leur travail.

Grâce à notre effort continu et à la confiance de nos clients, nous avons à nouveau démontré notre capacité à croître, avec un chiffre d'affaires qui s'inscrit à 65,4 M€ en hausse de 20% par rapport à l'an dernier, et qui sur le 4ème trimestre la croissance a atteint près de 40%.

Cette performance est le résultat de plusieurs choix stratégiques :

- repositionner le Groupe CAPELLI sur l'activité Promotion avec une présence forte sur l'Ile-de-France et Rhône-Alpes,
- développer la Suisse et le Luxembourg,
- proposer une palette multi-offre qui couvre à la fois le foncier, l'habitat collectif (appartements et Villa Duplex®), la réhabilitation tertiaire/habitat, les résidences seniors, l'habitat social, les résidences étudiantes et jeunes travailleurs.

#### Quelles sont vos attentes pour l'année 2015/2016 et au-delà, votre vision à moyen terme pour le Groupe ?

**C.C.** CAPELLI est idéalement positionné pour poursuivre une croissance forte et profiter du redémarrage du marché qui semble se profiler.

Nous sommes, en effet, présents sur les territoires les plus dynamiques (Ile-de-France, Rhône-Alpes, Suisse et Luxembourg) et sur des programmes immobiliers très diversifiés destinés pour 75% à des particuliers et 25% à des institutionnels (bailleurs, foncières, block trading).

Grâce à des indicateurs favorables (backlog qui atteint 103,7 M€ au 11 mai 2015 dont 94,3 M€ pour l'activité Promotion, forte croissance du chiffre d'affaires attendue sur le 1er trimestre de l'exercice 2015/2016), CAPELLI confirme son objectif de maintenir une croissance à deux chiffres et franchira le cap des 100 M€ de chiffre d'affaires à un horizon de 24 mois.

**Christophe CAPELLI**  
PDG du Groupe CAPELLI

# 1

## PRESENTATION DU GROUPE CAPELLI ET DE SES ACTIVITES Stratégie de CAPELLI

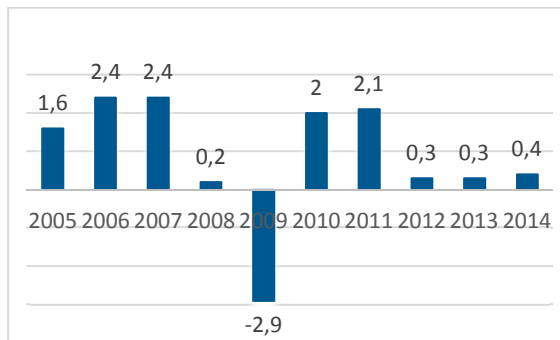
### 1.1 Stratégie de CAPELLI

#### 1.1.1 Caractéristiques essentielles du marché français

Les tendances du marché du logement neuf sont principalement influencées par les facteurs suivants :

- la croissance économique (PIB),
- le taux de chômage,
- l'évolution des taux d'intérêt,
- les mesures d'incitation fiscale,
- les prix de vente,
- le niveau des stocks de logements

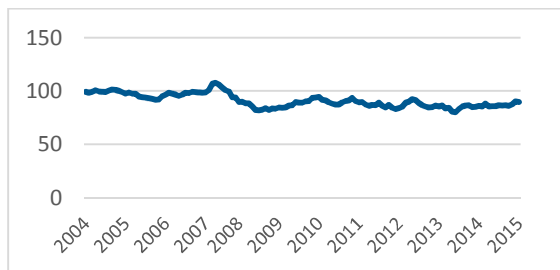
##### → Evolution du PIB en France (en %)



Source : INSEE

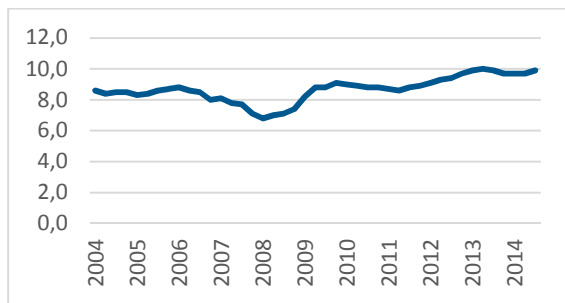
Le FMI (Fond Monétaire International) estime qu'en 2015 le PIB atteindra les 1%.

##### → Evolution mensuelle de l'indice de confiance des ménages



Source : INSEE

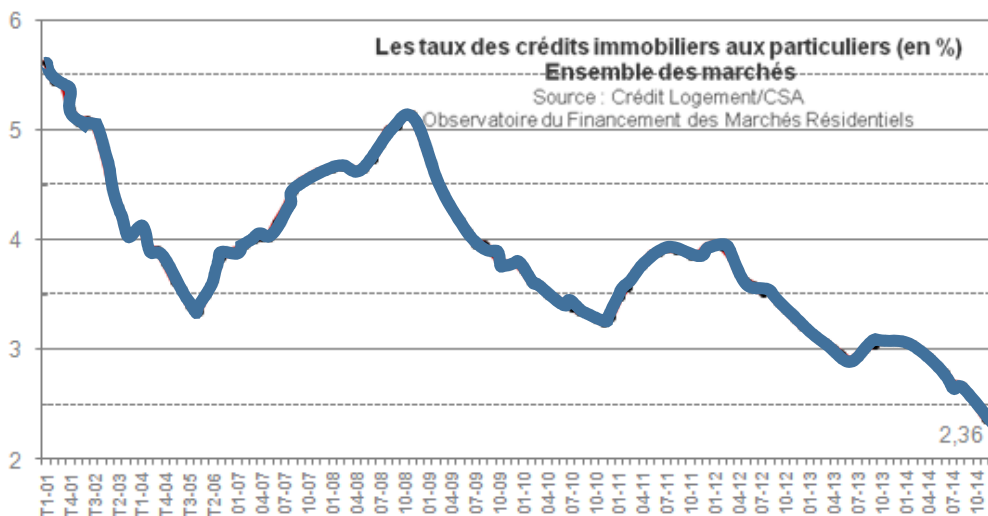
→ **Evolution du taux de chômage en France métropolitaine**



Source : INSEE

Selon l'Insee, le taux de chômage en France métropolitaine s'établit à 9,9 % au 3ème trimestre 2014.

→ **Taux d'intérêt moyen des prêts immobiliers**



Source : <http://www.creditlogement.fr/Observatoire.asp>

→ **Incitations fiscales**

La loi de finances publiée le 30/12/2014 prévoit plusieurs mesures en faveur du logement.

**1/ Libérer le foncier privé pour relancer la construction**, pour que des terrains se libèrent en particulier dans les zones où l'offre de logements est insuffisante. Cette mesure devrait aussi permettre de réduire les coûts du foncier qui a une incidence sur le prix de l'immobilier.

Mesures :

- Aligner de façon pérenne la fiscalité applicable aux plus-values sur les terrains à bâtir sur celle des immeubles bâtis, soit une exonération totale au bout de 22 ans de détention, à compter du 1er septembre 2014.
- Accorder un abattement exceptionnel de 30 % de l'impôt sur le revenu et des prélèvements sociaux sur les plus-values réalisées en cas de cession de terrains à bâtir pour toute promesse de vente conclue avant le 31 décembre 2015.
- Créer un abattement exceptionnel de 100 000 euros pour les donations de terrains réalisées jusqu'à fin 2015, à la condition qu'ils soient ultérieurement construits.

## 2/ Augmenter l'offre de logements neufs intermédiaires et sociaux

### Mesures :

- Loi Pinel pour un investissement locatif plus avantageux que la loi Duflot.  
Les acquéreurs d'un logement neuf bénéficient désormais d'un abattement fiscal de 12, 18 ou 21 % s'ils s'engagent à louer leur bien sur 6, 9 ou 12 ans respectivement. Le dispositif s'ouvre aux investisseurs qui souhaitent louer à un membre de leur famille, ascendant ou descendant.
- Construire 30 000 logements intermédiaires en zones tendues dans les 5 prochaines années
- Construire plus de logements sociaux en appliquant des pénalités renforcées prévues par la loi SRU pour les villes qui ne remplissent pas leurs obligations.
- Permettre aux préfets de délivrer des permis de construire dans les communes qui ne remplissent pas leurs obligations de constructions de logements sociaux.

## 3/ Favoriser l'acquisition de logements neufs afin de soutenir les primo-accédants

### Mesures :

- Allonger la période pendant laquelle le remboursement du prêt à taux zéro (PTZ) est différé.
- Appliquer le taux de TVA à 5,5 % pour l'accession à la propriété d'un logement neuf pour les ménages modestes dans les nouveaux quartiers prioritaires de la politique de la ville.
- Créer un abattement exceptionnel de 100 000 euros pour les donations aux enfants et petits-enfants réalisées jusqu'à fin 2016 de nouveaux logements neufs.

## 4/ Poursuivre la simplification des normes de constructions pour baisser les couts et accélérer les délais de construction.

### Mesures :

- Raccourcir les délais d'obtention des permis de construire.
- Prolonger les délais de validité des permis de construire de deux à trois ans.

## 5/ Simplifier et recentrer les dispositions de la loi Alur pour rétablir la confiance des investisseurs

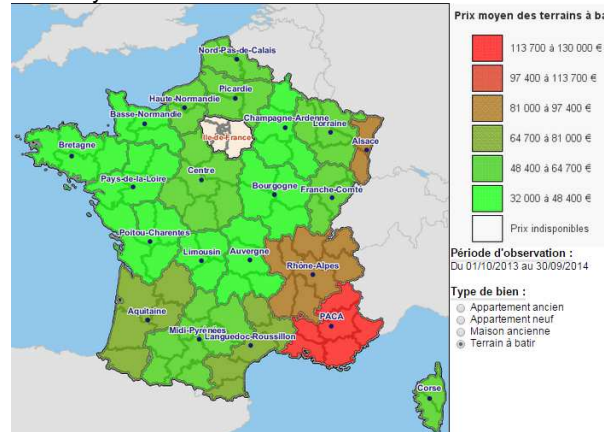
### Mesures :

- Limiter la mise en œuvre de l'encadrement des loyers de la loi Alur à titre expérimental à la Ville de Paris.
- Simplifier certaines dispositions de la loi Alur, notamment les formalités en cas d'acquisition d'un bien.
- Recentrer la Garantie universelle des loyers (GUL), vers les jeunes salariés et les personnes en situation précaire.

Source : Dossier de presse du plan de relance du logement - Ministère du Logement

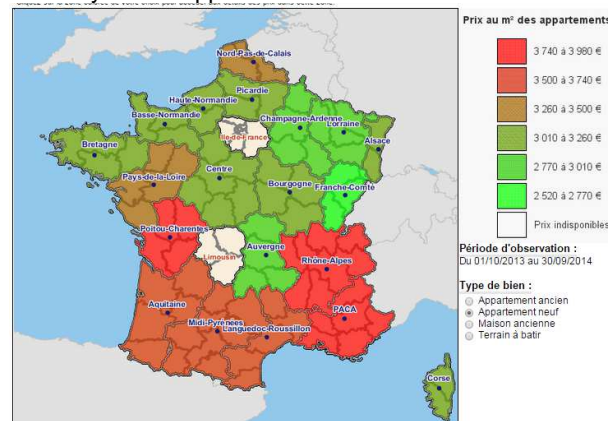
## → Prix de vente

Prix moyen des terrains à bâtir en France



Source : [www.immobilier.notaires.fr](http://www.immobilier.notaires.fr)

Prix moyen des appartements neufs en France



→ Niveau des stocks de logements

Selon des chiffres publiés par la Fédération Française des Promoteurs, au 4<sup>ème</sup> trimestre 2014, les ventes de logements neufs ont bondi de 12,5 % par rapport à la même période de l'année précédente, soit 3 % de mieux qu'en 2013,

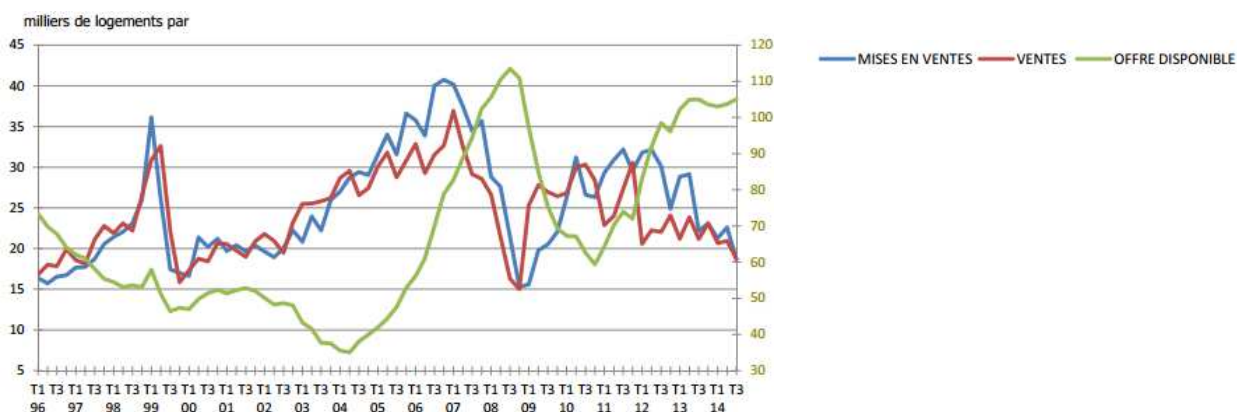
Les ventes à investisseurs : +21,7% par rapport au 4<sup>ème</sup> trimestre 2013.

L'accession à la propriété : +8,2% par rapport au 4<sup>ème</sup> trimestre 2013.

La mise en vente de nouveaux logements sont inférieurs aux volumes des 6 dernières années ce qui ne permet pas la reprise des mises en chantier de logements privés et sociaux en adéquation avec les besoins des français.

	Moyenne*	Janv 2014	Avril 2014	Juil 2014	Oct 2014	Janv 2015	Avril 2015	Juil 2015
Demande de logements	-9	-48	-43	-51	-54	-50	-34	-23
Perspectives de mises en chantier de logements	-7	-23	-22	-34	-33	-30	-17	-9
- Destinés à la vente	-15	-32	-35	-42	-44	-37	-21	-11
- Destinés à la location	0	-9	-6	-15	-13	-16	-13	-1
Evolution des stocks de logements invendus	-27	-15	-13	-10	-14	-15	-27	-24

Source : Enquête de conjoncture promotion immobilière INSEE - \* Moyenne depuis juillet 1991

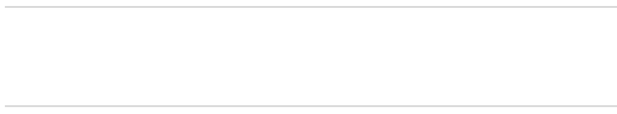


Source : <http://www.fpi.france.fr>



## 1.1.2 Caractéristiques essentielles du marché suisse

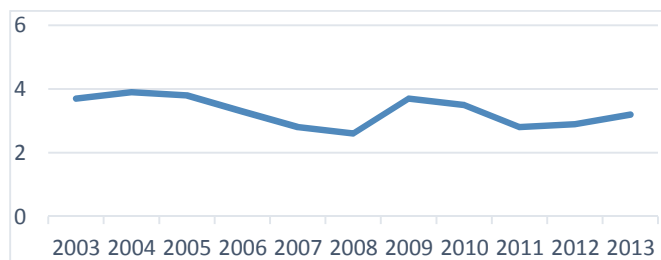
### → Évolution du PIB



Source : <http://donnees.banquemondiale.org> et <http://www.seco.admin.ch>

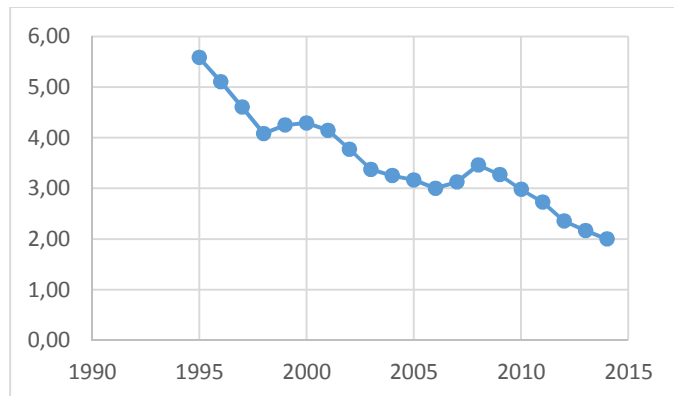
Le Crédit Suisse prévoit pour l'année 2015 un PIB de 1,6%.

### → Evolution du taux de chômage



Source : Office Fédéral du logement - Statistiques

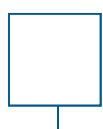
### → Evolution du taux hypothécaire



Source : Office Fédéral du Logement

La soudaine baisse des taux hypothécaires, suite à la décision de la Banque Nationale Suisse de ne plus garantir le taux de change euro franc suisse à 1.20, rend désormais plus intéressant pour les ménages suisses d'acheter leur bien immobilier hors de Suisse, notamment en France, car celui-ci est devenu 20% moins cher pour les personnes vivant en Suisse ou payées en francs suisses (les frontaliers).

Les taux hypothécaires atteignent des planchers historiques, le financement d'une propriété peut être plus avantageux que le paiement d'un loyer.



→ **Incitations fiscales**

**1/ Augmenter l'offre de logements**

Mesures :

En 2015, les Genevois devront se prononcer sur la loi Zacharias. Ce texte entend favoriser la conversion des locaux commerciaux en logements, en supprimant le contrôle des loyers prévu par la Loi sur les démolitions, transformations et rénovations (LDTR). On estime que plus de 200 000 m<sup>2</sup> de bureaux sont actuellement vides à Genève.

Source : [http://www.lecourrier.ch/126597/l\\_annee\\_2015\\_sera\\_cruciale\\_pour\\_le\\_logement\\_a\\_geneve](http://www.lecourrier.ch/126597/l_annee_2015_sera_cruciale_pour_le_logement_a_geneve)

**2/ Augmenter le nombre de logements sociaux**

Mesures :

La loi genevoise arrête que les nouveaux immeubles de la zone de développement doivent proposer une part minimum de logements sociaux, ou qu'un pourcentage du bien foncier revient durablement à l'Etat ou à une organisation à but non lucratif pour y proposer de tels logements. L'objectif de cette politique est de créer 35 000 logements sociaux entre 2007–2017 pour répondre à la crise du logement et des loyers élevés

**3/ Permettre aux classes moyennes d'accéder à la propriété à un prix abordable**

Mesures :

Dans les zones de développement, les promoteurs peuvent vendre partie des appartements créés au titre d'appartements en propriété, même si les prix, fixés par l'Etat, sont maintenus autour de 6500 CHF/m<sup>2</sup>. Ces prix sont similaires dans tous les quartiers, et ils restent valables en cas de revente au cours des dix premières années. Après une période d'attente de dix ans, ces biens acquis au prix fixé par l'Etat peuvent être vendus sur le marché libre, à un prix très supérieur.

**4/ Plan directeur cantonal 2030 : offrir un potentiel de 50 000 futurs logements**

Mesures :

Intensifier le renouvellement urbain

Densification de secteurs déjà bâtis, contribuant à une utilisation optimale des zones à bâtir

Mettre en œuvre des extensions urbaines sur la zone agricole

Développer le réseau ferroviaire pour le transport des voyageurs et relier efficacement le canton de Genève aux villes voisines

Renforcer le réseau de transport collectif existant

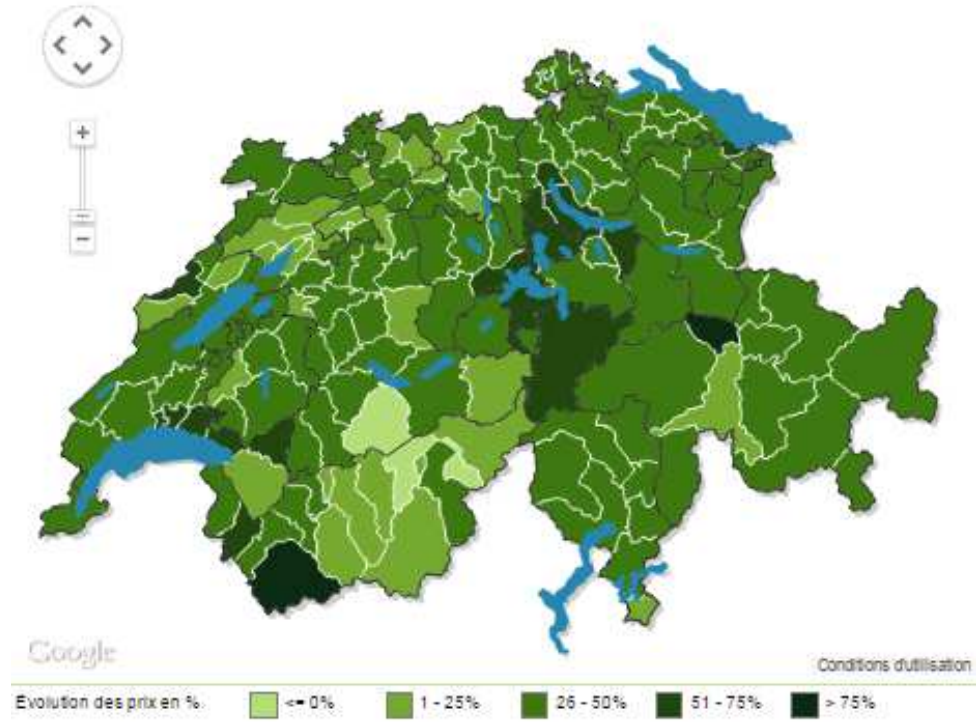
Source : [République et canton de Genève](#)

→ **Prix de vente**

La pénurie de logements entraîne une hausse des loyers.

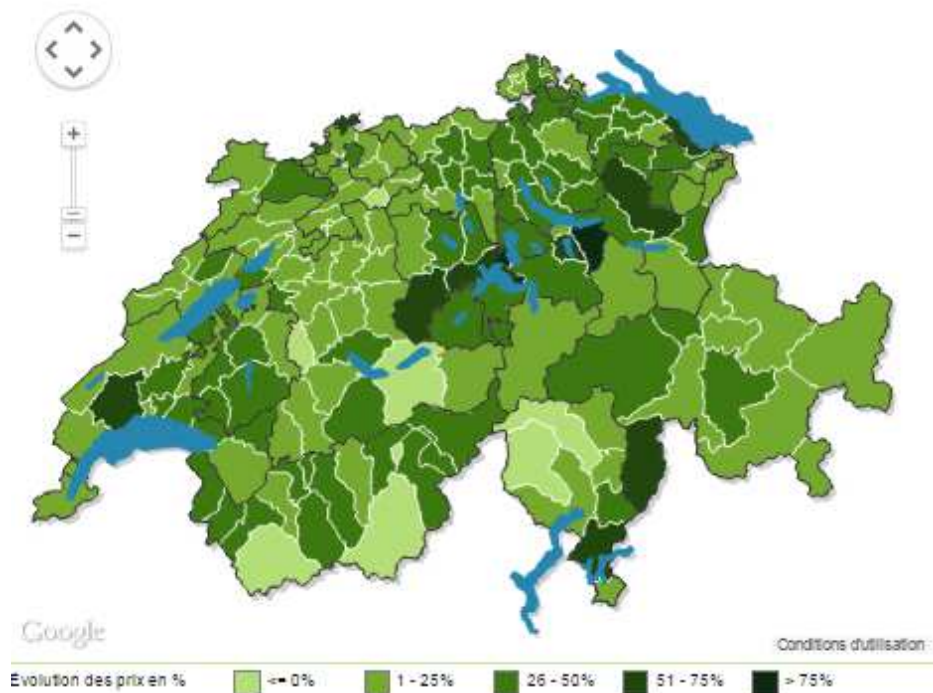
Selon une étude menée, en août 2014, par le site immobilier Homegate et la ZKB (Banque cantonale de Zurich), les prix des loyers de logements ont augmenté de 1,8% en Suisse par rapport à l'année précédente.

Evolution des prix des appartements entre 2007 et 2015 (en %)



Source : [Comparis](#)

Evolution des prix des maisons entre 2007 et 2015 en %



Source : [Comparis](#)

→ **Niveau de stock de logements**

Le plan directeur cantonal 2015 avait évalué les besoins en logements à 1 600/an. Dans les faits, entre 2000 et 2013, il y a eu 1 400 logements de construits.

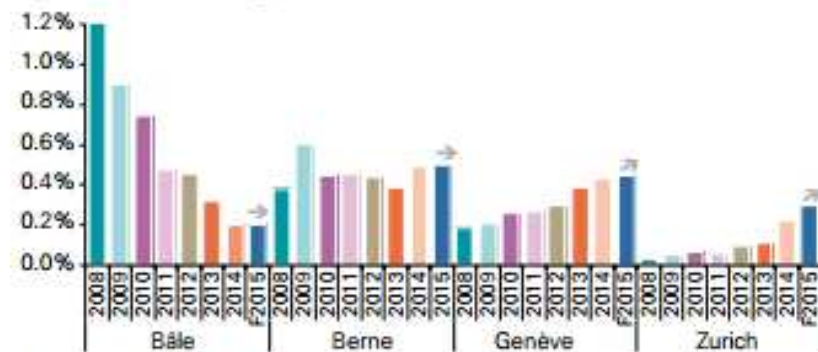
Source : [République et canton de Genève](#)

Selon une étude menée par l'OFS (Office Fédéral de la Statistique), de plus en plus de logements neufs et de maisons individuelles sont disponibles.

Entre le 1<sup>er</sup> juin 2014 et l'année précédente, on assiste à une hausse de 12% de maisons individuelles vacantes (5632 maisons individuelles en 2014 soit une hausse de 585 logements sur l'année).

Le nombre des nouveaux logements vacants a quant à lui augmenté de près de 21% (1273 unités) pendant la même période.

**Fig. 13 Taux de logements vacants dans les centres**



Source: OFS et KPMG Real Estate

Légende: Forecast (F)

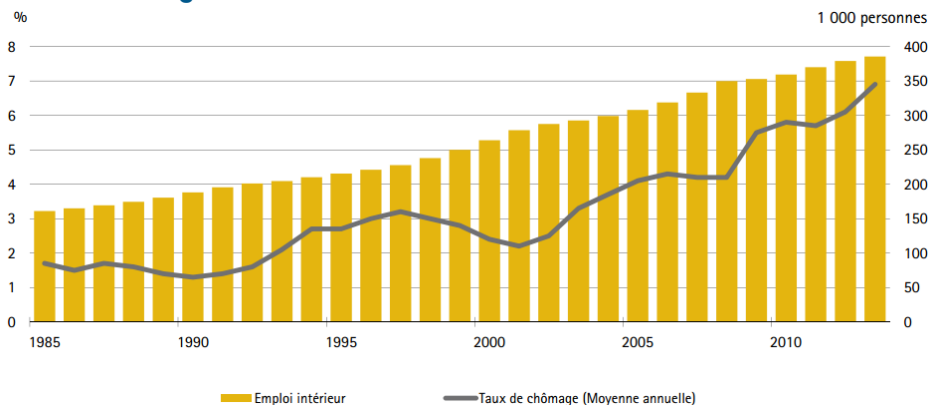
### 1.1.3 Caractéristiques essentielles du marché luxembourgeois

→ **Évolution du PIB au Lux jusqu'en 2014**

- 2010 : 5,1%
- 2011 : 2,6%
- 2012 : -0,2%
- 2013 : 2%
- 2014 : 2,9%

Source : [Statec](#) et [Banque Mondiale](#)

→ **Taux de chômage**



Source : [Statec](#)

→ **Incidations fiscales**

**1/ la loi modifiée du 25/02/1979 concerne l'aide au logement**

Objectifs : promouvoir l'accès des particuliers à la propriété d'un logement, en les aidant à se constituer le capital de départ nécessaire moyennant diverses primes, ou en diminuant leur charge mensuelle de remboursement du prêt immobilier par le biais de subventions et/ou bonifications d'intérêt.

L'Etat peut favoriser par des participations financières l'initiative de promoteurs publics ou privés en vue de l'acquisition, de l'aménagement de terrains à bâtir ainsi que de la construction de logements à coût modéré destinés à la vente ou à la location.

Mesures :

Mises en place d'aides en capital : prime de construction, prime d'acquisition, prime d'épargne, prime d'amélioration, complément de prime pour frais d'architecte et d'ingénieur-conseil, prime pour aménagements spéciaux revenant aux personnes handicapées physiques, aide d'épargne-logement généralisée (Ces aides, à l'exception de l'aide d'épargne-logement généralisée, sont notamment fonction des revenus et de la composition du ménage).

Mise en place d'aides en intérêt accordées aux personnes ayant contracté un prêt hypothécaire dans le cadre de l'accès à la propriété, en vue de réduire la charge mensuelle du remboursement du prêt immobilier : subvention d'intérêt, bonification d'intérêt.

**2/ Pacte Logement (12/02/15 : 2ème monitoring du "Pacte Logement")**

Objectifs : La promotion de l'habitat, une augmentation de l'offre de logements et une réduction du coût foncier et de l'habitat et la création d'un pacte logement avec les communes.

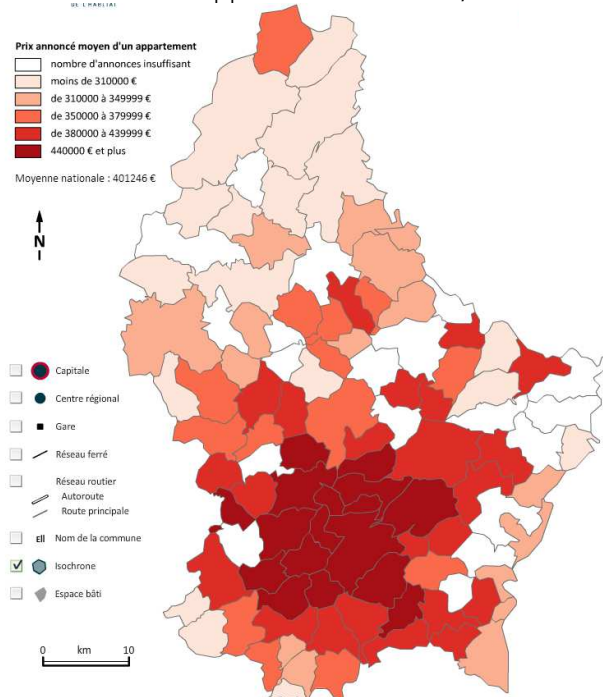
Mesures :

Le Gouvernement s'est engagé à aider ces communes en participant au financement des frais liés à la création des nouvelles infrastructures socio-économiques et autres équipements collectifs résultant de l'accroissement de leurs populations.

Source : [Ministère du Logement](#) et [Guide de la Construction](#)

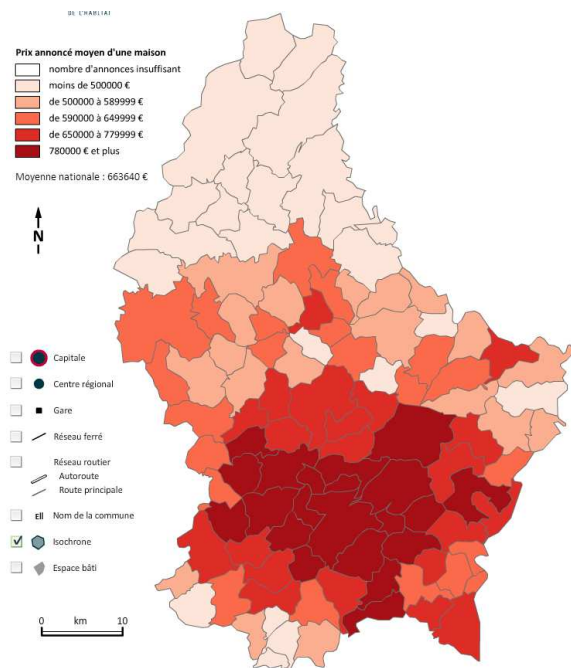
→ **Prix de vente**

Prix de vente des appartements en 2013/2014



Source : [Observatoire du logement](#)

## Prix de vente des maisons en 2013/2014



Source : [Observatoire du logement](#)

### → Changement fiscal

Pressentie, annoncée puis définitivement confirmée il y a peu, la hausse de la TVA au 1er janvier 2015 au Luxembourg, devient une réalité. Celle-ci passe de 15% à 17%.

Jusqu'à présent, l'État accordait une bonification de TVA de 12 % - appliquant une taxe de 3 % et non de 15 %, le taux standard - pour la construction de logements neufs destinés à devenir une habitation principale ainsi que pour les travaux de rénovation, dans une limite de 50 000 EUR par unité. Cet aménagement est remis en cause de façon différente selon les situations.

#### **Pour une habitation principale**

L'État maintient le taux super-réduit de 3 % pour la construction de logements neufs destinés à devenir une habitation principale. Cependant, vu le mode de calcul du plafond, les conditions d'application sont sensiblement modifiées. En effet, comme ces plafonds correspondent à une différence entre le taux standard et le taux super-réduit, l'augmentation de 15 à 17 % du taux standard implique la diminution des montants concernés par le taux super-réduit. Concrètement, les montants éligibles passeront de 416.000 EUR à 359.000 EUR.

#### **Pour un investisseur**

Dans le cadre d'un investissement locatif, le taux super-réduit de 3 % est supprimé au 1er janvier 2015. Le taux de TVA applicable est alors de 17 %, se traduisant par une augmentation des coûts de 14 %. Bien sûr, les travaux engagés jusqu'au 31 décembre 2014 ne sont pas concernés par cette mesure.

# 1

## PRESENTATION DU GROUPE CAPELLI ET DE SES ACTIVITES

### Présentation de CAPELLI

## 1.2 Présentation de Capelli

### 1.2.1 Histoire et évolution du Groupe

---

**1976** Jean-Claude CAPELLI crée J.C CAPELLI S.A., société spécialisée de l'Aménagement - Lotissement sur les départements du Rhône, de l'Ain et de l'Isère.

**1998** Christophe CAPELLI devient Directeur Général.

**2001** La société débute une activité de promotion immobilière en association avec G. FONTANEL PROMOTION afin de répondre aux demandes des mairies qui recherchent un interlocuteur unique pour les terrains et les constructions. Parallèlement, l'entreprise crée 2 C Aménagement, filiale dédiée au lotissement dans la Drôme, l'Ardèche et les Bouches du Rhône. Le Groupe poursuit son développement par le recrutement de commerciaux supplémentaires et l'ouverture de nouvelles régions : la Savoie et la Haute-Savoie, la Saône-et-Loire et la Côte d'Or.

**2004** La société devient le Groupe CAPELLI et entre au marché libre en levant 3 M€. Jean-Charles CAPELLI, frère cadet de Christophe, rejoint l'entreprise.

**2005** Le Groupe se transfère avec succès sur l'Eurolist, compartiment C et poursuit son développement notamment avec l'ouverture des agences de Nantes et Montpellier.

**2006** Christophe CAPELLI succède à son père en tant que PDG du Groupe.

**2007** Jean-Charles CAPELLI est nommé Directeur Général Adjoint. Poursuite du déploiement géographique notamment avec la création d'une agence à Paris. Anticipant la demande des primo-accédants, le Groupe lance des programmes « Maisons de Ville ».

**2008** Recrutement d'un Directeur des Ventes France avec pour mission de structurer la force commerciale et d'augmenter le niveau de productivité.

**2009** Signature du premier programme dédié au logement social pour plus de 5 millions d'euros. Lancement des « Maisons Prêtes à Louer » et d'une gamme de terrains « Low Cost ».

**2010** Lancement du concept inédit de « Villa Duplex® », structuration d'une activité de promotion intégrée.

**2011/2012** Repositionnement réussi, le Groupe CAPELLI est désormais Promoteur – Aménageur.

**2012/2013** Ouverture d'une filiale à Genève : La Suisse devient un nouveau relais de croissance pour CAPELLI.

**2013** Ouverture d'une filiale au Luxembourg et lancement de l'activité Réhabilitation.

**2014** Premières opérations en Suisse, au Luxembourg et diversification de la clientèle (investisseurs/institutionnels).

**2015** Ouverture d'un bureau à Dubaï : lancement de l'activité à destination des expatriés.

## 1.2.2 Faits marquants 2014/2015

### → Une dynamique de développement maintenue

L'exercice 2014/2015 (1er avril 2014 au 31 mars 2015) fait office de véritable tournant stratégique pour le Groupe CAPELLI.

Le chiffre d'affaires annuel s'inscrit à 65,4 M€ en hausse de 20% avec un 4ème trimestre record qui croît de près de 41% par rapport à l'an dernier.

Cette accélération de l'activité est confirmée par le backlog ventes qui atteint le chiffre record de 103,7 M€ au 11/05/2015, en progression de près de 86% par rapport à l'an dernier où il s'inscrivait à 55,7 M€.

Cet exercice a vu la confirmation du potentiel de l'activité Réhabilitation (transformation d'immeubles de bureau en logements), activité qui atteint un chiffre d'affaires de 9,5 M€ contre 1,6 M€ l'an dernier (compris dans le chiffre d'affaires Promotion sur 2013/2014).

L'activité Promotion, affiche une croissance particulièrement forte à 47,8 M€ contre près de 40 M€ (si on enlève les 1,6 M€ de réhabilitation), en progression de 16% sur l'exercice.

L'ensemble des activités Promotion-Réhabilitation représente désormais 87% du chiffre d'affaires avec 57,3 M€ contre 41,2 M€ sur l'exercice précédent. Cela représente une hausse de près de 40%, en lien avec la hausse d'activité sur le 4ème trimestre.

Cette performance, réalisée désormais sur 3 pays, confirme la pertinence du positionnement du Groupe CAPELLI et sa capacité à maintenir une bonne dynamique dans un contexte immobilier français difficile en se créant de nouvelles opportunités de croissance, notamment sur les marchés suisses (9,3 M€ de chiffre d'affaires) et luxembourgeois (3,1 M€ de chiffre d'affaires).

Il est à noter que seulement 2 ans après leurs créations, les filiales CAPELLI SUISSE et CAPELLI LUX participent significativement dans l'activité du groupe.

Le backlog ventes au 11/05/2015 pour ces 2 entités représente 21 M€, et d'autres projets importants sont en cours d'étude, confirmant ainsi le lancement réussi de CAPELLI en Suisse et au Luxembourg.

La diversification de la clientèle est également un élément marquant de cet exercice puisque 25% du chiffre d'affaires a été réalisé auprès d'institutionnels avec notamment la réalisation de ventes en bloc.



Villa Duplex®



Résidences étudiantes



Réhabilitation



Appartements






→ Poursuite de la montée en puissance de l'Ile de France



**75 – Paris**

Paris 18	
Paris 20	




**77 – Seine et Marne**

Presles en Brie	
Fontenay Tresigny	
Mormant	
Nanteuil les Meaux	

**78 - Yvelines**

Maule	
-------	---

**91 - Essonne**

Vert le Petit	
Saulx les Chartreux	
Ollainville	
Arpajon	

**92- Hauts de Seine**

Le Plessis Robinson	
---------------------	---

**94 – Créteil**

Bry sur Marne	
---------------	---



Maison



Appartement

Villa Duplex ®



Lotissement











→ CAPELLI LUX : nos programmes en promotion



CAPELLI LUX :  
Maisons d'architecte



CAPELLI LUX :  
Appartements de standing

Luxembourg	
Beaufort	 
Esch Belval	
Beaufort 2	
Wormeldange	
Bettange	
Livange	
Rodange	



Maison

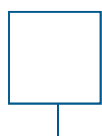


Appartement

Villa Duplex®



Lotissement



→ CAPELLI SUISSE : nos programmes en promotion sur le Grand Genève



CAPELLI SUISSE :  
Appartements modernes

Suisse	
Corsier	🏠
Lancy PL6	🏢
Lancy PL8	🏠
Lancy Gilly	🏢
Lancy Vergus	🏢
Thonex	🏠
Bernex	🏠
Pregny Chambésy	🏢
74 – Haute Savoie	
Annemasse	🏢
Jonzier Epagny	
Beaumont	🏠
Savigny	
St Pierre en Faucigny	
Viry	🏠
Valleiry	🏠
Douvaine	🏢
Loisin	🏠
Arenthon	
01 - Ain	
Saint Genis Pouilly	🏠 🏢
Chatillon en Michaille	
Bourg en Bresse	🏢



Maison



Appartement

Villa Duplex®



Lotissement



→ Des campagnes marketing bien rodées

Sur l'exercice 2014/2015 le Groupe a maintenu une stratégie marketing offensive et multicanal : affichage sur les bus, campagnes radio, marketing digital, marketing direct, benchmarking, insertions presse, événementiels, relations presse,...

Cette stratégie a permis à CAPELLI d'ancrer davantage sa marque et de renforcer son positionnement de Promoteur-Aménageur.

L'objectif poursuivi est également de se démarquer des concurrents par des actions innovantes : parrainage TV sur une chaîne nationale, Capelli TV, smartsites pour l'ensemble des programmes en promotion, page Facebook, mise en place sur le site de solutions de retargeting personnalisées, campagnes d'affichage...

Des sites Internet sur plusieurs territoires et une forte présence web

Plus de 1 500 visiteurs par jour

[www.groupe-capelli.com](http://www.groupe-capelli.com)

[www.groupe-capelli.ch](http://www.groupe-capelli.ch)

[www.groupe-capelli.lu](http://www.groupe-capelli.lu)



Un site Internet dédié à l'activité investissement locatif avec un accès partenaire dédié.

Des mini sites dédiés aux programmes

Programme	Localité	Surface	Prix	État	Projet	Financement	Partenaires
Investissement locatif	Toulon - Le Doucet et Plateaux 69780	Zone Duran C - BSC RT2005	120 m <sup>2</sup>	120 000 €	2014	100%	100%
Investissement locatif	Avignon Estuaire	Le Clos Roubin 74930	Zone Duran A - RT2005	120 m <sup>2</sup>	120 000 €	100%	100%
Investissement locatif	Avignon	Le Clos Roubin 69190	Zone Duran B1 - BSC	120 m <sup>2</sup>	120 000 €	100%	100%



## Une forte présence sur Internet

Tous nos programmes sont relayés sur plus de 50 sites



## Des campagnes d' emailing

Lancement de nouveaux programmes, présentation de l'offre CAPELLI.

Emailing de lancement

Emailing offres spéciales

Emailing de notoriété



## Un service innovant

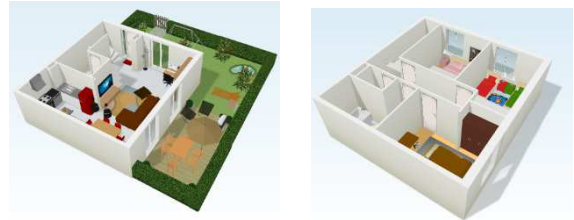
CAPELLI propose un nouveau service : les plans 2D et 3D.

L'internaute a la possibilité de visionner les 2D de son futur logement, mais aussi de l'agencer et de décorer l'intérieur en 3D. Une bonne façon de se rendre compte si nos offres correspondent à ses attentes et de visualiser au mieux son futur dans cet espace !

Plans 2D



Plans 3D



## Des réseaux sociaux influents

Linkedin



<https://fr.linkedin.com/company/capelli>

Viadeo



<http://fr.viadeo.com/fr/company/capelli>

Facebook



<https://fr.facebook.com/roupecapelli>

Chaîne YouTube



<https://www.youtube.com/channel/UCdluvX2-JEwyQmdu9IVff1g>

## Des actions de streetmarketing

Distribution de flyers de la main à la main ou en boîtes aux lettres dans les zones de chalandise pour renforcer notre communication de proximité, de créer du trafic sur nos sites Internet et de dynamiser les ventes.

**VENTE FLASH** 24,25 & 26 Octobre 2014  
de 10h à 19h

DEVENEZ PROPRIÉTAIRE À ST GENIS POUILLY

**DES OFFRES EXCEPTIONNELLES (1)**

- + FRAIS DE NOTAIRE OFFERTS
- + FRAIS DE DOSSIER OFFERTS
- + ACOMPTE RÉDUIT (1 500€)
- + LIVRAISON RAPIDE

Idéal investisseur & résidence principale

CAPELLI

07 62 70 58 63

VIA Verde  
TERVILLE

T3 à partir de 143200€  
T4 à partir de 199200€  
T5 à partir de 229200€

CAPELLI

08 1000 22 22

Nouveau à Lancy

Villas Contemporaines

Belles villas contemporaines immédiatement habitables.  
A partir de 228 m<sup>2</sup> de surface utile, et de 155 m<sup>2</sup> habitables.  
à partir de CHF 2'399'000.-

022 730 1000

[www.groupe-capelli.ch](http://www.groupe-capelli.ch)

CAPELLI

## Une visibilité et une notoriété accrues

Présence sur une chaîne nationale française qui nous permet de faire une « communication de masse ».

TF1 émet aussi en Suisse Romande et Luxembourg.



Les retombées du parrainage du téléfilm « L'emprise » par CAPELLI :

Cette fiction a rassemblé 8,6 millions de téléspectateurs et 33% de part d'audience. Ce programme a réalisé le meilleur score pour une fiction française depuis le 10 janvier 2011 et la meilleure part d'audience.

Les téléspectateurs ont été bouleversés par « L'Emprise »: 75 000 tweets ont été enregistrés tout au long de la soirée plaçant ainsi ce film événement numéro 1 des top tweets en France et dans le monde. *Source : Médiamétrie*

Les retombées du parrainage du téléfilm «Tu es mon fils » par CAPELLI :

Les acteurs Anne Marivin et Charles Berling ont portés ce téléfilm qui a réuni 6,1 millions de téléspectateurs. *Source : Médiamétrie*

## Des campagnes marketing sélectives et décalées

Affichage bus

Affichage couloir de métro

Affichage sur les grands axes de circulation

Affichage dans les ascenseurs d'immeubles de bureau

Affichage gares

Affichage ascenseurs

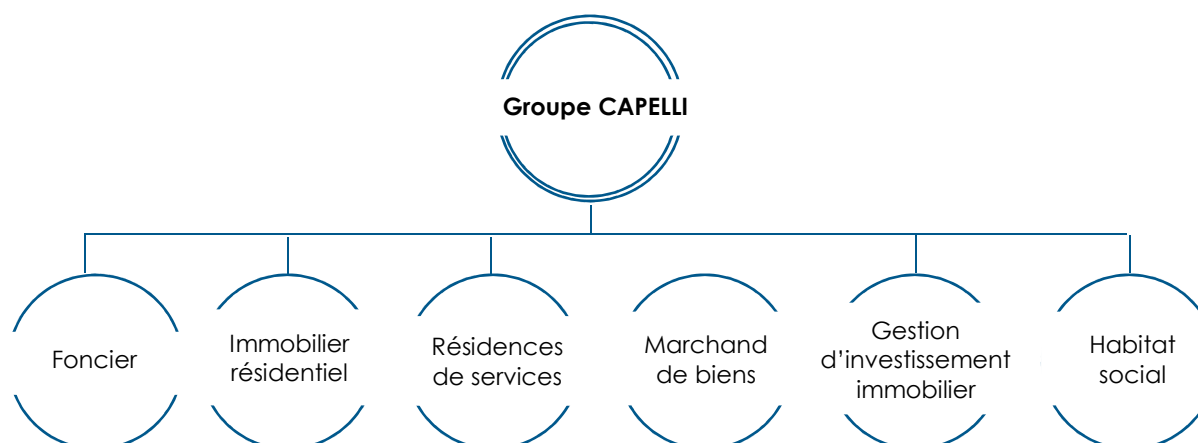


# 1

## PRESENTATION DU GROUPE CAPELLI ET DE SES ACTIVITES

### Les principales activités

### 1.3 Les principales activités



#### 1.3.1 Foncier (terrains à bâtir)

L'activité des aménageurs fonciers est pénalisée par le report des projets immobiliers des ménages, dû à une baisse de leur pouvoir d'achat, et par les difficultés du secteur de la construction en général. Ce marché connaît depuis une dizaine d'année une progression constante des prix liée à la pénurie de terrains et à un effet de « rareté » dans certaines zones urbaines et péri-urbaines et dans certaines régions.

En tant que lotisseur/aménageur, Capelli organise l'espace et crée le cadre de vie des citoyens avec l'intervention de constructeurs. Il assume la responsabilité opérationnelle et financière de l'aménagement.

Le Groupe Capelli intervient sur le marché des surfaces artificialisables pour les terrains non bâtis destinés à être acquis par des particuliers, mais également pour son propre compte, dans le cadre de son activité de Promotion. Capelli est adhérent au Syndicat National des Aménageurs Lotisseurs (SNAL) qui est l'unique organisation professionnelle représentant les entreprises privées d'aménagement et de lotissement.

#### Concurrence :

Les marchés du lotissement et de la construction de logements sont relativement atomisés, aucun opérateur ne détenant une part de marché supérieure à 10%.

Selon une étude menée par le Groupe Moniteur, Capelli est classé à la 2ème place des Aménageurs-Lotisseurs.

Des grands groupes de l'immobilier (Nexity, ...), des acteurs spécialisés qui sont généralement aussi diversifiés dans la promotion immobilière (groupe Procivis Immobilier, Francelot, Angelotti, France Terre,...), des filiales bancaires (Crédit Mutuel CIC à travers Sarest/Ataraxia, ...), des constructeurs de maisons individuelles (AST, ARP Foncier, ...)



### 1.3.2 Immobilier résidentiel

---

Le métier de promotion immobilière de logements consiste en la réunion des moyens et des financements pour la construction et la commercialisation de logements individuels neufs (maisons, Villa Duplex®) et de logements collectifs neufs (appartements).

Les tendances du marché du logement neuf sont principalement influencées par différents facteurs :

- la croissance économique (PIB),
- le taux de chômage,
- l'évolution des taux d'intérêt,
- les mesures d'incitation fiscale,
- les prix de vente,
- les niveaux des stocks de logements

La présence de très nombreux acteurs, tant locaux qu'internationaux, fait du secteur de la promotion immobilière un marché très fortement concurrentiel.

#### Concurrence :

Le tissu économique de la promotion immobilière est marqué par la présence de nombreux opérateurs indépendants de petites tailles. Pour autant, les leaders du secteur ont un poids déterminant sur le marché. Ces opérateurs sont de grands groupes internationaux (Bouygues immobilier, Vinci Immobilier, Eiffage, ...)

Les grands réseaux bancaires tels que BNP Paribas (BNP Paribas Real Estate), BPCE (Nexity) et Société Générale (Sogeprom) disposent aussi de leur filiale de promotion. Quelques acteurs indépendants (Atlérea Cogedim) ou détenus par des fonds comme Kaufman & Broad, se trouvent aussi en première place sur ce marché.

### 1.3.3 Résidences de services

---

Résidences étudiantes :

La demande est de plus en plus forte sur le marché des petites surfaces, et notamment, des studios pour étudiant.

Le nombre d'étudiants résidant hors du domicile familial ne cesse de croître, porté par une démographie dynamique et une mobilité intra-nationale et internationale accrue. Le marché bénéficie également du soutien des dispositifs fiscaux (ex : LMNP Censi-Bouvard ou LMNP « classique ») favorisant un financement des programmes par des tiers particuliers ou des investisseurs institutionnels.

#### Concurrence :

Parc de résidences étudiantes privées, essentiellement des logements gérés par le CROUS.

Généralistes intégrés de l'immobilier comme Nexity avec sa marque Nexity Studéa, Résides Etudes avec Les Estudines, ...

Des groupes associatifs tels que Fac Habitat, ARPEJ (avec university) soumis à des règles économiques spécifiques.

Et des acteurs plus petits à dimensions régionale.

### 1.3.4 Marchand de biens

---

Les lois issues du Grenelle de l'environnement et la loi d'orientation énergétique de 2006 ont fixé des objectifs de réduction des consommations d'énergie très ambitieux. Lorsque l'on sait que 18,8 millions de logements ont été construits avant 1975, on comprend aisément l'importance des enjeux liés à la rénovation.

Les entreprises de marchands de biens acquièrent des immeubles ou des parties d'immeuble et des biens immobiliers, en vue de leur mise en valeur, pour les rénover, les équiper, les diviser et les vendre. L'objectif étant de réaliser des plus-values en achetant et revendant plus cher des maisons ou des immeubles.

### 1.3.5 Gestion d'investissement immobilier

---

Selon une étude réalisée par EY, la France reste un pays attractif pour l'investissement immobilier pour 60 % des investisseurs.

#### Concurrence :

Banques, Fonds immobiliers fermés, Sociétés foncières / SICs, Investisseurs institutionnels, Fonds opportunistes/ fonds de capital-investissement, Compagnies d'assurance, Sociétés immobilières...

### 1.3.6 Habitat social

---

Selon l'étude réalisée par Xerfi, le logement social va rester un moteur de la construction neuve sur 2015. Le nombre de nouvelles constructions devait progresser de 13% entre 2013 et 2014.

A ce jour, les chiffres définitifs pour 2013 et 2014, ainsi que la projection pour 2015 ne sont pas publiés.

L'immobilier social est l'un des principaux objectifs gouvernemental avec 500 000 nouveaux logements neufs par an, dont 150 000 logements sociaux.

#### Concurrence :

Bailleurs sociaux sous leurs différentes formes, Ministère et opérateurs de l'Etat, organismes de financement et investisseurs, collectivités et outils d'aménagement, organisations fédératrices tels que l'USH et Action Logement.

# 2 FACTEURS DE RISQUES

<b>2.1 Principaux risques</b> .....	<b>28</b>
2.1.1 Risques liés à l'organisation de la société .....	28
2.1.2 Risques liés à l'activité de la société.....	28
2.1.3 Risques liés à la propriété intellectuelle.....	32
2.1.4 Risques de marchés.....	32
2.1.5 Faits exceptionnels et litiges .....	32
2.1.6 Risques liés aux relations du Groupe avec ses partenaires et associés .....	32
2.1.7 Risques liés à l'obtention des financements .....	33
2.1.8 Risques considérés dans leur ensemble.....	33
2.1.9 Autres informations.....	33
<b>2.2 Assurances et couvertures des risques</b> .....	<b>34</b>

# 2 FACTEURS DE RISQUES

## Principaux risques

Le Groupe CAPELLI exerce son activité dans un environnement évolutif comportant de nombreux risques dont certains pourraient échapper à son contrôle. Les investisseurs, avant de procéder à la souscription ou à l'acquisition d'actions de CAPELLI SA, sont donc invités à examiner l'ensemble des informations contenues dans le présent Rapport Financier Annuel, y compris les risques décrits ci-après.

Ces risques sont ceux dont le Groupe estime qu'ils sont susceptibles d'avoir un effet défavorable significatif sur son activité, ses perspectives, sa situation financière, ses résultats et/ou son développement et dont il est par conséquent important, selon lui, d'avoir connaissance en vue de prendre une décision d'investissement informée.

L'attention des investisseurs est toutefois attirée sur le fait que la liste des risques présentée au présent chapitre n'est pas exhaustive et que d'autres risques, inconnus ou dont la réalisation n'est pas considérée comme susceptible d'avoir un effet défavorable significatif sur le Groupe, son activité, ses perspectives, sa situation financière, ses résultats et/ou son développement, peuvent exister ou pourraient survenir.

Le Groupe n'identifie pas, à ce jour, de stratégie ou facteur de nature gouvernementale, économique, budgétaire, monétaire ou politique ayant influé sensiblement ou pouvant influencer sensiblement, de manière directe ou indirecte, sur les opérations du Groupe.

## 2.1 Principaux risques

### 2.1.1 Risques liés à l'organisation de la société

---

#### → Risques liés à un éventuel départ de collaborateurs clés

Les succès futurs du Groupe dépendent de sa capacité à fidéliser et à motiver ses collaborateurs clés. Si le Groupe venait à perdre les services d'un ou plusieurs collaborateur(s) clé(s), il estime qu'une grande partie des tâches effectuées par le(s) collaborateur(s) quittant le Groupe pourrait être effectuée par d'autres collaborateurs clés. Toutefois, étant donné que le succès du Groupe est notamment lié à la collaboration passée et présente de son dirigeant et de ses collaborateurs clés, le Groupe ne peut pas garantir que le départ ou l'indisponibilité de l'un d'entre eux n'entraînerait pour lui aucun impact négatif significatif.

#### → Risques sociaux spécifiques

Le Groupe CAPELLI compte 59 collaborateurs au 31 mars 2015 et considère ne pas être exposé de manière significative à des risques de type sociaux.

### 2.1.2 Risques liés à l'activité de la société

---

#### → Risques de crédit et de contrepartie

##### Risques commerciaux

La clientèle du Groupe étant principalement constituée d'acquéreurs particuliers, le Groupe estime ne pas se trouver dans une position de dépendance commerciale vis-à-vis de ses clients. Une part peu significative du chiffre d'affaires est néanmoins réalisée avec des opérateurs professionnels et/ou avec des bailleurs sociaux mais ceci n'augmente pas significativement le risque de dépendance du Groupe vis-à-vis de sa clientèle.

## **Risques d'impayés**

Depuis 2004 CAPELLI n'a enregistré aucun impayé. La vente des biens aux clients particuliers est réalisée devant notaire contre paiement. Il peut néanmoins demeurer un risque dans le cas de ventes de lots à des professionnels mais ce risque reste limité par la prise d'un privilège de vendeur inscrit en cas de différé de paiement.

L'analyse de ces risques est complétée dans la partie 5.4.7 de l'annexe aux comptes consolidés.

### → **Risques liés aux fournisseurs**

Les principaux fournisseurs du Groupe sont de deux types :

- Les vendeurs de terrains qui sont pour l'essentiel des particuliers,
- Des entreprises de travaux publics et de construction, les concessionnaires des réseaux (eaux, électricité, téléphone,...) et les différents prestataires de la construction (bureaux d'étude, architectes ...).

Les risques liés aux achats de terrain restent limités car c'est la Direction Générale qui signe l'ensemble des compromis d'achat en veillant au respect du niveau de marge qui sera dégagé par l'opération de lotissement ou de promotion immobilière.

En ce qui concerne les marchés de travaux relatifs à l'activité de promotion, le groupe peut signer :

- Des marchés de contractant général ou d'entreprise générale ;
- Des marchés par corps d'état séparés.

La défaillance d'un intervenant peut avoir des conséquences sur les délais de livraison et sur le montant des marchés. Ainsi, pour chaque opération (lotissement comme promotion immobilière), la Direction Générale privilégie les prestataires (entreprises générales et techniciens) locaux. Chaque nouvelle opération dans une nouvelle région donne lieu au choix de nouveaux prestataires, réduisant ainsi le risque de dépendance vis-à-vis d'un fournisseur en particulier.

Les périodes d'inactivité de certaines catégories de fournisseurs, comme par exemple le service des hypothèques (pour l'enregistrement des actes), les notaires (pour la signature des actes) ou les géomètres (pour les V.R.D.), est susceptible d'influer directement sur l'activité, les résultats, la situation financière ou le patrimoine de CAPELLI.

### → **Risques concurrentiels**

CAPELLI est confronté à la concurrence des autres lotisseurs et promoteurs immobiliers. L'apparition de nouveaux opérateurs ou de nouvelles formes de concurrence pourraient avoir un impact sur son activité et ses résultats.

Pour faire face à ses compétiteurs sur le marché du Lotissement, CAPELLI capitalise sur son image de marque dans ce métier historique du Groupe ainsi que sur son savoir-faire fondé sur :

- La qualité de localisation des terrains, grâce à une bonne maîtrise des techniques de prospection foncière ;
- La qualité de réalisation des travaux de viabilisation et de finitions, grâce à une sélection rigoureuse de ses partenaires ;
- Sa pertinence en termes de préconisation de constructeurs de maisons individuelles.

Sur le marché de la promotion, CAPELLI capitalise notamment sur son positionnement différenciant en proposant une offre de maisons de ville et d'appartements en Villa Duplex® qui répond à la solvabilité et aux besoins de logements d'une clientèle diversifiée de primo-accédants en recherche d'une résidence principale.

La force du Groupe CAPELLI réside également dans :

- La flexibilité et la réactivité de sa force d'achat et de vente ;
- Sa forte présence régionale rendant le Groupe incontournable sur les zones géographiques où il est implanté ;
- Sa forte présence commerciale sur les vecteurs de communication et marketing innovants.

#### → **Risques liés à l'environnement économique**

Le Groupe exerce ses activités dans un environnement économique cyclique. Bien que CAPELLI ait mis en place une stratégie visant à minimiser cet effet de cycle, ses ventes de biens immobiliers pourraient être affectées par la baisse de la confiance des ménages, l'augmentation des taux d'intérêts et la mauvaise conjoncture économique, ce qui pourrait avoir un impact négatif sur l'activité et les résultats du Groupe.

#### → **Risques liés aux coûts de construction**

Une hausse des coûts de construction était constatée depuis plusieurs années, principalement liée à la progression du coût des matériaux, des normes réglementaires de plus en plus lourdes. Le Groupe pourrait être dans l'incapacité de répercuter cette augmentation sur le prix de vente de ses programmes immobiliers. Dans le contexte de ralentissement économique actuel, le marché est aujourd'hui plutôt confronté à une baisse contenue des coûts de construction.

#### → **Risques liés aux régimes fiscaux en vigueur**

L'évolution de la fiscalité (taxation des plus-values immobilières, droits de successions ...) peut avoir un impact sur le volume d'achat du foncier qui constitue la matière première du Groupe.

De même les primo-accédants bénéficient de mesures d'aides à la construction du type PTZ. Un changement significatif dans le dispositif fiscal de faveur applicable à ce type d'activité pourrait avoir un effet conjoncturel négatif sur l'activité du groupe et ses résultats.

#### → **Risques liés au marché foncier**

L'activité future de CAPELLI est subordonnée à la disponibilité de terrains de qualité suffisante pour pouvoir développer des programmes immobiliers ou de lotissement générant un risque lié à la concurrence ou à la raréfaction des terrains en vente dans les zones géographiques cibles du Groupe.

#### → **Risques liés à la découverte de vestiges archéologiques**

Avant toute acquisition foncière, CAPELLI s'assure que celle-ci ne soit pas concernée par un plan d'archéologie préventive. Toutefois, des vestiges ou objets archéologiques peuvent être découverts pendant les travaux. Une telle découverte peut avoir pour conséquence la suspension des travaux le temps d'effectuer les diagnostics nécessaires, ce qui pourrait engendrer des effets négatifs sur la rentabilité du programme concerné.

#### → **Risques liés aux cas de force majeure**

Au même titre que les autres agents économiques, CAPELLI reste soumis aux cas de force majeure que peuvent être les guerres, les épidémies, les phénomènes climatiques et sismiques.

#### → **Risques contentieux**

Le Groupe peut être exposé à des actions judiciaires inhérentes à son activité, du fait de vices de construction pouvant être découverts lors ou a posteriori des opérations de construction. Ces risques, lorsqu'ils ne relèvent pas d'autres intervenants à l'acte de construction, sont couverts par les assurances souscrites par le Groupe ou ses filiales, à savoir les assurances obligatoires Dommages Ouvrage et Constructeur Non Réalisateur, ainsi que l'assurance de Responsabilité Civile Professionnelle. Le Groupe porte une attention particulière à la conformité de ses prestataires en matière d'assurance tant chez ses maîtres d'œuvre que chez les entreprises sous-traitantes.

#### → **Risques liés à la réglementation**

Le cadre juridique de l'activité de lotisseur – aménageur est fixé par le Code de l'urbanisme. Le cadre juridique de l'activité de promotion immobilière est fixé par le Code de la construction.

CAPELLI respecte l'ensemble des dispositions de ces codes afin de mener à bien ses activités.

Par ailleurs, CAPELLI n'est soumis à aucun risque spécifiquement lié à la réglementation actuelle puisque l'achat des terrains n'est réalisé qu'après obtention d'un permis d'aménager et/ou de construire purgé du recours des tiers et après obtention du financement de l'opération.

#### → **Risques industriels liés à l'environnement**

Les activités de CAPELLI n'ont pas le caractère d'activité polluante. CAPELLI exerce ses activités avec ses meilleurs efforts pour obtenir de ses fournisseurs, sous-traitants et prestataires de services qu'ils prennent l'engagement d'exercer leurs activités en évitant ou limitant, autant que les techniques disponibles le permettent, les atteintes à l'environnement.

Dans la conduite de son activité de Lotisseur - Aménageur et de Promoteur Immobilier, le Groupe est en outre tenu de respecter de nombreuses réglementations :

- Concernant le domaine environnemental, notamment lors du dépôt des demandes de permis de lotir et des permis de construire, les terrains sont validés préalablement par les collectivités concernées et entérinés par la préfecture après enquête publique ou par le PLU.
- L'ensemble des assiettes foncières acquises par le Groupe se doit d'être exempt de toute pollution souterraine (métaux lourds, huiles...). Le Groupe fait ainsi procéder, par des cabinets spécialisés et avant toute acquisition foncière, à une étude sur la qualité des sols et des sous-sols.
- L'autorisation de lotir est liée à approbation des services de la police de l'eau : les terrains font l'objet d'une étude hydrogéologique des bassins amont et aval.
- Dans le cadre de la nouvelle réglementation liée à la découverte de vestiges archéologiques, des opérations de fouille sont réalisées par les services spécialisés de l'Etat, selon les cartes approuvées et avant tout démarrage de travaux. L'instruction des demandes de permis de construire par les services de l'Autorité Publique est toujours suivie, après leur délivrance, d'une possibilité de recours, soit contentieuse, soit administrative. Depuis l'arrêt "Ternon", le retrait administratif est possible pour un motif légitime et sérieux au cours de la période de quatre mois à compter de la délivrance du permis de construire par le Maire de la commune.
- Lors de l'achat d'immeubles à rénover ou à restructurer, une recherche d'amiante et de saturnisme est effectuée, et un état des risques naturels et technologiques est établi avant la signature de l'acte notarié d'acquisition.
- Toutes les opérations du Groupe font l'objet d'un certificat de conformité délivré par l'Autorité Publique, attestant que le programme est conforme dans sa réalisation aux plans initiaux.

La préoccupation permanente de CAPELLI est celle de la maîtrise du risque environnemental.

Les réalisations du Groupe n'entraînent aucun risque de pollution en cas d'arrêt de son activité, dès lors que les prescriptions sont respectées.

Les dépenses engagées par les sociétés du Groupe afin de respecter l'ensemble de ces réglementations sont incluses dans les budgets d'engagement des différentes opérations.

Au niveau de l'entreprise proprement dite, des pratiques responsables ont été mises en place visant à réduire la consommation énergétique et de papier.

#### → **Risques liés à la croissance**

CAPELLI anticipe une croissance de son activité pour les prochaines années et l'équipe de direction pourrait avoir des difficultés à maîtriser une telle croissance, même si elle y est déjà parvenue par le passé, le chiffre d'affaires consolidé étant passé de 16,2 millions d'euros en 2002 à 65,4 millions d'euros sur cet exercice. Ces difficultés seraient susceptibles d'influer directement sur son activité, ses résultats, sa situation financière ou son patrimoine.

#### → **Risques liés aux acquisitions potentielles**

Dans le cadre de son développement, CAPELLI pourrait être amené à procéder dans les années à venir à des acquisitions de sociétés spécialisées dans les mêmes secteurs d'activité que les siens ou détenant des compétences complémentaires à celles développées en interne. Ces acquisitions seraient susceptibles d'influer directement sur l'activité, les résultats, la situation financière ou le patrimoine du Groupe.

## 2.1.3 Risques liés à la propriété intellectuelle

---

Aucun brevet n'a été déposé par le Groupe. CAPELLI ne verse par ailleurs aucune redevance à aucun tiers pour l'exploitation d'un brevet.

Les marques suivantes ont été déposées par la Société auprès de l'INPI :

- Au cours des exercices précédents :  
TERRAIN LOW COST, TERRAIN DISCOUNT, RENCONTRE HABITAT, CAPELLI.
  
- Au cours des exercices 2012/2013 et 2013/2014 :  
CAPELLI SUISSE, VILLADUPLEX, VIVMEDIO, VILLASERENO, VILLACESARIO, CAPELLI LUX, GREEN QUARTIER.
  
- Au cours de l'exercice 2014/2015 :  
CAPELLI EXPAT.

## 2.1.4 Risques de marchés

---

### → Risques de liquidité

Le Groupe a procédé à une revue spécifique de son risque de liquidité et considère être en mesure de faire face à ses échéances futures.

L'analyse de ces risques est exposée dans la partie 5.4.7 de l'annexe aux comptes consolidés.

### → Risques de taux

Les placements de trésorerie du Groupe sont essentiellement des comptes à terme ou des SICAV monétaires présentant un risque de taux très limité.

L'exposition aux risques de taux concerne donc principalement les dettes à taux variables, non couvertes par des instruments financiers.

L'analyse de ces risques est exposée dans la partie 5.4.7 de l'annexe aux comptes consolidés.

### → Risques de change

CAPELLI SA, la maison mère du Groupe, est exposée au risque de change lorsqu'elle consent des avances de trésorerie à sa filiale Suisse en monnaie locale (CHF). Au 31 mars 2015, ces avances en compte courant n'ont pas été couvertes notamment compte tenu de l'absence de volatilité du cours du CHF par rapport à l'euro.

Sur les autres zones géographiques du périmètre de consolidation, à savoir la France et le Luxembourg, le Groupe CAPELLI n'est pas exposé aux risques de change (zone euro).

L'analyse de ces risques est reprise dans la partie 5.4.7 de l'annexe aux comptes consolidés.

## 2.1.5 Faits exceptionnels et litiges

---

A la connaissance de la société, il n'existe pas à ce jour d'autre fait exceptionnel ou de litige pouvant avoir, ou ayant eu dans le passé, une incidence significative sur l'activité, les résultats, la situation financière ou le patrimoine de CAPELLI et de ses filiales.

## 2.1.6 Risques liés aux relations du Groupe avec ses partenaires et associés

---

L'essentiel des programmes de promotion immobilière sont lancés au travers d'une entité juridique dédiée détenus par CAPELLI SA ou une de ses filiales. Il arrive cependant, de façon marginale, que la structure dédiée soit créée en association (en général 50/50) avec un professionnel de l'immobilier dans un but d'optimisation économique et de mise en commun des compétences de chacun. Par



ailleurs, il peut arriver également que le Groupe propose une participation minoritaire (5 à 10%) à l'un de ses partenaires bancaires afin de renforcer les liens avec celui-ci.

Dans ce contexte, les risques inhérents à la présence d'associés extérieurs ne font pas courir au Groupe des risques supérieurs à ceux qu'il supporterait s'il réalisait une opération immobilière seul, au-delà des honoraires et frais de procédure susceptibles d'être engagés en cas de litige.

## 2.1.7 Risques liés à l'obtention des financements

---

Le Groupe a recours au crédit bancaire pour lancer ses programmes et entretient depuis de longues années des relations de confiance avec différents établissements bancaires.

Néanmoins, des contraintes diverses susceptibles de peser sur les établissements bancaires, notamment liées à la conjoncture économique, à leur solvabilité interne, à un changement de réglementation ou à l'appréciation qu'elles pourraient porter sur sa solvabilité dans le futur, pourraient, temporairement ou durablement, avoir un impact sur sa situation financière, ses perspectives, et ses résultats.

## 2.1.8 Risques considérés dans leur ensemble

---

La Société a procédé à une revue des risques qui pourraient avoir un effet défavorable significatif sur son activité, sa situation financière, ses résultats, ou sa capacité à réaliser ses objectifs et considère qu'il n'y a pas d'autres risques significatifs hormis ceux présentés ci-avant.

## 2.1.9 Autres informations

---

### → Informations sociales, sociétales et environnementales

Les informations sociales, sociétales et environnementales font l'objet d'un chapitre dédié intégré au présent Rapport Annuel

### → Activité en matière de recherche et développement

Le Groupe CAPELLI n'exerce aucune activité en matière de recherche et développement.

### → Evènements importants survenus depuis la clôture de l'exercice

Le groupe CAPELLI envisage de réaliser un regroupement d'actions par 5 ou 6, de telle sorte que les actions nouvelles aient une valeur unitaire de 10€ minimum.

Les actionnaires ont été convoqués à une Assemblée générale Extraordinaire en date du 15 juillet 2015.

L'assemblée a approuvé cette résolution

Toutefois, cet événement n'a pas été identifié comme générateur de risque.

# 2 FACTEURS DE RISQUES

## Assurances et couvertures des risques

### 2.2 Assurances et couvertures des risques

En matière d'assurance, la politique générale du Groupe est de couvrir systématiquement tous les risques inhérents aux métiers lorsqu'ils peuvent l'être. A ce titre, CAPELLI souscrit plusieurs assurances dont les caractéristiques sont les suivantes :

Risques couverts	Assureur	Franchise	Montants couverts
<b>Responsabilité Civile</b>			
- Responsabilité Civile Exploitation (par sinistre)	GAN	15 000 €	7 500 000 €
- Responsabilité Civile Exploitation (par année d'assurance)		15 000 €	7 500 000 €
Dommage-Ouvrage, Tout Risque Chantier, Constructeur Non Réalisateur, Convention de Partenariat. (par opération de promotion immobilière)	SAGEBAT	DO = Néant CNR = 10% par sinistre	Coût total de la construction
Propriétaire non occupant (immeubles loués ou achevés non encore livrés aux clients)	GAN	250 €	Valeur de construction ou réparation
Multirisques bureaux	ALLIANZ	500 €	5 000 000 €
Pertes d'exploitation	ALLIANZ	Néant	15 000 000 €
Responsabilité des Dirigeants	CHARTIS	Néant	6 000 000 €

Dans le cadre de la montée en puissance de son activité de Promotion immobilière, le Groupe respecte strictement le code des assurances qui impose aux maîtres d'ouvrage, dans le cadre d'une vente en VEFA, de souscrire pour chacun de ses programmes :

- Une assurance constructeur-non-réalisateur (garantie décennale) - article L 241-1.
- Une assurance dommage-ouvrage - article L 242-1.

Le Groupe a par ailleurs choisi de souscrire systématiquement une assurance tout risque chantier (TRC) et ce malgré son caractère facultatif.

Le coût de l'ensemble de ces garanties se situe entre 0,2% et 0,3% du coût construction TTC de chaque programme.

Sur l'activité Lotissement, seule l'assurance Responsabilité Civile Professionnelle est obligatoire. Elle est souscrite globalement et le Groupe s'appuie sur la garantie décennale des entreprises qu'il sollicite pour réaliser les chantiers de voirie (Voirie Réseau Divers – VRD).

# 3 GOUVERNANCE D'ENTREPRISE

<b>3.1 Composition du conseil, conditions de préparation et d'organisation des travaux du conseil</b>	<b>36</b>
3.1.1 Composition du conseil .....	36
3.1.2 Préparation et organisation des travaux du Conseil d'administration .....	36
3.1.3 Code de gouvernement d'entreprise .....	39
3.1.4 Principes et règles arrêtés par le Conseil pour les rémunérations et avantages de toute nature accordés aux dirigeants mandataires sociaux et membres du Conseil d'administration au cours de l'exercice 2014/2015 .....	39
3.1.5 Délégations en matière de cautions avals et garanties – Art. R. 225 du Code du commerce .....	40
3.1.6 Mode d'exercice de la Direction Générale de la Société et limitations des pouvoirs du Directeur Général .....	40
<b>3.2 Contrôle interne et gestion des risques</b> .....	<b>41</b>
3.2.1 Définition et référentiel du contrôle interne et de la gestion des risques.....	41
3.2.2 Principaux acteurs du contrôle interne.....	42
3.2.3 Organisation comptable et financière.....	42
3.2.4 Organisation des autres pôles de risque .....	43
3.2.5 Organisation du reporting .....	44
3.2.6 Audit externe des commissaires aux comptes .....	44
3.2.7 Evaluation du contrôle interne et Perspectives .....	45
<b>3.3 Rapport des commissaires aux comptes établi en application de l'article L225-235 du code de commerce sur le rapport du président du conseil d'administration de la société CAPELLI</b> .....	<b>46</b>

# 3 GOUVERNANCE D'ENTREPRISE

## Composition du conseil, conditions de préparation et d'organisation des travaux du conseil

### 3.1 Composition du conseil, conditions de préparation et d'organisation des travaux du conseil

#### 3.1.1 Composition du conseil

*(Recommandations R8 R9 et R10 du code de gouvernement d'entreprise pour les valeurs moyennes et petites publié en décembre 2009 par Middlednext, relatives à la composition du conseil, au choix des administrateurs et à la durée des mandats des membres du conseil)*

Le Conseil d'administration est composé des quatre membres suivants :

- Monsieur Christophe CAPELLI qui exerce à la fois les fonctions de Président et de Directeur Général,
- Monsieur Jean Charles CAPELLI qui exerce les fonctions de Directeur Général Délégué,
- Monsieur Rodolphe PEIRON, Administrateur, qui exerce les fonctions de Directeur Général Adjoint,
- Madame Françoise PARIS-LECLERC, Administrateur.

Monsieur Christophe CAPELLI a été renouvelé dans son mandat de Président du Conseil d'administration et Directeur Général le 30 septembre 2011 pour une durée de six années. Son mandat d'Administrateur arrivera à expiration lors de l'assemblée appelée à statuer sur les comptes de l'exercice clos le 31 mars 2017.

Monsieur Jean Charles CAPELLI a été renouvelé dans son mandat de Directeur Général Délégué le 30 septembre 2011 pour la durée du mandat du Directeur Général. Son mandat d'Administrateur arrivera à expiration lors de l'assemblée appelée à statuer sur les comptes de l'exercice clos le 31 mars 2018.

Monsieur Rodolphe PEIRON a été renouvelé dans son mandat d'Administrateur le 29 septembre 2014. Son mandat d'Administrateur arrivera à expiration lors de l'assemblée appelée à statuer sur les comptes de l'exercice clos le 31 mars 2020.

Le mandat d'Administrateur de Madame Françoise PARIS-LECLERC arrivera à expiration lors de l'assemblée appelée à statuer sur les comptes de l'exercice clos le 31 mars 2017.

Il est précisé que le Conseil d'Administration de la société ne comprend pas à ce jour d'Administrateurs indépendants. Ceci s'explique par la difficulté de trouver une personne qualifiée pour exercer cette mission. Cette question constitue une de nos priorités et nous poursuivons nos recherches en ce sens.

#### 3.1.2 Préparation et organisation des travaux du Conseil d'administration

Conformément aux dispositions du code de gouvernement d'entreprise pour les valeurs moyennes et petites publié par Middlednext, le Conseil d'administration remplit les principales missions suivantes :

- définition de la stratégie de l'entreprise,
- choix du mode d'organisation de la société,
- contrôle la gestion,
- veille à la qualité de l'information fournie aux actionnaires ainsi qu'aux marchés,

Le Conseil d'administration exerce par ailleurs les fonctions du Comité d'audit, soit :

- examen des comptes,
- suivi de l'audit interne,
- sélection des commissaires aux comptes.

Le Conseil d'administration exerce également les fonctions de comité des nominations et de comité des rémunérations :

- désignation des mandataires sociaux,
- définition de la politique de rémunération, et attribution d'actions gratuites et de stocks options.

### **Fréquence des réunions (R13)**

Le conseil d'Administration se réunit aussi souvent que l'intérêt de la société l'exige.

Au cours de l'exercice écoulé votre Conseil d'administration s'est réuni 10 fois en conformité avec les statuts :

- Le 01 avril 2014 pour autoriser une convention ;
- Le 14 avril 2014 pour autoriser une convention ;
- Le 21 mai 2014 pour autoriser une prime exceptionnelle, l'acquisition d'une société et une caution ;
- Le 24 juin 2014 pour l'arrêté des comptes de l'exercice clos le 31 mars 2014, pour autoriser l'émission obligataire sur le marché luxembourgeois et pour autoriser un engagement de cautionnement ;
- Le 18 novembre 2014 pour autoriser une convention ;
- Le 25 novembre 2014 au titre de l'arrêté des comptes semestriels ;
- Le 9 décembre 2014 pour autoriser une convention ;
- Le 30 janvier 2015 pour autoriser un engagement de cautionnement ;
- Le 23 février 2015 pour autoriser un engagement de cautionnement ;
- Le 23 mars 2015 pour autoriser une prime exceptionnelle ;

### **Convocation (R11)**

Les administrateurs sont convoqués par le président du Conseil d'administration conformément aux dispositions de l'article 19 des statuts.

Conformément aux dispositions légales et statutaires, les Commissaires aux comptes ont été convoqués aux réunions du Conseil d'administration qui ont examiné et arrêté les comptes annuels et semestriels.

### **Information des administrateurs (R11)**

Tous les documents, dossiers techniques et informations nécessaires à la mission des administrateurs, leur ont été communiqués préalablement à la réunion.

Ils ont estimé que l'information communiquée était claire, précise et leur permettait de débattre de manière constructive et en toute indépendance, en application de la recommandation R11 du code édité par Middlednext.

Les procès-verbaux des réunions du Conseil d'administration sont établis à l'issue de chaque réunion et communiqués ou tenus à la disposition des administrateurs et des commissaires aux comptes.

Par ailleurs, les registres sociaux sont conservés chez un tiers dépositaire, le cabinet LAMY LEXEL.

### **Déontologie des membres du Conseil (R7)**

Conformément à la recommandation R7 du Code de gouvernement MiddleNext sur la déontologie des membres du Conseil, chaque administrateur est sensibilisé aux responsabilités qui lui incombent au

titre de ses fonctions lors de sa nomination. Le règlement intérieur du conseil d'administration précise par ailleurs les obligations déontologiques des administrateurs. Ce règlement, adopté par le Conseil d'administration réuni le 24 juin 2014, est remis à tout nouvel administrateur.

Chaque membre du Conseil d'Administration doit ainsi notamment :

- observer les règles de déontologie relatives aux obligations résultant de son mandat et se conformer aux règles légales de cumul des mandats,
- informer le Conseil en cas de conflit d'intérêt survenant après l'obtention de son mandat,
- se rendre disponible, consacrer le temps et l'attention nécessaire à ses fonctions et de manière générale faire preuve, autant que possible, d'assiduité aux réunions du Conseil et d'Assemblée Générale,
- s'assurer qu'il possède toutes les informations nécessaires sur l'ordre du jour des réunions du Conseil avant de prendre toute décision, et respecter le secret professionnel.

### **Tenue des réunions (R13)**

Les réunions du Conseil d'Administration se déroulent en règle générale au siège social.

### **Comités spécialisés (R12)**

Conformément à la faculté laissée par les dispositions de l'article L. 823-20 4° du Code de commerce, les fonctions de Comité d'Audit sont exercées par le Conseil d'administration dont la composition est communiquée ci-avant, à l'exclusion de ses membres exerçant des fonctions de direction.

Compte tenu de la taille du Groupe et la structure familiale de l'actionnariat de la société, il n'a pas été procédé à la mise en place d'autre comité spécialisé.

### **Evaluation des travaux du Conseil (R15)**

Conformément à la recommandation R15, le Président a invité les membres du Conseil à s'exprimer sur le fonctionnement du Conseil et sur la préparation de ses travaux lors de la séance du 22 juin 2015, tout comme lors de la séance du 24 juin 2014.

Il est ressorti de cette évaluation que :

- les membres du Conseil ont une bonne connaissance de leurs fonctions et attributions ;
- le conseil se réunit régulièrement sur la base d'un calendrier respecté. Le quorum est systématiquement atteint, trois administrateurs au moins ayant participé à toutes les réunions. Les administrateurs estiment qu'ils sont informés préalablement de manière satisfaisante ;
- le président guide le Conseil selon un déroulé préparé en suivant l'ordre du jour, il s'assure systématiquement que le point de vue des membres du conseil est entendu ;
- lorsque cela s'avère nécessaire, le Conseil d'administration peut se réunir de façon très réactive ;
- les procès-verbaux reflètent bien les discussions intervenues au cours des réunions du Conseil ainsi que les décisions qui y sont prises.

Chaque point de cette évaluation a fait l'objet d'une discussion spécifique et a conduit une nouvelle fois cette année à une évaluation positive. Certains points d'amélioration ont également été identifiés.

Le Président a pris acte des résultats de cette évaluation et a précisé qu'il invitera les membres du Conseil à s'exprimer de nouveau l'année prochaine à ce sujet.

### 3.1.3 Code de gouvernement d'entreprise

---

#### **Règlement Intérieur du Conseil d'administration (R6)**

Conformément à la recommandation R6 du Code de gouvernement MiddleNext sur la mise en place d'un règlement intérieur du Conseil, un règlement intérieur a été mis en place lors de la réunion du 24 juin 2014. Ce règlement comprend les chapitres et paragraphes suivants :

- Missions et compétences du Conseil d'administration :
  - o Missions du Conseil d'administration ;
  - o Composition du Conseil d'administration ;
  - o Qualité d'administrateur indépendant ;
  - o Le président du Conseil d'administration ;
  - o Modalités d'exercice de la direction générale ;
  - o Pouvoirs de la direction générale ;
  
- Fonctionnement du Conseil d'administration :
  - o Convocation et réunion du Conseil d'administration ;
  - o Information des membres du Conseil d'administration ;
  - o Participation aux séances du conseil d'administration par moyens de télécommunication ou visioconférence ;
  - o Procès-verbaux ;
  
- Mandataires du Conseil d'administration et comités spécialisés ;
  
- Droits et obligations des membres du Conseil d'administration :
  - o Connaissance et respect des textes réglementaires ;
  - o Respect de l'intérêt social ;
  - o Efficacité du Conseil d'administration ;
  - o Liberté de jugement ;
  - o Prévention des conflits d'intérêts ;
  - o Obligation de diligence ;
  - o Obligation de confidentialité ;
  - o Détention d'un nombre minimum d'actions ;
  
- Modifications du règlement intérieur.

Le règlement incorpore les principes de gouvernement d'entreprises MiddleNext. Il est disponible en consultation au siège social ainsi que sur le site internet de la société [www.groupe-capelli.com](http://www.groupe-capelli.com).

### 3.1.4 Principes et règles arrêtés par le Conseil pour les rémunérations et avantages de toute nature accordés aux dirigeants mandataires sociaux et membres du Conseil d'administration au cours de l'exercice 2014/2015

---

Recommandations à l'égard des dirigeants :

- R1 cumul contrat de travail et mandat social ;
- R2 définition et transparence de la rémunération des dirigeants mandataires sociaux ;
- R3 indemnités de départ ;
- R4 régime de retraite supplémentaire ;
- R5 stocks options et attribution gratuites d'actions ; recommandations à l'égard du conseil d'administration ;
- R14 rémunération des administrateurs.

Les rémunérations et avantages de toute nature accordés aux mandataires sociaux sont fixés en vertu des principes et des règles suivantes (article L.225-37 alinéa 9 du code de commerce) :

La rémunération des mandataires sociaux se compose en général d'une rémunération fixe, comprenant un avantage en nature correspondant le cas échéant à une voiture de fonction, et d'une rémunération exceptionnelle.

Une rémunération variable sous forme de rémunération exceptionnelle est accordée à certains mandataires sociaux en fonction d'indicateurs de performance, lesquels sont liés aux résultats de l'entreprise et au budget.

La société n'attribue pas, jusqu'à présent, de stock-options ou d'actions gratuites en direction de ses mandataires sociaux.

Les mandataires sociaux ne perçoivent pas de jetons de présence au titre de leur mandat social au sein de la société CAPELLI. Par contre, les mandataires sociaux en perçoivent au titre de mandats sociaux détenus dans une des sociétés du Groupe.

Aucun engagement correspondant à des éléments de rémunération, des indemnités ou avantages dus ou susceptibles d'être dus à raison de la cessation ou du changement de leurs fonctions ou postérieurement à celles-ci n'a été pris au bénéfice des mandataires sociaux.

### **3.1.5 Délégations en matière de cautions avals et garanties – Art. R. 225 du Code du commerce**

---

Par décision en date du 24 juin 2014, le Conseil d'administration a autorisé le Directeur Général, pour une période de 12 mois, à émettre au nom de la Société des cautions, avals et garanties dans la limite d'un montant de 10 millions d'euros, chaque engagement ne pouvant dépasser 2 millions d'euros.

Par décision en date du 23 février 2015, compte tenu de la forte hausse d'activité du Groupe, le Conseil d'administration a autorisé le Directeur Général, pour une période de 12 mois, à émettre au nom de la Société des cautions, avals et garanties dans la limite d'un montant de 25 millions d'euros, chaque engagement ne pouvant dépasser 8 millions d'euros, cette décision se substituant à la décision du 24 juin 2014.

### **3.1.6 Mode d'exercice de la Direction Générale de la Société et limitations des pouvoirs du Directeur Général**

---

Aucune limitation spécifique n'est apportée aux pouvoirs du Président Directeur général ou à ceux du Directeur général délégué en dehors des limites légales et réglementaires.



## 3.2 Contrôle interne et gestion des risques

### 3.2.1 Définition et référentiel du contrôle interne et de la gestion des risques —

La société CAPELLI définit le contrôle interne comme un processus mis en œuvre par le Conseil d'administration, la Direction et le personnel en vue d'assurer une gestion rigoureuse et efficace de la société.

Cette définition implique:

- La mise en œuvre effective et l'optimisation des opérations,
- Le respect des politiques définies par la Direction, ainsi que la conformité aux lois et règlements en vigueur,
- La sauvegarde des actifs et la protection du patrimoine;
- La prévention des fraudes et erreurs;
- La sincérité et l'exhaustivité des informations financières.

L'un des objectifs du système de contrôle interne est de prévenir et maîtriser les risques résultant de l'activité de l'entreprise et les risques d'erreurs et de fraudes, en particulier dans les domaines comptables et financiers. Ces principaux risques sont décrits au paragraphe 5.4.7.

La croissance du Groupe depuis l'exercice 2004 a amené la Direction Générale à procéder à une structuration de ses équipes et de ses processus. Dans ce contexte, l'exercice 2007/2008 a été une année charnière dans l'évolution du contrôle interne et la formalisation de procédures au sein du Groupe.

Cette structuration s'est poursuivie sur l'exercice 2009/2010 avec une attention toute particulière liée au contexte de crise du marché de l'immobilier.

Au cours des quatre derniers exercices (2011/2012, 2012/2013, 2013/2014 et 2014/2015), le développement de la Promotion a également permis au Groupe de renforcer ses procédures et ses outils de contrôle interne afin de répondre aux exigences de cette nouvelle activité.

Outre son Président Directeur Général, les acteurs clefs de cette structuration au sein de CAPELLI sont :

- Jean Charles CAPELLI, Directeur Général Délégué, en charge de la promotion immobilière, assure le pilotage de cette activité tant sur le plan opérationnel que fonctionnel. Il s'appuie sur un Directeur Technique expert de la promotion immobilière. Il est par ailleurs en charge du contrôle des règlements fournisseurs dans le cadre de l'amélioration des procédures d'achats.
- Le Directeur Général Adjoint et ancien Directeur Administratif et Financier du Groupe, Rodolphe PEIRON, dont les principales missions sont d'accompagner le Président dans le pilotage opérationnel et stratégique du Groupe, de contribuer au management général à travers l'organisation opérationnelle et administrative des différents services et la gestion juridique et administrative du Groupe avec pour objectif d'anticiper et de maîtriser les éventuels risques et litiges avec nos partenaires (propriétaires, clients, fournisseurs etc.). Son rôle s'étend également au renforcement du contrôle de l'activité Lotissement via la supervision du bureau d'étude et en veillant aux relations avec les maîtres d'œuvre et les entreprises de

travaux. Dans ce cadre, il s'assure, par des revues permanentes des avancements de chantier avec le Bureau d'Etude, de l'obtention des conformités et de la rétrocession des parties communes, process qui permet de désengager le Groupe vis-à-vis des tiers et des collectivités.

- La Direction Financière est quant à elle responsable des pôles de compétences et de la maîtrise des risques en matière de financement et de trésorerie, de tenue des comptabilités, de la consolidation, du suivi des indicateurs de gestion et du contrôle financier.

La Direction Générale a donné un objectif de renforcement du reporting mensuel par centre de profit et centre de coût à l'appui duquel des réunions de pilotage sont organisées avec les responsables opérationnels.

Le renforcement du dispositif de contrôle interne est une préoccupation constante pour le Groupe qui s'organise pour documenter les procédures.

Comme tout système de contrôle, il ne peut cependant pas fournir une garantie absolue que ces risques soient totalement éliminés.

### 3.2.2 Principaux acteurs du contrôle interne

---

Les principaux acteurs du contrôle interne sont les suivants :

- Le Conseil d'administration;
- La Direction Générale, qui détermine les objectifs des différents services et les éléments permettant leur suivi ;
- La Direction Financière;
- Les différents responsables de services, chargés de veiller au respect des objectifs et à l'information de la Direction Générale par le biais du reporting ;
- Le service communication qui, au-delà de la communication externe, assure également la bonne circulation de l'information en interne.

### 3.2.3 Organisation comptable et financière

---

Le service financier de la société CAPELLI est composé d'un Directeur Administratif et Financier assisté d'une équipe de 7 personnes dans les domaines de compétences suivants : comptabilité, contrôle de gestion et trésorerie. Le Directeur Financier est placé sous l'autorité directe du Président Directeur Général.

Les procédures de contrôle interne en matière d'information comptable et financière ont pour objectif de s'assurer de la qualité de l'information financière produite par les filiales consolidées, de la sincérité et de l'image fidèle de l'information financière communiquée par le Groupe et de se prémunir contre les risques d'erreurs, d'inexactitudes ou d'omissions dans les états financiers du Groupe.

La comptabilité est tenue en interne sur le logiciel CEGID utilisé pour l'ensemble des sociétés du Groupe. Le plan de compte est commun aux sociétés du Groupe gérées par la maison mère CAPELLI SA.

L'élaboration des comptes semestriels et annuels du Groupe est centralisée au sein de la Direction Financière de la société CAPELLI, avec l'assistance d'un cabinet d'Expertise Comptable dont la mission est de contrôler les arrêtés comptables sociaux et de valider la consolidation des sociétés du Groupe dans le respect des normes en vigueur.

La gestion de la trésorerie, le suivi des financements et des engagements afférents, sont effectués au sein de la Direction Financière sous la supervision directe du Directeur Financier et sous le contrôle du Président Directeur Général. Un logiciel de trésorerie (KYRIBA) interfacé avec CEGID a été déployé en janvier et février 2012 afin de fiabiliser la gestion de trésorerie.

La gestion de la paie est effectuée par un cabinet externe : les éléments de paie sont préparés conjointement par une personne du service comptabilité et la Responsable des Ressources Humaines. Le Président valide systématiquement les éléments de paie avant qu'ils ne soient adressés au cabinet.

Après édition des bulletins de salaire, un contrôle est également réalisé au sein de la Direction Financière avant mise en règlement. Un suivi mensuel de la masse salariale est assuré par la Responsable des Ressources Humaines.

Tous les règlements fournisseurs, préparés par le service comptable, sont soumis à la validation du Directeur Général Adjoint puis du Directeur Général.

Concernant les clients, il n'existe pas de risque important dans la mesure où, dans la majeure partie des cas, les règlements passent par une étude de notaire qui effectue directement les virements sur le compte bancaire de la société.

### 3.2.4 Organisation des autres pôles de risque

---

En matière de gestion des risques opérationnels, les principales améliorations mises en œuvre par le groupe au cours des dernières années ont porté sur les points suivants :

#### **ACHAT DE FONCIER**

Le Groupe porte une attention particulière sur les projets en cours et le processus de décision concernant les achats de foncier.

Dans ce cadre, le Groupe a procédé au recentrage géographique de ses opérations dans les zones à fort potentiel et au redéploiement de ses commerciaux « Achats ». Un processus de formation de ces derniers a été mis en place afin de leur apporter, au-delà de la compétence commerciale, une compétence technique en adéquation avec les attentes du Groupe.

La Direction Générale a par ailleurs renforcé ses exigences sur les critères d'achat en ajoutant un niveau de contrôle supplémentaire dans le processus de décision via une revue « technique » systématique du Directeur du Bureau d'Etudes sur les faisabilités présentées par les Chargés de programme. Le projet est ensuite présenté au Comité Achat constitué du Directeur du Bureau d'Etudes, du Directeur Commercial Foncier, et du Président. La décision est alors prise en tenant compte des données techniques, des conditions d'achats proposées, du niveau de rentabilité attendu et du niveau de pré-commercialisation des lots constituant le programme. Les critères d'achat ont été redéfinis en tenant compte de la conjoncture du marché de l'immobilier. Les équipes commerciales en région sont encadrées par un Responsable Commercial, relai des directives données par la direction Générale.

#### **BUREAU D'ETUDES**

Avec la montée en puissance de la Promotion, et pour répondre efficacement aux exigences de cette activité, le bureau d'études s'est doté d'un Directeur Technique expérimenté.

Le Groupe a par ailleurs fait le choix stratégique de développer la Promotion en partenariat avec un constructeur lyonnais, ceci afin de limiter les risques inhérents à cette activité.

Ainsi, la quasi-totalité des programmes (VillaDuplex®, maisons individuelles et bâtis R+1) est lancée au travers d'une SCCV dédiée avec comme prestataire principal ledit constructeur dans le cadre d'un « marché de contractant général ». CAPELLI est le Maître d'ouvrage et délègue la maîtrise d'œuvre d'exécution au constructeur.

Pour les programmes dits « collectifs », c'est-à-dire à partir du R+2, CAPELLI s'entoure d'une équipe pluridisciplinaire composée d'un Maître d'Œuvre externe de Conception, d'un Maître d'Œuvre externe d'Exécution et d'un Assistant à Maîtrise d'Œuvre. En parallèle, des chargés d'exécution salariés de CAPELLI assurent le suivi des opérations de promotion.

Les améliorations suivantes ont récemment été apportées à l'organisation existante dans le but de limiter les risques sur les processus opérationnels:

- l'organisation administrative du service a été revue avec la mise en place de normes de tenue des dossiers et le renforcement du contrôle de la facturation (rapprochement systématique des factures et des marchés signés) ;

- la procédure de lancement des pré-études sur les projets a été complétée avec, entre autres, la validation écrite du Comité Achat ;
- une attention particulière est portée sur la fiabilité des sociétés retenues pour les marchés de travaux afin de s'assurer au mieux de la pérennité de ces dernières sur toute la durée des opérations ;
- une procédure de collecte des attestations d'assurance professionnelle de nos fournisseurs de travaux a été mise en place ;
- une équipe de chargés de conception dédiée au montage des opérations et à l'obtention des autorisations administratives a été mise en place ainsi qu'une équipe spécialisée dans le suivi des chantiers (chargés d'exécution).

### **POOL VENTE**

Dans un environnement conjoncturel défavorable en France, le Groupe a décidé d'intensifier ses efforts de formation auprès de ses équipes commerciales afin d'adapter au mieux les argumentaires de vente à la réalité du marché.

Un reporting quantitatif et qualitatif quotidien a également été mis en place pour le suivi des ventes, en plus des reporting hebdomadaires et mensuels existants, pour une meilleure réactivité des Directions commerciale et Générale.

Enfin, un processus d'évaluation de la solvabilité de nos prospects a été mis en place afin de limiter le nombre d'annulation liée au financement.

### **SECURITE**

Le document unique, établi en conformité avec les dispositions de l'article R. 4121-1 et suivants du code du travail, a été finalisé et validé par les instances représentatives du personnel.

Des sessions de sensibilisation à la Sécurité Routière ont été organisées dans les locaux au siège, notamment auprès des commerciaux itinérants, ainsi que de des formations aux premiers secours.

### **SECURITE INFORMATIQUE**

Dans le cadre du déploiement du système d'information CAPELLI, les serveurs ont été remplacés en intégrant un système de sauvegarde informatique fiabilisé.

Afin de continuer ce processus de sécurisation, l'externalisation des serveurs y compris le serveur de messagerie a été réalisée sur les mois de juin et juillet 2015.

## **3.2.5 Organisation du reporting**

---

La société établit des situations consolidées de manière semestrielle.

En parallèle, des reporting hebdomadaires et mensuels ont été mis en place afin de pouvoir mesurer l'activité du Groupe et suivre les indicateurs clés de son développement (achats, ventes, financements et trésorerie).

## **3.2.6 Audit externe des commissaires aux comptes**

---

Les Commissaires aux Comptes de CAPELLI S.A sont désignés pour six exercices par l'Assemblée Générale des Actionnaires. Ils effectuent chaque année un audit des comptes annuels et un examen limité des comptes semestriels.

Des missions portant sur l'appréciation du contrôle interne sont également menées dans le cadre de leur audit légal. Au cours de l'exercice 2012/2013, le collège des commissaires aux comptes a émis une communication conformément à l'article L. 823-16 du code de commerce à destination de la

gouvernance d'entreprise. La direction a pris acte de cette communication et a mis en œuvre les améliorations nécessaires pour répondre aux recommandations du collège.

### 3.2.7 Evaluation du contrôle interne et Perspectives

La société a procédé à un recensement des procédures de contrôle interne existantes. Les travaux réalisés sur l'exercice 2014/2015 n'ont pas révélé de défaillances notables ou d'insuffisances graves sur l'organisation du contrôle interne.

Dans le cadre de ce rapport sur le contrôle interne, les Directions Générale et Financière, sous la responsabilité du Président, ont décidé de définir un cadre conceptuel et de continuer de procéder au recensement des procédures de contrôle interne existantes.

Par ailleurs la Direction Générale a fixé les axes de progression suivants pour l'exercice à venir :

- Evolution du système d'information CAPELLI. A ce titre, faisant suite à la rédaction d'un cahier des charges détaillé au cours de l'exercice 2013/2014, un outil performant de CRM est désormais mis en place. Une réflexion est actuellement menée concernant la migration de l'outil CEGID actuel vers une version plus récente, plus performante et plus en lien avec les process du groupe.
- Poursuite de la structuration de l'activité de Promotion immobilière, notamment en France, dans les zones géographiques à fort potentiel, mais également en Suisse et au Luxembourg où le Groupe a créé de nouvelles filiales et lancé ses premiers programmes de Promotion.

Christophe CAPELLI  
Président du Conseil d'administration

# 3 GOUVERNANCE D'ENTREPRISE

Rapport des commissaires aux comptes établi en application de l'article L225-235 du code de commerce sur le rapport du président du conseil d'administration de la société CAPELLI

## 3.3 Rapport des commissaires aux comptes établi en application de l'article L225-235 du code de commerce sur le rapport du président du conseil d'administration de la société CAPELLI

Aux actionnaires,

En notre qualité de commissaires aux comptes de la société CAPELLI SA et en application des dispositions de l'article L. 225-235 du Code de commerce, nous vous présentons notre rapport sur le rapport établi par le Président de votre société conformément aux dispositions de l'article L. 225-37 du Code de commerce au titre de l'exercice clos le 31 mars 2015.

Il appartient au Président d'établir et de soumettre à l'approbation du conseil d'administration un rapport rendant compte des procédures de contrôle interne et de gestion des risques mises en place au sein de la société et donnant les autres informations requises par l'article L. 225-37 du Code de commerce relatives notamment au dispositif en matière de gouvernement d'entreprise.

Il nous appartient :

- de vous communiquer les observations qu'appellent de notre part les informations contenues dans le rapport du Président, concernant les procédures de contrôle interne et de gestion des risques relatives à l'élaboration et au traitement de l'information comptable et financière, et
- d'attester que le rapport comporte les autres informations requises par l'article L. 225-37 du Code de commerce, étant précisé qu'il ne nous appartient pas de vérifier la sincérité de ces autres informations.

Nous avons effectué nos travaux conformément aux normes d'exercice professionnel applicables en France.

### **INFORMATIONS CONCERNANT LES PROCEDURES DE CONTROLE INTERNE ET DE GESTION DES RISQUES RELATIVES A L'ELABORATION ET AU TRAITEMENT DE L'INFORMATION COMPTABLE ET FINANCIERE**

Les normes d'exercice professionnel requièrent la mise en œuvre de diligences destinées à apprécier la sincérité des informations concernant les procédures de contrôle interne et de gestion des risques relatives à l'élaboration et au traitement de l'information comptable et financière contenues dans le rapport du Président.

Ces diligences consistent notamment à :

- prendre connaissance des procédures de contrôle interne et de gestion des risques relatives à l'élaboration et au traitement de l'information comptable et financière sous-tendant les informations présentées dans le rapport du Président ainsi que de la documentation existante ;
- prendre connaissance des travaux ayant permis d'élaborer ces informations et de la documentation existante ;
- déterminer si les déficiences majeures du contrôle interne relatif à l'élaboration et au traitement de l'information comptable et financière que nous aurions relevées dans le cadre de notre mission font l'objet d'une information appropriée dans le rapport du Président.

Sur la base de ces travaux, nous n'avons pas d'observation à formuler sur les informations concernant les procédures de contrôle interne et de gestion des risques de la société relatives à l'élaboration et au traitement de l'information comptable et financière contenues dans le rapport du Président du conseil d'administration, établi en application des dispositions de l'article L. 225-37 du Code de commerce.

### **AUTRES INFORMATIONS**

Nous attestons que le rapport du Président du conseil d'administration comporte les autres informations requises à l'article L. 225-37 du Code de commerce.

Fait à Villeurbanne et à Lyon, le 30 juillet 2015

Les Commissaires aux Comptes

**ORFIS BAKER TILLY**

**DFP AUDIT**

Jean-Louis FLECHE

Frédéric VELOZZO





# 4 DEVELOPPEMENT DURABLE

<b>4.1 Politique de Développement Durable .....</b>	<b>50</b>
4.1.1 Enjeux et responsabilité pour CAPELLI.....	50
4.1.2 Organisation de la RSE chez CAPELLI.....	51
4.1.3 CAPELLI fonde son action responsable sur la valorisation du capital humain .....	53
<b>4.2 Performance environnementale .....</b>	<b>54</b>
4.2.1 Engagement stratégique et durable en faveur de l'environnement.....	54
4.2.2 Politique environnementale globale .....	56
4.2.3 Pilotage rigoureux de la performance environnementale.....	57
4.2.4 Prévention de la pollution et la gestion des déchets .....	58
4.2.5 Utilisation durable des ressources .....	58
4.2.6 Lutte contre le changement climatique .....	59
4.2.7 Protection de la biodiversité .....	59
<b>4.3 Engagement social .....</b>	<b>60</b>
4.3.1 Introduction.....	60
4.3.2 Effectif en lien avec la croissance du groupe à l'international.....	60
4.3.3 Dialogue avec les représentants du personnel et le respect du Code d'éthique.....	65
4.3.4 Engagement et développement des compétences des collaborateurs du groupe .....	66
4.3.5 Promotion de l'égalité professionnelle et de la diversité .....	67
4.3.6 Promotion et respect des stipulations des conventions fondamentales de l'OIT .....	68
<b>4.4 Engagement sociétal .....</b>	<b>69</b>
4.4.1 Impact territorial, économique et social de l'activité de CAPELLI.....	69
4.4.2 Relations entretenues avec les personnes ou les organisations intéressées par l'activité de CAPELLI .....	70
4.4.3 Sous-traitance et fournisseurs .....	73
4.4.4 Loyauté des pratiques .....	73
<b>4.5 Principaux indicateurs extra-financiers .....</b>	<b>76</b>
<b>4.6 Rapport de l'organisme tiers indépendant sur les informations sociales, environnementales et sociétales consolidées figurant dans le rapport de gestion .....</b>	<b>77</b>

# 4 DEVELOPPEMENT DURABLE

## Politique de Développement Durable

### 4.1 Politique de Développement Durable

#### 4.1.1 Enjeux et responsabilité pour CAPELLI

---

Conscient que ses activités de promoteur immobilier ont une répercussion sociale, sociétale et environnementale, CAPELLI publie son rapport en accord avec les exigences de la Loi Grenelle 2. Il est en effet évident désormais que l'aménagement urbain et péri-urbain doit être pensé en travaillant sur la performance économique, énergétique et environnementale du bâtiment mais aussi sur une nouvelle approche des usages de chacun : habiter, travailler, se déplacer, communiquer, consommer, partager les espaces publics, etc.

CAPELLI, en tant que promoteur et aménageur d'espaces de vie, réalise des programmes immobiliers et pilote l'opération jusqu'à la fin de la commercialisation. Le groupe intègre les enjeux de la RSE tout au long de son cycle d'activité :

- Recherche foncière et aménagement des terrains
- Conception des bâtiments (maison, immeuble, Villa Duplex®, etc.)
- Suivi de la construction
- Livraison aux clients

Du fait de son activité de promotion immobilière, CAPELLI a une influence directe sur certains enjeux de la RSE : choix des terrains, critères de conception des bâtiments, certification des bâtiments, etc.

En cas de co-promotion, CAPELLI n'a alors qu'une influence indirecte, par exemple, les pratiques des entreprises présentes sur les chantiers sont influencées par les critères qui figuraient sur le cahier des charges signé avant la passation des marchés de travaux.

Dans le but de répondre à l'ensemble de ces enjeux, CAPELLI adapte son organisation et s'engage pour :

- favoriser l'accès au logement pour tous, par la maîtrise de l'ensemble des coûts et en apportant des réponses concrètes et adaptées en termes de logements sociaux, de présence forte en zones urbaines sensibles, de solutions d'accompagnement,
- créer des espaces de vie durables et concevoir dès aujourd'hui la ville de demain, afin que chacun puisse se l'approprier.

## 4.1.2 Organisation de la RSE chez CAPELLI

---

### → Comité de pilotage

Afin d'étendre sa démarche RSE (Responsabilité Sociale d'Entreprise), CAPELLI a structuré son organisation en se dotant, en 2014, d'un comité de pilotage sur le Développement Durable auquel participent 4 membres du comité de direction de la société :

- Julien PETRUCCI : Directeur Administratif et Financier
- Yannick ROLLAND : Directeur Technique
- Caroline CLEMENT : Responsable des Ressources Humaines
- Hélène BOURGEOIS : Responsable Marketing et Communication

Ce Comité de Pilotage se réunit régulièrement afin de :

- veiller à la préparation des plans d'action annuels,
- suivre leur mise en œuvre,
- capitaliser sur les expériences de chaque service,
- favoriser l'échange sur des stratégies durables de développement.

### → Note méthodologique

#### **Organisation et méthode du reporting**

Les données chiffrées ont été collectées auprès de différents services (Ressources humaines, Bureau d'Etudes, Comptabilité, Marketing & Communication) et par site (France et Suisse sauf contre-indication). Les données fournies par les différents contributeurs ont ensuite été consolidées au niveau du groupe (sauf mention spéciale).

La collecte des données sociales et environnementales quantitatives de ce rapport a été réalisée et agrégée au niveau du groupe grâce à nos outils de consolidation (Données sociales et sociétales : logiciel Cegid pour la paie en France, Fichiers Excel pour les autres unités. Données environnementales : fichiers de suivi Excel partagés).

Les données qualitatives ont quant à elles été collectées par l'intermédiaire d'entretiens dédiés avec des interlocuteurs internes et externes au groupe et vérifiées en interne par le Comité de pilotage.

Le Directeur Général Adjoint est désigné responsable du reporting RSE au niveau du Groupe.

Le comité de pilotage présenté dans le paragraphe précédent effectue à chaque étape d'élaboration du rapport un contrôle de cohérence des données.

#### **Périmètre et période du reporting**

Le reporting social, sociétal et environnemental porte sur l'exercice clos au 31 mars 2015 et couvre les entités suivantes :

- CAPELLI SA
- CAPELLI SUISSE SA

Ces entités sont toutes intégrées globalement dans le reporting RSE (sauf mention contraire).

**NB** : afin d'avoir une vision globale des effectifs au 31/03/2015, les effectifs de CAPELLI LUX SA peuvent être intégrés et cette information est précisée le cas échéant.

Par défaut, CAPELLI LUX SA n'est pas consolidée car les données ne sont pas disponibles ou pas exploitables et pertinentes.

Sur ce périmètre défini, certains indicateurs ont fait l'objet d'exclusion du fait de l'absence d'informations de la part des implantations du groupe situées hors de France. Ces exclusions exceptionnelles sont clairement mentionnées dans le rapport, au cas par cas. Elles ne concernent pas des aspects significatifs.

Les données collectées couvrent la période du 1er avril 2014 au 31 mars 2015 inclus (sauf mention contraire).

### **Pertinence des indicateurs retenus**

Le choix des indicateurs pertinents a été mené par l'équipe projet du rapport : Direction Générale, Comité de pilotage.

La pertinence des indicateurs retenus s'effectue au regard des impacts sociaux, environnementaux et sociétaux de l'activité des sociétés du Groupe et des risques associés aux enjeux des métiers exercés.

Au vu des activités du Groupe CAPELLI, les informations suivantes n'ont pas été considérées comme applicables, et ont donc été exclues de ce rapport :

- « Autres actions engagées en faveur des droits de l'homme »
- « Rejets de gaz à effet de serre »

En effet, en l'absence de site de production, les émissions de CO2 liées aux consommations d'énergie, au transport de marchandises, aux voyages d'affaires des salariés (notamment) ne sont pas pertinentes et ne sont par conséquent pas prises en compte.

### **Précisions méthodologiques**

Les consommations d'énergie prennent en compte l'énergie utilisée pour l'utilisation en électricité des bâtiments du siège en France.

Les consommations d'eau prennent en compte les usages courants du siège.

Tous les relevés d'énergie et d'eau sont réalisés avec la même méthode, relevés physiques sur des compteurs ou enregistrement des factures définissant la période de consommation.

Concernant les effectifs, les salariés de chaque pays relèvent du droit social du pays en question. Les effectifs comptabilisés au 31 mars 2015, y compris les entrées et sorties sur l'année, sont des CDD, CDI, contrats de professionnalisation et d'apprentissage, intérimaires, stagiaires, expatriés et VIE si applicable.

Concernant les rémunérations et leurs évolutions, les rémunérations des cadres dirigeants de CAPELLI SA ne font pas partie des données quantitatives publiées. La masse salariale correspond à la rémunération brute hors avantage en nature.

L'absentéisme : les motifs pris en compte sont les arrêts consécutifs aux AT, trajets et maladies professionnelles et maladies, et congés sans solde. La méthode de calcul s'appuie sur des jours calendaires et l'effectif moyen sur l'année.

Les accidents de travail correspondent aux accidents de service survenus sur l'exercice comptable, à l'exclusion des rechutes.

Le taux de fréquence est calculé : Taux de fréquence (TF2) = (nb des accidents déclarés (même avec arrêt inférieur à 24h)/heures travaillées) x 1 000 000.

Le taux de gravité est calculé hors rechutes et arrêts supérieurs à 1 an : Taux de gravité (TG) = (nb des jours ouvrés perdus par incapacité temporaire/heures travaillées) x 1 000

Les heures de formation comprennent le DIF, les formations présentielle, les formations imputables et non imputables, et les formations externes.

Les formations internes sont également prises en compte.

### **Démarche de vérification externe**

Ces informations sociales, sociétales et environnementales ont fait l'objet de travaux de vérification par l'Organisme Tiers Indépendant, MAZARS SAS, membre du réseau MAZARS SA, accrédité par le COFRAC (Comité Français d'Accréditation), sous le numéro 3-1058 dont la portée est disponible sur le site [www.cofrac.fr](http://www.cofrac.fr).

Leurs conclusions sont présentées à la fin de ce chapitre, au paragraphe 4.6.

### 4.1.3 CAPELLI fonde son action responsable sur la valorisation du capital humain

---

Spécialiste de l'aménagement d'espaces de vie depuis 1976, le groupe familial CAPELLI fait construire et commercialise des appartements, Villa Duplex®, 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 et conseil.

Capitalisant sur ses savoir-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.

CAPELLI intervient tout au long de la réalisation d'un programme immobilier, de la recherche foncière à la commercialisation des logements. Il s'assure aussi de la conception du projet ainsi que du suivi client. La construction est quant à elle réalisée par des entreprises externes.

C'est parce que CAPELLI propose des produits réalisés par des hommes pour des hommes que le groupe base ses différentes actions sur la valorisation du capital humain. Que ce soit sur des aspects environnementaux, sociaux ou sociétaux, l'individu est au centre du fonctionnement du groupe.

En parallèle de l'amélioration continue sur les aspects environnementaux, le groupe CAPELLI s'est concentré ces 2 dernières années à se structurer sur les aspects sociaux et sociétaux de sa démarche.

# 4 DEVELOPPEMENT DURABLE

## Performance environnementale

### 4.2 Performance environnementale

#### 4.2.1 Engagement stratégique et durable en faveur de l'environnement

##### → Politique active en matière de développement durable

Sur les projets collectifs projetés, une étude environnementale est réalisée en amont pour détecter des contraintes liées à la pollution historique des sols. Ces contraintes influencent l'acte de construire et son coût.

Nous réalisons une enquête historique dite « phase 1 » sur tous nos projets. De ce rapport découle une adaptation à son milieu d'origine du bâti projeté dans son implantation et son architecture.

D'autre part et selon la même approche, une étude de sol est réalisée afin d'adapter au mieux la projection de la construction dans les sols et ses strates.

Dans le cadre de nos différents produits, nous réalisons des études de loi sur l'eau afin d'intégrer au mieux le milieu naturel existant (ruissellement, faune, flore). Notre architecture en découle directement et notre technicité répond de ce fait au milieu naturel.

Pour ce faire nous créons des espaces de rétention des eaux pluviales, en privilégiant par exemple des noues à ciel ouvert. Enfin, nous réservons et privilégions les modes de déplacement piétonniers. Cette démarche prend sa mesure dans notre produit Villa Duplex®.

Nous avons collaboré sur 2 projets majeurs (un projet de 264 logements dans un foyer jeunes travailleurs à vocation sociale sur la commune de Bry-sur-Marne et un projet de construction neuve de 136 logements sur la commune de Meylan) avec le cabinet d'architectes ArchiSpott sur la prise en compte notamment des impacts environnementaux.



#### **Témoignage d'Hervé Daclin - cabinet d'architectes ArchiSpott**

**« Réussir un projet repose avant tout sur la connaissance des impacts à court et long termes** qui découlent inévitablement de la construction d'un bâtiment. Il s'agit de conséquences sur la perception et l'image des paysages et des lieux, l'occupation des sols, la modification des espaces naturels, le choix des matériaux employés, leur mise en œuvre et l'organisation du chantier, les rejets dus à l'utilisation de l'ouvrage, les consommations d'énergie et d'eau, les déplacements humains créés, la qualité de vie des populations concernées (voisins et futurs utilisateurs). Ce travail va de pair avec le respect du programme confié par le Maître d'Ouvrage et la bonne économie de la construction. Nous essayons d'avoir cette vision globale tout au long du processus de conception, surtout lorsque l'échelle du projet est importante. Notre intervention récente sur deux dossiers importants pour la société Capelli, à Bry-sur-Marne (foyer résidence) et Meylan (logements collectifs), s'est déroulée selon les mêmes approches, pour deux programmes et deux réponses différentes.

Notre première tâche d'architectes, après l'étude du cahier des charges confié, est d'analyser le site et son environnement (proche et moins proche...) afin que notre réalisation s'adapte au mieux aux

caractéristiques du lieu. La conception de chaque projet tient compte du type de paysage (urbain, suburbain, rural, boisé, etc...), de la volumétrie et de l'expression générale des constructions avoisinantes, du relief, afin que le ou les bâtiments projetés soient perçus comme des éléments positifs et valorisants une fois réalisés. L'accroche par rapport aux voies publiques, la fonctionnalité des accès, l'orientation des façades et le dessin des ouvertures, les proportions et couleurs ont été pensés en pleine corrélation avec le site environnant.

**Il est important de réfléchir à l'occupation du sol et la préservation d'un maximum de pleine terre.** Nous avons donc cherché à compacter les volumes bâtis pour en limiter l'emprise tout en respectant la constructibilité de chaque terrain. Cela nous permet de prévoir de réelles plantations, de conserver les beaux sujets existants, et de limiter l'imperméabilisation des tènements.

**Le respect du site passe aussi par un respect de la topographie d'origine.** Chaque construction s'est adaptée au terrain naturel sans le bouleverser, favorisant une insertion plus naturelle des volumes, réduisant également les interventions lourdes et énergivores sur les terres existantes.

Le choix des matériaux s'est fait dans un souci de simplicité de mise en œuvre et de facilité d'approvisionnement, dans la **préférence de filières locales.** Ceci a des conséquences positives sur le chantier, sa bonne tenue et la maîtrise de sa durée.

**Le traitement des eaux de pluie est un point important qu'il convient d'anticiper.** Dans nos deux projets, les rejets au milieu naturel ou réseau public ont été limités. Les toitures terrasses ont été utilisées à des fins de rétention, ce qui a permis la réduction des ouvrages enterrés. Chaque étude locale a permis d'affiner le mode de rejet (par exemple, à Meylan, nous avons réutilisé les fossés présents le long de la voie publique en pleine adéquation avec le système hydraulique existant).

**Le respect des règles en vigueur sur la qualité des bâtiments en matière thermique** a bien sûr un impact très positif sur l'environnement (isolation des parois extérieures, surfaces vitrées, ventilation et chauffage). Nous avons, avec l'aide du bureau d'étude partenaire, retenu deux solutions de chauffage différentes selon les projets : chaufferie collective gaz pour le foyer résidence de Bry-sur-Marne, chaudière individuelle gaz pour les logements collectifs de Meylan. Pour ces derniers, les logements mono orientés sont limités et les doubles orientations ou traversants ont été privilégiés. Les séjours avec de vastes baies vitrées s'ouvrent sur des balcons abrités les protégeant des rayons solaires directs l'été et les laissant pénétrer l'hiver.

En logements, la maîtrise de la consommation d'eau est favorisée par la mise en place de systèmes simples : chasse d'eau double débit, mitigeurs adaptés...). En revanche, le choix des essences plantées dans les espaces verts ne doit pas être gourmand en arrosage, ce pourquoi nous avons choisi des végétaux locaux rustiques qui, en dehors de la période de reprise, ne nécessitent pas d'arrosage.

#### **L'environnement c'est aussi les rapports humains et la qualité de vie.**

En fonction de chaque projet, une réflexion sur la place de la voiture et des transports doux est menée. Pour notre projet de Bry-sur-Marne, l'économie du projet nécessitant des stationnements aériens, nous les avons limités au seul besoin de l'opération et ils ont fait l'objet d'un traitement paysagé. Ils ont été optimisés pour conserver une importante surface libre plantée. Pour Meylan, la majorité des stationnements est en sous-sol, sous les bâtiments. Les voiries sont réduites au strict minimum et les immeubles sont entourés d'espaces paysagers en pleine terre. Des cheminements exclusivement piétons sont aménagés pour desservir les halls d'entrée. Dans chaque opération, des locaux 2 roues sont prévus pour les occupants.

Nos projets sont destinés à des utilisateurs différents. Cependant, pour chaque opération, la convivialité et la mixité sociale sont de mise.

Dans le foyer résidence, les locaux communs sont en cœur de bâtiment et s'ouvrent de plain-pied sur des terrasses extérieures, créant des lieux de vie et de rencontre importants dans ces structures.

Pour le projet de logements collectifs, les logements sociaux et en accession sont traités architecturalement de façon identique et offrent les mêmes qualités de desserte, de fonctionnalité ou d'espaces extérieurs. La qualité d'usage de chaque logement a été assurée, les vis à vis limités et gérés. Les vastes surfaces vertes sont un apport indéniable au confort des habitants.

Notre approche environnementale menée dans ces deux études n'a pour but que de permettre à ces projets de vivre en pleine harmonie avec leur entourage humain, paysager et urbain. »

Enfin, le groupe CAPELLI, dans le sillage des efforts fournis en faveur de l'environnement, a décidé d'adhérer à l'Association pour le développement du Bâtiment Bas Carbone (BBCA) à compter de l'exercice 2015/2016. L'Association est née de la volonté de nombreux acteurs de l'immobilier, de la

construction et de l'écologie de s'unir pour réduire l'empreinte carbone des bâtiments et de promouvoir des ouvrages plus vertueux.

Au moment où le projet de loi relatif à la transition énergétique prévoit la prise en compte à court terme des émissions de gaz à effet de serre liées aux bâtiments dans différents dispositifs réglementaires et où la Cop 21 va mettre le sujet sous les projecteurs, l'Association BBKA souhaite mettre en lumière les vertus des bâtiments bas carbone :

Pour cela, l'association se fixe, dans un premier temps, les missions suivantes :

- mettre au point un référentiel de mesure de l'empreinte carbone
- élaborer une méthodologie de labellisation des bâtiments bas carbone
- développer des outils de communication pour les valoriser

#### → Engagement dans des démarches de certifications environnementales

L'ensemble de nos produits montés depuis 2013 sont certifiés RT 2012 en France, Minergie B en Suisse et Energiepass au Luxembourg.

Lorsque nous reprenons la gestion de certains programmes immobiliers, et ce suffisamment tôt dans la « timeline » du programme, nous nous efforçons de retravailler l'aspect énergétique du produit afin d'offrir à nos clients un logement avec la meilleure performance énergétique possible.

Afin d'atteindre ces labels et de répondre à notre souhait d'amélioration continue d'un point de vue environnemental, nous nous entourons de bureaux d'études thermiques et fluides afin de pouvoir préparer nos permis de construire et autorisations conformément aux référentiels et en vue d'obtention des certifications.

## 4.2.2 Politique environnementale globale

#### → Actions de formation et d'informations des salariés menées en matière de protection de l'environnement

Les activités de CAPELLI n'ont pas le caractère d'activités polluantes mais le groupe cherche néanmoins constamment à obtenir de ses collaborateurs qu'ils prennent l'engagement d'exercer leurs activités en évitant ou limitant, autant que les techniques disponibles le permettent, les atteintes à l'environnement.



Le Groupe a ainsi mis en place des plans d'actions visant à limiter les consommations de ressources naturelles et à pratiquer partout où cela est possible la valorisation et le recyclage des déchets.

CAPELLI favorise la mise en place de mesures contribuant à la préservation de l'environnement via une sensibilisation des collaborateurs aux éco-gestes (tri sélectif du papier, limitation du nombre d'impressions, ...).

Avec le même souci de maîtriser son impact sur l'environnement, le service marketing s'inscrit dans une démarche responsable en choisissant des prestataires qui ont la certification PEFC (certification qui permet d'assurer le renouvellement de la forêt, tout en préservant l'eau, les sols, la faune et la flore de ce milieu naturel) ou « papier issu de forêts gérées durablement ».



CAPELLI met à disposition de ses collaborateurs des boîtes de récupération pour les piles usagées ainsi que les ampoules. Les piles sont acheminées dans des fûts collecteurs par un transporteur agréé vers une usine agréée de traitement des déchets.



Par ailleurs, CAPELLI collabore avec Emmaüs pour la collecte de tous les consommables bureautiques usagés en mettant à disposition des collaborateurs un carton dans lequel ils peuvent déposer leurs consommables bureautiques usagés. Les consommables ainsi collectés sont dirigés vers une entreprise d'insertion agréée afin d'être triés et expédiés vers des filières de conditionnement ou d'élimination.

Grâce à cette démarche, nous participons à la création de nouveaux emplois et nous sommes en conformité avec la loi sur l'élimination des déchets.



Consommations de feuilles de papier par collaborateur	2014/2015	2013/2014	Variation
Ramettes de 500 feuilles	11,0	11,6	-4,7%

La baisse d'environ 5% observée est le résultat d'un travail de sensibilisation des équipes au quotidien. Il est également le résultat du travail de fond réalisé grâce au scan systématique des documents circulant le plus au sein de l'entreprise (contrat de réservation, attestations de vente, permis de construire et autres autorisations d'urbanisme, ...).

Malgré la hausse de 20% du chiffre d'affaires, la consommation de papier a diminué et devrait continuer de diminuer sur l'exercice prochain.

#### → Moyens consacrés à la protection des risques environnementaux et des pollutions

Sur l'ensemble des chantiers une traçabilité des déchets générés par l'activité de construction est mise en place. Cela est mesuré depuis le terrassement par les filières de recyclages, où sont envoyés les déchets générés par l'évacuation, jusqu'aux bennes de chantier en tri sélectif.

Cette gestion passe notamment par une vérification systématique lors des réunions de chantier du nettoyage et de la bonne tenue du chantier. Cette vérification est aidée par la check list présente en début de chaque compte-rendu de réunion qui permet de balayer tous les points à suivre. Si le groupe CAPELLI s'aperçoit d'une dérive, un nettoyage spécifique au frais des sous-traitants peut être commandé.

A ce jour, aucune action de ce genre n'a été commandée, les retours des différents intervenants étant positifs quant à la tenue de nos différents chantiers.

### 4.2.3 Pilotage rigoureux de la performance environnementale

Cet exercice 2014/2015 représente le 1<sup>er</sup> exercice au cours duquel les premiers résultats chiffrés concernant la performance environnementale du groupe CAPELLI peuvent être observés et analysés.

La première phase de sensibilisation des différents intervenants s'achève et le groupe entre désormais dans une phase d'amélioration continue et de mise en place d'objectifs ambitieux, tout en gardant à l'esprit sa capacité à atteindre ces objectifs.

Comme décrit au paragraphe précédent, les actions liées à nos différents chantiers sont engagées. Nous nous focalisons désormais sur les impacts du siège en matière de consommation d'eau et d'électricité, ce qui représente le principal impact environnemental.

Le raisonnement se fait par la consommation moyenne par collaborateur.

Consommations moyennes par collaborateur (siège France)	2014/2015	2013/2014	Variation
Eau (m <sup>3</sup> )	4,0	3,9	2,8%
Electricité (kWh)	1 349	1 234	9,3%

Malgré les actions de sensibilisation mises en place pour limiter la consommation électrique du siège, la facture énergétique est en légère augmentation par rapport à l'exercice précédent.

Il n'existe pas de raison particulière pour expliquer cette hausse. Ce nouvel indicateur (1<sup>ère</sup> année) permettra d'affiner le suivi réalisé et de corriger la situation si une nouvelle hausse était à constater.

Toutefois, il est à noter que la rénovation du siège avec la mise en place de robinets à réducteur de débit ainsi qu'une politique de réduction d'utilisation de l'eau de façon générale a permis de limiter la hausse de la consommation d'eau.

Ce résultat encourageant sert donc d'exemple dans notre démarche environnementale au niveau du siège. L'objectif est donc de continuer les efforts entrepris et de travailler sur la consommation électrique.

## 4.2.4 Prévention de la pollution et la gestion des déchets

---

CAPELLI intervient sur ces programmes immobiliers en qualité de « Maître d'Ouvrage », c'est-à-dire qu'il initie le projet immobilier, l'imagine, le finance et le mène à son terme. En tant que maître d'ouvrage, CAPELLI a recours à des prestataires (architectes, bureaux d'études, etc.) qui constituent l'équipe qui effectuera le suivi des travaux et contrôlera la conformité réglementaire et contractuelle de la réalisation de l'opération.

La construction est quant à elle confiée à des entreprises de travaux qui contrôlent la conformité réglementaire de la réalisation de l'opération.

### → **Les mesures de prévention, de réduction ou de réparation des rejets dans l'air, l'eau, et le sol affectant gravement l'environnement**

L'activité de CAPELLI n'a pas d'effet notable sur l'environnement. Aucune provision ni garantie pour risques en matière d'environnement n'a ainsi été constituée.

### → **Les mesures de prévention, de recyclage et d'élimination des déchets**

Comme présenté dans le chapitre 4.2.2, le groupe apporte un soin particulier au tri sélectif sur les chantiers et à la traçabilité des déchets. Ce même soin est apporté au siège.

L'objectif est de continuer de travailler en ce sens.

Une étude est en cours concernant la mise en place de la dématérialisation des documents. Ce projet ne fait que commencer mais il est évident que cela permettra à terme de réduire sensiblement la consommation de papier et d'encre.

### → **La prise en compte des nuisances sonores et de toute autre forme de pollution spécifique à une activité**

La première réglementation acoustique des bâtiments d'habitation neufs (arrêté du 14 octobre 1969 relatif à l'isolation acoustique des bâtiments d'habitation) fixait des exigences d'isolation acoustique entre logements, de bruits d'impacts, et de bruit d'équipements du bâtiment (tels que chaufferie, ascenseurs, ventilation mécanique, etc...).

Ces exigences ont été renforcées par la réglementation suivante (arrêté du 28 octobre 1994 relatif aux caractéristiques acoustiques des bâtiments d'habitation), et complétées par des exigences sur le bruit des équipements individuels du bâtiment (chauffage, climatisation), sur le traitement acoustique des parties communes (pose de revêtements absorbants), et sur l'isolement aux bruits de l'espace extérieur.

La réglementation actuellement en vigueur (arrêté du 30 juin 1999 relatif aux caractéristiques acoustiques des bâtiments d'habitation) a modifié celle du 28 octobre 1994 sur la forme (changement du nom des indices, en conformité avec les normes européennes), mais le niveau des exigences n'a pas été affecté.

Afin de respecter cette norme et dans un souci d'anticipation, nous réalisons des tests intermédiaires, pendant la construction, afin d'être certains de la conformité de nos projets.

## 4.2.5 Utilisation durable des ressources

---

### → **Consommation d'eau et d'approvisionnement en eau en fonction des contraintes locales**

Nos constructions sont, depuis 2014, réalisées avec des robinets à limiteur de débit dans les salles d'eau, salles de bains, éviers. Les eaux pluviales stockées dans une cuve peuvent être réemployées dans l'arrosage des jardins de manière optionnelle par nos clients.

L'objectif est bien évidemment de réduire par anticipation la facture énergétique de nos clients.

### → **Consommation de matières premières et les mesures prises pour améliorer l'efficacité dans leur utilisation**

Les actions de réduction de consommation de matières premières s'inscrivent dans la politique générale en matière d'environnement, à savoir réduction des déchets et optimisation des coûts de construction.

Par exemple, nos constructions type Villa Duplex® sont calpinées de manière à optimiser les matériaux, tel que les tuiles, parpaings, qui ne font pas l'objet de coupes sur le chantier, ce qui génère moins de déchets.

→ **Consommation d'énergie, les mesures prises pour améliorer l'efficacité énergétique et le recours aux énergies renouvelables**

**- Diminution de la consommation énergétique**

Nos constructions sont majoritairement équipées de chaudières à gaz individuelles à condensation et de tuiles photovoltaïques sur nos opérations de maisons et de Villa Duplex®.

L'équipement de ces technologies permet à la fois de répondre aux exigences normatives de la RT 2012 et également de proposer l'apport d'énergie renouvelable par souci d'éco responsabilité.

Nos constructions sont également équipées de panneaux solaires à chaque fois que cela est possible. Ceci a un impact fort sur la future consommation énergétique de la copropriété.

**- Réhabilitation de biens immobiliers**

La nouvelle activité de Réhabilitation développée par CAPELLI permet d'améliorer de façon importante la performance environnementale de biens immobiliers anciens ainsi que leur performance énergétique tout en valorisant le patrimoine. L'objectif est de recréer un espace de vie dans un quartier qui n'a plus son aura passée.

Une votation récente sur le canton de Genève autorisera prochainement la réhabilitation d'immeubles de bureaux afin de compenser la forte pénurie de logements sur le canton. Le Groupe CAPELLI étudiera alors si cette nouvelle autorisation peut être intéressante dans le développement de son activité sur Suisse.

## 4.2.6 Lutte contre le changement climatique

---

A ce stade, CAPELLI n'est pas en mesure d'évaluer les conséquences de son activité sur le changement climatique.

Toutefois, afin d'anticiper tout impact négatif, une « veille technologique » avec nos partenaires est menée.

## 4.2.7 Protection de la biodiversité

---

Le choix des emplacements sur lesquels CAPELLI développe ses programmes s'inscrit dans une vision de la ville durable. Le Groupe choisit ainsi l'emplacement de ses projets en zone urbaine ou péri-urbaine en fonction des dessertes en transports en commun.

La topographie du terrain et des bâtiments voisins est analysée afin que le bâtiment puisse s'accorder avec le bâti existant en particulier dans les cœurs de ville (orientation, sens du faîtage, forme des ouvertures, présence de volets...).

## 4.3 Engagement social

### 4.3.1 Introduction

L'année 2014 était une année de transition pour le Groupe CAPELLI d'un point de vue social.

Riche de ses 39 années d'existence et de développement, les quatre dernières années ont été marquées par une diversification métier réussie (Promoteur/Aménageur Vs Lotisseur) et, plus récemment, par le développement du groupe à l'international (création des sociétés CAPELLI SUISSE et CAPELLI LUXEMBOURG).

Ces transformations impliquaient nécessairement une dynamique d'entreprise différente, mêlant les contraintes d'une PME aux besoins évidents de structuration pour accompagner une croissance continue.

C'est dans cette dynamique organisationnelle et structurante qu'ont été entrepris de nombreux travaux RH dont la construction d'un reporting social permettant la collecte, le contrôle et la consolidation d'indicateurs identifiés comme cruciaux pour piloter les ressources humaines de l'entreprise.

Dans une logique de développement du capital humain et plaçant l'homme au cœur de nos actions, nous endossons pleinement notre responsabilité sociale. Celle-ci se décline au quotidien dans nos projets actuels et futurs. Certaines actions ont été initiées, d'autres restent à entreprendre, avec la conscience de leur nécessité et la volonté de leur mise en œuvre.

La Base de Données Economique et Sociale, obligation légale pour le groupe à compter de juin 2015 a d'ores et déjà été mise en place. Elle constitue de fait un outil de dialogue social avec les Instances Représentatives du Personnel ainsi qu'un outil de pilotage RH.

### 4.3.2 Effectif en lien avec la croissance du groupe à l'international

#### → Effectif total et répartition totale des salariés par sexe, par âge et par zone géographique

L'effectif du groupe sur les 2 dernières années se répartit de la façon suivante :

Effectifs par zone géographique (salariés et intérimaires)	Au 31/03/2015	Au 31/03/2014
France	51	57
Intérimaires (France)	0	0
Suisse	5	3
Luxembourg	2	1
<b>TOTAL Groupe</b>	<b>58</b>	<b>61</b>

Dans le rapport RSE de l'exercice précédent ont été comptabilisés des collaborateurs ayant bénéficié de primes liées à leurs activités commerciales alors qu'ils n'étaient plus présents dans la société au 31/03/2014. En effet, certaines primes ont fait l'objet de protocole de versement après la sortie des effectifs des collaborateurs.

Cette année, la méthode de calcul ne tient pas compte de ces collaborateurs et tient compte uniquement des collaborateurs présents dans les effectifs au 31/03/2015.

L'effectif France au 31/03/2014 est donc de 57, pour la Suisse de 3 et pour le Luxembourg de 1. L'effectif total groupe au 31/03/2014 est donc de 61 personnes.

L'effectif du groupe au 31 mars 2015 n'est pas représentatif de l'effectif moyen sur l'année qui est de 64 salariés. En effet, pour des raisons stratégiques, il a été décidé de fermer les agences du Sud de la France pour se concentrer sur l'Ile-de-France. Les recrutements en cours ont alors été finalisés sur le début de l'exercice 2015/2016.

Le développement de notre activité est accompagné par une croissance raisonnée des effectifs : l'objectif est de placer au bon poste le bon profil au bon moment.

Des efforts importants ont été entrepris sur l'exercice 2014/2015 et de nouveaux efforts seront entrepris sur le nouvel exercice 2015/2016 avec un plan d'embauches ciblé, notamment sur des profils techniques capables d'accompagner la croissance sur l'Ile-de-France et la Suisse.

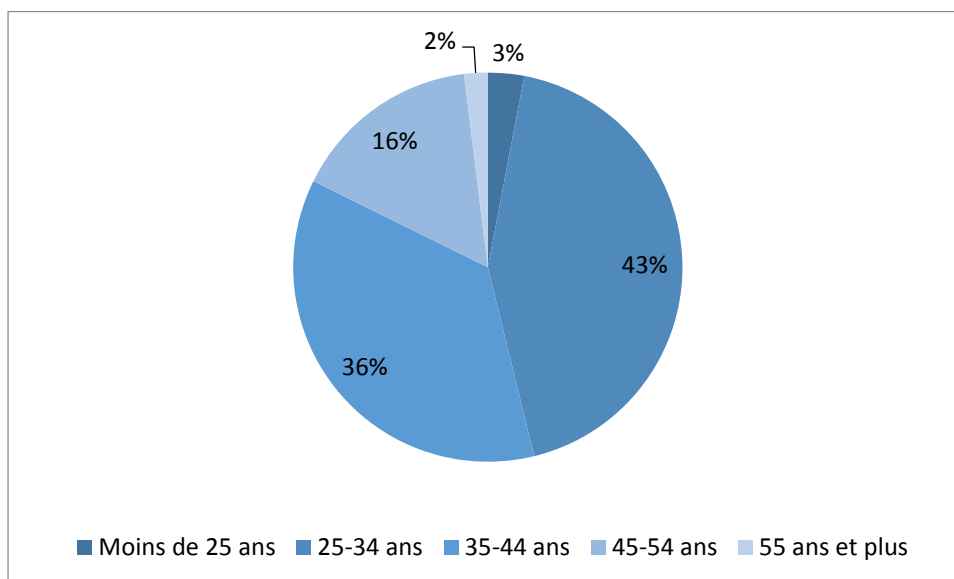
**- Répartition Hommes-Femmes (sur l'effectif permanent total du statut concerné)**

	31/03/15	31/03/15		31/03/15	31/03/15
	Effectif	%		Effectif	%
Femmes Cadres	8	44%	Hommes Cadres	10	56%
Femmes ETAM	15	68%	Hommes ETAM	7	32%
Femmes VRP	3	27%	Hommes VRP	8	73%
<b>Femmes dans l'effectif France</b>	<b>26</b>	<b>51%</b>	<b>Hommes dans l'effectif France</b>	<b>25</b>	<b>49%</b>
Femmes Managers	-	-	Hommes Managers	1	100%
Femmes Employées / Techniciennes	3	75%	Hommes Employés / Techniciens	1	25%
<b>Femmes dans l'effectif Suisse</b>	<b>3</b>	<b>60%</b>	<b>Hommes dans l'effectif Suisse</b>	<b>2</b>	<b>40%</b>
Femmes Managers	-	-	Hommes Managers	-	0%
Femmes Employées / Techniciennes	-	-	Hommes Employés / Techniciens	2	100%
<b>Femmes dans l'effectif Luxembourg</b>	<b>-</b>	<b>-</b>	<b>Hommes dans l'effectif Luxembourg</b>	<b>2</b>	<b>100%</b>
Femmes Managers	8	42%	Hommes Managers	11	58%
Femmes Employées / Techniciennes / VRP	21	54%	Hommes Employés / Techniciens / VRP	18	46%
<b>Femmes dans l'effectif total</b>	<b>29</b>	<b>50%</b>	<b>Hommes dans l'effectif total</b>	<b>29</b>	<b>50%</b>

L'objectif du groupe CAPELLI est d'assurer une égalité homme-femme dans les effectifs globaux.

### - Répartition par tranche d'âge

Le groupe CAPELLI compte une grande majorité de collaborateurs jeunes (79% des collaborateurs ont entre 25 et 44 ans).



Sur le périmètre France.

A l'exception d'un remplacement pour congé maternité, tous les collaborateurs titulaires d'un contrat de travail disposent d'un Contrat à Durée Indéterminée.

Le groupe souhaite recourir aux intérimaires de façon très ponctuelle et dans des cas très précis de surcroît d'activité ou d'urgence majeure ne permettant pas la mise en œuvre d'un recrutement.

Au 31/03/2015 nous ne comptons aucun intérimaire dans nos effectifs, et sur les 4 que nous avons employés sur l'exercice, l'un d'entre eux a vu son contrat d'intérim transformé en CDI et les autres répondaient à des besoins strictement ponctuels.

Nous favorisons également les contrats à temps plein, et seuls deux collaborateurs disposent d'un contrat à temps partiel, à leur propre demande.

Par ailleurs, nous favorisons l'intégration et la formation des jeunes grâce au recours au contrat de professionnalisation. Grâce à ce dispositif, nous permettons à un jeune d'être formé sur nos métiers et favorisons l'intégration future de ces jeunes au sein de notre groupe sur des contrats pérennes.

### → Entrées / sorties de personnel

#### - Entrées de personnel

Les recrutements externes (permanents et non permanents) sur l'exercice 2014/2015 sont au nombre de 26, selon la répartition suivante :

Par type	France	Suisse	Luxembourg	TOTAL
Cadres / Encadrement	5	1	-	6
ETAM / Employés	7	5	1	13
VRP	6	-	-	6
Contrat pro	1	-	-	1
<b>Total</b>	<b>19</b>	<b>6</b>	<b>1</b>	<b>26</b>

Par sexe	France
Femmes	9
Hommes	10

Par âge	France
Moins de 25 ans	3
25-34 ans	8
35-44 ans	6
45-54 ans	1
55 ans et plus	1

#### - Sorties de personnel

Les sorties sur l'exercice représentent 29 personnes.  
La répartition de ces 29 sorties par population est la suivante :

Par type	France	Suisse	Luxembourg	TOTAL
Cadres / Encadrement	6	-	-	6
ETAM / Employés	8	4	-	12
VRP	11	-	-	11
Contrat pro	-	-	-	-
<b>Total</b>	<b>25</b>	<b>4</b>	<b>-</b>	<b>29</b>

Par sexe	France
Femmes	5
Hommes	20

Par âge	France
Moins de 25 ans	2
25-34 ans	13
35-44 ans	7
45-54 ans	2
55 ans et plus	1

Sur le périmètre France, un licenciement a été observé sur la période.

#### - Turnover

Le périmètre France uniquement est pertinent pour cet indicateur compte tenu que les entités en Suisse et au Luxembourg n'ont que 2 années d'existence et représentent moins de 15% des effectifs du groupe.

Le turnover sur le périmètre France du groupe au 31/03/2015 est le suivant.

Par type	France
Cadres	9,6%
ETAM	13,2%
VRP	14,9%
<b>Total</b>	<b>38.5%</b>

Par sexe	France
Femmes	12,3%
Hommes	26,3%

Par âge	France
Moins de 25 ans	4,4%
25-34 ans	18,4%
35-44 ans	11,4%
45-54 ans	2,6%
55 ans et plus	1,8%

La méthode de calcul choisie a été :

$((\text{sorties totales France sur l'exercice} + \text{entrées totales France sur l'exercice}) / 2) / \text{effectif moyen sur la période} * 100$

Soit :  $((19+25/2)/57)*100= 38,5$

A travers ces données, nous constatons que le taux de turnover est 2 fois plus important chez les hommes que chez les femmes.

Cela s'explique notamment par la proportion importante d'hommes chez les commerciaux qui sont de surcroît une population très volatile.

Par ailleurs la tranche d'âge des 25-34 ans, qui représente près de 40% de la population du groupe, est une population à stabiliser.

	<b>France</b>	<b>Suisse</b>	<b>Luxembourg</b>
Moyenne d'âge	36,2	41,2	35
Ancienneté moyenne	3 ans et 11 mois	1 an	10 mois

La maîtrise de ce taux de turnover est une de nos priorités pour le futur. Cette maîtrise passe par une politique de recrutement en lien avec les besoins du groupe. Nous disposons d'un savoir-faire interne nous permettant de sélectionner les candidats disposant des compétences requises. Nous sommes également très attentifs au savoir-être des candidats, élément que nous jugeons prépondérant dans la réussite des missions assignées, et favorisant une intégration rapide dans la culture d'entreprise de notre groupe.

L'accent est également mis sur l'intégration des nouveaux collaborateurs avec la mise en place d'un suivi et d'un accompagnement sur les 3 premiers mois. Nous avons la volonté de mettre en place un parcours d'intégration permettant de sécuriser cette période afin de donner l'ensemble des outils nécessaires au collaborateur dans l'exercice de sa fonction.

Par ailleurs, nous souhaitons accompagner l'évolution professionnelle de nos salariés en proposant des opportunités de mobilité interne horizontale ou verticale en fonction des besoins du groupe.

Ces évolutions seront accompagnées par des dispositifs de formation adaptés et permettant ainsi à chacun de nos collaborateurs de s'épanouir pleinement dans l'exercice de leurs fonctions.

#### → Rémunération et évolutions

Sur le périmètre France (données trop récentes et donc peu exploitables et peu pertinentes sur les périmètres Suisse et Luxembourg), les salaires moyens observés sur l'exercice sont les suivants :

Salaires annuels bruts moyens en France sur 2014-2015	
Cadres (hors cadres dirigeants)	Supérieurs à 54 k€
ETAM	Supérieurs à 27 k€
VRP	Supérieurs à 26 k€

Les salaires annuels moyens ont été calculés en fonction du temps de présence sur l'exercice des collaborateurs en fonction de leur catégorie socio-professionnelle.

Au-delà de la moyenne, il est évidemment pertinent de mesurer l'évolution des rémunérations par activité, tranche d'âge, séniorité. Cet indicateur beaucoup plus complet est en cours de construction.

A ces rémunérations versées viennent s'ajouter les contrats de couverture des frais de santé pour l'ensemble de nos collaborateurs, ainsi qu'une garantie Prévoyance pour tous.

Nos populations mobiles (emplois commerciaux, membres mobiles du Bureau d'Etudes...) bénéficient également de l'usage d'un véhicule de fonction, et de la prise en charge totale de leurs frais



d'essence, de péage et de parking, ainsi que du remboursement de leurs frais de bouche dans la limite du barème interne appliqué.

#### → Organisation du travail

Sur le périmètre France, l'organisation du temps de travail au 31/03/2015 est la suivante :

Régime de temps de travail des collaborateurs France		
Horaire	20	39%
Forfait (y compris cadres dirigeants)	20	39%
VRP	11	22%

L'ensemble de nos cadres sont soumis au forfait jour à l'exception d'une personne. Ce forfait s'applique également à 3 collaborateurs ayant un statut d'ETAM. En effet, ces 3 collaborateurs sont sur des métiers techniques nécessitant une flexibilité et une autonomie dans la gestion de leurs horaires de travail.

L'intégralité des salariés sont couverts par une convention collective :

- Salariés hors VRP dépendent de la Convention Collective Nationale du 18 mai 1988 « Promotion » n°3248, IDCC 1512
- VRP dépendent de l'accord interprofessionnel du 3 octobre 1975

#### → Absentéisme

Sur le périmètre France, le taux d'absentéisme (décompte en jours calendaires des arrêts consécutifs aux AT, trajets, maladies professionnelles, maladies et congés sans solde / jours normalement travaillés) constaté sur l'exercice pour l'ensemble du groupe est de 2.11% hors congés maternité (prise en compte de l'effectif moyen sur l'exercice 2014-2015 de 57 collaborateurs).

Causes d'absentéisme	Nbre de jours d'absence	Nbre de jours moyen par collaborateur	en %
Congés sans solde	86,5	1,5	19,4%
Maternité	184	3,2	41,2%
Maladie (AT, accidents de trajet et MP)	176	3,1	39,4%

### 4.3.3 Dialogue avec les représentants du personnel et le respect du Code d'éthique

#### → Organisation du dialogue social sur le périmètre France (procédures d'information et de consultation du personnel et négociation avec celui-ci)

Notre organisation est sensible à l'expression et à la représentation de son personnel et aux échanges avec les instances représentatives que nous avons commencé à structurer. Dotés d'une DUP, nous informons et consultons nos IRP dans les cas prévus par le cadre légal, tout comme nous tâchons de favoriser un dialogue régulier sur le fonctionnement de l'organisation.

Certains projets sont encore à élaborer en bonne collaboration, et nous souhaitons renforcer la dimension représentative du personnel, conscients de l'effet vertueux de ces échanges.

#### → Bilan des accords collectifs

Sur les sujets de fond imposés par les textes règlementaires, nous avons négocié des accords collectifs sur la thématique de l'égalité professionnelle hommes-femmes en 2011.

Dans le cadre de notre responsabilité sociale, nous souhaitons entamer un dialogue et des négociations avec nos IRP sur des sujets RH tels que le contrat de génération et l'emploi des travailleurs

handicapés. Ces sujets sont une priorité pour nous sur les prochains exercices afin d'accompagner socialement le développement de notre groupe.

#### → **Conditions de santé et de sécurité au travail**

Sur le prochain exercice, nous souhaitons mettre en place des formations en matière de sécurité pour former des collaborateurs à la fonction de sauveteur secouriste du travail.

Pour l'heure, à ce titre, nos collaborateurs bénéficient d'une salle de sport gratuite et collective ainsi que d'une douche mise à leur disposition.

La partie la plus ancienne de nos locaux a été intégralement rénovée et nous avons également entrepris de rééquiper les bureaux de nouveaux fauteuils plus ergonomiques et sommes vigilants à réaménager les espaces de travail des collaborateurs si cela permet d'améliorer leur confort.

Enfin, nous souhaitons mettre en place des discussions sur la pénibilité avec notre CHSCT.

#### → **Bilan des accords signés avec les organisations syndicales ou les représentants du personnel en matière de santé et de sécurité au travail**

Sur l'exercice aucun accord n'a été signé avec les représentants du personnel. Nous avons la volonté d'avancer sur ces différents sujets au cours de l'exercice à venir.

#### → **Accidents du travail**

Nous sommes heureux sur l'exercice 2014-2015 de n'avoir à déplorer aucun accident du travail, de trajet, ni aucune maladie professionnelle.

Ainsi, le taux de fréquence et le taux de gravité sont nuls.

### **4.3.4 Engagement et développement des compétences des collaborateurs du groupe**

---

#### → **Politiques mises en œuvre en matière de formation**

Notre première action de formation est une bonne intégration dans l'entreprise ainsi qu'une bonne adaptation au poste de travail.

Tous les nouveaux arrivants sont formés et accompagnés à leur arrivée, et sur les postes cruciaux et complexes du développement foncier, les 15 premiers jours d'intégration sont exclusivement dédiés à une formation interne alliant notions théoriques et accompagnement terrain.

Néanmoins, dans la volonté de structuration de nos ressources humaines qui nous anime, nous œuvrons actuellement à la mise en place d'une véritable politique de formation globale et s'inscrivant dans une démarche de Gestion Prévisionnelle des Emplois et des Compétences, qui si elle n'est pas obligatoire compte tenu de notre taille de structure, nous apparaît comme fondamentale.

Plutôt que de se contenter de répondre aux besoins exprimés en formation, nous souhaitons tendre vers l'anticipation des besoins de l'organisation et faire de la politique de Formation un véritable outil à la Gestion des Carrières tout comme un vecteur de développement.

Une grande importance aux Entretiens Annuels, qui au-delà de leur dimension d'évaluation, restent un temps d'échange privilégié et le moyen de faire le point sur l'adaptabilité au poste de travail, les compétences acquises et restant à acquérir, celles qui seront nécessaires pour l'évolution du salarié. Des entretiens RH sont mis en place après chaque entretien annuel afin de créer un véritable dialogue entre le collaborateur et l'employeur. C'est effectivement l'occasion pour eux d'exprimer leurs souhaits d'évolution professionnelle ce qui nous permet de construire une offre adaptée de formations en fonction des besoins de nos différents services au sein du groupe. Cette construction en amont permet d'anticiper au mieux les évolutions en termes d'emplois et de compétences de nos effectifs.

#### → **Nombre total d'heures de formation (périmètre France)**

Sur 2014 (les données formation s'entendent par années calendaires puisqu'elles sont rythmées par les sommes versées aux OPCA, et qu'un calendrier règlementaire existe pour cela), 848 heures de formation ont été effectuées, dont 225h dans le cadre du DIF. Ceci représente un nombre moyen de jours de formation par salarié et par an de 2.4 jours (sur la base de l'effectif France au 31.03.15). Ce chiffre est en progression par rapport à l'exercice précédent puisque nous sommes passés de 1.4 jour de formation par salarié à plus de 2 jours. Cette donnée montre notre volonté d'investir sur notre capital humain et de garantir son employabilité.

Ce calcul prend en compte les journées de formation externes (formation professionnelle et DIF). Sont comptabilisées également les formations présentielle, ainsi que les formations imputables et non imputables.

Ce calcul ne tient pas compte des formations internes dispensées par des collaborateurs.

Il est à noter que sur 2013, un rattrapage important en formation professionnelle a été réalisé. Par conséquent, il est difficile de pouvoir comparer raisonnablement ces 2 indicateurs sur ces 2 années.

Au titre de la formation et de la professionnalisation nous avons versé la somme de 39 481 €. Nous avons également contribué à hauteur de 15 981 € à la taxe d'apprentissage ainsi qu'au congé individuel de formation(CIF) à hauteur de 4 762 €.

### 4.3.5 Promotion de l'égalité professionnelle et de la diversité

#### → Mesures prises en faveur de l'égalité entre les femmes et les hommes

Au-delà de mesures prises, et dans un secteur d'activité essentiellement masculin, le Groupe Capelli a toujours pris le parti de la mixité, et favorisé les compétences à toute autre considération.

Ainsi, au sein du Comité de Direction, sur les 11 membres d'encadrement le composant, 5 sont des femmes.

De façon plus globale, 50% de l'effectif groupe au 31/03/2015 est constitué de femmes, évoluant indifféremment sur des fonctions support comme techniques ou commerciales.

Les rémunérations sont également attribuées relativement à la fonction occupée, au niveau de compétences, d'expertise et de séniorité, indifféremment du sexe du collaborateur.

#### → Mesures prises en faveur de l'emploi et de l'insertion des personnes handicapées

De la même manière, nous nous efforçons sans tomber dans l'écueil de la discrimination positive d'intégrer des travailleurs handicapés sur les postes le permettant (certaines typologies de métiers physiques, ou très mobiles excluant cette hypothèse en fonction du niveau de handicap considéré).

Sur le périmètre, et en raisonnant par année civile, nous avons les données suivantes :

	2013/2014	2014/2015
Versement ESAT ou EA	1 573 €	2 691 €
<i>Nombre d'unités acquises</i>	0.08	0.14
Nombre de travailleurs handicapés embauchés	0	1
<i>Nombre d'unités acquises</i>	0	0.42
Contribution versée liée à l'obligation d'emploi	11 014 €	3 583 €

Nous faisons appel à des EA ou des ESAT sur une partie de nos prestations fournisseurs.

Le montant qui leur a été versé sur l'exercice s'élève à 2 691€. Cette contribution représente 0.14 unité.

Par ailleurs, la contribution AGEFIPH s'élève à 3 583 € contre 11 014 € sur l'exercice civil précédent.

Cette contribution a été largement diminuée car nous avons employé 1 personne rentrant dans le cadre de l'obligation d'emploi des handicapés.

Sur l'exercice, cette contribution représente 0.42 unité relativement à notre obligation légale d'emploi.

#### → Politique de lutte contre les discriminations

Comme sur l'exercice précédent, nous souhaitons poursuivre notre lutte contre la discrimination. En effet, lors des entretiens de recrutement que nous réalisons, seuls des critères objectifs liés aux compétences et à la personnalité des candidats sont évalués. Tous les candidats ont une chance d'accéder au poste que nous proposons au sein du groupe sans distinction de sexe, religion, âge, statut social, origine ou orientation sexuelle.

### **4.3.6 Promotion et respect des stipulations des conventions fondamentales de l'OIT**

---

Par-dessus tout, le respect des conventions de l'OIT est un prérequis fondamental à l'exercice de notre activité.

→ **Respect de la liberté d'association et du droit de négociation collective**

A travers nos actions, nous respectons la liberté d'association et le droit de négociation collective.

→ **Elimination des discriminations en matière d'emploi et de profession**

Comme évoqué au chapitre 4.3.5 nous luttons activement contre la discrimination à l'embauche mais également durant la vie professionnelle du collaborateur au sein de notre groupe. Les mêmes chances d'évolution et de promotion sont données au collaborateur sans aucune distinction.

→ **Elimination du travail forcé ou obligatoire**

Nous accordons une attention particulière à éliminer de notre groupe le travail forcé ou obligatoire. Nous veillons au bien être de chacun de nos collaborateurs dans l'exercice de leurs fonctions.

→ **Abolition effective du travail des enfants**

De par notre activité de promoteur immobilier, le risque du travail des enfants est relativement faible. Malgré tout nous condamnons ces pratiques et restons vigilants au respect de cette convention par l'ensemble des parties prenantes qui nous entourent.

# 4 DEVELOPPEMENT DURABLE

## Performance sociétale

### 4.4 Engagement sociétal

#### 4.4.1 Impact territorial, économique et social de l'activité de CAPELLI

##### → Diversification et accessibilité au logement

###### - Primo-accédants

Afin de permettre au plus grand nombre d'accéder à la propriété, CAPELLI a développé le concept de Villa Duplex®

La Villa Duplex® est un concept de logement novateur qui possède à la fois les atouts d'une maison individuelle et ceux d'un appartement neuf avec des surfaces habitables variables, pour des logements de 2 à 4 pièces selon le cas.

Le prix de vente d'un logement en Villa Duplex®, principalement dédié à des primo-accédants, ressort généralement à un niveau inférieur à celui des standards du marché, le concept ayant véritablement été pensé dans un cadre de maîtrise des coûts et des délais de construction.



Les Villa Duplex® sont conçues pour offrir un confort maximal. L'espace et la lumière sont privilégiés pour faire de votre intérieur un cocon de bien-être.

###### - Résidences étudiantes

Selon les chiffres de l'Observatoire de la vie étudiante (OVE), en 2013, près de 60% des étudiants se logent hors du domicile familial dans le cadre de leurs études soit 1,4 million d'étudiants et autant de logements à trouver.

Sur ce marché, il existe un déséquilibre entre l'offre et la demande ce qui engendre pour les étudiants des difficultés à se loger.

Ce marché représente ainsi, une opportunité de développement rentable et durable pour CAPELLI.



Au sein du Grand Lyon, 2<sup>ème</sup> ville étudiante de France (120.000 étudiants), la résidence « Le Cube » propose des studios, des T2 et des T3.

###### - Logement social

CAPELLI confirme également son engagement en faveur du logement social et de l'accession sociale à la propriété en intervenant en qualité de partenaire auprès des bailleurs sociaux pour loger les ménages à revenus modestes. Le groupe compte poursuivre le développement de ce type de partenariats sur le long terme.

Nbre de logements réservés par des bailleurs sociaux en 2013/2014	Nbre de logements réservés par des bailleurs sociaux en 2014/2015
48	370

## - Réponse à la solvabilité et aux besoins de logement

Répondre à la solvabilité et aux besoins de logements d'une clientèle diversifiée de primo-accédants en recherche d'une résidence principale est une préoccupation permanente au sein du groupe CAPELLI.

CAPELLI met à la disposition de ses clients des outils et des conseils pour les aider à obtenir le meilleur financement pour leur projet immobilier, notamment via des simulateurs simples et gratuits disponibles sur le site Internet [www.groupe-capelli.com](http://www.groupe-capelli.com) mais aussi par l'intermédiaire de sa filiale Capelli Financement qui exerce une activité de courtage en crédit. CAPELLI souhaite ainsi permettre à chacun d'accéder au logement avec de bonnes conditions de financement, notamment pour les catégories sociales les moins favorisées.



% de dossiers de primo-accédants instruits en 2013/2014 par Capelli Financement	% de dossiers de primo-accédants instruits en 2014/2015 par Capelli Financement
96%	91%

### → En matière d'emploi et de développement régional

Nos programmes immobiliers, élaborés en concertation avec les communes, structurent le territoire et vont de pair avec le développement économique et la création d'emploi. L'objectif du groupe est de permettre la création d'un espace de vie.

### → Sur les populations riveraines ou locales

La réalisation d'un lotissement ou d'un projet de promotion immobilière sont des actes importants dans l'aménagement du territoire qui nécessite de fédérer toute une communauté autour d'un même projet. CAPELLI travaille en ce sens dans une logique d'information et de concertation qui rassure et minimise la méfiance des riverains et des collectivités territoriales. Il s'agit de créer les conditions d'un dialogue transparent, régulier et sincère en amont des projets et tout au long de leur réalisation.

Dans ce cadre, un indicateur permettant le suivi des recours déposés à l'encontre des autorisations administratives déposées par le Groupe (Permis de construire / Permis d'aménager) a été mis en place.

Nombre d'autorisations déposées sur l'exercice 2014/2015	Nombre de recours observés sur l'exercice 2014/2015	% de recours
66	2	3%

## 4.4.2 Relations entretenues avec les personnes ou les organisations intéressées par l'activité de CAPELLI

### → Communication avec les parties prenantes

Le dialogue avec les parties prenantes est au cœur de la responsabilité sociétale de CAPELLI. CAPELLI est présent sur les réseaux sociaux, notamment LinkedIn, Viadeo, Facebook et YouTube.

En plus de permettre de renforcer notre présence sur Internet et d'accroître le nombre de clients, les réseaux sociaux nous permettent d'interagir avec nos parties prenantes et de leur répondre en toute transparence.

Le compte LinkedIn, lancé en septembre 2014, rencontre un vif succès :

Nombre d'impressions	Nombre de clics	Nombre d'interactions	Taux d'engagement	Nombre d'abonnés au 31/03/2015
11 840	224	39	1,89%	129

→ **Proposition d'une nouvelle solution commerciale adaptée à notre clientèle**

Courant juin 2014, CAPELLI a poursuivi sa volonté d'instaurer une relation de qualité avec ses clients le plus en amont possible de leur projet. Ainsi, courant juin 2014 le service marketing a mis en place la possibilité pour le client de visionner les 2D de son futur logement, de l'agencer et de décorer son intérieur en 3D.

En proposant ce nouveau service à ses clients, CAPELLI montre une nouvelle fois que l'écoute des parties prenantes est une composante majeure de sa stratégie.



Nombre de contacts pour le téléchargement des plans depuis juin 2014 : 630

→ **Transparence, qualité et proximité : le client au cœur de notre stratégie**

**CRM, le client au centre de chaque projet**

Le développement de l'offre proposée par CAPELLI a eu pour conséquence d'élargir le volume et la nature de la clientèle adressée par le Groupe. Pour mieux connaître et surtout servir ses clients, et faisant suite à la rédaction d'un cahier des charges détaillé au cours de l'exercice 2014/2015, CAPELLI a ainsi décidé d'investir dans la mise en place d'une solution de CRM (Customer Relationship Management).

Ce CRM permettra au Groupe d'améliorer la qualité et la fiabilité de son reporting clients et de suivre de nouveaux indicateurs quantitatifs.

**Que va apporter la mise en place d'un CRM au sein du Groupe CAPELLI ?**



**L'assistante Direction Développement Foncier**

« Le CRM va être utilisé au sein du service développement foncier sur l'ensemble des secteurs, et par l'ensemble du service, soit une quinzaine d'utilisateurs pour trois pays : la France, la Suisse et le Luxembourg.

L'adaptabilité du produit va d'ores et déjà seconder et guider les équipes dans leurs démarches au jour le jour, puisque nous générons environ 7.000 nouveaux contacts par an. La prospection de nouvelles opportunités s'en trouve simplifiée, et le temps consacré aux tâches administratives conséquemment réduit.

Dans le suivi des opérations, l'interface du CRM ouvre à une meilleure transversalité, permettant de manière rapide et intuitive de disposer de l'ensemble des aboutissements, échanges, informations et documentations nécessaires sous la seule condition de disposer d'un accès à Internet. »

## La responsable du pool vente et du suivi client

« La mise en place de l'outil CRM va permettre une évolution sur 3 axes principaux :

### 1/ Mise en place d'une base centralisée

**Le CRM va nous permettre la mise en place d'une base de données qui rassemble la mémoire clients dans l'entreprise et ce** pour entretenir une relation adaptée avec nos prospects tout au long du cycle d'achat (rappels, relances, échéances clé...), l'enregistrement de l'historique des relations pour garder une trace de toutes les informations sur nos contacts (prospects, prescripteurs, intervenants), mais également la réalisation rapide d'opérations commerciales (simplicité de ciblage, d'extraction...).

### 2/ Partager l'information et mutualiser l'enrichissement

Cela nous permettra une vision à 360° du client du premier contact jusqu'à son achat final. Les services internes auront ainsi accès à l'ensemble des informations clients.

L'intérêt du CRM sera de pouvoir personnaliser intégralement les fiches contacts afin d'enregistrer facilement des informations clés sur chacun de ces contacts (champs obligatoires, structuration de la saisie...), **un intérêt majeur résidant dans le partage de l'information et de la mise à jour des informations.**

Ainsi tous les commerciaux itinérants, sédentaires participeront à l'enrichissement des informations, mais également le service foncier, communication, SAV..., ce qui permettra d'avoir **une information de meilleure qualité mais également** d'avoir une meilleure compréhension de chacun des clients (problèmes, attentes...).

### 3/ Améliorer la productivité personnelle des collaborateurs

Le CRM va nous permettre de rationaliser le travail des commerciaux et des chargés de clientèle en leur faisant ainsi gagner du temps :

- **Via les outils de recherche avancée** multicritères sur les emails, les fiches contacts... et la gestion des doublons.
- **Via des agendas individuels et partagés**, avec une gestion des priorités, des rappels automatiques...
- **Via des rapports d'activités automatiques.**
- **Via l'obtention en 1 clic de l'historique complet d'un client**
- **Via la consultation et la saisie d'informations en situation de Mobilité** (Smartphone, PC équipé d'une carte 3G).

Augmenter les ventes grâce à la motivation des équipes internes : les collaborateurs seront aidés et soulagés lors des travaux de routine, Les collaborateurs disposeront ainsi d'informations pertinentes dans le traitement des clients ce qui permettra une polyvalence dans la transmission d'information faite. »

## → Actions de partenariat ou de mécénat

Depuis des années, le groupe CAPELLI investit dans des actes de mécénat et de dons aux associations lyonnaises.

Lors de l'exercice précédent, une somme de 10 564€ HT a été offerte.

Souhaitant avoir une participation plus active, la somme donnée sur l'exercice 2014/2015 est grimpée à 26 711€ HT.

L'exemple précis de César illustre parfaitement le type de mécénat CAPELLI.

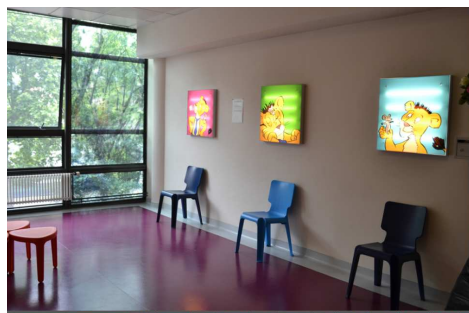
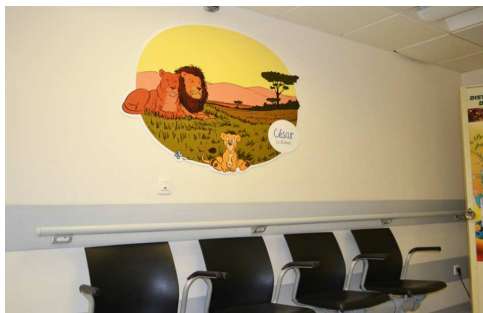
CAPELLI participe depuis plusieurs années à la décoration murale de l'accueil des hôpitaux lyonnais. L'an dernier, un don de 7 500€ HT pour la réalisation de fresques à l'Hôpital Femme-Mère-Enfant a été offert. Cette année, le même montant a été donné pour la réalisation de fresques à la maternité de l'Hôpital St Luc St Joseph.

La décoration consiste à illustrer sur les murs du service les naissances des différents animaux dont celles de César et de Rosalie à travers des illustrations tendres et apaisantes.





On les retrouvera aussi sur les panneaux de réglementation et sur ceux évoquant l'allaitement et les précautions à prendre avec un nouveau-né.



#### → Contrôles de qualité

CAPELLI organise des visites intermédiaires tout au long du déroulement de ses chantiers afin de vérifier la qualité des prestations déjà réalisées, le respect des délais annoncés et, le cas échéant, la validation des travaux de finition. La levée des réserves est une étape clef dans le processus qualité de notre bureau d'études afin que chaque client puisse profiter d'un logement qualitatif et conforme à ses attentes.

### 4.4.3 Sous-traitance et fournisseurs

---

#### → La prise en compte dans la politique d'achat des enjeux sociaux et environnementaux

Les démarches entreprises par nos sous-traitants en matière environnementale entrent désormais en compte dans le choix final du prestataire. L'approche de validation des fournisseurs est ainsi globale et permet d'augmenter continuellement la qualité de nos produits tout en réduisant l'impact de notre activité sur l'environnement.

Notre partenaire sur les Villa Duplex® nous accompagne depuis des années et grandit en même temps que le groupe CAPELLI. Grâce à sa gestion et à sa rigueur technique, nous améliorons les process et la qualité de nos produits. Des comités de pilotage réguliers permettent de corriger le plus rapidement possible les points à améliorer. Ils permettent également de standardiser les « best practices », toujours dans le but d'offrir à nos clients un produit abouti et conforme à leurs attentes.

D'autre part, le groupe CAPELLI favorise le recours à des prestataires locaux. Hormis le gain de temps d'un point de vue logistique, cette démarche s'inscrit dans le souhait du groupe de limiter son impact environnemental. A cet effet, la Suisse et l'Île-de-France servent de modèle puisque nous avons profité du démarrage de l'activité dans ces 2 zones géographiques pour mettre en place une démarche de sous-traitance différente.

#### → L'importance de la sous-traitance et la prise en compte dans les relations avec les fournisseurs et les sous-traitants de leur responsabilité sociale et environnementale

Nos partenaires nous accompagnent dans le cadre de notre engagement par leur implication dans les chantiers propres, comme nous le précisons dans le chapitre 4.2.2.

Un focus particulier est mis en place concernant nos partenaires participant à la construction des Villa Duplex® puisqu'un comité de pilotage est organisé de façon hebdomadaire. Hormis les aspects administratifs de suivi de chantier, sont inclus dans l'ordre du jour les aspects environnementaux et ceux liés à la sécurité sur nos constructions. En effet, afin d'avoir une action optimale, il est nécessaire d'avoir un suivi régulier et un lien de proximité avec les différents intervenants.

### 4.4.4 Loyauté des pratiques

---

→

## → Les actions engagées pour prévenir la corruption

Le groupe demeure vigilant sur les problématiques liées à la corruption. Ainsi, CAPELLI a mis en place des procédures anti-corruption dans son fonctionnement, notamment au niveau de la Direction Financière : séparation des tâches, sensibilisation aux pratiques frauduleuses venant de l'extérieur...

Par ailleurs, tous les contrats de travail signés par nos collaborateurs mentionnent un article intitulé « Ethique de l'entreprise et moralité dans les affaires ».

## → Les mesures prises en faveur de la santé et de la sécurité des consommateurs

Le groupe est en conformité avec l'ensemble des normes usuelles liées à son secteur d'activité.

En tant que maître d'ouvrage et concepteur de ses programmes immobiliers, le Groupe est soumis à la réglementation applicable en matière d'urbanisme prescrite par les plans d'urbanisme locaux élaborés par les communes (plan d'occupation des sols puis plan local d'urbanisme qui s'y substitue progressivement depuis la réforme de la loi SRU du 13 décembre 2000, zone d'aménagement concerté). Ces prescriptions concernent notamment les règles relatives à la hauteur des bâtiments, les distances entre chaque immeuble, les principes d'implantation sur les parcelles devant recevoir les constructions, les éventuelles dérogations à ces règles et principes et l'aspect extérieur et esthétique des constructions.

Les priorités pour l'utilisation du territoire, et notamment dans les zones urbaines, ont été définies par la loi SRU qui a rénové le cadre juridique des politiques d'aménagement de l'espace.

La réalisation des programmes complexes de renouvellement urbain, notamment autorisés par la loi SRU, nécessite de la part des partenaires intervenants des compétences complètes et un niveau élevé d'expertise en matière immobilière.

Différents textes sont venus depuis quelques années modifier les dispositifs législatif et réglementaire applicables aux autorisations d'urbanisme. Il s'agit essentiellement de l'ordonnance du 8 décembre 2005, de la loi sur l'engagement national pour le logement (ENL) du 13 juillet 2006 et du décret du 5 janvier 2007. En matière d'aménagement urbain, la loi n° 2005-809 du 20 juillet 2005 relative aux procédures de passation des concessions d'aménagement et ses décrets d'application du 31 juillet 2006 et 1er août 2009 ont expressément soumis la passation de concessions d'aménagement à publicité et mise en concurrence préalable. La loi n° 2010-788 portant engagement national pour l'environnement (dite loi Grenelle II) adoptée le 12 juillet 2010 a eu un impact fort sur le contexte législatif en matière d'urbanisme.

L'évolution du droit de l'urbanisme se poursuit :

- ordonnance du 16 novembre 2011 portant sur le remplacement de la SHOB et SHON par la « surface de plancher » à compter du 1er mars 2012. Le décret du 29 décembre 2011 précise cette notion en indiquant les surfaces déductibles ;
- ordonnance du 22 décembre 2011 définissant le lotissement comme « la division en propriété ou en jouissance d'une unité foncière ou de plusieurs unités foncières contiguës ayant pour objet de créer un ou plusieurs lots destinés à être bâtis » (troisième ordonnance annoncée par l'article 25 de la loi Grenelle II qui apporte également des corrections au régime des autorisations administratives réformé en 2007) ;
- deux décrets en date du 29 décembre 2011 réformant les procédures d'études d'impact et d'enquête publique, clarifiant et harmonisant leurs champs d'application ; et ordonnance du 5 janvier 2012 instaurant une procédure de modification simplifiée pour les SCOT, les cartes communales et les PLU.

La réforme de la fiscalité de l'urbanisme a été engagée dans le cadre de la quatrième loi de finance rectificative pour 2010, parue en décembre 2011. Elle a mis en place un dispositif composé de deux taxes complémentaires, la taxe d'aménagement (TA) et le versement pour sous-densité (VSD), qui se substituent à la taxe locale d'équipement (TLE) et à 10 autres prélèvements. Le dispositif est mis en place par échéances successives en 2011, 2012 et 2015. La taxe d'aménagement et le versement pour sous-densité sont entrés en vigueur au 1er mars 2012.

Les années 2013 et 2014 ont été riches de réformes dans le domaine de l'urbanisme, que ce soit par voie d'ordonnances ou au travers de la loi pour l'accès au logement et un urbanisme rénové (ALUR).

Ainsi par voie d'ordonnances adoptées en Conseil des ministres et publiées en juillet et octobre 2013, le gouvernement a souhaité faciliter la réalisation d'opérations de construction ou d'aménagement portant principalement sur des logements.

L'ordonnance n° 2013-889 du 3 octobre 2013, relative au développement de la construction de logements s'applique aux zones tendues et permet, dans certaines conditions, de déroger aux règles du plan local d'urbanisme (PLU) relatives au volume, gabarit et à la densité des constructions, dans trois cas : transformation d'immeubles de bureaux inutilisés en logements, allègement des contraintes liées au stationnement pour les logements en relation avec l'existence de transports en commun, et surélévation d'immeubles.

L'ordonnance n° 2013-888 du 3 octobre 2013, relative à la procédure intégrée pour le logement, crée une procédure (PIL) destinée à raccourcir les délais de réalisation de projets de construction ou d'aménagement portant principalement sur des logements, en permettant, pour des projets qualifiés d'intérêt général, de mener en parallèle, et non les uns après les autres, les procédures requises. Ces deux ordonnances viennent compléter l'ordonnance n° 2013-638 du 18 juillet 2013 (complétée par un décret n° 2013-879 du 1er octobre 2013) relative au contentieux de l'urbanisme qui propose une panoplie de mesures destinée à lutter contre les recours abusifs contre les autorisations d'urbanisme en limitant la possibilité de déposer un recours, à la fois dans l'espace et dans le temps.

La loi ALUR, adoptée le 20 février 2014, comporte un volet sur la modernisation des règles d'urbanisme, dont on retiendra essentiellement le transfert automatique de la compétence du plan local d'urbanisme à l'intercommunalité (PLUI), la suppression du POS (qui devra être transformé en PLU avant fin 2015), la suppression du COS et des superficies minimales de terrains constructibles, la subdivision des lots facilitée dans les lotissements, la modernisation et la sécurisation du droit de préemption pour mobiliser les gisements fonciers.

La loi Pinel, relative à l'artisanat, au commerce et aux très petites entreprises, du 18 juin 2014, a unifié les autorisations d'urbanisme avec celles d'exploitation commerciale. Quant à la loi Mandon, portant simplification de la vie des entreprises, du 20 décembre 2014, elle a notamment assoupli l'obligation de réalisation des aires de stationnement pour les opérations de construction situées à moins de 500 mètres d'une gare ou d'une station de transport public guidé ou de transport public en site propre.

Enfin, un décret du 30 décembre 2014, pris dans le cadre du plan de relance pour le logement, prolonge le délai de validité des autorisations d'urbanisme d'un an (soit 3 ans de validité au lieu de 2 ans jusqu'à présent).

→ **Les autres actions engagées, au titre du présent 3°, en faveur des droits de l'homme**

Aucune action spécifique en faveur des Droits de l'Homme n'a été engagée à ce jour.

# 4 DEVELOPPEMENT DURABLE

## Principaux indicateurs extra-financiers

### 4.5 Principaux indicateurs extra-financiers

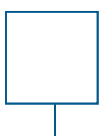
Sujet	Indicateurs	Commentaires	Unité	2013 / 2014	2014 / 2015
<b>Consommation d'énergie</b>	Consommation d'eau	Activité administrative d'énergie en France (chantiers exclus)	m <sup>3</sup>	3,9	4,0
	Consommation d'électricité	Activité administrative d'énergie en France (chantiers exclus)	kWh	1 234	1 349
<b>Egalité professionnelle</b>	Collaboratrices	Dans l'effectif total de l'exercice	%	44	50
	Collaboratrices cadres managers	Dans l'effectif total des cadres de l'exercice	%	41	42,1
<b>Formation</b>	Nombre de jours consacrés à la formation	Nombre moyen de jours de formation par salarié France et dans une année civile	Nombre	1,4	2,4
	Nombre d'heures de formation	Tous types de formations	Nombre	581	848
<b>Handicap</b>	Contribution	Périmètre France	€	11 014	3 583
	Versement ESAT	Périmètre France	€	1 573	2 691
	Unités relatives à notre obligation légale d'emploi	Périmètre France	Unités	-	0,42
<b>Qualité de vie</b>	Taux d'absentéisme des collaborateurs	Décompte en jours calendaires des arrêts consécutifs aux AT, trajets, congés sans solde, MP et maladies/ jours normalement travaillés hors congés maternité	%	0,35	2,11
<b>Licenciement</b>	Taux de licenciement (pour des motifs inhérents à la personne)	Sur l'effectif moyen France de l'année civile	%	-	1,75
<b>Logements sociaux</b>	Logements vendus à des bailleurs sociaux	Logements vendus sur une année civile	Nombre	48	370
<b>Solvabilité de nos clients</b>	Dossiers pour des primo accédants instruits par Capelli Financement	Sur la totalité des dossiers instruits par Capelli Financement sur l'année civile	%	96	91
<b>Communication avec les parties prenantes</b>	Compte LinkedIn	Nombre d'abonnés (ouverture du compte LinkedIn en sept 2014)	Nombre	-	129
	Compte LinkedIn	Taux d'engagement (ouverture du compte LinkedIn en sept 2014)	%	-	1,89

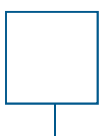
# 4 DEVELOPPEMENT DURABLE

Rapport de l'organisme tiers indépendant sur les informations sociales, environnementales et sociétales consolidées figurant dans le rapport de gestion

**4.6 Rapport de l'organisme tiers indépendant sur les informations sociales, environnementales et sociétales consolidées figurant dans le rapport de gestion**







**CAPELLI GROUPE**

*Exercice clos le  
31 mars 2015*

**Conclusion**

Sur la base de nos travaux, nous n'avons pas relevé d'anomalie significative de nature à remettre en cause le fait que les Informations RSE, prises dans leur ensemble, sont présentées, de manière sincère, conformément au Référentiel.

*Fait à Paris La Défense, le 30 juillet 2015*

L'organisme tiers indépendant

*E. Rigaudias*

**MAZARS SAS**

Emmanuelle RIGAUDIAS





# 5 INFORMATIONS FINANCIERES ET COMPTABLES

<b>5.1 Rapport de gestion – Informations sur le Groupe .....</b>	<b>83</b>
5.1.1 Activité du Groupe .....	83
5.1.2 Compte de résultat consolidé .....	84
5.1.3 Bilan consolidé et évolution de la structure financière.....	86
5.1.4 Cash-flow et endettement .....	88
5.1.5 Evolution et perspectives du Groupe .....	88
5.1.6 Activité des sociétés du Groupe .....	89
5.1.7 Rémunérations des dirigeants.....	90
5.1.8 Facteurs de risques.....	91
5.1.9 Informations sociales, sociétales et environnementales .....	91
5.1.10 Activité en matière de recherche et développement .....	91
<b>5.2 Rapport de gestion – Informations sur la société mère Capelli SA .....</b>	<b>92</b>
5.2.1 Activité de la société .....	92
5.2.2 Filiales et participations.....	93
5.2.3 Situation et évolution de l'activité de la société au cours de l'exercice .....	95
5.2.4 Informations sur les délais de paiement des fournisseurs.....	96
5.2.5 Tableau des résultats des 5 derniers exercices .....	97
5.2.6 Affectation et répartition des résultats 2014/2015 .....	97
5.2.7 Participation des salariés au capital .....	98
5.2.8 Programme de rachat d'actions, contrat de liquidité et auto-détention .....	98
5.2.9 Valeurs mobilières susceptibles de donner accès à terme au capital.....	98
5.2.10 Option de souscription ou d'achat d'actions .....	99
5.2.11 Attribution gratuite d'actions.....	99
5.2.12 Dépenses non déductibles fiscalement.....	99
5.2.13 Conventions visées à l'article L. 225-38 du Code du commerce .....	99
5.2.14 Autorisation de cautions, avals et autres garanties .....	99
5.2.15 Observations du Comité d'entreprise .....	99
5.2.16 Administration et contrôle de la société.....	100
5.2.17 Délégations en cours octroyées par les Assemblées Générales en matière d'augmentation de capital .....	102

5.2.18 Rapport complémentaire concernant les délégations de pouvoirs ou de compétence en matière d'augmentation de capital.....	103
5.2.19 Actionnariat de la Société .....	103
5.2.20 Opérations sur titres des dirigeants de l'émetteur .....	104
5.2.21 Travaux du Conseil et procédures de contrôle interne.....	104
5.2.22 Evènements importants survenus depuis la clôture de l'exercice.....	104
<b>5.3 Comptes consolidés 2014/2015 .....</b>	<b>105</b>
5.3.1 Etat du résultat global consolidé.....	105
5.3.2 Etat de la situation financière consolidée .....	106
5.3.3 Tableau des flux de trésorerie consolidés.....	107
5.3.4 Variation des capitaux propres consolidés.....	108
5.3.5 Périmètre de consolidation .....	109
<b>5.4 Notes annexes aux états financiers consolidés 2014/2015.....</b>	<b>110</b>
5.4.1 Faits caractéristiques.....	110
5.4.2 Evènements postérieurs à la clôture.....	111
5.4.3 Principes comptables et méthodes d'évaluation .....	111
5.4.4 Notes relatives au bilan .....	122
5.4.5 Notes relatives au compte de résultat .....	130
5.4.6 Informations sectorielles.....	133
5.4.7 Autres informations.....	134
<b>5.5 Rapport des Commissaires aux comptes sur les comptes consolidés 2014/2015.....</b>	<b>141</b>
<b>5.6 Présentation des comptes annuels 2014/2015 .....</b>	<b>143</b>
5.6.1 Bilan actif au 31/03/2015 .....	143
5.6.2 Bilan passif au 31/03/2015.....	144
5.6.3 Compte de résultat 2014/2015 .....	145
5.6.4 Tableau de financement 2014/2015 .....	146
<b>5.7 Notes annexes aux comptes annuels 2014/2015 .....</b>	<b>147</b>
5.7.1 Faits caractéristiques.....	147
5.7.2 Evènements postérieurs à la clôture.....	147
5.7.3 Principes comptables .....	147
5.7.4 Notes relatives au bilan .....	150
5.7.5 Notes relatives au compte de résultat .....	156
5.7.6 Engagements financiers et autres informations .....	158
<b>5.8 Rapport des Commissaires aux comptes sur les conventions et engagements réglementés</b>	<b>163</b>
<b>5.9 Rapport des Commissaires aux comptes sur les comptes annuels 2014/2015.....</b>	<b>169</b>

### 5.1 Rapport de gestion – Informations sur le Groupe

#### 5.1.1 Activité du Groupe

---

L'exercice 2014/2015 (1er avril 2014 au 31 mars 2015) fait office de véritable tournant stratégique pour le Groupe CAPELLI.

Le chiffre d'affaires annuel s'inscrit à 65,4 M€ en hausse de 20% avec un 4ème trimestre record qui croît de près de 41% par rapport à l'an dernier.

Cette accélération de l'activité est également visible concernant le backlog ventes qui atteint le chiffre record de 103,7 M€ au 11/05/2015, en progression de près de 86% par rapport à l'an dernier où il s'inscrivait à 55,7 M€.

Cet exercice a vu la confirmation du potentiel de l'activité Réhabilitation (transformation d'immeubles de bureau en logements), activité qui atteint un chiffre d'affaires de 9,5 M€ contre 1,6 M€ l'an dernier (compris dans le chiffre d'affaires Promotion sur 2013/2014).

L'activité Promotion, affiche une croissance particulièrement forte à 47,7 M€ contre près de 40 M€ (si on enlève les 1,6 M€ de réhabilitation), en progression de 16% sur l'exercice.

L'ensemble des activités Promotion-Réhabilitation représente désormais 87% du chiffre d'affaires avec 57,3 M€ contre 41,2 M€ sur l'exercice précédent. Cela représente une hausse de près de 40%, en lien avec la hausse d'activité sur le 4ème trimestre.

Cette performance, réalisée désormais sur 3 pays, confirme la pertinence du positionnement du Groupe CAPELLI et sa capacité à maintenir une bonne dynamique dans un contexte immobilier français difficile en se créant de nouvelles opportunités de croissance, notamment sur les marchés suisse (9,3 M€ de chiffre d'affaires) et luxembourgeois (3,1 M€ de chiffre d'affaires).

Il est à noter que seulement 2 ans après leur création, les filiales CAPELLI SUISSE et CAPELLI LUX participent significativement dans l'activité du groupe.

Le backlog ventes au 11/05/2015 pour ces 2 entités représente 21 M€, et d'autres projets importants sont en cours d'étude, confirmant ainsi le lancement réussi de CAPELLI en Suisse et au Luxembourg.

La diversification en termes de clientèle est également un élément marquant de cet exercice puisque 25% du chiffre d'affaires a été réalisé avec les institutionnels, et notamment quelques ventes en bloc. Ce relai de croissance permet au groupe CAPELLI d'avoir une meilleure visibilité sur son activité et de répondre aux besoins des institutionnels.

Une émission obligataire privée auprès d'investisseurs institutionnels, pour un montant de 6,8 M€, à échéance au 30 septembre 2019, assortie d'un coupon de 7% l'an payable semestriellement, a été réalisée le 3 octobre 2014.

Le succès de cette opération permet au groupe CAPELLI de renforcer ses sources de financement à moyen terme et d'accompagner l'accélération du développement de son activité Promotion Immobilière en Europe du Nord.

Les principaux indicateurs financiers de l'exercice 2014/2015 sont les suivants :

- Chiffre d'affaires : 65,4 M€ ;
- Marge brute : 16,8 M€, soit 25,7% du chiffre d'affaires ;
- Résultat opérationnel : 5,1 M€, soit 7,7% du chiffre d'affaires ;
- Résultat net consolidé part du Groupe : 2,3 M€, soit 3,5% du chiffre d'affaires ;
- Backlog (lots réservés et actés) au 11 mai 2015 : 103,7 M€ dont 94,3 M€ pour l'activité Promotion.

## 5.1.2 Compte de résultat consolidé

en K€ - 1er avril au 31 mars	2014/2015	2013/2014
<b>Chiffre d'affaires</b>	<b>65 432</b>	<b>54 465</b>
Achats consommés	(48 643)	(40 055)
<b>Marge brute</b>	<b>16 789</b>	<b>14 410</b>
Tx de Marge brute	25,7%	26,5%
<b>Charges opérationnelles</b>	<b>(11 729)</b>	<b>(10 212)</b>
<b>Résultat opérationnel courant</b>	<b>5 060</b>	<b>4 198</b>
Résultat des cessions d'actifs immobilisés	(3)	63
<b>Résultat opérationnel consolidé</b>	<b>5 057</b>	<b>4 261</b>
% du Chiffre d'affaires	7,7%	7,8%
<b>Résultat financier</b>	<b>(837)</b>	<b>(1 036)</b>
<b>Résultat avant impôt</b>	<b>4 220</b>	<b>3 225</b>
<b>Impôts sur les résultats</b>	<b>(1 578)</b>	<b>(1 242)</b>
Tx d'impôt	37%	39%
<b>Quote-part de résultat MEEQ</b>	<b>(60)</b>	<b>(2)</b>
<b>Résultat net de l'ensemble consolidé</b>	<b>2 582</b>	<b>1 981</b>
% du Chiffre d'affaires	3,9%	3,6%
Part des minoritaires	(267)	78
<b>Résultat net part du Groupe</b>	<b>2 315</b>	<b>2 059</b>
% du Chiffre d'affaires	3,5%	3,8%

Dans un contexte conjoncturel français toujours difficile, le Groupe CAPELLI démontre sa capacité à se positionner sur les territoires les plus dynamiques avec une offre large, lui permettant de couvrir tous les segments de marché.

### → Chiffre d'affaires

Le chiffre d'affaires annuel s'inscrit à 65,4 M€ en hausse de 20% avec un 4ème trimestre record qui croît de près de 41% par rapport à l'an dernier.

Cet exercice a vu la confirmation du potentiel de l'activité Réhabilitation (transformation d'immeubles de bureau en logements), activité qui atteint un chiffre d'affaires de 9,5 M€ contre 1,6 M€ l'an dernier (compris dans le chiffre d'affaires Promotion sur 2013/2014).

L'activité Promotion, affiche une croissance particulièrement forte à 47,7 M€ contre près de 40 M€ (si on enlève les 1,6 M€ de réhabilitation), en progression de 16% sur l'exercice.

L'ensemble des activités Promotion-Réhabilitation représente désormais 87% du chiffre d'affaires avec 57,3 M€ contre 41,2 M€ sur l'exercice précédent. Cela représente une hausse de près de 40%, en lien avec la hausse d'activité sur le 4ème trimestre.

Seulement 2 ans après leur création, les filiales CAPELLI SUISSE et CAPELLI LUX participent significativement dans l'activité du groupe : 9,3 M€ de chiffre d'affaires en Suisse et 3,1 M€ de chiffre d'affaires au Luxembourg.

#### → **Marge brute et résultat opérationnel**

La marge brute dégagée sur l'exercice s'établit à 16,8 M€ et atteint son niveau le plus haut constaté au cours des cinq derniers exercices.

Le résultat opérationnel ressort quant à lui à 5,1 M€, soit 7,7% du chiffre d'affaires, et permet ainsi au Groupe de confirmer une rentabilité de bon niveau sur l'exercice et ce malgré des investissements soutenus réalisés encore cette année par le groupe CAPELLI pour se créer de nouvelles opportunités en Europe du Nord et en Ile-de-France.

Le groupe CAPELLI a eu l'opportunité de racheter 4 programmes immobiliers à un promoteur afin notamment de percer le marché des institutionnels (bailleurs sociaux, foncières) avec un succès qui commence à poindre. Afin de répondre aux demandes de ces institutionnels, le groupe CAPELLI a accepté de prendre à sa charge des surcoûts importants de l'ordre de 1,5 M€ afin de capitaliser sur cette expérience et de mieux appréhender les futurs besoins de ces clients.

Après retraitement de ces éléments non récurrents, le résultat opérationnel s'établit à 6,6 M€ représentant ainsi plus de 10% du chiffre d'affaires, une performance en ligne avec celle déjà réalisée sur l'exercice 2012-2013, soit avant les investissements importants en Suisse et au Luxembourg.

On constate donc qu'en seulement 2 ans, le groupe CAPELLI a su se créer des relais de croissance et des opportunités, tout en maintenant un niveau de rentabilité important.

#### → **Résultat financier**

Le résultat financier s'établit à - 837 K€ contre - 1 037 K€ pour l'exercice précédent.

La variation du résultat financier s'explique principalement par la levée de fonds de 6,8 M€ réalisée dans le cadre de l'emprunt obligataire d'octobre 2014. Les intérêts de ces emprunts obligataires constatés sur l'exercice s'élèvent à 1,1 M€ contre 0,8 M€ sur l'exercice 2013/2014. Les frais d'émission de l'emprunt, présentés en déduction des emprunts et intégrés dans le calcul du taux d'intérêt effectif sur une durée sur 5 ans (soit la durée des deux emprunts), s'établissent à 174K€.

Les produits financiers sont essentiellement constitués par les gains de change liés aux créances et dettes libellées en devise, entre la société mère et ses filiales en Suisse. Ceux-ci représentent 0,8 M€ au 31 mars 2015.

#### → **Résultat net part du Groupe**

Après prise en compte des investissements de croissance réalisés en Suisse et au Luxembourg et au résultat tiré de l'activité Réhabilitation, le résultat net part du Groupe s'établit à 2,3 M€ représentant une rentabilité nette de 3,5% du chiffre d'affaires.

### 5.1.3 Bilan consolidé et évolution de la structure financière

en K€	31.03.2015	31.03.2014
<b>Ecart d'acquisition</b>	<b>232</b>	<b>232</b>
<b>Actif immobilisé net</b>	<b>5 342</b>	<b>6 736</b>
Stocks nets	67 322	57 740
Clients nets	35 144	30 593
Fournisseurs	(34 383)	(33 612)
<b>BFR opérationnel net</b>	<b>68 083</b>	<b>54 721</b>
Autres créances / dettes	152	(258)
<b>Total BFR</b>	<b>68 235</b>	<b>54 462</b>
Capitaux propres	36 634	35 328
Dettes nettes	34 518	24 446
<b>Capitaux engagés</b>	<b>71 152</b>	<b>59 774</b>
Provisions, impôts différés et autre non courant	(2 658)	(1 657)
<b>Gearing</b>	<b>94,2%</b>	<b>69,2%</b>

#### → Ecart d'acquisition et Actif immobilisé net

Aucun indice de perte de valeur n'a été identifié à la clôture sur les écarts d'acquisition et la mise en œuvre de tests de dépréciation n'a pas conduit à constater de dépréciations.

Au niveau de l'actif immobilisé net, un reclassement de 1 365 K€ a été constaté sur l'exercice. Cela concerne un terrain à bâtir initialement comptabilisé en immobilisations, alors que celui-ci a dès son origine été destiné à la vente Il a donc été remis dans les stocks.

#### → Besoin en fonds de roulement, Clients et Stocks

Le BFR s'inscrit en hausse de 25% au 31 mars 2015 principalement sous l'effet de la variation du poste clients et des stocks dont les niveaux à la clôture traduisent l'accélération de la dynamique de croissance en Promotion dans laquelle est engagée le Groupe CAPELLI

La variation du poste clients à la clôture s'explique principalement par l'activité record enregistrée sur le 4<sup>ème</sup> trimestre de l'exercice.

En effet, près de 20 M€ de contrats ont été vendus au cours du mois de mars. Les différentes études notariales, le temps de régulariser administrativement ces ventes, ont versé les fonds correspondants avec un certain délai, décalant ainsi l'encaissement d'un montant significatif sur les deux premières semaines d'avril.

La variation du niveau de stocks à la clôture s'explique principalement :  
 par le séquençage des achats dans un contexte de forte croissance,  
 par le lancement de nouvelles opérations de Promotion-Réhabilitation au cours des derniers mois de l'exercice,  
 par un reclassement en stock d'un terrain figurant antérieurement en immobilisation pour 1 365 K€  
 par l'entrée dans le périmètre de consolidation de la SA CAPELLI FONCIER

en K€	Valeur nette au 31/03/15	Valeur nette au 31/03/14	Valeur nette au 31/03/13
Lotissement	26 603	24 565	27 305
Promotion	36 991	33 175	13 515
Réhabilitation	3 728	-	-
<b>Total</b>	<b>67 322</b>	<b>57 740</b>	<b>40 820</b>

Une analyse détaillée des stocks a été effectuée afin d'ajuster la valeur comptable en fonction de la valeur nette de réalisation. Au 31 mars 2015, le Groupe a ainsi comptabilisé une dotation nette de provision d'un montant de 162 K€.

Les coûts d'emprunt incorporés dans le coût de l'actif au cours de l'exercice s'élèvent à 533 K€ contre 548 K€ au 31 mars 2014.

La variation de stocks comptabilisée en résultat en achats consommés s'élève à -6 462 K€ au 31 mars 2015 contre -16 878 K€ l'exercice précédent.

#### → **Capitaux propres et Endettement**

Les fonds propres du Groupe s'élèvent à 36,6 M€ contre 35,3 M€ au 31 mars 2014. Cette variation s'explique principalement par le résultat de l'exercice et le versement d'un dividende de 1,1 M€ sur la période.

La structure financière reflète l'accélération de la croissance de la Promotion et le bienfondé des 2 émissions obligataires pour accompagner la croissance actuelle que connaît le Groupe.

Avec la planification des achats et l'accélération des ventes en bloc à des institutionnels, le groupe dispose au 31 mars 2015 d'un portefeuille de chiffre d'affaires à réaliser en Promotion de 94,3 M€.

Au 31 mars 2015, l'endettement net du groupe ressort ainsi à 34,5 M€ pour des fonds propres de 36,6 M€ représentant un gearing de 0,94.

## 5.1.4 Cash-flow et endettement

en K€	2014/2015	2013/2014
<b>Capacité d'autofinancement avant IS</b>	<b>4 436</b>	<b>3 477</b>
Impôts versés	(2 670)	(1 563)
Variation du BFR	(8 315)	(14 141)
Investissements nets	(1 981)	(4 743)
Dividendes versés	(1 255)	(1 411)
Autres mouvements	(287)	(2)
<b>Variation d'endettement</b>	<b>(10 072)</b>	<b>(18 383)</b>
<b>Endettement net à l'ouverture</b>	<b>24 446</b>	<b>6 062</b>
<b>Endettement net à la clôture</b>	<b>34 518</b>	<b>24 446</b>

La capacité d'autofinancement avant impôts s'établit à 4,4 M€, en hausse de près de 27.5%, à comparer à la hausse d'activité de 20% du Groupe. Ceci démontre la capacité de CAPELLI à générer du cash et à adapter sa structure et sa gestion afin d'avoir un rendement plus important.

Comme expliqué ci-avant, la variation du niveau de BFR et d'endettement net à la clôture traduit l'accélération de la dynamique de croissance en Promotion dans laquelle est engagée le Groupe CAPELLI.

La santé financière du Groupe CAPELLI lui permet de poursuivre son plan de développement ambitieux en conservant la même rigueur dans ses ratios de gestion et notamment un déclenchement des programmes à la seule condition que la commercialisation ait dépassé le seuil de 50%.

Le backlog arrêté au 11 mai 2015, en hausse de 86%, affiche un niveau record à 103,7 M€, dont 94,3 M€ pour l'activité Promotion. Cela permet au Groupe d'avoir une vision à moyen terme très intéressante. Cela récompense les investissements importants pour développer la Suisse, le Luxembourg, et l'activité Réhabilitation.

La dynamique de CAPELLI sur le marché européen de l'immobilier permet au groupe de viser une croissance soutenue de son chiffre d'affaires à 24 mois avec l'objectif d'atteindre les 100 M€ de chiffre d'affaires, tout en maintenant une rentabilité de bon niveau.

## 5.1.5 Evolution et perspectives du Groupe

Le groupe CAPELLI envisage de réaliser un regroupement d'actions par 5 ou 6, de telle sorte que les actions nouvelles aient une valeur unitaire de 10€ minimum. Les actionnaires ont été convoqués à une Assemblée générale Extraordinaire en date du 15 juillet 2015.

L'assemblée a approuvé cette résolution.



## 5.1.6 Activité des sociétés du Groupe

---

### ORGANISATION DU GROUPE ET NATURE DES PRINCIPAUX FLUX FINANCIERS

La société mère CAPELLI SA a une activité économique propre en Lotissement qui représente, en normes IFRS, plus de 80% du chiffre d'affaires de cette activité au sein du Groupe.

La société CAPELLI SA fournit en parallèle des prestations de service à ses filiales et assure notamment la gestion administrative, commerciale et financière de la plupart de celles-ci via ses propres fonctions de support. Le cas échéant, ces prestations sont facturées au coût de revient.

La société CAPELLI SA facture des honoraires techniques à certaines de ses filiales et à donner des cautions en garantie d'emprunts contractés par ses filiales.

Les sociétés CAPELLI PROMOTION et 2C AMENAGEMENT sont respectivement spécialisées dans les activités de Promotion immobilière et de Lotissement au travers de filiales généralement constituées pour une opération dédiée.

Les sociétés CAPELLI SUISSE et CAPELLI LUX, dont les sièges sociaux sont respectivement situés dans le canton de Genève en Suisse et au Luxembourg, ont été créées en 2013 et ont vocation à porter les opérations du Groupe dans ces pays.

La société FINANCIERE CAPELLI est propriétaire d'une partie des actifs immobiliers détenus par le Groupe et en assure la gestion locative. CAPELLI FINANCEMENT exerce quant à elle une activité de courtage en crédit destinée aux particuliers souhaitant acquérir un bien immobilier que ce soit, ou pas, par l'intermédiaire d'une opération du Groupe.

La société L2C DEVELOPPEMENT est spécialisée dans l'activité de Réhabilitation et de Lotissement au travers de filiales généralement constituées pour une opération dédiée

Les autres sociétés du Groupe sont des structures dédiées à des opérations de Promotion ou de Lotissement (SCCV, SNC,...). De façon marginale, ces structures dédiées peuvent être créées en association (en général 50/50) avec un professionnel de l'immobilier dans un but d'optimisation économique et de mise en commun des compétences de chacun. Le Groupe propose également parfois une participation minoritaire, généralement de 5 à 10%, à l'un de ses partenaires bancaires dans le but de renforcer les liens avec celui-ci.

## 5.1.7 Rémunérations des dirigeants

→ DESCRIPTION DES ELEMENTS FIXES, VARIABLES ET EXCEPTIONNELS COMPOSANT LES REMUNERATIONS DES DIRIGEANTS AINSI QUE LES CRITERES EN APPLICATION DESQUELS ILS ONT ETE CALCULES

### Monsieur Christophe Capelli – Président Directeur Général

en euros	2014/2015	2013/2014
Rémunérations dues au titre de l'exercice	521 173	736 481
Valorisations des options attribuées au cours de l'exercice	-	-
Valorisation des actions de performance attribuées au cours de l'exercice	-	-
<b>Total</b>	<b>521 173</b>	<b>736 481</b>

#### dont :

en euros	2014/2015		2013/2014	
	Montants dus	Montants versés	Montants dus	Montants versés
Rémunération fixe	247 167	247 167	216 751	216 751
Rémunération variable			-	-
Rémunération exceptionnelle	114 006	114 006	518 307	518 307
Jetons de présence	160 000	160 000	-	-
Avantage en nature			1 423	1 423
<b>Total</b>	<b>521 173</b>	<b>521 173</b>	<b>736 481</b>	<b>786 431</b>

### Monsieur Jean-Charles Capelli – Directeur Général Délégué

en euros	2014/2015	2013/2014
Rémunérations dues au titre de l'exercice	225 781	178 235
Valorisations des options attribuées au cours de l'exercice	-	-
Valorisation des actions de performance attribuées au cours de l'exercice	-	-
<b>Total</b>	<b>225 781</b>	<b>178 235</b>

#### dont :

en euros	2014/2015		2013/2014	
	Montants dus	Montants versés	Montants dus	Montants versés
Rémunération fixe	157 140	157 140	154 042	154 042
Rémunération variable			-	-
Rémunération exceptionnelle	25 269	25 269	18 193	18 193
Jetons de présence	40 000	40 000	-	-
Avantage en nature	3 372	3 372	6 000	6 000
<b>Total</b>	<b>225 781</b>	<b>225 781</b>	<b>178 235</b>	<b>178 235</b>

## Monsieur Rodolphe Peiron - Directeur Général Adjoint

en euros	2014/2015	2013/2014
Rémunérations dues au titre de l'exercice	139 904	133 284
Valorisations des options attribuées au cours de l'exercice	-	-
Valorisation des actions de performance attribuées au cours de l'exercice	-	-
<b>Total</b>	<b>139 904</b>	<b>133 284</b>

### dont :

en euros	2014/2015		2013/2014	
	Montants dus	Montants versés	Montants dus	Montants versés
Rémunération fixe	126 000	126 000	125 000	125 000
Rémunération variable			-	-
Rémunération exceptionnelle			4 500	4 500
Jetons de présence	12 500	12 500	-	-
Avantage en nature	1 404	1 404	3 784	3 784
<b>Total</b>	<b>139 904</b>	<b>139 904</b>	<b>133 284</b>	<b>133 284</b>

La rémunération mentionnée pour Monsieur Rodolphe Peiron correspond à sa rémunération contractuelle.

Il est précisé que Monsieur Rodolphe Peiron et Madame Françoise Paris-Leclerc n'ont perçu aucune rémunération au titre de leurs mandats d'administrateur.

### → INDICATION DES ENGAGEMENTS POST-REMUNERATIONS PRIS PAR LA SOCIETE AU BENEFICE DE SES MANDATAIRES SOCIAUX

Aucun engagement correspondant à des éléments de rémunération, des indemnités ou avantages dus ou susceptibles d'être dus à raison de la cessation ou du changement de leurs fonctions ou postérieurement à celles-ci n'a été pris au bénéfice des mandataires sociaux.

## 5.1.8 Facteurs de risques

Les facteurs de risques auxquels est soumis le Groupe CAPELLI font l'objet d'un chapitre dédié du présent Rapport Annuel.

## 5.1.9 Informations sociales, sociétales et environnementales

Les informations sociales, sociétales et environnementales font l'objet d'un chapitre dédié du présent Rapport Annuel.

## 5.1.10 Activité en matière de recherche et développement

Le Groupe CAPELLI n'exerce aucune activité en matière de recherche et développement.

# 5 INFORMATIONS FINANCIERES ET COMPTABLES

## Rapport de gestion – Informations sur la société mère Capelli SA

### 5.2 Rapport de gestion – Informations sur la société mère Capelli SA

#### 5.2.1 Activité de la société

---

La société Capelli SA, ci-après dénommée la « Société », détient directement ou indirectement les participations dans les filiales du Groupe.

Au niveau du Groupe, la Société a pour principales missions :

- La définition de la stratégie et son pilotage ;
- Le développement et la maintenance des systèmes d'information ;
- La définition de la politique d'achats fonciers et la gestion des relations avec les fournisseurs ;
- Le suivi des encaissements client ;
- Le suivi technique des opérations à travers son statut de Maître d'Ouvrage ;
- Le contrôle financier et budgétaire, la gestion des financements et engagements hors bilan, la communication financière et les relations avec les investisseurs ;
- La communication institutionnelle

Au niveau des filiales, la Société fournit des prestations de service en assurant la gestion administrative, commerciale et financière de celles-ci via ses propres fonctions de support. CAPELLI SA a également une activité économique propre en Lotissement.

## 5.2.2 Filiales et participations

### → Liste des filiales détenues directement par Capelli SA

(Article R. 123-197 du Code de commerce)

FILIALES ET PARTICIPATIONS DIRECTES DONT LE CAPITAL EST DETENU A PLUS DE 50%

En K€ Filiales et participations détenues à plus de 50%	Capital social	Réserves et report à nouveau	Quote-part du capital détenu en %	Valeur comptable des titres détenus		Cautions et avals donnés par la société	CA HT du dernier exercice	Résultat du dernier exercice	Dividendes versés	Comptes courants
				Brute	Nette					
SAS 2C AMENAGEMENT	500,0	4 177	70%	3 210,2	3 210,2	-	45	(294)	-	(2 299)
SAS CAPELLI PROMOTION	370,0	5 291	99%	3 861,0	3 861,0	-	26	(142)	-	(1 966)
SAS FINANCIERE CAPELLI	150,0	938	99,8%	272,9	272,9	-	149	44	-	(559)
CAPELLI LUX SA	100,0	(60)	100%	100,0	100,0	-	848	(186)	-	879
SNC LES COTEAUX DE LOGRAS	1,0	-	70,0%	0,7	0,7	-	-	(37)	-	185
SNC CAPELLI B1	0,5	-	98,0%	0,5	0,5	-	-	(2)	-	3
SNC CAPELLI B2	0,5	-	98,0%	0,5	0,5	-	-	(10)	-	(23)
SNC CAPELLI B3	0,5	-	98,0%	0,5	0,5	-	-	(39)	-	40
SCI MOUSSEUX	1,0	-	70,0%	0,7	0,7	-	227	(66)	-	383
SNC CL INVEST	1,0	-	99,0%	1,0	1,0	-	-	-	-	5
SNC ORANGE	0,5	-	52,0%	0,3	0,3	-	1 554	(89)	-	564
SCI LES JARDINS DE LEANE	1,0	-	80,0%	0,8	0,8	-	-	(4)	-	14
SAS CAPELLI FINANCEMENT	1,0	53	100%	1,0	1,0	-	98	34	-	(41)
SNC LE HAMEAU DES RASSETTETS	1,0	-	99,0%	1,0	1,0	-	-	(6)	-	(6)
SNC FONCIERE DE L'EST LYONNAIS	0,5	-	98,0%	0,5	0,5	-	-	(24)	-	21
SCI LE CLOS DE LUCIE	0,5	-	52,0%	0,3	0,3	-	-	-	-	3
SA CAPELLI SUISSE	286,7	(1 168)	33,0%	190,4	190,4	-	8 439	1 458	-	4 276
SNC LES ALLEES D'AVESNES	1,0	-	99,9%	1,0	1,0	-	211	4	-	(56)
SAS CAPELLI CF	1,0	-	100%	1,0	1,0	-	-	(2)	-	-

FILIALES ET PARTICIPATIONS DIRECTES DONT LE CAPITAL EST COMPRIS ENTRE 10 ET 50%

En K€ Filiales et participations détenues entre 10% et 50%	Capital social	Réserves et report à nouveau	Quote-part du capital détenu en %	Valeur comptable des titres détenus		Cautions et avals donnés par la société	CA HT du dernier exercice	Résultat du dernier exercice	Dividendes versés	Comptes courants
				Brute	Nette					
SCI ST CERGUES LES COTS (société en sommeil)	1,0	-	50,0%	0,5	0,5		-	-		6
SNC DOMAINE DE L'ENTAY	1,0	-	50,0%	0,5	0,5	-	-	(7)	-	83
SCI L'AMBASSADEUR	1,0	-	25,0%	0,3	0,3	-	-	-	-	14
SNC LES VERCHERES	1,0	(5)	50,0%	0,5	0,5	-	nc	nc	-	10
SCI LA DEMEURE DE LUCIE	1,0	-	50,0%	0,5	0,5	-	-	-	-	157
SNC St MAURICE DE VERCHERES	1,0	-	50,0%	0,5	0,5	-	-	18		31
SAS JARDINS DU VAL DE PONS	1,6	13	37,5%	0,6	0,6	-	-	(60)		652
SAS L2C DEVELOPPEMENT	1,2	(9)	33,5%	0,4	0,4	-	954	101		399
SNC LES CHEMINS DU BACON	0,5		40,0%	0,2	0,2	-	-	(33)		791
SNC LES JARDINS DE CHAMPAGNE	1,0	-	50,0%	0,5	0,5	-	-	(56)		501

PRISES DE PARTICIPATION AU COURS DE L'EXERCICE

Prises de participations directes :

- SNC LES ALLEES D'AVESNES : 99.99% des titres souscrits par CAPELLI SA.
- SAS CAPELLI CF : 100% des titres détenus par CAPELLI SA

## 5.2.3 Situation et évolution de l'activité de la société au cours de l'exercice —

Les comptes annuels de CAPELLI SA, arrêtés au 31 mars 2015, ont été établis conformément aux règles légales françaises et selon les mêmes principes et méthodes comptables que ceux retenus pour l'établissement des comptes du précédent exercice.

### → Compte de résultat

en €	2014/2015	2013/2014
Chiffre d'affaires	15 958 354	19 709 496
<b>Résultat d'exploitation</b>	<b>2 426 224</b>	<b>3 180 181</b>
Résultat financier	-1 128 167	-911 081
Opérations en commun	-230 543	89 902
<b>Résultat courant</b>	<b>1 067 514</b>	<b>2 359 002</b>
Résultat exceptionnel	-423 460	673 581
<b>Résultat de l'exercice</b>	<b>200 197</b>	<b>1 484 835</b>

Le chiffre d'affaires de CAPELLI SA s'établit à 15 958 354 € au 31 mars 2015 contre 19 709 496 € au cours de l'exercice précédent. Il est composé à plus de 44% par des revenus tirés de l'activité Lotissement, le solde correspondant principalement à des prestations de services fournies aux filiales du Groupe.

Les autres charges s'élèvent à 4 260 431€ contre 4 508 399€ l'année précédente, et sont principalement composées des natures de charge suivantes :

- Impôts et taxes : 351 138€ contre 468 453€ au cours de l'exercice précédent ;
- Traitements et salaires : 2 491 349€ contre 2 645 521 € au cours de l'exercice précédent ;
- Cotisations sociales et avantages sociaux : 936 617€ contre 1 013 285 € au cours de l'exercice précédent.

Prises globalement, les charges nettes d'exploitation se sont élevées à 13 532 130€ au 31 mars 2015 contre 16 879 518€ au 31 mars 2014, faisant ainsi ressortir un résultat d'exploitation de 2 426 224€ contre 3 180 181€ l'année précédente.

Le résultat financier s'établit quant à lui à - 1 128 167€ contre - 911 081€ au cours de l'exercice précédent.

Cette variation s'explique principalement par l'impact de la levée d'un nouvel emprunt obligataire au Luxembourg, générant une charge complémentaire de -237 406€ sur l'exercice.

Après prise en compte :

- du résultat des opérations en commun de - 230 543€ contre 89 902€ (SCI et SNC détenues),
- du résultat exceptionnel de -432 461€ contre 673 581€
- et d'un impôt sur les sociétés de -447 475€ contre -1 501 663€,

Le résultat de l'exercice se solde par un bénéfice net de 200 197 € contre 1 484 835 € au titre de l'exercice précédent.

→ Bilan

en €	31.03.2015	31.03.2014
Participations & créances rattachées	7 649 383	7 651 789
Autres actifs immobilisés	2 433 264	2 507 983
Stocks	24 233 794	23 461 453
Autres actifs	13 316 337	11 512 423
Trésorerie et comptes courants	21 662 552	22 432 414
<b>Actif</b>	<b>69 295 300</b>	<b>67 566 449</b>
Capitaux propres	29 795 932	30 655 735
Endettement financier et comptes courants	32 204 940	26 099 583
Autres passifs	7 294 428	10 811 131
<b>Passif</b>	<b>69 295 300</b>	<b>67 566 449</b>

Les titres de participations et créances rattachées s'établissent à 7 649 383€ au 31 mars 2015 contre 7 651 789€ au 31 mars 2014, soit une diminution de -2 406€ sur l'exercice. Cette évolution est expliquée au paragraphe 5.8 du présent rapport de gestion (Activité des sociétés du Groupe).

Les stocks de Capelli SA s'élèvent à 24 233 794€ à la clôture, en hausse de 772 341€ par rapport au 31 mars 2014. Cette hausse est à mettre en perspective avec le nouveau business modèle du Groupe et le développement de son activité de Promotion immobilière générant un stock de frais de structure plus important.

Les capitaux propres de Capelli SA diminuent sur l'exercice et s'établissent à 29 795 932€ au 31 mars 2015, en baisse de - 859 803€ s'expliquant par un dividende de 1,06 million d'euros qui a été versé sur la période au titre de l'exercice clos au 31 mars 2014 et par le résultat de la période.

L'endettement net de Capelli SA s'établit à 10 542 428€ contre 3 667 169€ au 31 mars 2014. Cette variation s'explique par la souscription d'un emprunt obligataire de 6,8 M€ ayant pour objet le financement du développement des activités du Groupe au Luxembourg et en Suisse.

→ Evolution et perspectives d'avenir

La Société continuera à piloter la stratégie du Groupe, à gérer ses participations dans ses différentes filiales détenues directement ou indirectement et à générer la majeure partie des revenus de l'activité Lotissement. L'évolution et les perspectives d'avenir du Groupe sont détaillées au paragraphe 5.4 du présent rapport de gestion (Activité du groupe).

## 5.2.4 Informations sur les délais de paiement des fournisseurs

Conformément aux articles L. 441-6-1 et D. 441-4 du Code de commerce, nous vous informons qu'à la clôture des deux derniers exercices, le solde des dettes à l'égard des fournisseurs se décompose, par date d'échéance, comme suit :

en K€	Montant brut hors FNP	Montants échus	Montants à échoir		
			- de 30 jours	de 30 à 60 jours	+ de 60 jours
31/03/2015	2 682	707	1 059	344	573
31/03/2014	3 819	1 329	1 183	-	1 307

Le montant à échoir à plus de 60 jours correspond, à des obligations de faire sur achat de terrain et à des achats de terrain avec paiement à terme négociés avec des mairies ou des propriétaires vendeurs. Le montant des dettes fournisseurs échues correspond à des factures bloquées pour litige et, pour l'essentiel, à des prestations sur des opérations à l'étude ou en cours de lancement. Ces prestations font l'objet d'accord tacite avec les fournisseurs et sont réglées au lancement des projets.



## 5.2.5 Tableau des résultats des 5 derniers exercices

Conformément aux dispositions de l'article R225-102 du code de commerce, le tableau faisant apparaître les résultats de la Société au cours de chacun des cinq derniers exercices se présente comme suit :

en euros	2014/2015	2013/2014	2012/2013	2011/2012	2010/2011
<b>Capital en fin d'exercice</b>					
Capital social	15 139 200	15 139 200	15 139 200	15 139 200	15 139 200
Nombre des actions ordinaires existantes	13 280 000	13 280 000	13 280 000	13 280 000	13 280 000
<b>Opérations et résultats</b>					
Chiffre d'affaires hors taxes	15 958 354	19 709 496	19 763 481	22 358 746	22 451 186
Résultat avant impôt, participation des salariés et dotations aux amortissements et provisions	1 124 141	2 860 230	2 340 935	2 583 469	207 209
Impôt sur les bénéfices	447 475	1 501 663	826 724	179 440	-13 587
Participation des salariés	-3 618	46 085	-	-	-
Résultat après impôt, participation des salariés et dotations aux amortissements et provisions	200 197	1 484 835	1 225 724	1 612 369	-34 478
Résultat distribué (année de paiement)	1 062 400	1 195 200	1 060 594	-	-
<b>Résultat par action</b>					
Résultat après impôt, participation des salariés, mais avant dotations aux amortissements et provisions	0,05	0,1	0,11	0,18	0,02
Résultat après impôt, participation des salariés, et dotations aux amortissements et provisions	0,02	0,11	0,09	0,12	0
Dividende attribué à chaque action (année de paiement)	0,08	0,09	0,08	-	-
<b>Personnel</b>					
Effectif moyen des salariés employés pendant l'exercice	59	59	51	58	52
Montant de la masse salariale de l'exercice	2 491 349	2 645 521	2 538 680	2 499 782	2 197 771
Montant des sommes versées au titre des avantages sociaux de l'exercice (charges et œuvres sociales)	936 617	1 013 285	965 848	979 887	845 384

## 5.2.6 Affectation et répartition des résultats 2014/2015

Au jour de l'établissement du présent document, la décision de l'Assemblée Générale concernant l'affectation et la répartition des résultats de l'exercice 2014/2015 n'est pas connue.

Un dividende d'un montant global de 1 060 594€, soit 0,08€ par action, a été versé au titre de l'exercice clos au 31 mars 2012, un dividende d'un montant global de 1 192 920€, soit 0,09€ par action, a été versé au titre de l'exercice clos au 31 mars 2013 et un dividende d'un montant global de 1 062 400€, soit 0,08€ par action, a été versé au titre de l'exercice clos au 31 mars 2014.

## 5.2.7 Participation des salariés au capital

Conformément aux dispositions de l'article L. 225-102 du Code de Commerce, il est précisé qu'aucune modalité de participation des salariés au capital social, que ce soit sous la forme d'un PEE ou de FCPE, n'a été mise en place au 31 mars 2015.

## 5.2.8 Programme de rachat d'actions, contrat de liquidité et auto-détention

Le 22 février 2013, la société CAPELLI a confié à CM-CIC Securities la mise en œuvre d'un contrat de liquidité « Titres de créance » conforme à la Charte de déontologie établie par Paris Europlace et approuvée par la décision de l'Autorité des Marchés Financiers du 10 mai 2012. Ce contrat porte sur les titres de l'emprunt obligataire d'un montant nominal de 11 695 400 € portant intérêts au taux annuel de 7,00% payable semestriellement et venant à échéance le 4 décembre 2017.

Le contrat de liquidité « Actions » conclu depuis le 24 novembre 2005 entre la Société Capelli et la société de Bourse CM-CIC Securities est toujours en vigueur à ce jour. Ce contrat est conforme à la charte de déontologie de l'Association Française des Entreprises d'Investissement (AFEI), devenue Association Française des Marchés Financiers (AMAFI), et se traduit au 31 mars 2015 par un nombre de 15 243 titres CAPELLI auto-détenu par la Société représentant 0,2% du capital.

Il est précisé que l'ensemble des actions propres achetées et/ou vendues sur l'exercice l'ont été dans le cadre de ce contrat afin d'assurer l'animation de la liquidité de l'action de la Société

	31.03.2015
Valeur des titres inscrits au bilan	30 334 €
Fraction du capital	0,20%
Valeur nominale	1,14 €

	2014/2015
Nombre d'actions propres achetées	412 676
Nombre d'actions propres vendues	424 433
Cours moyen des actions achetées	1,75 €
Cours moyen des actions vendues	1,80 €
Montant global des frais de négociation	Forfait annuel 31K€

## 5.2.9 Valeurs mobilières susceptibles de donner accès à terme au capital

Conformément à la décision de l'Assemblée générale extraordinaire du 22 septembre 2010, le conseil d'administration du 30 novembre 2010 a décidé la réalisation d'une émission de 41 000 bons de souscription et/ou d'acquisition d'actions au profit de cadres de la société. Ces bons donnaient chacun droit à une action ordinaire exerçable au prix de 2 euros entre le 30 novembre 2010 et le 30 avril 2011 sous condition de rentabilité opérationnelle du Groupe. Cette émission n'a à ce jour pas été réalisée mais le conseil prévoit de voter une nouvelle décision en ce sens sur le 4<sup>ème</sup> trimestre 2015.

## 5.2.10 Option de souscription ou d'achat d'actions

---

### **Rapport spécial sur les opérations réalisées en vertu des dispositions prévues aux articles L.225-177 a I. 225-186 du Code de commerce**

Aucune option de souscription ou d'achat d'actions de la société CAPELLI n'a été consentie, au cours de l'exercice clos le 31 mars 2015 à des mandataires sociaux ou à des salariés.

Aucune option de souscription ou d'achat d'actions de la société CAPELLI n'a été levée, au cours de l'exercice clos le 31 mars 2015 par des mandataires sociaux ou par des salariés.

## 5.2.11 Attribution gratuite d'actions

---

### **Rapport spécial sur les attributions gratuites d'actions en vertu des dispositions prévues aux articles L. 225-197-1 A L. 225-197-5 du Code de commerce**

Aucune opération d'attribution gratuite d'actions n'a été réalisée au titre de l'exercice clos le 31 mars 2015.

## 5.2.12 Dépenses non déductibles fiscalement

---

Les dépenses et charges visées aux articles 39-4 et 223 du Code général des impôts se sont élevées à un montant global de 109 037€ au cours de l'exercice et ont donné lieu à une imposition équivalente.

## 5.2.13 Conventions visées à l'article L. 225-38 du Code du commerce

---

Conformément aux dispositions législatives et réglementaires en vigueur, le rapport spécial sur les conventions et engagements réglementés établis par les Commissaires aux Comptes est mis à la disposition des actionnaires. Ce rapport est également joint au Rapport Financier Annuel.

## 5.2.14 Autorisation de cautions, avals et autres garanties

---

Conformément aux dispositions des articles L 225-35 et R 225-28 du Code de commerce, le Conseil d'administration a autorisé, lors de sa réunion du 23 février 2015, le Directeur Général à consentir des cautions, avals et autres garanties dans la limite du plafond global de vingt-cinq millions d'euros - et sous réserve que chaque engagement ne dépasse pas le montant de huit millions d'euros.

Cette autorisation a été donnée pour une durée d'un an.

## 5.2.15 Observations du Comité d'entreprise

---

Le Comité d'entreprise n'a émis aucune observation en application des dispositions de l'article L.2323-8 du Code du travail.

## 5.2.16 Administration et contrôle de la société

---

Conformément aux dispositions de l'article L. 225-102-1 du Code de commerce, la liste de l'ensemble des mandats et fonctions exercés dans toute société par chacun des mandataires sociaux au cours des cinq derniers exercices est la suivante.

### **Monsieur Christophe CAPELLI, Président du Conseil d'Administration et Directeur Général**

- Président de la SAS CAPELLI PROMOTION
- Président de la SAS CAPELLI FINANCEMENT
- Gérant de la société SARL FONCIERE FRANCAISE DE LOGEMENT
- Président de la société SAS 2 C AMENAGEMENT
- Président de la société SAS FINANCIERE CAPELLI
- Co-gérant de la société SNC CAPELLI B1
- Co-gérant de la société SNC CAPELLI B2
- Co-gérant de la société SNC CAPELLI B3
- Vice-Président et Administrateur de la SA CAPELLI SUISSE, société de droit Suisse
- Administrateur délégué de la SA JCC PARTICIPATIONS, société de droit Luxembourgeois
- Président et Administrateur de la SA CAPELLI LUX, société de droit Luxembourgeois
- Vice-Président et Administrateur de la SA CAPELLI FONCIER, société de droit Suisse
- Co-gérant de la société FONCIERE DE L'EST LYONNAIS
- Gérant de la société SARL LE CUBE
- Gérant de la société SARL LE CLOS DES URSULES

### **Monsieur Jean-Charles CAPELLI, Administrateur et Directeur Général délégué**

Il est rappelé que le mandat d'Administrateur de Monsieur Jean-Charles CAPELLI est arrivé à expiration lors de l'assemblée générale appelée à statuer sur les comptes clos le 31 mars 2012. Ce mandat a été renouvelé pour une nouvelle période de 6 années, soit jusqu'à l'issue de l'assemblée tenue dans l'année 2018 appelée à statuer sur les comptes de l'exercice clos le 31 mars 2018.

- Directeur général de la société SAS FINANCIERE CAPELLI
- Directeur Général de la société CAPELLI PROMOTION
- Gérant de la société SARL FONCIERE FRANCAISE DE LOGEMENT
- Gérant de la société SCI CHAMPAGNE
- Président de la société SAS OFFICE D'HABITAT PRIVE
- Directeur général de la société SAS 2C AMENAGEMENT
- Co-gérant de la société SNC CAPELLI B1
- Co-gérant de la société SNC CAPELLI B2
- Co-gérant de la société SNC CAPELLI B3
- Administrateur de la SA CAPELLI SUISSE, société de droit Suisse
- Administrateur de la SA JCC PARTICIPATIONS, société de droit Luxembourgeois
- Vice-Président et Administrateur de la SA CAPELLI LUX, société de droit Luxembourgeois
- Co-gérant de la société FONCIERE DE L'EST LYONNAIS
- Co-gérant de la SCI 12 avenue Maréchal de Saxe

### **Monsieur Rodolphe PEIRON, Administrateur**

- Directeur Général de la SAS CAPELLI FINANCEMENT
- Administrateur de la SA CAPELLI LUX, société de droit Luxembourgeois

### **Madame Françoise PARIS-LECLERC, Administrateur**

- Néant

DIRIGEANTS MANDATAIRES SOCIAUX		Contrat de travail		Régime de retraite supplémentaire		Indemnités ou avantages dus ou susceptibles d'être dus à raison de la cessation ou du changement de fonctions		Indemnités relatives à une clause de non concurrence	
		OUI	NON	OUI	NON	OUI	NON	OUI	NON
<b>Nom</b>	Christophe CAPELLI								
<b>Fonction</b>	Président directeur général (PDG)								
<b>Date début mandat</b>	06/10/2004 (Administrateur) 28/04/2006 (PDG)		X	X			X		X
<b>Date de renouvellement</b>	30/09/2011								
<b>Date fin mandat</b>	AG Appro 31/03/2017								
<b>Nom</b>	Jean-Charles CAPELLI								
<b>Fonction</b>	Directeur général Délégué								
<b>Date début mandat</b>	23/12/2004 (DGD) 16/06/2006 (Administrateur)		X		X		X		X
<b>Date de renouvellement</b>	30/09/2011 (DGD) 20/09/2012 (Administrateur)								
<b>Date fin mandat</b>	AG Appro 31/03/2018								
<b>Nom</b>	Rodolphe PEIRON								
<b>Fonction</b>	Administrateur								
<b>Date début mandat</b>	16/06/2006 (Administrateur)	X			X		X		X
<b>Date de renouvellement</b>	29/09/2014								
<b>Date fin mandat</b>	AG Appro 31/03/2020								
<b>Nom</b>	Françoise PARIS-LECLERC								
<b>Fonction</b>	Administrateur								
<b>Date début mandat</b>	30/09/2011		X		X		X		X
<b>Date de renouvellement</b>									
<b>Date fin mandat</b>	AG Appro 31/03/2017								

## 5.2.17 Délégations en cours octroyées par les Assemblées Générales en matière d'augmentation de capital

Date de l'assemblée générale	Objet de l'autorisation donnée au Conseil d'administration	Durée de la délégation	Fin	Utilisation au cours de l'exercice 2014-15
29/09/2014	Augmentation du capital avec suppression du DPS par offre au public L. 225-129-2 ; L. 225-135 et L. 228-92	26 mois	Expire le 29 novembre 2016	Néant
29/09/2014	Augmentation du capital avec suppression du DPS par placement privé L. 225-129-2, L. 225-135 et L. 228-92 et L. 411, II du CMF,	26 mois	Expire le 29 novembre 2016	Néant
29/09/2014	Fixation du prix en matière d'augmentation de capital avec suppression du DPS dans la limite de 10% du capital social	26 mois	Expire le 29 novembre 2016	Néant
29/09/2014	Augmentation du capital avec maintien du DPS L. 225-129-2, et L. 228-92	26 mois	Expire le 29 novembre 2016	Néant
29/09/2014	Ajustement des augmentations de capital au montant des souscriptions reçues dans la limite de 15% supplémentaire	26 mois	Expire le 29 novembre 2016	Néant
29/09/2014	Augmentation du capital réservée aux salariés adhérents à un plan d'épargne entreprise ou groupe avec suppression du DPS	26 mois	Expire le 29 novembre 2016	Néant
29/09/2014	Mise en place d'un programme de rachat de ses propres titres par la Société dans limite de 10% de son capital social	18 mois	Expire le 29 mars 2016	Néant
29/09/2014	Réduction du capital social par annulation des actions auto-détenues	18 mois	Expire le 29 mars 2016	Néant

## 5.2.18 Rapport complémentaire concernant les délégations de pouvoirs ou de compétence en matière d'augmentation de capital

Néant.

## 5.2.19 Actionnariat de la Société

### → EVOLUTION DU CAPITAL

	31/03/2014	Augm.	Dim.	31/03/2015
Nombre de titres	13 280 000	-	-	13 280 000
Valeur nominale	1,14 €	-	-	1,14 €

Un droit de vote double est accordé à toutes les actions entièrement libérées pour lesquelles il est justifié d'une inscription nominative depuis deux ans au moins au nom du même actionnaire au jour de l'assemblée générale.

### → FRANCHISSEMENTS DE SEUILS LEGAUX

Au 30 juillet 2015, la société n'a pas connaissance d'autres franchissements de seuils intervenus au cours de l'exercice et postérieurement.

A la connaissance de la Société, il n'existe pas d'actionnaire, détenant plus de 5% de son capital ou de ses droits de vote au 31 mars 2015, autre que ceux mentionnés ci-après.

### → REPARTITION DU CAPITAL ET DES DROITS DE VOTE AU 30 JUIN 2015

Actionnariat au 30/06/2015	% capital	Nbre Titres	DDV AGO		DDV AGE	
			DDV Théoriques		DDV Théoriques	
			ddv	% ddv	ddv	% ddv
JCC Participations - Nominatif n°585 (1)	15,28%	2 029 443	4 058 886	22,12%	10 122 886	55,16%
Montana Participations (2)	60,45%	8 027 255	11 059 255	60,26%	4 995 255	27,22%
<b>Famille Capelli</b>	<b>75,73%</b>	<b>10 056 698</b>	<b>15 118 141</b>	<b>82,38%</b>	<b>15 118 141</b>	<b>82,38%</b>
<b>Moneta Asset Management</b>	<b>4,97%</b>	<b>660 586</b>	<b>660 586</b>	<b>3,60%</b>		
<b>Public</b>	<b>19,15%</b>	<b>2 543 216</b>	<b>2 552 945</b>	<b>13,91%</b>		
<b>Auto détention</b>	<b>0,15%</b>	<b>19 500</b>	<b>19 500</b>	<b>0,11%</b>		
<b>TOTAL</b>	<b>100,00%</b>	<b>13 280 000</b>	<b>18 351 172</b>	<b>100,00%</b>		

(1) 3 032 000 titres détenus en nue-propriété, et donnant droits de vote en Assemblée générale extraordinaire, ne sont pas pris en compte dans le pourcentage de détention de JCC Participations.

(2) 3 032 000 titres détenus en usufruit, et ne donnant pas droits de vote en Assemblée générale extraordinaire, sont pris en compte dans la détention de Montana Participations.

Il est précisé que les pourcentages de droits de vote sont calculés conformément aux dispositions de l'article 223-11 du Règlement général de l'AMF (ensemble des actions auxquels sont attachés des droits de vote, y compris les actions auto-détenues privées de droits de vote).

### **5.2.20 Opérations sur titres des dirigeants de l'émetteur**

Au cours de l'exercice, la société Montana Participations a acquis 150 000 titres, portant ainsi sa participation à 8 027 255 titres.

Aucune autre opération d'un montant supérieur à 5 000 € et portant sur les titres de la société n'a été déclarée au cours de l'exercice par les dirigeants et les personnes mentionnées aux articles L. 621-18-2 et R. 621-43-1 du Code Monétaire et Financier.

### **5.2.21 Travaux du Conseil et procédures de contrôle interne**

Au présent rapport est annexé, conformément aux dispositions de l'article L. 225-68 du Code de Commerce, le rapport du Président du Conseil d'administration sur les conditions de préparation et d'organisation des travaux du conseil ainsi que sur les procédures de contrôle interne et de gestion des risques mises en place par la société.

Ce rapport fait l'objet d'un chapitre dédié intégré au présent Rapport Financier Annuel.

### **5.2.22 Evènements importants survenus depuis la clôture de l'exercice**

Le groupe CAPELLI envisage de réaliser un regroupement d'actions par 5 ou 6, de telle sorte que les actions nouvelles aient une valeur unitaire de 10€ minimum.

Les actionnaires ont été convoqués à une Assemblée générale Extraordinaire en date du 15 juillet 2015.

L'assemblée a approuvé cette résolution.

**Christophe Capelli**

Président du Conseil d'Administration



### 5.3 Comptes consolidés 2014/2015

#### 5.3.1 Etat du résultat global consolidé

en K€	Notes	2014/2015	2013/2014
<b>Chiffre d'affaires</b>	6.2	<b>65 432</b>	<b>54 465</b>
Achats consommés	5.1	(48 643)	(40 055)
Dotations nettes aux provisions sur opérations		-	-
<b>Marge brute</b>	6.2	<b>16 789</b>	<b>14 410</b>
Tx de Marge brute		25,7%	26,5%
Charges de personnel	5.2	(4 276)	(4 246)
Charges externes		(6 381)	(5 172)
Impôts et taxes		(497)	(530)
Dotations nettes aux amortissements	4.2	(386)	(364)
Dotations nettes aux provisions	5.3	(177)	(42)
Autres produits d'exploitation		15	143
Autres charges d'exploitation		(27)	-
<b>Charges opérationnelles</b>		<b>(11 729)</b>	<b>(10 212)</b>
<b>Résultat opérationnel courant</b>		<b>5 060</b>	<b>4 198</b>
Résultat des cessions d'actifs immobilisés	5.4	(3)	63
<b>Résultat opérationnel</b>		<b>5 057</b>	<b>4 261</b>
% du Chiffre d'affaires		7,7%	7,8%
Produits financiers		867	189
Coûts financiers bruts		(1 704)	(1 224)
<b>Coût de l'endettement net</b>		<b>(837)</b>	<b>(1 036)</b>
Autres Produits et charges financières			
<b>Résultat financier</b>	5.5	<b>(837)</b>	<b>(1 036)</b>
<b>Résultat avant impôt</b>		<b>4 220</b>	<b>3 225</b>
Impôts sur les bénéfices		(624)	(2 127)
Impôts différés		(954)	885
<b>Impôts sur les résultats</b>	5.6 et 5.7	<b>(1 578)</b>	<b>(1 242)</b>
Tx d'impôt		37%	39%
<b>Quote-part de résultat MEEQ</b>		<b>(60)</b>	<b>(2)</b>
<b>Résultat net de l'ensemble consolidé</b>		<b>2 582</b>	<b>1 981</b>
% du Chiffre d'affaires		3,9%	3,6%
Part des minoritaires		(267)	78
<b>Résultat net part du Groupe</b>		<b>2 315</b>	<b>2 059</b>
% du Chiffre d'affaires		3,5%	3,8%
Variation de la juste valeur des instruments financiers		-	-
Ecart de conversion		(67)	-
Effets d'impôts sur les autres éléments du résultat global		4	-
Ecart actuariels		(11)	-
<b>Résultat global part du Groupe</b>		<b>2 241</b>	<b>2 059</b>
Part des minoritaires		250	(78)
<b>Résultat global total</b>		<b>2 491</b>	<b>1 981</b>
Résultat net part du Groupe par action émise (en euros)	5.8	0,17	0,16
Résultat net part du Groupe dilué par action émise (en euros)	5.8	0,17	0,16

Les notes annexes font partie intégrante des comptes consolidés.

### 5.3.2 Etat de la situation financière consolidée

en K€	Notes	31/03/2015			31/03/2014
		Brut	Amort. prov.	Net	Net
<b>ACTIF</b>					
Ecart d'acquisition	4.1	232		232	232
Immobilisations incorporelles	4.2	497	462	35	25
Immobilisation corporelles	4.2	7 433	2 375	5 058	6 493
Immobilisations financières	4.3	249	-	249	218
IDA	4.5 et 4.9	477		477	580
<b>ACTIFS NON COURANTS</b>		<b>8 888</b>	<b>2 837</b>	<b>6 051</b>	<b>7 548</b>
Stocks	4.4	68 007	685	67 322	57 740
Créances clients	4.5	35 174	30	35 144	30 593
Autres actifs courants	4.5	6 225	4	6 221	4 483
Comptes courants	4.5 et 4.6	1 022		1 022	2 219
Charges constatées d'avance	4.5	1 321		1 321	1 673
Autres actifs financiers courants		-		-	-
Trésorerie et équivalents de trésorerie	4.5 et 4.6	15 576		15 576	13 091
<b>ACTIFS COURANTS</b>		<b>127 325</b>	<b>719</b>	<b>126 606</b>	<b>109 798</b>
<b>TOTAL ACTIF</b>		<b>136 213</b>	<b>3 556</b>	<b>132 657</b>	<b>117 346</b>
<b>PASSIF</b>					
Capital social	4.7			15 139	15 139
Réserves consolidées				19 774	18 568
<b>Capitaux propres - Part du Groupe</b>				<b>34 913</b>	<b>33 708</b>
Part des minoritaires				1 721	1 620
<b>CAPITAUX PROPRES</b>				<b>36 634</b>	<b>35 328</b>
Provisions non courantes	4.5 et 4.8			73	49
Passifs financiers non courants	4.5 et 4.6			20 865	16 412
IDP	4.5 et 4.9			2 975	2 189
<b>PASSIFS NON COURANTS</b>				<b>23 913</b>	<b>18 649</b>
Provisions courantes	4.5 et 4.8			1	-
Provision valeur négative titres MEE	4.5 et 4.8			85	
Passifs financiers courants	4.5 et 4.6			29 181	22 180
Comptes courants	4.5 et 4.6			1 070	1 163
Dettes fournisseurs	4.5			34 383	33 612
Dettes fiscales et sociales	4.5			2 536	5 334
Autres dettes	4.5			4 826	1 046
Produits constatés d'avance	4.5			28	34
<b>PASSIFS COURANTS</b>				<b>72 110</b>	<b>63 369</b>
<b>TOTAL PASSIF</b>				<b>132 657</b>	<b>117 346</b>

Les notes annexes font partie intégrante des comptes consolidés.

### 5.3.3 Tableau des flux de trésorerie consolidés

en K€	Notes	2014/2015	2013/2014
Disponibilités	4.5 et 4.6	13 091	26 106
Découverts bancaires	4.5 et 4.6	-20 835	-17 191
<b>Trésorerie à l'ouverture</b>		<b>- 7 744</b>	<b>8 915</b>
Résultat net de l'ensemble consolidé avant quote-part de résultat MEEQ		2 642	1 981
Dotations nettes aux amortissements et provisions	4.2 et 5.3	400	262
Plus ou moins-values sur cessions d'actifs	5.4	3	
Charge d'impôt exigible	5.6 et 5.7	624	2 127
Variation des impôts différés	5.6 et 5.7	954	-885
Autres écritures sans incidence sur la trésorerie		-187	-8
<b>Capacité d'autofinancement avant impôt</b>		<b>4 436</b>	<b>3 477</b>
Impôt versés		-2 670	-1 563
<b>Capacité d'autofinancement</b>		<b>1 766</b>	<b>1 914</b>
Dividendes reçus des sociétés mises en équivalence		29	
Variation de stock	4.4	-6 411	-16 919
Variation des créances d'exploitation	4.5	-4 566	-3 597
Variation des dettes d'exploitation	4.5	2 633	6 375
<b>Variation du BFR</b>		<b>-8 315</b>	<b>-14 141</b>
<b>Flux de trésorerie généré par l'activité</b>		<b>-6 549</b>	<b>-12 227</b>
Acquisitions d'immobilisations corporelles et incorporelles	4.2	-311	-4 983
Cessions d'immobilisations corporelles et incorporelles	5.4	31	297
Acquisitions d'immobilisations financières	4.2	-28	-57
Cessions d'immobilisations financières	4.2	0	
Acquisition / Cessions de sociétés nettes de trésorerie	(*)	-1 673	
<b>Flux de trésorerie lié aux opérations d'investissement</b>		<b>-1 981</b>	<b>-4 743</b>
Dividendes versés aux actionnaires de la société mère		-1 060	-1 193
Dividendes versés aux minoritaires		-195	-218
Nouveaux emprunts	4.6	3 739	2 641
Emprunt obligataire	4.6	6 822	
Remboursement d'emprunts	4.6	-2 636	-113
Autres variations liées aux opérations de financement		1 105	-807
Actions propres		17	1
<b>Flux de trésorerie lié aux opérations de financement</b>		<b>7 792</b>	<b>311</b>
<b>Variation de trésorerie avant autres actifs financiers courants</b>		<b>-738</b>	<b>-16 659</b>
Incidence de la variation des devises (+/-)		-143	0
<b>Variation de trésorerie</b>		<b>-881</b>	<b>-16 659</b>
<b>Trésorerie à la clôture</b>		<b>-8 625</b>	<b>-7 744</b>
Disponibilités	4.5 et 4.6	15 576	13 091
Découverts bancaires	4.5 et 4.6	-24 201	-20 835

Les notes annexes font partie intégrante des comptes consolidés.

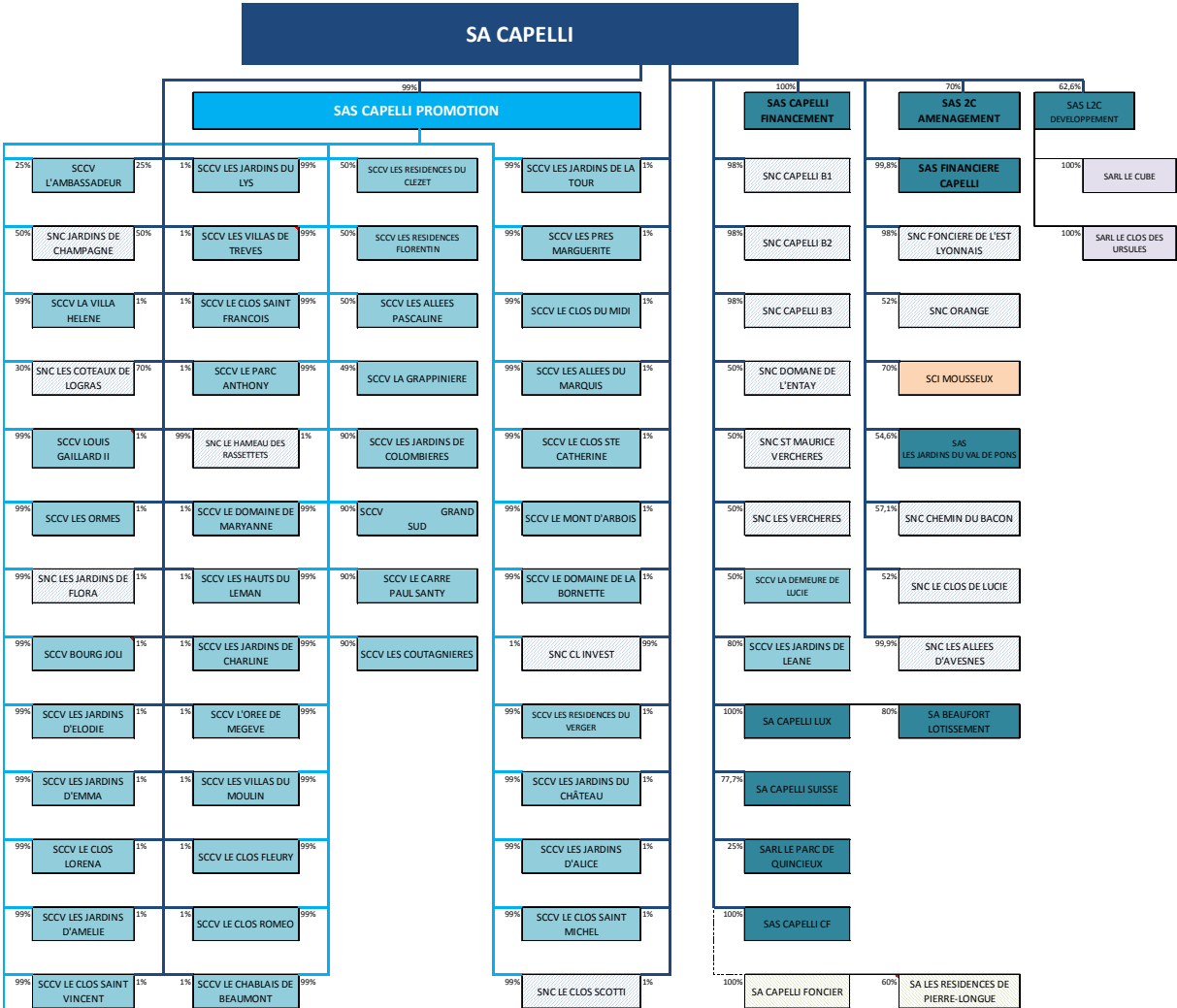
(\*)Le principal mouvement correspond à la consolidation de l'entité Ad hoc CAPELLI FONCIER soit 1536K€

### 5.3.4 Variation des capitaux propres consolidés

en K€	Notes	Capital	Primes	Auto-détention	Ecart de conversion	Réserves	Capitaux propres part du Groupe	Part minoritaires	Capitaux propres
<b>Au 1er avril 2013</b>		<b>15 139</b>	<b>638</b>	<b>(39)</b>		<b>17 106</b>	<b>32 844</b>	<b>1 927</b>	<b>34 771</b>
Résultat de la période						2 059	2 059	(78)	1 981
Autres éléments du résultat global							-		-
<b>Résultat global total</b>		-	-	-		<b>2 059</b>	<b>2 059</b>	<b>(78)</b>	<b>1 981</b>
Variation périmètre et taux détention						(2)	(2)		(2)
Opérations sur Auto-détention	4.7			(7)		7	-	(2)	(2)
Dividendes versés	4.7					(1 193)	(1 193)	(216)	(1 409)
Autres						-	-	<b>(11)</b>	(11)
<b>Au 31 mars 2014</b>		<b>15 139</b>	<b>638</b>	<b>(46)</b>		<b>17 977</b>	<b>33 708</b>	<b>1 620</b>	<b>35 328</b>
Résultat de la période						2 315	2 315	267	2 582
Autres éléments du résultat global					(67)	(7)	(74)	(17)	(91)
<b>Résultat global total</b>		-	-	-	<b>(67)</b>	<b>2 308</b>	<b>2 241</b>	<b>250</b>	<b>2 491</b>
Variation périmètre et taux détention						(25)	(25)	52	27
Opérations sur Auto-détention	4.7			17		5	22	-	22
Dividendes versés	4.7					(1 060)	(1 060)	(195)	(1 255)
Autres						27	27	(6)	21
<b>Au 31 mars 2015</b>		<b>15 139</b>	<b>638</b>	<b>(29)</b>	<b>(67)</b>	<b>19 232</b>	<b>34 913</b>	<b>1 721</b>	<b>36 634</b>

Les notes annexes font partie intégrante des comptes consolidés.

### 5.3.5 Périmètre de consolidation



Les sociétés CAPELLI FONCIER SA et Résidences des Pierre Longue SA sont des sociétés ad hoc, contrôlées exclusivement par le groupe CAPELLI, et sont donc à ce titre incluses dans le périmètre de consolidation.

### 5.4 Notes annexes aux états financiers consolidés 2014/2015

Les comptes consolidés au 31 mars 2015 ont été arrêtés par le Conseil d'Administration de CAPELLI SA le 22 juin 2015. L'exercice a une durée de 12 mois, couvrant la période du 01/04/2014 au 31/03/2015

#### 5.4.1 Faits caractéristiques

---

L'exercice 2014/2015 (1er avril 2014 au 31 mars 2015) fait office de véritable tournant stratégique pour le Groupe CAPELLI.

Le chiffre d'affaires annuel s'inscrit à 65,4 M€ en hausse de 20% avec un 4ème trimestre record qui croît de près de 41% par rapport à l'an dernier.

Cette accélération de l'activité est également visible concernant le backlog ventes qui atteint le chiffre record de 103,7 M€ au 11/05/2015, en progression de près de 86% par rapport à l'an dernier où il s'inscrivait à 55,7 M€.

Cet exercice a vu la confirmation du potentiel de l'activité Réhabilitation (transformation d'immeubles de bureau en logements), activité qui atteint un chiffre d'affaires de 9,5 M€ contre 1,6 M€ l'an dernier (compris dans le chiffre d'affaires Promotion sur 2013/2014).

L'activité Promotion, affiche une croissance particulièrement forte à 47,7 M€ contre près de 40 M€ (si on enlève les 1,6 M€ de réhabilitation), en progression de 16% sur l'exercice.

L'ensemble des activités Promotion-Réhabilitation représente désormais 87% du chiffre d'affaires avec 57,3 M€ contre 41,2 M€ sur l'exercice précédent. Cela représente une hausse de près de 40%, en lien avec la hausse d'activité sur le 4ème trimestre.

Cette performance, réalisée désormais sur 3 pays, confirme la pertinence du positionnement du Groupe CAPELLI et sa capacité à maintenir une bonne dynamique dans un contexte immobilier français difficile en se créant de nouvelles opportunités de croissance, notamment sur les marchés suisse (9,3 M€ de chiffre d'affaires) et luxembourgeois (3,1 M€ de chiffre d'affaires).

Il est à noter que seulement 2 ans après leur création, les filiales CAPELLI SUISSE et CAPELLI LUX participent significativement dans l'activité du groupe.

Le backlog ventes au 11/05/2015 pour ces 2 entités représente 21 M€, et d'autres projets importants sont en cours d'étude, confirmant ainsi le lancement réussi de CAPELLI en Suisse et au Luxembourg.

La diversification en termes de clientèle est également un élément marquant de cet exercice puisque 25% du chiffre d'affaires a été réalisé avec les institutionnels, et notamment quelques ventes en bloc. Ce relai de croissance permet au groupe CAPELLI d'avoir une meilleure visibilité sur son activité et de répondre aux besoins des institutionnels.

Le résultat opérationnel ressort quant à lui à 5,1 M€, soit 7,7% du chiffre d'affaires, et permet ainsi au Groupe de confirmer une rentabilité de bon niveau sur l'exercice et ce malgré des investissements soutenus réalisés encore cette année par le groupe CAPELLI pour se créer de nouvelles opportunités en Europe du Nord et en Ile-de-France.

Le groupe CAPELLI a eu l'opportunité de racheter 4 programmes immobiliers à un promoteur afin notamment de percer le marché des institutionnels (bailleurs sociaux, foncières) avec un succès qui commence à poindre. Afin de répondre aux demandes de ces institutionnels, le groupe CAPELLI a accepté de prendre à sa charge des surcoûts importants de l'ordre de 1,5 M€ afin de capitaliser sur cette expérience et de mieux appréhender les futurs besoins de ces clients.

Après retraitement de ces éléments non récurrents, le résultat opérationnel s'établit à 6,6 M€ représentant ainsi plus de 10% du chiffre d'affaires, une performance en ligne avec celle déjà réalisée sur l'exercice 2012-2013, soit avant les investissements importants en Suisse et au Luxembourg.

On constate donc qu'en seulement 2 ans, le groupe CAPELLI a su se créer des relais de croissance et des opportunités, tout en maintenant un niveau de rentabilité important.

Une émission obligataire privée auprès d'investisseurs institutionnels, pour un montant de 6,8 M€, à échéance au 30 septembre 2019, assortie d'un coupon de 7% l'an payable semestriellement, a été réalisée le 3 octobre 2014.

Le succès de cette opération permet au groupe CAPELLI de renforcer ses sources de financement à moyen terme et d'accompagner l'accélération du développement de son activité Promotion Immobilière en Europe du Nord.

Cette émission a été dirigée par SwissLife Banque Privée.

Les obligations sont cotées sur le marché Euro MTF de la Bourse de Luxembourg.

## 5.4.2 Événements postérieurs à la clôture

---

Le groupe CAPELLI envisage de réaliser un regroupement d'actions par 5 ou 6, de telle sorte que les actions nouvelles aient une valeur unitaire de 10€ minimum.

Les actionnaires ont été convoqués à une Assemblée générale Extraordinaire en date du 15 juillet 2015.

L'assemblée a approuvé cette résolution.

## 5.4.3 Principes comptables et méthodes d'évaluation

---

### → Principes généraux

Les normes, amendements et interprétations retenus pour l'élaboration des comptes consolidés au 31 mars 2015 et des comptes comparatifs 2014 sont ceux publiés au Journal Officiel de l'Union Européenne (JOUE) avant le 31 mars 2015 et qui sont d'application obligatoire à cette date. Ce référentiel est disponible sur le site de la Commission Européenne ([http://ec.europa.eu/internal\\_market/accounting/ias\\_fr.htm](http://ec.europa.eu/internal_market/accounting/ias_fr.htm)).

Les nouvelles normes, amendements et interprétations applicables à partir de l'exercice ouvert au 1er avril 2014 sont présentées ci-après :

- IFRS 10 : « Etats financiers consolidés » ;
- IFRS 11 : « Partenariats » ;
- IFRS 12 : « Informations à fournir sur les intérêts détenus dans d'autres entités » ;
- Amendements à IFRS 10,11 et 12 « Dispositions transitoires » ;
- Modifications d'IAS 36 « Informations à fournir sur la valeur recouvrable des actifs non financiers ».

La première application de ces normes, interprétations et amendements n'a pas eu d'incidence significative sur les états financiers du groupe. Notamment, l'analyse des critères de contrôle définis par la norme IFRS 10 n'a pas conduit à modifier les modalités de consolidation des sociétés qui rentrent dans le périmètre de consolidation. L'analyse des partenariats n'a conduit à identifier que des co-entreprises, et pas d'activités conjointes. Certains partenariat étaient consolidés par intégration proportionnelle au 31 mars 2014, cependant, l'impact du changement de mode de consolidation est non significatif (cf. note 3.2).

Le Groupe a choisi de ne pas appliquer par anticipation les normes, amendements et interprétations adoptées par l'Union Européenne ou non encore adoptées par l'Union Européenne, mais dont l'application anticipée aurait été possible, et qui entreront en vigueur après le 31 mars 2015. Il s'agit notamment de l'interprétation IFRIC 21 (droits et taxes), et des normes d'amélioration - cycles 2010-2012 et 2011-2013. Ces normes, amendements et interprétations, compte tenu de l'analyse en cours, ne devraient pas avoir d'impact significatif sur les capitaux propres consolidés.

Par ailleurs, le groupe ne s'attend pas à ce que les normes, amendements et interprétations publiés par l'IASB, et d'application obligatoire au 1er avril 2014, mais non encore approuvés au niveau européen (et dont l'application anticipée n'est pas possible au niveau européen) aient un impact significatif sur les comptes des prochains exercices.

Aucune application anticipée des normes comptables ou amendements de normes existantes au 31 mars 2015 dont la date d'application effective est postérieure au 1er avril 2015, n'a été effectuée.

#### → **Méthodes et périmètre de consolidation**

L'analyse du contrôle exclusif est effectuée selon les critères définis par la norme IFRS 10 (pouvoir direct ou indirect de diriger les politiques financières et opérationnelles des activités pertinentes, exposition à des rendements variables et capacité d'utiliser son pouvoir pour influencer sur les rendements). Ce contrôle est généralement présumé exister dans les sociétés dans lesquelles le groupe détient directement ou indirectement plus de 50 % des droits de vote de l'entreprise contrôlée. Pour apprécier ce contrôle, sont pris en compte les droits de vote potentiels immédiatement exerçables, y compris ceux détenus par une autre entité.

Les sociétés dans lesquelles le groupe a une influence notable sont mises en équivalence. L'influence notable est le pouvoir de participer aux politiques financière et opérationnelle d'une entreprise sans toutefois exercer un contrôle sur ses politiques. Elle est présumée lorsque le groupe détient, directement ou indirectement, entre 20 % et 50 % des droits de vote.

L'analyse des partenariats (sociétés dont le capital est réparti entre 2 et 3 associés pour lesquelles les décisions stratégiques, financières et opérationnelles requièrent l'accord unanime de tous les associés participant au contrôle conjoint) effectuée selon les critères définis par la norme IFRS 11 a conduit à n'identifier que des co-entreprises, et pas d'activités conjointes. Les co-entreprises sont consolidées par mise en équivalence, alors que certaines étaient consolidées par intégration proportionnelle au 31 mars 2014. L'impact du changement de mode de consolidation est non significatif (cf. infra note sur les comptes comparatifs pro forma).

Les sociétés sur lesquelles le Groupe exerce un contrôle exclusif en vertu de contrats, d'accords ou de clauses statutaires, même en l'absence de détention du capital, sont consolidées par intégration globale (il existe deux sociétés ad'hoc au 31 Mars 2015).

La mise en équivalence consiste à substituer à la valeur comptable des titres détenus le montant de la part qu'ils représentent dans les capitaux propres de la société associée, y compris le résultat de l'exercice.

Les opérations et transactions réciproques d'actif et de passif, de produits et de charges entre entreprises intégrées sont éliminés dans les comptes consolidés.

Cette élimination est réalisée en totalité si l'opération est réalisée entre deux entreprises intégrées globalement. Aucune élimination n'est opérée pour les sociétés mises en équivalence.



Sociétés Consolidées	% DE CONTROLE 31/03/15	% D'INTERETS 31/03/15	METHODE DE CONSOLID.	% DE CONTROLE 31/03/14	% D'INTERETS 31/03/14
<b>SOCIETE CONSOLIDANTE – CAPELLI SA</b>					
<b>SOCIETES CONSOLIDEES</b>					
<i>SAS FINANCIERE CAPELLI Siret : 38440234300022</i>	99,8 %	99,80 %	I.G.	99,8%	99,80%
<i>SAS CAPELLI PROMOTION Siret : 43263147100021</i>	99 %	99 %	I.G.	99%	99%
<i>SAS 2C AMENAGEMENT Siret : 43799976600011</i>	70 %	70 %	I.G.	70%	70%
<i>SNC LES VERCHERES Siret : 44122512500026</i>	50 %	50 %	M.E	50%	50%
<i>SCCV L'AMBASSEDEUR Siret : 45343979600013</i>	50 %	49.75 %	M.E	50%	49.75%
<i>SCCV LES RESIDENCES DU CLEZET Siret : 50280057600014</i>	50 %	49.50 %	M.E	50%	49.50%
<i>SNC LES COTEAUX DE LOGRAS Siret : 49329661000014</i>	100 %	99,70 %	I.G.	100%	99,70%
<i>SCCV LA DEMEURE DE LUCIE Siret : 48988038500013</i>	50%	50%	M.E.	50%	50%
<i>SNC ST MAURICE VERCHERES Siret : 499114478000013</i>	50 %	50 %	M.E	50%	50%
<i>SNC LES JARDINS DE CHAMPAGNE Siret : 49820785100011</i>	100 %	99.50 %	I.G.	100 %	99.50 %
<i>SNC LES DOMAINES DE L'ENTAY Siret : 49820956900019</i>	50 %	50 %	M.E	50 %	50 %
<i>SCCV LA VILLA HELENE Siret : 52891495500018</i>	100 %	99.01 %	I.G.	100 %	99.01 %
<i>SNC CAPELLI B1 Siret : 52079477700018</i>	98 %	98 %	I.G.	98 %	98 %
<i>SNC CAPELLI B2 Siret : 49205285700025</i>	98 %	98 %	I.G.	98 %	98 %
<i>SNC CAPELLI B3 Siret : 52200420900014</i>	98 %	98 %	I.G.	98 %	98 %
<i>SCCV LES JARDINS DE LEANE Siret : 52999040000010</i>	80 %	80 %	I.G.	80 %	80 %
<i>SCCV LES ORMES Siret : 53236120100017</i>	100 %	99.01 %	I.G.	100%	99.01%
<i>SCCV LOUIS GAILLARD II Siret : 53205834400013</i>	100 %	99.01 %	I.G.	100%	99.01 %
<i>SCCV LES VILLAS DU BOURG JOLI Siret : 53311884000016</i>	100 %	99.01 %	I.G.	100%	99.01 %
<i>SNC FONCIERE EST LYONNAIS Siret : 53426792700018</i>	98 %	98 %	I.G.	98%	98 %
<i>SCCV LES JARDINS DES COLOMBIERES Siret : 53295361900014</i>	90 %	89.10 %	I.G.	90%	89.10%
<i>SARL CAPELLI FINANCEMENT Siret : 53828692300015</i>	100 %	100 %	I.G.	100%	100 %
<i>SCCV LES COUTAGNIERES Siret : 53538479600038</i>	90 %	89.10 %	I.G.	90%	89.10 %
<i>SCCV LES JARDINS D'ELODIE Siret : 53851368000016</i>	100 %	99.01 %	I.G.	100%	99.01 %
<i>SCCV LES JARDINS D'EMMA Siret : 53849064000017</i>	100 %	99.01 %	I.G.	100%	99.01 %
<i>SCCV LE CLOS LORENA Siret : 53918946400016</i>	100 %	99.01 %	I.G.	100%	99.01 %
<i>SCCV LES JARDINS D'AMELIE Siret : 53517649900015</i>	100 %	99.01 %	I.G.	100%	99.01%
<i>SCCV LE CLOS SAINT VINCENT Siret : 53526800700015</i>	100 %	99.01 %	I.G.	100%	99.01 %

Sociétés Consolidées	% DE CONTROLE 31/03/15	% D'INTERETS 31/03/15	METHODE DE CONSOLID.	% DE CONTROLE 31/03/14	% D'INTERETS 31/03/14
SCCV LES JARDINS DU LYS Siret : 53826566100016	100 %	99.01 %	I.G.	100%	99.01 %
SCCV LES VILLAS DU TREVES Siret : 7505830700018	100 %	99.01 %	I.G.	100%	99.01 %
SCCV LA GRAPPINIÈRE Siret : 78868534500019	49 %	48.51 %	M.E	49%	48.51%
SCCV LE DOMAINE DE MARYANNE Siret : 79093558900016	100 %	99.01 %	I.G.	100%	99.01%
SCCV LES HAUTS DU LEMAN Siret : 79089583300016	100 %	99.01 %	I.G.	100%	99.01%
SCCV LES JARDINS DE CHARLINE Siret : 78948569500017	100 %	99.01 %	I.G.	100%	99.01%
SCCV LE CLOS ST FRANCOIS Siret : 75218898700016	100 %	99.01 %	I.G.	100%	99.01%
SCCV LE PARC ANTHONY Siret : 75218792200014	100 %	99.01 %	I.G.	100%	99.01%
SCCV L'OREE DE MEGEVE Siret : 79149870200012	100 %	99.01 %	I.G.	100%	99.01%
SNC LE HAMEAU DES RASSETTETS Siret 52521859000020	100 %	99.99 %	I.G.	100%	99.99%
SCCV GRAND SUD Siret : 53834786500015	90 %	89.10 %	I.G.	90%	89.10%
SCCV LE CARRE PAUL SANTY Siret : 53814061700019	90 %	89.10 %	I.G.	90%	89.10%
SNC ORANGE Siret : 79105252500015	52 %	52 %	I.G.	52%	52%
SA CAPELLI SUISSE Siret : n/a	33%	77,67%	I.G.	33%	77,67%
SCCV LES RESIDENCES DU VERGER Siret : 80526828100013	100%	99.01%	I.G.	100%	99.01%
SCCV LE CLOS ROMEO Siret : 79395506300011	100%	99.01%	I.G.	100%	99.01%
SCCV LE DOMAINE DE LA BORNETTE Siret : 79983356100019	100%	99.01%	I.G.	100%	99.01%
SCCV LE MONT D'ARBOIS Siret : 79746011000019	100%	99.01%	I.G.	100%	99.01%
SCCV LES ALLEES DU MARQUIS Siret : 80002565200010	100%	99.01%	I.G.	100%	99.01%
SCCV LE CLOS SAINTE CATHERINE Siret : 79983065800016	100%	99.01%	I.G.	100%	99.01%
SCCV LE CLOS DU MIDI Siret : 79817410800018	100%	99.01%	I.G.	100%	99.01%
SCCV LES PRES MARGUERITE Siret : 80006300000015	100%	99.01%	I.G.	100%	99.01%
SCCV LE CLOS FLEURY Siret : 79395507100014	100%	99.01%	I.G.	100%	99.01%
SCCV LES JARDINS DE LA TOUR Siret : 79832726800016	100%	99.01%	I.G.	100%	99.01%
SCCV LES VILLAS DU MOULIN Siret : 79506358500017	100%	99.01%	I.G.	100%	99.01%
SCCV LE CHABLAIS DE BEAUMONT Siret : 79290536600011	100%	99.01%	I.G.	100%	99.01%
SCCV LES JARDINS DU CHATEAU Siret : 80177788900016	100%	99.01%	I.G.	100%	99.01%
SNC CL INVEST Siret : 80043014200011	100%	99.99%	I.G.	100%	99.99%
SAS L2C DEVELOPPEMENT Siret : 799134309	62.55%	50%	I.G.	50.19%	33.30%

Sociétés Consolidées	% DE CONTROLE 31/03/15	% D'INTERETS 31/03/15	METHODE DE CONSOLID.	% DE CONTROLE 31/03/14	% D'INTERETS 31/03/14
<i>SAS LES JARDINS DU VAL DE PONS</i> <i>Siret : 53372706100012</i>	54.55%	37.50%	I.G.	54.55%	37.50%
<i>SCCV LE CLOS DE LUCIE</i> <i>Siret : 80044596700014</i>	52%	52%	I.G.	52%	52%
<i>SCI MOUSSEUX</i> <i>Siret : 79350156000015</i>	70%	70%	I.G.	70%	70%
<i>SNC CHEMIN DU BACON</i> <i>Siret : 79818170700018</i>	57.14%	40%	I.G.	57.14%	40%
<i>SA CAPELLI LUX</i> <i>Siret : n/a</i>	100%	100%	I.G.	100%	100%
<i>SA LES RESIDENCES DE PIERRE LONGUE</i> <i>Siret : n/a</i>	0%	0%	I.G.	40%	13.20%
<i>SNC LE CLOS SCOTTI</i> <i>Siret : 80997268000015</i>	100%	99.01%	I.G.	N/A	N/A
<i>SCCV LES JARDINS D'ALICE</i> <i>Siret : 80320211800011</i>	100%	99.01%	I.G.	N/A	N/A
<i>SCCV LE CLOS SAINT MICHEL</i> <i>Siret : 80488896400017</i>	100%	99.01%	I.G.	N/A	N/A
<i>SNC LES JARDINS DE FLORA</i> <i>Siret : 80495051700016</i>	100%	99.01%	I.G.	N/A	N/A
<i>SNC LES ALLEES D'AVESNES</i> <i>Siret : 80252243300019</i>	99.99%	99.99%	I.G.	N/A	N/A
<i>SARL LE CLOS DES URSULES</i> <i>Siret : 81022911200018</i>	62.55%	50%	I.G.	N/A	N/A
<i>SARL LE CUBE</i> <i>Siret : 80795277500011</i>	62.55%	50%	I.G.	N/A	N/A
<i>SAS CAPELLI CF</i> <i>Siret : 80988268100012</i>	100%	100%	I.G.	N/A	N/A
<i>SAS CAPELLI FONCIER</i> <i>Siret : n/a</i>	0%	0%	I.G.	N/A	N/A
<i>SA BEAUFORT LOTISSEMENT</i> <i>Siret : n/a</i>	80%	80%	I.G.	N/A	N/A

Comme indiqué en note 5.4.3 Méthodes et périmètre de consolidation, l'application d'IFRS 11 n'a conduit à identifier que des co-entreprises. C'est pourquoi, toutes les sociétés qui sont consolidées au 31 mars 2015 selon la méthode de la mise en équivalence étaient des sociétés qui faisaient l'objet d'une intégration proportionnelle au 31 mars 2014.

Compte tenu du « Preferred Supplier Agreement » conclu entre CAPELLI SUISSE et CAPELLI FONCIER, le groupe dispose d'un contrôle exclusif lui permettant d'appliquer la méthode de l'intégration globale. La prise en compte dans le périmètre des sociétés CAPELLI FONCIER et Les Résidences de Pierre Longue n'a pas eu un impact significatif en termes de chiffre d'affaires et de résultat. L'impact en termes de flux de trésorerie est présenté dans le tableau de flux de trésorerie.

### **Dates d'arrêté comptable**

Toutes les sociétés clôturent au 31 mars à l'exception des sociétés suivantes :

- SNC LES VERCHERES
- SCI L'AMBASSADEUR
- SCI LES RESIDENCES DU CLEZET
- SCI LA DEMEURE DE LUCIE
- SCCV FLORENTIN

Dans le cadre de la consolidation des comptes du Groupe, toutes les sociétés dont la date de clôture est différente de celle de la société mère ont fait l'objet d'une situation au 31 mars 2015 via une reconstitution de la période 1er avril 2014 / 31 mars 2015.

### **Modification du pourcentage d'intérêt**

Concernant LES RESIDENCES DES PIERRE LONGUE, 20% supplémentaires ont été acquis en décembre 2014 pour 57 K€, portant ainsi le taux de détention de 40% au 31 mars 2014 à 60% au 31 mars 2015.

De plus, la SA Les Résidences de Pierre Longue n'est plus détenue par CAPELLI SUISSE mais par CAPELLI FONCIER. Par conséquent, la société est désormais intégrée globalement (mise en équivalence au 31 mars 2014) car il s'agit d'une filiale d'une société ad hoc comprise dans le périmètre de consolidation justifiée par l'existence d'une convention privilégiée.

Cette société n'a dégagé aucun chiffre d'affaires et résultat significatifs sur les exercices présentés.

### **Prises de participation au cours de l'exercice**

#### Prises de participations directes :

- SNC LES ALLEES D'AVESNES : 99.99% des titres souscrits par CAPELLI SA.
- SAS CAPELLI CF : 100% des titres détenus par CAPELLI SA.
- SNC LE CLOS SCOTTI : 99% des titres souscrits par CAPELLI PROMOTION SAS et 1% des titres par CAPELLI SA.
- SCCV LES JARDINS D'ALICE : 99% des titres souscrits par CAPELLI PROMOTION SAS et 1% des titres par CAPELLI SA.
- SCCV LE CLOS SAINT MICHEL : 99% des titres souscrits par CAPELLI PROMOTION SAS et 1% des titres par CAPELLI SA.
- SNC LES JARDINS DE FLORA : 99% des titres souscrits par CAPELLI PROMOTION SAS et 1% des titres par CAPELLI SA.

Il s'agit de créations.

#### Prises de participations indirectes :

- SARL LE CLOS DES URSULES : 100% des titres souscrits par L2C DEVELOPPEMENT SAS. Compte tenu du pourcentage de détention de L2C DEVELOPPEMENT par CAPELLI SA, le pourcentage d'intérêt au 31/03/2015 est de 50%.
- SARL LE CUBE : 100% des titres souscrits par L2C DEVELOPPEMENT SAS. Compte tenu du pourcentage de détention de L2C DEVELOPPEMENT par CAPELLI SA, le pourcentage d'intérêt au 31/03/2015 est de 50%.
- SA BEAUFORT LOTISSEMENT (société de Droit Luxembourgeois) : 80% des titres détenus par CAPELLI LUX SA. Compte tenu du pourcentage de détention de CAPELLI LUX SA par CAPELLI SA, le pourcentage d'intérêt au 31/03/2015 est de 80%.

Il s'agit de créations.

### **Liquidation ou cessions de participation au cours de l'exercice**

Les sociétés suivantes ont été dissoutes ou liquidées au cours de l'exercice sans impact significatif sur les comptes consolidés du Groupe :

- SCCV LES ALLEES PASCALINE
- SCCV LES RESIDENCES DU CENTRE
- SCCV LES VILLAS DU ROSSET
- SCCV LES JARDINS D'ELIOTT
- SCCV BOURG JOLI
- SCCV LOUIS GAILLARD 2
- SCCV LES VILLAS DE TREVES

Ces variations de périmètre n'ont pas eu d'impact significatif sur les comptes consolidés.

### **Information proforma**

L'analyse des partenariats (effectuée selon les critères définis par la norme IFRS 11) n'ayant conduit à n'identifier que des co-entreprises, et pas d'activités conjointes, les partenariats sont désormais consolidés par mise en équivalence et plus par intégration proportionnelle.

Compte tenu du caractère non significatif de ce changement de méthode de consolidation, il a été décidé de ne pas établir de comptes proforma pour l'exercice clos au 31 mars 2014.

Pour information, l'impact de ces sociétés sur les comptes au 31 mars 2014 était de :

- |                                 |         |
|---------------------------------|---------|
| - Chiffre d'affaires :          | 478 K€  |
| - Résultat net part du groupe : | - 86 K€ |
| - Stocks :                      | 343 K€  |

## → Règles et méthodes d'évaluation

### Recours à des estimations

L'établissement des états financiers selon les normes IFRS nécessite d'effectuer des estimations et de formuler des hypothèses qui affectent les montants figurant dans ces états financiers, notamment en ce qui concerne les éléments suivants :

- L'évaluation du résultat à l'avancement des contrats de construction.
- Les durées d'amortissement des immobilisations,
- Les impôts différés

Ces estimations partent d'une hypothèse de continuité d'exploitation et sont établies en fonction des informations disponibles lors de leur établissement. Les estimations peuvent être révisées si les circonstances sur lesquelles elles étaient fondées évoluent ou par suite de nouvelles informations. Les résultats réels peuvent être différents de ces estimations.

### Immobilisations incorporelles

Les logiciels acquis en pleine propriété sont immobilisés à leur coût d'acquisition. La durée d'amortissement généralement retenue est de 1 à 5 ans en mode linéaire.

### Ecarts d'acquisition

L'écart d'acquisition est calculé par différence entre la valeur d'apport ou la valeur d'acquisition des titres, et la part de la société consolidant dans la situation nette de la société apportée ou achetée à la date de l'apport ou de l'acquisition.

Les écarts d'acquisition ne sont pas amortis conformément à IFRS 3 « Regroupements d'entreprises ». Ils font l'objet d'un test de perte de valeur dès l'apparition d'indices de pertes de valeur et au minimum une fois par an. Lorsqu'une perte de valeur est constatée, l'écart entre la valeur comptable de l'actif et sa valeur recouvrable est comptabilisé dans l'exercice en charges opérationnelles et est non réversible.

### Immobilisations corporelles

Conformément à la norme IAS 16 « Immobilisations corporelles », la valeur brute des éléments corporels de l'Actif immobilisé correspond à la valeur d'entrée des biens dans le patrimoine compte tenu des frais nécessaires à la mise en état d'utilisation de ces biens.

Les immeubles de placement ont été retraités selon la norme IAS 40, en retenant comme méthode celle du coût amorti.

Le groupe fait procéder périodiquement à des expertises externes par des professionnels indépendants. L'amortissement est calculé suivant le mode linéaire fondé sur la durée d'utilisation probable des différentes catégories d'immobilisations.

Les durées d'amortissement retenues pour les immobilisations sont les suivantes :

Catégorie	Mode	Durée
Constructions - Structure	Linéaire	40 ans
Constructions - Façades	Linéaire	20 ans
Constructions - IGT	Linéaire	15 ans
Agencements	Linéaire	10 ans
Matériel et Outillage	Linéaire	3 à 4 ans
Agencements divers	Linéaire	5 à 8 ans
Matériel de transport	Linéaire	4 ans
Matériel de bureau	Linéaire	3 à 8 ans

Les immobilisations corporelles n'ont fait l'objet d'aucune réévaluation.

## **Stocks**

### **ACTIVITE LOTISSEMENT**

Les terrains sont évalués à leur coût de revient, soit le Prix d'acquisition augmenté des Frais financiers et des Impenses (frais d'aménagement et de construction).

Une provision pour dépréciation des stocks est constituée lorsque la valeur nette de réalisation est inférieure à la valeur comptable.

### **ACTIVITES PROMOTION et REHABILITATION**

Les stocks sont évalués aux coûts de production (charges directes de construction) pour chaque programme ou tranches de programme. Comme pour le lotissement, ils comprennent également les frais financiers afférents aux financements dédiés aux opérations ainsi que les frais de gestion liés à l'étude et à l'administration du programme. Une provision pour dépréciation est constituée quand l'opération concernée doit se solder par une perte à terminaison.

Les frais fixes indirects (salaires, charges sociales et autres charges) relatifs aux départements fonciers, techniques et administratifs peuvent être incorporés aux stocks. Ces frais sont essentiellement composés de frais de développement, de suivi de travaux et de gestion de projet, pour la partie directement affectable aux programmes immobiliers et engagée postérieurement à la signature de la promesse d'achat du terrain.

4 critères ont été définis pour sélectionner les programmes immobiliers éligibles à l'intégration en stock de ces frais fixes indirects :

- Existence d'un compromis d'achat signé ;
- Permis de Construire obtenu (en cours de purge de recours et de retrait) ;
- Financement obtenu (lettre d'accord) ou en cours d'obtention ;
- Pré-commercialisation lancée avec indicateurs commerciaux favorables

## **Créances clients**

Les créances clients sont inscrites au bilan pour leur valeur nominale historique.

Les avances reçues au niveau de l'activité promotion viennent en diminution des créances clients correspondantes.

Une provision pour dépréciation des créances clients est constituée lorsque la valeur d'inventaire est inférieure à la valeur comptable. Cette valeur d'inventaire est appréciée au cas par cas et tient compte des risques éventuels de non recouvrement.

## **Trésorerie et Equivalents de trésorerie, et autres actifs financiers courants**

A l'actif, la trésorerie et les équivalents de trésorerie sont composés de comptes courants bancaires pour 10 885 K€, de comptes à terme pour 3 070 K€, de valeurs mobilières de placement pour 35 K€.

Les découverts bancaires sont exclus des disponibilités et sont présentés en dettes financières courantes.

Les valeurs mobilières de placements sont évaluées à leur juste valeur, les variations de juste valeur étant comptabilisées en résultat lorsque l'impact est significatif. Le groupe retient, dans son évaluation à la juste valeur, le cours à la date de clôture ou les valeurs liquidatives pour les actifs de trésorerie placés dans les OPCVM. Le poste trésorerie et équivalents de trésorerie intègre ses « fonds monétaires euros » lorsque les critères recommandés par l'AMF sont respectés (volatilité et sensibilité très faibles).

## **Indemnités de départ à la retraite**

Les engagements de retraite sont comptabilisés en « provision pour risques et charges ». Ils ont été évalués à partir des éléments suivants :

- La Convention Collective applicable ;
- L'âge et le sexe des salariés ;
- La catégorie socioprofessionnelle ;
- Un départ volontaire à la retraite à 65 ans ;
- L'ancienneté au moment du départ à la retraite ;
- Le salaire annuel brut ;
- Les dispositions du Code du Travail ;
- Un taux élevé de rotation prévisionnelle, dégressif par rapport à l'âge des salariés compris entre 0 et 23 %.

Les hypothèses tiennent compte d'un taux d'actualisation, de 2.95 % pour l'exercice clos au 31 mars 2015, de tables de mortalité et d'une augmentation moyenne des salaires de 3 % par an. Un taux moyen de charges sociales de 43 % a par ailleurs été appliqué pour l'ensemble des salariés. Les dirigeants de sociétés ne sont pas inclus dans le calcul des provisions.

Les écarts actuariels liés aux modifications des hypothèses actuarielles et aux effets d'expérience sont constatés en autres éléments du résultat global et l'impact des changements de régime est constaté immédiatement en résultat consolidé.

Le Groupe CAPELLI n'a pas versé de cotisations à un fonds.

### **Crédit-bail et locations financières**

Compte tenu du montant non significatif du matériel pris en location financement, celui-ci n'a pas été retraité.

### **Imposition différée**

Les impôts différés sont calculés suivant la méthode du report variable. Ils sont constatés dans le compte de résultat et au bilan pour tenir compte :

- Des déficits reportables ;
- Des décalages temporaires existant entre le résultat fiscal et le résultat comptable ;
- Des retraitements retenus pour l'établissement des comptes consolidés ;
- De l'élimination de l'incidence des opérations comptabilisées pour la seule application des législations fiscales.

Les pertes fiscales reportables ne font l'objet de la reconnaissance d'un impôt différé – Actif au bilan, que si elles pourront être imputées sur des différences fiscales futures, lorsqu'il existe une probabilité raisonnable de les imputer sur des résultats fiscaux futurs (dans la limite de 5 années), ou lorsqu'il existe des possibilités d'optimisation fiscale à l'initiative de la société.

### **Principes de reconnaissance du chiffre d'affaires**

#### **ACTIVITE PROMOTION et REHABILITATION**

Le chiffre d'affaires et le résultat de ces deux activités sont constatés au fur et à mesure de l'avancement des travaux de construction et de la commercialisation en fonction de la marge prévisionnelle de chaque programme. Le taux d'avancement est déterminé par programme en rapprochant les dépenses engagées des dépenses prévisionnelles. Il est tenu compte d'un taux de risque de 1 à 5% du coût de la construction en fonction des éléments connus. Les dépenses de commercialisation sont constatées directement en charge.

#### **ACTIVITE LOTISSEMENT**

Le chiffre d'affaires est constaté au fur et à mesure de la vente des lots, soit à la signature de l'acte notarié. Le cas échéant, une provision pour les coûts restant à encourir est constituée dans les comptes.

#### **ACTIVITE LOCATION**

Le chiffre d'affaires de cette activité marginale pour le Groupe est constaté à chaque échéance de loyer.

### **Titres auto-détenus**

Les titres auto-détenus par le Groupe sont comptabilisés en déduction des capitaux propres pour leur coût d'acquisition. Les éventuels profits ou pertes liés à l'achat, la vente, l'émission ou l'annulation des titres auto-détenus sont comptabilisés directement en capitaux propres, nets de l'effet d'impôt le cas échéant, sans affecter le résultat.

## **Provisions**

Les provisions sont des passifs dont l'échéance ou le montant ne peut être fixé de manière précise. Elles sont évaluées sur la base de leur montant actualisé correspondant à la meilleure estimation de la consommation de ressources nécessaires à l'extinction de l'obligation. Les provisions sont comptabilisées lorsque le groupe a une obligation présente, résultant d'un fait générateur passé, qui entraînera probablement une sortie de ressources pouvant être raisonnablement estimée.

Une provision pour perte à terminaison est par ailleurs constatée lorsqu'il apparaît, en fonction des budgets financiers connus à la date de clôture de l'exercice, qu'un programme sera finalement vendu à un prix inférieur à son coût de construction. Cette provision est égale à la quote-part de la perte non encore constatée dans les comptes à l'avancement de la société.

## **Conversion des états financiers des filiales**

La monnaie fonctionnelle du Groupe est l'Euro.

Les états financiers des filiales ont été convertis en euros en utilisant le taux de clôture pour les postes de bilan autres que les capitaux propres, le taux moyen de l'exercice pour le compte de résultat et le taux historique pour les composantes de capitaux propres autre que le résultat.

Les différences résultant de la conversion des états financiers des filiales sont enregistrées dans une rubrique distincte du tableau des variations des capitaux propres, « écarts de conversion ». Les mouvements de l'exercice sont présentés sur une ligne distincte, dans les autres éléments du résultat global.

## **Autres instruments financiers**

Les autres instruments financiers sont constitués des actifs financiers, des passifs financiers, et des instruments dérivés. Les instruments financiers sont présentés dans différentes rubriques du bilan (actifs financiers non courants, clients, fournisseurs, dettes financières,...).

En application de la norme IAS 39, les instruments financiers sont affectés à 5 catégories, qui ne correspondent pas à des rubriques identifiées du bilan consolidé. L'affectation détermine les règles de comptabilisation et d'évaluation applicables, décrites ci-après :

- Placements détenus jusqu'à l'échéance : le Groupe ne détient pas, à ce jour d'instrument qui réponde à cette définition.
- Actifs et passifs désignés en tant que « juste valeur par le résultat » : cette rubrique comprend les actifs financiers détenus à des fins de transaction à court terme, et ceux rattachés à l'origine dans cette catégorie sur option, conformément aux règles définies par la norme.

Les actifs concernés sont :

- o Les titres de participation des sociétés cotées sur un marché actif, constatés au bilan en actifs financiers non courants, lorsque leur juste valeur peut être déterminée de manière fiable, à l'exception de ceux que le Groupe a décidé de classer en « autres actifs financiers disponibles à la vente » (aucun sur les exercices présentés),
- o Les composantes des rubriques « trésorerie et équivalents de trésorerie », et « autres actifs financiers courants », dont les valeurs mobilières de placement.

Ces actifs sont valorisés à leur juste valeur à la date de clôture, les écarts de juste valeur significatifs étant constatés en résultats.

Aucun passif financier constaté à la juste valeur par le résultat n'est comptabilisé par le Groupe.

- Actifs et passifs constatés au coût. Cette rubrique comprend :
  - o D'une part, les créances clients, dettes fournisseurs, les dépôts et cautionnements et autres créances et dettes commerciales. Ces actifs et passifs financiers sont comptabilisés à l'origine à la juste valeur, qui en pratique est proche de la valeur nominale. Ils sont évalués à la clôture à leur valeur comptable, ajustée le cas échéant de dépréciations en cas de perte de valeur. Les règles détaillées d'évaluation ont été présentées ci-dessus dans des notes spécifiques.
  - o D'autre part, les prêts et les dettes financières constatés au coût amorti. Ces actifs et passifs financiers sont comptabilisés au bilan à l'origine à leur juste valeur, qui est en pratique proche de la valeur nominale contractuelle. Ces instruments sont évalués à la clôture au coût d'origine, diminué des amortissements en capital déterminés selon la méthode du taux d'intérêt effectif, et ajustés le cas échéant de dépréciations en cas



de perte de valeur. La valeur nette comptable à la clôture de l'exercice est proche de la juste valeur.

- Actifs disponibles à la vente : cette rubrique comprend les actifs et passifs financiers non affectés à l'une des catégories précédentes.

Conformément à la norme IFRS 13, les instruments financiers sont présentés en 3 catégories (cf. note 23), selon une hiérarchie de méthodes de détermination de la juste valeur :

- Niveau 1 : juste valeur calculée par référence à des prix cotés non ajustés sur un marché actif pour des actifs et passifs identiques ;
- Niveau 2 : juste valeur calculée par référence à des données observables de marché pour l'actif ou le passif concerné, soit directement (prix cotés de niveau 1 ajustés), soit indirectement à savoir des données dérivées de prix, partir de techniques de valorisation s'appuyant sur des données observables tels que des prix d'actifs ou de passifs similaires ou des paramètres cotés sur un marché actif ;
- Niveau 3 : juste valeur calculée par référence à des données relatives à l'actif ou au passif qui ne sont pas basées sur des données observables de marché (ex : partir de techniques de valorisation reposant pour tout ou partie sur des données non observables telles que des prix sur un marché inactif ou la valorisation sur la base de multiples pour les titres non cotés).

L'analyse effectuée conformément à la norme IFRS 13 n'a pas conduit à identifier un ajustement au titre du risque de non-exécution (risque de contrepartie et risque de crédit propre) dans l'appréciation de la juste valeur des actifs financiers, des passifs financiers, et des dérivés (contreparties bancaires de 1er rang, dérivés non significatifs,...).

Un tableau comparatif des justes valeurs des actifs par rapport à leur valeur comptable est donné en note 7.5. Conformément à l'amendement d'IFRS 7, les instruments financiers sont présentés en 3 catégories en note 7.5 selon une hiérarchie de méthodes de détermination de la juste valeur.

### **Instruments dérivés de couverture**

L'utilisation par le groupe CAPELLI d'instruments dérivés a eu pour objectif dans le passé la couverture des risques associés aux fluctuations des taux d'intérêts. Les instruments financiers étaient comptabilisés à leur juste valeur et les variations ultérieures de juste valeur de l'instrument étaient comptabilisées en fonction de la désignation, ou non, du dérivé en tant qu'instrument financier de couverture. Sur les exercices présentés, le Groupe CAPELLI n'a pas utilisé d'instruments dérivés.

### **Secteurs opérationnels**

Un pôle d'activité est un sous-ensemble d'une entreprise pour lequel une information financière distincte est disponible et régulièrement revue par la direction de l'entreprise, en vue de lui affecter des ressources et d'évaluer sa performance économique.

L'ensemble des activités du Groupe CAPELLI s'articule autour des secteurs suivants :

- Lotissement : il a pour activité principale l'aménagement de terrains à bâtir ;
- Promotion : comprend la promotion immobilière de logements ;
- Réhabilitation : comprend la rénovation complète de logements, concourant à la réalisation d'un immeuble neuf ;
- Locatif et divers : concerne principalement une activité marginale de location exercée par les sociétés CAPELLI et FINANCIERE CAPELLI.

L'information présentée au principal décideur opérationnel étant la marge brute, c'est cet indicateur qui, selon IFRS 8 « secteurs opérationnels », a été présenté dans le compte de résultat sectoriel.

### **Marge brute**

La marge brute correspond au chiffre d'affaires diminué des achats consommés.

Les achats consommés correspondent aux coûts directs liés aux opérations et notamment :

- Achats consommés de terrains et matières,
- Frais d'acquisition,
- Constructions et travaux / VRD
- Honoraires

- Assurance DO
- Coûts d'emprunt des financements mis en place sur les opérations de Promotion et/ou de Lotissement,
- Impôts et Taxes,
- Autres dépenses pouvant se rattacher directement aux opérations.

## 5.4.4 Notes relatives au bilan

### 4.1 Ecart d'acquisition

Le poste Ecart d'acquisition s'analyse de la manière suivante :

Valeurs brutes - en K€	31/03/2014	Variation (+ OU -)	Var. périmètre	31/03/2015
Capelli	120	-	-	120
Financière Capelli	112	-	-	112
<b>Total</b>	<b>232</b>	<b>-</b>	<b>-</b>	<b>232</b>

Aucun indice de perte de valeur n'a été identifié à la clôture sur les écarts d'acquisition et la mise en œuvre de tests de dépréciation n'a pas conduit à constater de dépréciations.

Les écarts d'acquisition ont été affectés à l'Unité Génératrice de Trésorerie « Lotissement ».

### 4.2 Immobilisation corporelles et incorporelles

Valeurs brutes - en K€	31/03/2014	Variation de périmètre	Reclass.	Augm.	Dim.	Ecart de change	31/03/2015
Logiciels	512	-	-	15	(30)		497
<b>Immobilisations incorporelles</b>	<b>512</b>	<b>-</b>	<b>-</b>	<b>15</b>	<b>(30)</b>	<b>-</b>	<b>497</b>
Terrains	1 385	-	(1 365)		-		20
Constructions	3 415	-	-	42	(7)		3 450
Immeubles de placement	2 165	-	-				2 165
I.T.M.O.I.	36	-	-	17	(1)		52
Install. & agenc. Divers	832	-	(157)	21	(10)	22	708
Matériel de transport	192	-	101	117	(156)	16	270
Mat. Bureau et info.	568	-	56	30	(35)	9	628
Immobilisations en cours	71	-	-	109	(40)		140
<b>Immobilisations corporelles</b>	<b>8 664</b>	<b>-</b>	<b>(1 365)</b>	<b>336</b>	<b>(249)</b>	<b>47</b>	<b>7 433</b>
<b>Total valeurs brutes</b>	<b>9 176</b>	<b>-</b>	<b>(1 365)</b>	<b>351</b>	<b>(279)</b>	<b>47</b>	<b>7 930</b>

Le reclassement de 1 365 K€ concerne un terrain à bâtir initialement comptabilisé en immobilisations, alors que celui-ci a dès son origine été destiné à la vente. Il a donc été remis dans les stocks.

Amortissements - en K€	31/03/2014	Variation de périmètre	Reclass.	Augm.	Dim.	Ecart de change	31/03/2015
Logiciels	486	-	-	6	(30)	-	462
<b>Immobilisations incorporelles</b>	<b>486</b>	<b>-</b>	<b>-</b>	<b>6</b>	<b>(30)</b>	<b>-</b>	<b>462</b>
Constructions	304	-	-	125	(7)	-	422
Immeubles de placement	941	-	-	76	-	-	1 017
I.T.M.O.I.	36	-	-	2	(1)	-	37
Install. & agenc. Divers	275	-	(15)	52	(10)	2	304
Matériel de transport	134	-	7	67	(128)	1	81
Mat. Bureau et info.	482	-	8	58	(35)	1	514
<b>Immobilisations corporelles</b>	<b>2 172</b>	<b>-</b>	<b>-</b>	<b>380</b>	<b>(181)</b>	<b>4</b>	<b>2 375</b>
<b>Total amortissements</b>	<b>2 658</b>	<b>-</b>	<b>-</b>	<b>386</b>	<b>(211)</b>	<b>4</b>	<b>2 837</b>

Valeurs nettes - en K€	31/03/2015	31/03/2014
Logiciels	35	26
<b>Immobilisations incorporelles</b>	<b>35</b>	<b>26</b>
Terrains	20	1 385
Constructions	3 028	3 112
Immeubles de placement	1 148	1 223
I.T.M.O.I.	15	-
Install. & agenc. Divers	404	557
Matériel de transport	189	58
Mat. Bureau et info.	114	86
Immobilisations en cours	140	71
<b>Immobilisations corporelles</b>	<b>5 058</b>	<b>6 492</b>
<b>Total valeurs nettes</b>	<b>5 093</b>	<b>6 518</b>

La société n'a pas identifié de pertes de valeur sur les exercices présentés susceptible de générer un risque de dépréciation.

## IMMEUBLES DE PLACEMENT

en K€	Brut	Amort.	Net
<b>31/03/2014</b>	<b>2 165</b>	<b>(941)</b>	<b>1 223</b>
Acquisitions de l'exercice	-	-	-
Reclassement	-	-	-
Dotations de l'exercice	-	-	-
Virements de poste à poste	-	-	-
Cessions	-	-	-
Amortissements par composants	-	(76)	(76)
<b>31/03/2015</b>	<b>2 165</b>	<b>(1 017)</b>	<b>1 147</b>

Au 31 mars 2015, la valeur de marché des immeubles de placement, évaluée par un expert à 2 700 K€, est supérieure à leur valeur nette comptable. Cette évaluation, finalisée en juin 2014, est venue actualiser deux études précédemment effectuées en septembre 2004, septembre 2005 et juin 2011.

La principale méthode d'évaluation est celle dite de « rentabilité » qui consiste à déterminer la valeur locative susceptible d'être appliquée à l'immeuble puis à lui affecter un taux de capitalisation dans une fourchette de 8 à 11,5 % en fonction de la nature des locaux (fourchette haute pour les locaux commerciaux et fourchette basse pour les locaux d'habitation).

Les revenus nets générés par la location des immeubles de placement se présentent comme suit :

en K€	2014/2015	2013/2014
Montant des produits des locations	219	174
Taxes foncières	(12)	(10)
Charges locatives	(2)	(6)
<b>Revenus nets</b>	<b>205</b>	<b>158</b>

### 4.3 Immobilisation financières

en K€	31/03/2014	Variation de Reclass. Acquisition Cessions 31/03/2015 périmètre	31/03/2015
Titres non consolidés et mis en équivalence	118	12	130
Dépôts & cautionnements	100	19	119
<b>Valeur brutes</b>	<b>218</b>	<b>-</b>	<b>249</b>
Amortissements	-	-	-
<b>Valeurs nettes</b>	<b>218</b>	<b>-</b>	<b>249</b>

Les titres mis en équivalence représentent une valeur de 30 K€ au 31/03/2015 contre 18 K€ au 31/03/2014.

La valeur brute des titres non consolidés est constituée par le coût d'achat hors frais accessoires. Lorsque la valeur d'inventaire est inférieure à la valeur brute, une provision pour dépréciation est constituée du montant de la différence. Les principaux agrégats liés aux sociétés mises en équivalence ne sont pas communiqués compte tenu du caractère non significatif.

Les titres non consolidés sont constitués de titres d'une société détenue à un très faible pourcentage (inférieur à 20 %).

#### 4.4 Stocks

en K€	Valeur brute au 31/03/15	Dépréciation	Valeur nette au 31/03/15	Valeur nette au 31/03/14
Lotissement	27 287	(684)	26 603	24 565
Promotion	36 991		36 991	33 175
Réhabilitation	3 728		3 728	-
<b>Total</b>	<b>68 006</b>	<b>(684)</b>	<b>67 322</b>	<b>57 740</b>

La variation du niveau de stocks à la clôture s'explique principalement :

- par le séquençement des achats dans un contexte de forte croissance,
- par le lancement de nouvelles opérations de Promotion au cours des derniers mois de l'exercice,
- par un reclassement en stock d'un terrain figurant antérieurement en immobilisation pour 1 365 K€
- par l'entrée dans le périmètre de consolidation de la SA CAPELLI FONCIER, pour 2 040 K€.

Une analyse détaillée des stocks a été effectuée afin d'ajuster la valeur comptable en fonction de la valeur nette de réalisation. Au 31 mars 2015, le Groupe a ainsi comptabilisé une dotation nette de provision d'un montant de 162 K€.

Les coûts d'emprunt incorporés dans le coût de l'actif au cours de l'exercice s'élèvent à 533 K€ contre 548 K€ au 31 mars 2014.

La variation de stocks comptabilisée en résultat en achats consommés s'élève à -6 462 K€ au 31 mars 2015 contre -16 878 K€ l'exercice précédent.

#### 4.5 Créances et Dettes

##### ACTIFS ET PASSIFS NON COURANTS

en K€	Montant brut au 31/03/2015	Echéances à moins d'un an	Echéances de un à cinq ans	Echéances à plus de cinq ans
Impôts différés actifs	477	477		
<b>Actifs non courants</b>	<b>477</b>	<b>477</b>	<b>-</b>	<b>-</b>
Emprunt obligataire (IBO)	18 013		18 013	
Emprunts	2 836		1 477	1 359
Autres dettes et cautionnements	16		10	6
<b>Passifs financiers non courants</b>	<b>20 865</b>	<b>-</b>	<b>19 500</b>	<b>1 365</b>
Impôts différés passifs	2 975	2 796	44	135
Provisions	73			73
<b>Autres Passifs non courants</b>	<b>3 048</b>	<b>2 796</b>	<b>44</b>	<b>208</b>
<b>Passifs non courants</b>	<b>23 913</b>	<b>2 796</b>	<b>19 544</b>	<b>1 573</b>

## ACTIFS COURANTS

Actifs courants - en K€	31/03/2015	31/03/2014
<b>Créances clients</b>	<b>35 174</b>	<b>30 623</b>
Etat – impôt sur les sociétés	953	1
Etat – autres impôts	3 527	3 818
Débiteurs divers	1 745	668
Charges constatées d'avance	1 321	1 673
<b>Autres créances</b>	<b>7 546</b>	<b>6 160</b>
Comptes courants	1 022	2 219
Trésorerie et équivalents	15 576	13 091
<b>Actifs financiers courants</b>	<b>16 598</b>	<b>15 310</b>
<b>Actifs courants</b>	<b>59 318</b>	<b>52 093</b>

Il n'existe pas d'instruments financiers dérivés au 31/03/2015.

L'état des créances clients à la clôture des deux derniers exercices se présente comme suit :

en K€	Solde client Brut	Non Echus	Echus provisionnés	Echus		Echus	Echus
				< 4 mois	De 4 à 6 mois	De 6 à 12 mois	> 12 mois
31/03/2015	35 174	33 112	30	-	-	-	2 032
31/03/2014	30 623	27 407	36	51	-	-	3 129

- Les clients douteux représentent 30 K€ et concernent l'activité Lotissement.
- L'impact des créances irrécouvrables est non significatif.
- Le poste client comprend des clients issus de l'activité Promotion pour un montant de 30,5 M€, dont un montant de 13,2 M€ de bailleurs sociaux, et des créances sur les opérateurs promoteurs pour un montant de 5,5 M€.
- Sur un montant total de créances clients de 35,2 M€, le montant des créances échues s'élève à 1,9 M€ et correspond principalement à des créances sur des opérateurs promoteurs dont les opérations sont en cours de réalisation et dont le paiement doit intervenir à la clôture des opérations. Il n'existe pas de risque de non recouvrement dans la mesure où un privilège de vendeur est inscrit sur ces créances.
- Les charges constatées d'avance comprennent 0,8 M€ d'Obligations De Faire (ODF) comptabilisées dans le poste fournisseurs. L'activité d'aménageur lotisseur amène régulièrement le Groupe à réaliser des achats de terrain à des propriétaires particuliers avec paiement partiel sous forme d'obligation de faire (ODF). L'ODF consiste en la viabilisation par le lotisseur, de lots restants appartenir au propriétaire vendeur.

## PASSIFS COURANTS

<b>Passifs courants - en K€</b>	<b>31/03/2015</b>	<b>31/03/2014</b>
<b>Dettes fournisseurs</b>	<b>34 383</b>	<b>33 612</b>
Provisions	1	0
Provision sociétés mises en équivalence	85	0
Dettes sociales et fiscales	2 439	4 146
Etat – impôts sur les sociétés	97	1 188
Autres dettes	4 854	1 080
<b>Autres dettes</b>	<b>7 476</b>	<b>6 414</b>
Comptes courants	1 070	1 163
Concours bancaires	24 201	20 832
Emprunts à moins d'un an	4 980	1 348
<b>Passifs financiers courants</b>	<b>30 251</b>	<b>23 343</b>
<b>Passifs courants</b>	<b>72 110</b>	<b>63 369</b>

### **4.6 Endettement financier net**

<b>Endettement financier net - en K€</b>	<b>31/03/2015</b>	<b>31/03/2014</b>
Emprunt obligataire (IBO / taux fixe)	18 013	11 293
Emprunts	2 836	5 244
<i>dont taux fixe</i>	2 247	3 702
<i>dont taux variable</i>	589	1 542
Autres dettes et cautionnements	16	10
<b>Passifs financiers non courants</b>	<b>20 865</b>	<b>16 546</b>
Comptes courants	1 070	1 163
Concours bancaires	24 201	20 832
Emprunts à moins d'un an	4 980	1 214
<b>Passifs financiers courants</b>	<b>30 251</b>	<b>23 209</b>
<b>Endettement financier brut</b>	<b>51 116</b>	<b>39 755</b>
Comptes courants actifs	(1 022)	(2 219)
Trésorerie et équivalents	(15 576)	(13 091)
<b>Endettement financier net</b>	<b>34 519</b>	<b>24 446</b>

En novembre 2012, CAPELLI a levé 11,7 millions d'euros dans le cadre d'un emprunt obligataire (IBO) au taux fixe annuel brut de 7% remboursable en 5 ans. Les frais d'émission ont été comptabilisés en déduction de la dette et seront amortis sur la durée de l'emprunt conformément aux normes IFRS.

D'autre part, un second IBO de 6,8 M€ a été émis en octobre 2014, au taux fixe annuel brut de 7% remboursable en 5 ans.

Avec des fonds propres de 36,8 M€ au 31 mars 2015, le gearing du Groupe (endettement net sur fonds propres) ressort ainsi à 94,2%.

La variation du niveau d'endettement net à la clôture s'explique notamment par le décalage de trésorerie lié aux fortes ventes du mois de mars.

En effet, près de 20 M€ de contrats ont été vendus au cours du mois de mars. Les différentes études notariales, le temps de régulariser administrativement ces ventes, ont versé les fonds correspondants avec un certain délai, décalant ainsi l'encaissement d'un montant significatif sur les deux premières semaines d'avril.

Les concours bancaires courants, d'un montant de 24,2 M€, correspondent à des lignes à taux variable finançant les opérations pour 21,7 M€ et à des lignes Corporate à taux variable à échéance en septembre 2015 pour 2,5 M€.

Dans le cadre de la confirmation des lignes Corporate, le Groupe s'est engagé sur le maintien des indicateurs financiers suivants :

- Fonds propres consolidés supérieurs ou égaux à 28 M€ ;
- Ratio « Endettement Net / Capitaux Propres consolidés » inférieur à 0,8.

Ce ratio n'est pas respecté à la clôture de l'exercice. L'ensemble des lignes Corporate de CAPELLI SA au 31/03/2015 est toutefois classé en passif courant. Le non-respect du ratio n'a donc pas d'impact sur la présentation des comptes au 31/03/2015.

La part à moins d'un an des emprunts se décompose comme suit :

- Des intérêts courus pour 595 K€, principalement sur les deux IBO ;
- Des emprunts à taux variable pour 679 K€ ;
- Des emprunts à taux fixe pour 3 706 K€.

Les comptes courants sont quant à eux rémunérés à taux variable (taux fiscalement déductible).

La dette à taux variable du Groupe s'établit à 26,5 M€ au 31 mars 2015 pour un endettement financier brut de 51,1 M€. L'analyse de la gestion des risques de taux et de liquidité est présentée au paragraphe 7.5.

#### VALEURS MOBILIERES DE PLACEMENT ET COMPTES A TERME

en K€	31/03/2015	31/03/2015	31/03/2014
VMP et Comptes A Terme	3 105	3 105	3 361
<b>Total</b>	<b>3 105</b>	<b>3 105</b>	<b>3 361</b>

#### **4.7 Capital social et Capitaux propres**

La société n'est soumise à aucune obligation spécifique d'ordre réglementaire ou contractuel en matière de capital social. Un droit de vote double est accordé à toutes les actions entièrement libérées pour lesquelles il est justifié d'une inscription nominative depuis deux ans au moins au nom du même actionnaire au jour de l'assemblée générale.

	31/03/2014	Augm.	Dim.	31/03/2015
Nombre de titres	13 280 000	-	-	13 280 000
Valeur nominale	1,14 €	-	-	1,14 €

Au 31 mars 2015, CAPELLI SA détient 15 243 de ses propres titres, pour une valeur de 30 K€. Ces actions ont été imputées sur les capitaux propres.

Au jour de l'établissement du présent document, la décision de l'Assemblée générale concernant l'affectation et la répartition des résultats 2014/2015 n'est pas connue.



#### 4.8 Provisions

en K€	31/03/2014	Variation taux actualisation	Dotations	Reprises (utilisées)	Reprises (non utilisées)	31/03/2015
Provisions IDR	49	11	13			73
Pertes à terminaison	0		1			1
Provision société mises en équivalence			85			85
Autres provisions	-					-
<b>Total</b>	<b>49</b>	<b>11</b>	<b>99</b>	<b>-</b>	<b>-</b>	<b>159</b>

Il n'existe aucun passif éventuel à la clôture de l'exercice.

La variation des provisions n'est pas significative par rapport au 31 mars 2014.

Le taux d'actualisation utilisé pour l'évaluation des indemnités de fin de carrière a été revu, et a été fixé à 2,95% contre 3,05% lors de l'exercice précédent.

Conformément à IAS28R, la quote-part des capitaux propres négatifs des sociétés mises en équivalence a été retraitée pour être mise en provisions au passif du bilan. Il ne s'agit donc pas d'une dotation à proprement parler, les résultats de ces sociétés étant maintenus sur la ligne quote-part de résultat des sociétés mises en équivalence. Les filiales concernées ayant la forme de SNC et de SCCV, le groupe doit obligatoirement prendre à sa charge les dettes de ces sociétés.

Le groupe n'a pas identifié d'actifs et de passifs éventuels.

#### 4.9 Impôts différés

en K€	
Impôts différés passifs 31/03/2014	(2 189)
Impôts différés actifs 31/03/2014	580
<b>Impôts différés nets au 31 mars 2014</b>	<b>(1 609)</b>
Mouvements affectant le résultat 2014/2015	(954)
Mouvements affectant les réserves 2014/2015	23
Ecart de conversion	42
<b>Impôts différés nets au 31 mars 2015</b>	<b>(2 498)</b>
<b>Dont impôts différés passifs</b>	<b>(2 975)</b>
<b>Dont impôts différés actifs</b>	<b>477</b>

Les impôts différés passifs sont essentiellement constitués par les décalages de résultat (liés à la méthode à l'avancement sur l'activité promotion) pour un montant de 1 725 K€, et par le décalage temporaire de la déduction des frais de commercialisation pour 1 153 K€.

Les impôts différés non comptabilisés sur les déficits fiscaux s'élèvent à 71 K€ au 31 mars 2015.

## 5.4.5 Notes relatives au compte de résultat

### 5.1 Achats consommés

Afin d'apporter une meilleure lisibilité des achats consommés, la répartition des charges liées aux projets de promotion et lotissements selon leur nature a été revue sur l'exercice. Un comparatif proforma est donc présenté.

en K€	2014/2015	Proforma 2013/2014	2013/2014
Achats de marchandises	-	-	-
Achats de mat. premières et approv.			(13 596)
Sous-traitance			(22 199)
Achats de terrains et frais	(15 877)	(21 777)	
Constructions et travaux / vrd	(29 121)	(28 015)	
Honoraires	(8 629)	(5 041)	(2 157)
Assurance DO	(346)	(591)	(619)
Frais financiers	(988)	(902)	(910)
Impôts et taxes	(144)	(607)	(574)
Variation de Stocks	6 462	16 878	
<b>Total</b>	<b>(48 643)</b>	<b>(40 055)</b>	<b>(40 055)</b>

Le montant des frais financiers incorporés dans les stocks est donné en note 4.4.

### 5.2 Charges de personnel et rémunération des dirigeants

#### CHARGES DE PERSONNEL

en K€	2014/2015	2013/2014
Salaires et traitements	(3 354)	(3 083)
Charges sociales	(922)	(1 163)
<b>Total</b>	<b>(4 276)</b>	<b>(4 246)</b>

#### REMUNERATION DES DIRIGEANTS MANDATAIRES SOCIAUX

en K€	2014/2015	2013/2014
Rémunération fixe	530	496
Rémunération variable		-
Rémunération exceptionnelle	139	541
Jetons de présence	213	-
Avantage en nature	5	11
<b>Total</b>	<b>887</b>	<b>1 048</b>

### **5.3 Dotations et provisions nettes**

en K€	2014/2015	2013/2014
Actifs circulants	(162)	(70)
Indemnités de départ à la retraite	(14)	(6)
Autres provisions	(1)	34
<b>Total</b>	<b>(177)</b>	<b>(42)</b>

La dotation nette de provision constatée sur les actifs circulants correspond à une dotation nette aux provisions sur stocks.

Le poste « autres provisions » est principalement constitué de provisions pour pertes à terminaison dont la variation est expliquée en note 4.8.

### **5.4 Résultat des cessions d'actifs immobilisés**

en K€	Produits	Charges	Résultat 31/03/2015	Résultat 31/03/2014
Cessions d'actifs immobilisés	31	(33)	(2)	63

### **5.5 Résultat financier**

La variation du résultat financier s'explique principalement par la levée de fonds de 6,8 M€ réalisée dans le cadre de l'emprunt obligataire fin 2014 (IBO). Les intérêts de ces emprunts obligataires constatés sur l'exercice s'élèvent à 1,1 M€ contre 0,8 M€ sur l'exercice 2013/2014. Les frais d'émission de l'emprunt, présentés en déduction des emprunts et intégrés dans le calcul du taux d'intérêt effectif sur une durée sur 5 ans (soit la durée des deux emprunts), s'établissent à 174 K€.

Les produits financiers sont essentiellement constitués par les gains de change liés aux créances et dettes libellées en devise, entre la société mère et ses filiales Suisse. Ceux-ci représentent 0,8 M€ au 31 mars 2015.

### **5.6 Analyse des mouvements d'impôts différés constatés en résultat**

en K€	2014/2015	2013/2014
Organic	(4)	1
Ecart valeur liquidative sur OPVCM	-	-
Provision sur retraite	4	2
Annulation RAP intra groupe	-	-
Décalages de résultat (bénéfices)	(705)	699
Frais commerciaux	(101)	(307)
Perte à terminaison	(0)	(10)
Frais financiers sur stocks	-	-
Amortissements par composants	13	15
Marge en stock	(9)	27
Résultats déficitaires	(95)	456
Ecart de conversion Suisse	(57)	-
<b>Total</b>	<b>(954)</b>	<b>883</b>

Les décalages de résultat correspondent à la différence entre la méthode à l'avancement utilisée dans les comptes IFRS par rapport à la méthode à l'achèvement pratiquée dans les comptes sociaux.

## **5.7 Preuve d'impôt**

en K€	2014/2015		2013/2014	
	France	Hors France (1)	Total	TOTAL
<b>Résultat net</b>	<b>1 905</b>	<b>677</b>	<b>2 582</b>	<b>1 986</b>
Impôt	1 324	254	1 578	1 242
<b>Résultat avant impôt</b>	<b>3 229</b>	<b>931</b>	<b>4 160</b>	<b>3 228</b>
IS théorique	1 076	233	1 309	1 179
Contribution 3,3 %	36	-	36	49
Différences permanentes	212	21	233	14
<b>Impôt effectif</b>	<b>1 324</b>	<b>254</b>	<b>1 578</b>	<b>1 242</b>

(1) Suisse et Luxembourg : le taux d'impôt retenu pour ces pays est de 25%

## **5.8 Résultat par action**

Le Résultat net part du Groupe par action émise a été calculé en divisant le Résultat net du part du Groupe par le nombre d'actions en circulation à la clôture (13 280 000 titres) diminué des actions propres auto-détenues à cette même date (15 243 titres).

Le Résultat net part du Groupe dilué par action émise représente ce que le résultat par action aurait été si les instruments convertibles en actions ordinaires, dont la conversion aurait eu pour effet de réduire notre résultat par action, avaient été convertis, soit au début de l'exercice dans le cas des instruments qui étaient en circulation pendant toute la durée de l'exercice, soit à partir de la date d'émission des instruments émis au cours de l'exercice.

Au 31 Mars 2015 il n'existe aucun instrument dilutif.

## 5.4.6 Informations sectorielles

Fondée sur l'organisation interne du Groupe, l'information sectorielle est présentée par secteur d'activité.

Du fait du développement de celui-ci au cours de cet exercice, un nouveau secteur d'activité « Réhabilitation » est distingué. Les éléments relatifs à ce secteur étaient inclus dans l'activité Promotion en N-1. Compte tenu du caractère non significatif de ce secteur l'an dernier (le chiffre d'affaires sur l'exercice 2013/2014 était de 1,6 M€ soit moins de 3%), cette activité démarant à peine, aucune présentation en proforma n'a été établie.

### 6.1 Bilan

en K€	Locatif / divers		Lotissement		Promotion		Réhabilitation		Total	
	31/03/15	31/03/14	31/03/15	31/03/14	31/03/15	31/03/14	31/03/15	31/03/14	31/03/15	31/03/14
Actifs non courants	3 520	4 112	954	1 993	1 577	1 443	-	-	6 051	7 548
Actifs courants	1 606	852	37 553	57 368	80 391	51 578	7 056	-	126 606	109 797
<b>Total actif sectoriel</b>	<b>5 126</b>	<b>4 964</b>	<b>38 507</b>	<b>59 361</b>	<b>81 968</b>	<b>53 021</b>	<b>7 056</b>	<b>-</b>	<b>132 657</b>	<b>117 345</b>
Passifs non courants	1 783	2 380	3 231	14 011	18 437	2 392	468	-	23 919	18 783
Passifs courants	1 697	883	8 681	16 468	57 386	45 884	4 341	-	72 105	63 235
<b>Total passif sectoriel</b>	<b>3 479</b>	<b>3 263</b>	<b>11 912</b>	<b>30 479</b>	<b>75 823</b>	<b>48 276</b>	<b>4 809</b>	<b>-</b>	<b>96 023</b>	<b>82 018</b>

### 6.2 Compte de résultat

en K€	Locatif / divers		Lotissement		Promotion		Réhabilitation		Total	
	31/03/15	31/03/14	31/03/15	31/03/14	31/03/15	31/03/14	31/03/15	31/03/14	31/03/15	31/03/14
Chiffre d'affaires brut (1)	278	308	7 903	12 915	47 737	41 242	9 515	-	65 433	54 465
Annul. retraitements								-	-	-
<b>Chiffre d'affaires</b>	<b>278</b>	<b>308</b>	<b>7 903</b>	<b>12 915</b>	<b>47 737</b>	<b>41 242</b>	<b>9 515</b>	<b>0</b>	<b>65 433</b>	<b>54 465</b>
<b>Marge brute</b>	<b>241</b>	<b>298</b>	<b>1 909</b>	<b>3 025</b>	<b>12 606</b>	<b>11 087</b>	<b>2 033</b>	<b>0</b>	<b>16 789</b>	<b>14 410</b>
<b>Résultat opérationnel</b>									<b>5 052</b>	<b>4 261</b>
Charges d'impôt sur le résultat									(1 577)	(1 242)
Résultat net de l'ensemble consolidé									2 577	1 981
<b>Résultat net Part du Groupe</b>									<b>2 310</b>	<b>2 059</b>

(1) Le chiffre d'affaires Promotion au 31/03/2014 intègre 1,6 M€ d'activité Réhabilitation

### 6.3 Informations complémentaires

Dépenses d'investissement en K€	Locatif / divers	Lotissement	Promotion	Total
	31/03/15	31/03/15	31/03/15	31/03/15
Immobilisations incorporelles		2	13	15
Immobilisations corporelles		33	303	336
Immobilisations financières	19		13	32
<b>Total</b>	<b>19</b>	<b>35</b>	<b>329</b>	<b>383</b>

Hors immeuble de placement et écart acquisition

## 5.4.7 Autres informations

### 7.1 Intégration proportionnelle

En application de la norme IFRS 11 applicable à cet exercice, Le groupe CAPELLI n'intègre plus aucune filiale selon la méthode de l'intégration proportionnelle.  
Celles-ci sont désormais consolidées selon la méthode de la mise en équivalence.

Ces sociétés étant toutes en fin d'activité, l'impact en termes de bilan et de résultat n'est pas significatif sur l'exercice, et c'est pourquoi les comptes comparatifs n'ont pas été retraités.

en K€	31/03/14
Actifs non courants	4
Actifs courants	609
<b>Total de l'actif</b>	<b>613</b>

en K€	31/03/14
Capitaux propres	20
Passifs non courants	18
Passifs courants	575
<b>Total du passif</b>	<b>613</b>

en K€	2013/2014
Total produits opérationnels	478
Total charges opérationnelles	(591)
<b>Résultat Opérationnel Courant</b>	<b>(113)</b>
Autres produits opérationnels	-
Autres charges opérationnelles	-
<b>Résultat Opérationnel</b>	<b>(113)</b>
Coût de l'endettement financier	(12)
Autres produits et charges financiers	(1)
Charges d'impôt et minoritaires	40
<b>Résultat Part du groupe</b>	<b>(86)</b>

## 7.2 Parties liées

Postes du Bilan et du compte de résultat - en K€	31/03/2015		31/03/2014	
	Parties liées	Entreprises associées	Parties liées	Co-entreprises
Chiffre d'affaires	2 083		3 269	-
Achats consommés	12		81	-
Achats stockés	-		350	-
Autres produits opérationnels	-		-	-
Immobilisations	-		2 784	
Créances clients & comptes rattachés	7 093		7 068	-
Autres créances	-	11	98	649
Créances financières	463	296	1 309	-
Emprunts et dettes financières diverses	2 620	866	190	-

Les montants indiqués dans la colonne « Parties liées » ont été réalisés en grande partie avec des sociétés non consolidées dans lesquelles le Groupe CAPELLI n'a pas de lien juridique mais des dirigeants communs.

Le groupe a inclus dans les informations sur les parties liées les personnes répondant à la définition d'IAS 24.9-Nature des opérations. Aucune provision et charge n'a été constatée au titre des créances douteuses sur les parties liées. L'information sur la rémunération des principaux dirigeants est mentionnée en note 5.6.15.

## 7.3 Effectif moyen

en K€	2014/2015	2013/2014
Cadres	18	19
Employés	40	40
<b>Total</b>	<b>58</b>	<b>59</b>

## 7.4 Engagements hors bilan

A l'exception des engagements donnés en matière de baux commerciaux, les engagements donnés et reçus mentionnés ci-après sont tous liés à des financements mis en place par le Groupe.

Dans la note 4.6 de l'annexe, il est rappelé que les lignes de crédit Corporate, d'un montant de 2,5 M€ au 31 mars 2015, sont soumises au respect de covenants.

### ENGAGEMENTS DONNES

en K€	31/03/15	31/03/14
Promesses d'hypothèques	8 045	9 075
Privilèges de prêteur	4 610	8 906
Hypothèques	9 884	2 677
Loyers baux commerciaux	481	342
Nantissements d'actifs	-	466
<b>Total</b>	<b>23 020</b>	<b>21 466</b>

## ENGAGEMENTS RECUS

en K€	31/03/15	31/03/14
Avals, cautions	775	847
Garanties Financières d'Achèvement	34 133	58 336
<b>Total</b>	<b>34 908</b>	<b>59 183</b>

Les Garanties Financières d'Achèvement (GFA) sont octroyées à CAPELLI par des banques ou des établissements financiers et donnent à l'acquéreur une garantie sur le financement de l'achèvement du programme (Lotissement et/ou Promotion).

### **7.5 Gestion des risques et instruments financiers**

#### RISQUES DE CHANGE

Capelli SA, la maison mère du Groupe, est exposée au risque de change lorsqu'elle consent des avances de trésorerie à sa filiale Suisse en monnaie locale (CHF). Au 31 mars 2015, ces avances en compte courant n'ont pas été couvertes notamment compte tenu de l'absence de volatilité du cours du CHF par rapport à l'euro.

Sur les autres zones géographiques du périmètre de consolidation, à savoir la France et le Luxembourg, le Groupe CAPELLI n'est pas exposé aux risques de change (zone euro).

#### INSTRUMENTS DE COUVERTURE

L'utilisation par le groupe CAPELLI d'instruments dérivés a eu pour objectif dans le passé la couverture des risques associés aux fluctuations des taux d'intérêts. Les instruments financiers étaient comptabilisés à leur juste valeur et les variations ultérieures de juste valeur de l'instrument étaient comptabilisées en fonction de la désignation, ou non, du dérivé en tant qu'instrument financier de couverture.

Sur l'exercice, le Groupe CAPELLI n'a pas utilisé d'instruments dérivés.

#### RISQUES DE LIQUIDITE

Le Groupe a procédé à une revue spécifique de son risque de liquidité et considère être en mesure de faire face à ses échéances futures.

En novembre 2012, CAPELLI a levé 11,7 millions d'euros dans le cadre d'un emprunt obligataire (IBO) au taux fixe annuel brut de 7% remboursable en 5 ans. Au 31 mars 2015, la dette nette du groupe s'établit à 34,5 M€ faisant ressortir un gearing (endettement net sur fonds propres) de 94.2%.

Une analyse détaillée de l'endettement net du Groupe est donnée au paragraphe 4.6.

Les passifs financiers à moins d'un an et à plus d'un an sont présentés au bilan respectivement en passifs courants et non courants. La ventilation de l'échéancier des créances et dettes à plus d'un an est donnée au paragraphe 4.5 pour les postes les plus significatifs.

Les actifs courants étant très supérieurs aux passifs courants, aucun échéancier à moins d'un an n'est communiqué.

#### RISQUES DE TAUX D'INTERET

Les placements de trésorerie du Groupe sont essentiellement des comptes à terme ou des SICAV monétaires présentant un risque de taux très limité. L'exposition aux risques de taux concerne donc principalement les dettes à taux variables, non couvertes par des instruments financiers.



La dette à taux variable du Groupe s'établit à 24,8 M€ au 31 mars 2015 pour un endettement financier brut de 51,1M€. Une variation de 1 point des taux d'intérêts aurait un impact de l'ordre de 0,2M€ sur la charge d'intérêt du Groupe.

Le Groupe reste vigilant sur l'évolution des taux d'intérêts et analyse régulièrement l'opportunité de mettre en place des instruments de couverture de taux.

#### RISQUES DE CREDIT ET DE CONTREPARTIE

Le Groupe effectue ses transactions financières (lignes de crédit, opérations de marché, placements...) avec des banques de premier rang et veille à diversifier l'attribution de ses transactions financières sur l'ensemble de ses partenaires bancaires afin de limiter le risque de contrepartie.

##### Risques commerciaux :

La clientèle du Groupe étant principalement constituée d'acquéreurs particuliers, le Groupe estime ne pas se trouver dans une position de dépendance commerciale vis-à-vis de ses clients. Une part peu significative du chiffre d'affaires est néanmoins réalisée avec des opérateurs professionnels et/ou avec des bailleurs sociaux mais ceci n'augmente pas significativement le risque de dépendance du Groupe vis-à-vis de sa clientèle.

##### Risques d'impayés :

Depuis 2004, CAPELLI n'a enregistré qu'un seul et unique impayé. La vente des biens aux clients particuliers est réalisée devant notaire contre paiement. Il peut néanmoins demeurer un risque dans le cas de ventes de lots à des professionnels mais ce risque reste limité par la prise d'un privilège de vendeur inscrit en cas de différé de paiement.

Le poids des créances douteuses et l'analyse de l'échéancier client sont présentés en note 4.5. L'impact des créances irrécouvrables est non significatif.

#### AUTRES RISQUES

Les risques identifiés par le Groupe, autres que ceux mentionnés ci-avant et susceptibles d'avoir un effet défavorable significatif sur son activité, ses perspectives, sa situation financière, ses résultats et/ou son développement, sont présentés au chapitre 2 – Facteurs de risques.

#### ACTIFS ET PASSIFS FINANCIERS

La ventilation des actifs et passifs financiers selon les catégories prévues par la norme IAS 39 catégories « extra-comptables » et la comparaison entre les valeurs comptables et les justes valeurs, sont données dans le tableau ci-dessous (hors créances et dettes fiscales et sociales) :

Actifs - en K€	Désignation des instruments financiers	Niveau de juste valeur (cf. infra)	Valeur nette comptable 31/03/15	Juste valeur 31/03/15 <sup>(1)</sup>	Valeur nette comptable 31/03/14
Actifs financiers non courants	A et D	3	249	249	200
Créances clients	D	-	35 144	35 144	30 593
Autres actifs courants <sup>(2)</sup>	D	-	1 745	1 745	653
Juste valeur des instruments financiers	B	2	-	-	-
Trésorerie et équivalent de trésorerie	B	1	15 576	15 576	13 091

Passifs - en K€	Désignation des instruments financiers	Niveau de juste valeur (cf. infra)	Valeur nette comptable 31/03/15	Juste valeur 31/03/15 <sup>(1)</sup>	Valeur nette comptable 31/03/14
Dettes financières courantes et non courantes	C	2	51 116	51 116	39 755
Juste valeur des instruments financiers	B	2	-	-	-
Dettes fournisseurs et comptes rattachés	D	-	34 383	34 383	33 612
Autres passifs courants <sup>(2)</sup>	D	-	4 826	4 826	1 046

1. La valeur nette comptable des actifs et passifs évalués au coût ou au coût amorti est proche de leur juste valeur.

2. Hors créances et dettes fiscales et sociale, et comptes de régularisation.

A : actifs disponibles à la vente,  
B : actifs à la juste valeur par le résultat,  
C : actifs et passifs évalués au coût amorti,  
D : actifs et passifs évalués au coût,  
E : placements détenus jusqu'à l'échéance. Il n'existe aucun actif financier rentrant dans cette catégorie sur les exercices présentés.

Aucun reclassement entre les différentes catégories n'a été effectué sur l'exercice.

La ventilation des instruments financiers selon la hiérarchie en 3 catégories de méthodes de détermination de la juste valeur, conformément à l'amendement d'IFRS 7 est donnée ci-après :

- Niveau 1 (prix cotés sur un marché actif) : trésorerie et équivalents de trésorerie,
- Niveau 2 (données observables) : instruments dérivés de couverture : aucun 31 mars 2015,
- Niveau 3 (données non observables) : concernent les titres non consolidés de 100 K€

## **7.6 Faits exceptionnels et litiges**

Dans le cadre de ses activités, la société est confrontée à des litiges. Ceux-ci sont analysés à chaque clôture et font l'objet d'une provision si la société l'estime nécessaire.

## **7.7 Informations relatives aux contrats de construction**

Les produits de contrats de construction sont comptabilisés suivant la méthode du pourcentage d'avancement, évalué en fonction du pourcentage de réalisation des travaux et du taux de commercialisation à la date considérée.

Au 31/03/2015, les SCI de construction ventes ayant terminé leurs programmes sont les suivantes :

SCI VILLA HELENE	SNC RESIDENCE DU CENTRE
SCI VILLAS DU ROSSET	SCI RESIDENCE FLORENTIN
SCI JARDINS DE LEANE	SCI ALLEE PASCALINE

Les SCI ayant dégagé du chiffre d'affaires et des charges sur l'exercice sont donc les suivantes :

SCI JARDINS DES COLOMBIERES	SCI CLOS LORENA
SCI LES COUTAGNIERES	SCI CLOS FLEURY
SCI JARDINS D'ELODIE	SCI HAUTS DU LEMAN
SCI JARDINS DU LYS	SCI CHABLAIS DE BEAUMONT
SCI LES ORMES	SCI CLOS ROMEO
SCI LOUIS GAILLARD 2	SNC COTEAUX DE LOGRAS
SCI CLOS ST VINCENT	SNC ORANGE
SCI VILLAS DU BOURG JOLI	SCI DOMAINE DE LA BORNETTE
SCI LES JARDINS D'ELIOTT	SCI VILLAS DU MOULIN
SCI CLOS SAINT FRANCOIS	SCI CLOS DU MIDI
SCI PARC ANTHONY	SCI CLOS SAINTE CATHERINE
SCI GRAND SUD	SCI PRES DE LA MARGUERITE
SCI CARRE PAUL SANTY	SCI JARDINS DE LA TOUR
SCI LES VILLAS DE TREVES	SAS L2C DEVELOPPEMENT
SCI LES JARDINS DE CHARLINE	SCI RESIDENCES DU CLEZET
SCI DOMAINE DE MARYANNE	SCI CLOS SCOTTI
SCI ALLEES DU MARQUIS	SARL CLOS DES URSULES

CAPELLI SA et CAPELLI SUISSE SA gèrent également en direct quelques programmes de promotion en VEFA inclus dans leurs comptes.

Les chiffres relatifs à l'ensemble des contrats de construction du Groupe sont retranscrits dans le tableau suivant :

en K€	31/03/15	31/03/14	31/03/14 Proforma
<b>Chiffre d'affaires cumulé</b>	<b>146 111</b>	<b>98 680</b>	<b>88 863</b>
Coûts des contrats encourus (variation stock comprise)	(123 679)	(81 556)	(73 197)
Frais de commercialisation encourus	(11 900)	(10 035)	(9 418)
Provisions perte à terminaison	-	-	-
Provision sur stocks	-	-	-
Autres charges	-	(6)	-
<b>Charges</b>	<b>(135 579)</b>	<b>(91 597)</b>	<b>(82 615)</b>
<b>Bénéfice</b>	<b>10 532</b>	<b>7 083</b>	<b>6 248</b>
Facturations intermédiaires émises	146 173	114 741	98 795
Avances reçues	(112 580)	(82 335)	(66 414)
<b>Dû par les clients HT</b>	<b>33 593</b>	<b>32 406</b>	<b>32 381</b>

La colonne « 31/03/2014 Proforma » reprend, à titre comparatif, les informations relatives aux contrats de construction N-1, en retenant uniquement les contrats en cours au 31 mars 2014.

### **7.8 Honoraires des commissaires aux comptes**

Il s'agit d'honoraires liés exclusivement à la mission de certificat des comptes.

en K€	ORFIS				DFP				AUTRE			
	Montant HT		%		Montant HT		%		Montant HT		%	
	31/03/2015	31/03/2014	31/03/2015	31/03/2014	31/03/2015	31/03/2014	31/03/2015	31/03/2014	31/03/2015	31/03/2014	31/03/2014	31/03/2013
<b>Audit</b>												
<b>Commissariat aux comptes, certification, examen des comptes individuels et consolidés</b>												
Emetteur	49	45	65%	64%	49	45	78%	82%	-	-	0%	0%
Filiales intégrées globalement	26	25	35%	36%	14	10	22%	18%	-	-	0%	0%
<b>Autres diligences et prestations directement liées à la mission du commissaire aux comptes</b>												
Emetteur	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
Filiales intégrées globalement	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
<b>Sous-total</b>	<b>75</b>	<b>70</b>	<b>100%</b>	<b>100%</b>	<b>63</b>	<b>55</b>	<b>100%</b>	<b>100%</b>	<b>-</b>	<b>-</b>	<b>0%</b>	<b>0%</b>
<b>Autres prestations rendues par les réseaux aux filiales intégrées globalement</b>												
Juridique	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
Autres	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
<b>Sous-total</b>	<b>-</b>	<b>-</b>	<b>-</b>	<b>-</b>	<b>-</b>	<b>-</b>	<b>-</b>	<b>-</b>	<b>-</b>	<b>-</b>	<b>-</b>	<b>-</b>
<b>Total</b>	<b>75</b>	<b>70</b>	<b>100%</b>	<b>100%</b>	<b>63</b>	<b>55</b>	<b>100%</b>	<b>100%</b>	<b>-</b>	<b>-</b>	<b>0%</b>	<b>0%</b>

## **5.5 Rapport des Commissaires aux comptes sur les comptes consolidés 2014/2015**

Aux actionnaires,

En exécution de la mission qui nous a été confiée par votre assemblée générale, nous vous présentons notre rapport relatif à l'exercice clos le 31 mars 2015 sur :

- le contrôle des comptes consolidés de la société CAPELLI SA, tels qu'ils sont joints au présent rapport,
- la justification de nos appréciations,
- la vérification spécifique prévue par la loi.

Les comptes consolidés ont été arrêtés par le conseil d'administration. Il nous appartient, sur la base de notre audit, d'exprimer une opinion sur ces comptes.

### ***I – OPINION SUR LES COMPTES CONSOLIDES***

Nous avons effectué notre audit selon les normes d'exercice professionnel applicables en France ; ces normes requièrent la mise en œuvre de diligences permettant d'obtenir l'assurance raisonnable que les comptes consolidés ne comportent pas d'anomalies significatives. Un audit consiste à examiner, par sondages ou au moyen d'autres méthodes de sélection, les éléments justifiant des montants et informations figurant dans les comptes consolidés. Il consiste également à apprécier les principes comptables suivis, les estimations significatives retenues et la présentation d'ensemble des comptes. Nous estimons que les éléments que nous avons collectés sont suffisants et appropriés pour fonder notre opinion.

Nous certifions que les comptes consolidés de l'exercice sont, au regard du référentiel IFRS tel qu'adopté dans l'Union Européenne, réguliers et sincères et donnent une image fidèle du patrimoine, de la situation financière ainsi que du résultat de l'ensemble constitué par les personnes et entités comprises dans la consolidation.

## **II – JUSTIFICATION DES APPRECIATIONS**

*En application des dispositions de l'article L.823-9 du code de commerce relatives à la justification de nos appréciations, nous portons à votre connaissance les éléments suivants :*

- Comme indiqué dans les paragraphes de la note « Règles et méthodes d'évaluation » de l'annexe intitulés « Recours à des estimations » et « Principe de reconnaissance du chiffre d'affaires » :

L'évaluation du résultat à l'avancement des contrats de construction nécessite d'effectuer des estimations et de formuler des hypothèses qui affectent les montants figurant dans les états financiers.

Le résultat des contrats de construction est constaté au fur et à mesure de l'avancement des travaux et de la commercialisation, en fonction de la marge prévisionnelle de chaque programme.

Nous avons procédé à l'appréciation du caractère raisonnable des hypothèses retenues et de ces estimations ainsi qu'à leur correcte application.

- Les stocks de l'activité Lotissement et de l'activité Promotion sont évalués conformément aux principes exposés dans la note « Règles et méthodes d'évaluation ».

Nous avons examiné la correcte application de ces principes au travers de tests portant sur les programmes les plus significatifs.

Les appréciations ainsi portées s'inscrivent dans le cadre de notre démarche d'audit des comptes consolidés, pris dans leur ensemble, et ont donc contribué à la formation de notre opinion exprimée dans la première partie de ce rapport.

## **III – VERIFICATION SPECIFIQUE**

Nous avons également procédé, conformément aux normes d'exercice professionnel applicables en France, à la vérification spécifique prévue par loi des informations relatives au groupe données dans le rapport de gestion.

Nous n'avons pas d'observation à formuler sur leur sincérité et leur concordance avec les comptes consolidés.

Fait à Villeurbanne et à Lyon, le 30 juillet 2015

Les Commissaires aux Comptes

**ORFIS BAKER TILLY**

**DFP AUDIT**

Jean-Louis FLECHE

Frédéric VELOZZO

## 5.6 Présentation des comptes annuels 2014/2015

### 5.6.1 Bilan actif au 31/03/2015

en €	31/03/2015			31/03/2014
	Brut	Amt/Prov	Net	Net
<b>Actif</b>				
Concessions, brevets et droits ass.	490 129	455 171	34 957	24 886
Fonds commercial	52 595		52 595	52 595
<b>Immobilisations incorporelles</b>	<b>542 724</b>	<b>455 171</b>	<b>87 552</b>	<b>77 481</b>
Constructions	873 622	375 859	497 762	503 772
Installations techniques, mat. & out.	51 673	36 775	14 898	-
Autres immobilisations corporelles	1 129 936	787 019	342 918	426 665
<b>Immobilisations corporelles</b>	<b>2 055 231</b>	<b>1 199 653</b>	<b>855 578</b>	<b>930 437</b>
<b>Immobilisations corporelles en cours</b>	<b>108 779</b>		<b>108 779</b>	-
Participations & créances rattachées	7 649 383		7 649 383	7 651 789
Autres titres immobilisés	100 007		100 007	100 000
Prêts	1 206 021		1 206 021	1 309 522
Autres immobilisations financières	75 326		75 326	90 543
<b>Immobilisations financières</b>	<b>9 030 737</b>	-	<b>9 030 737</b>	<b>9 151 854</b>
<b>Actif immobilisé</b>	<b>11 737 471</b>	<b>1 654 824</b>	<b>10 082 647</b>	<b>10 159 772</b>
Stocks	24 631 794	398 000	24 233 794	23 461 453
Clients et comptes rattachés	9 755 938	25 013	9 730 925	8 831 306
Fournisseurs débiteurs	3 350		3 350	100
Personnel	12 428		12 428	3 268
Impôts et taxes	1 392 079		1 392 079	620 751
Autres créances	16 102 164		16 102 164	16 187 755
Avances et acomptes versés	180 385		180 385	193 952
Valeurs mobilières de placement	2 263 158		2 263 158	1 995 663
Disponibilités	4 099 261		4 099 261	4 580 383
Charges constatées d'avance	690 427		690 427	1 129 365
<b>Actif circulant</b>	<b>59 130 983</b>	<b>423 013</b>	<b>58 707 971</b>	<b>57 003 996</b>
Charges à répartir	504 683		504 683	402 681
<b>Comptes de régularisation</b>	<b>504 683</b>	-	<b>504 683</b>	<b>402 681</b>
<b>Total actif</b>	<b>71 373 137</b>	<b>2 077 837</b>	<b>69 295 300</b>	<b>67 566 449</b>

Les notes annexes font partie intégrante des comptes annuels.

## 5.6.2 Bilan passif au 31/03/2015

en €	31/03/2015	31/03/2014
<b>Passif</b>	<b>Net</b>	<b>Net</b>
Capital social	15 139 200	15 139 200
Prime d'émission, fusion et apport	7 280 182	7 280 182
Reserve légale	1 035 841	961 600
Autres réserves	4 964 757	4 614 163
Report à nouveau	1 175 755	1 175 755
Résultat de l'exercice	200 197	1 484 835
<b>Capitaux propres</b>	<b>29 795 932</b>	<b>30 655 735</b>
Provisions pour risques	-	-
Provisions pour charges	-	-
<b>Provisions pour risques et charges</b>	<b>-</b>	<b>-</b>
Emprunts obligataires	18 517 400	11 695 400
Autres emprunts	1 335 637	3 309 264
Découverts et concours bancaires	2 529 666	4 275 302
<b>Emprunts auprès des éta. de crédits</b>	<b>22 382 703</b>	<b>19 279 966</b>
Emprunts et dettes financières diverses	509 634	273 496
Comptes courants	9 312 603	6 546 121
<b>Dettes financières diverses</b>	<b>9 822 237</b>	<b>6 819 617</b>
Avances et acomptes reçus	-	-
Dettes fournisseurs et comptes rattachés	4 169 558	6 944 881
Dettes fiscales et sociales	1 690 864	3 070 864
Dettes sur immobilisations	260	960
Autres dettes	862 810	582 545
Produits constatés d'avance	-	211 881
<b>Autres dettes</b>	<b>6 723 492</b>	<b>10 811 131</b>
<b>Ecart de conversion passif</b>	<b>570 936</b>	
<b>Total passif</b>	<b>69 295 300</b>	<b>67 566 449</b>

Les notes annexes font partie intégrante des comptes annuels.



### 5.6.3 Compte de résultat 2014/2015

en €	2014/2015	2013/2014
Chiffre d'affaires	15 958 354	19 709 496
Autres produits	488 870	349 204
<b>Produits</b>	<b>16 447 224</b>	<b>20 058 700</b>
Achats matières premières et autres approv.	(5 373 712)	(6 721 133)
Variation de stock	915 706	(1 075 143)
Autres achats et charges externes	(5 302 563)	(4 573 844)
<b>Consommations</b>	<b>(9 760 569)</b>	<b>(12 370 120)</b>
<b>Valeur ajoutée</b>	<b>6 686 656</b>	<b>7 688 580</b>
Impôts, taxes et versements assimilés	(351 138)	(468 453)
Salaires et traitements	(2 491 349)	(2 645 521)
Charges sociales	(936 617)	(1 013 285)
Amortissements et provisions	(480 088)	(380 967)
Autres charges	(1 241)	(173)
<b>Charges</b>	<b>(4 260 431)</b>	<b>(4 508 399)</b>
<b>Résultat d'exploitation</b>	<b>2 426 224</b>	<b>3 180 181</b>
Produits financiers	407 235	384 687
Charges financières	(1 535 402)	(1 295 768)
<b>Résultat financier</b>	<b>(1 128 167)</b>	<b>(911 081)</b>
Opérations en commun	(230 543)	89 902
<b>Résultat courant</b>	<b>1 067 514</b>	<b>2 359 002</b>
Produits exceptionnels	170 845	918 214
Charges exceptionnelles	(594 305)	(244 633)
<b>Résultat exceptionnel</b>	<b>(423 461)</b>	<b>673 581</b>
Participation des salariés	3 618	(46 085)
Impôts sur les bénéfices	(447 475)	(1 501 663)
<b>Résultat de l'exercice</b>	<b>200 197</b>	<b>1 484 835</b>

Les notes annexes font partie intégrante des comptes annuels.

## 5.6.4 Tableau de financement 2014/2015

en €	2014/2015	2013/2014
Capacité d'autofinancement de l'exercice	682 689	1 245 503
Prix de cession des immobilisations	31 000	278 010
Réductions d'immobilisations financières	308 486	19 466
Variation des C/C	3 322 747	(5 295 671)
Emprunts contractés	7 048 780	3 031 983
Autres variation des emprunts	-	-
Subventions d'investissement	-	-
<b>Ressources</b>	<b>11 393 702</b>	<b>(720 709)</b>
Distributions de dividendes	(1 060 000)	(1 192 920)
Variation des C/C	-	-
Acquisitions d'éléments actifs immobilisés	(427 255)	(1 925 210)
Charges à répartir (frais emprunt obligataire)	(275 600)	-
Remboursements d'emprunts	(1 964 269)	(1 137 807)
<b>Emplois</b>	<b>(3 727 124)</b>	<b>(4 255 937)</b>
<b>Variation du fonds de roulement net global</b>	<b>7 666 578</b>	<b>(4 976 646)</b>

Les notes annexes font partie intégrante des comptes annuels.

# 5 INFORMATIONS FINANCIERES ET COMPTABLES

## Notes annexes aux comptes annuels 2014/2015

### 5.7 Notes annexes aux comptes annuels 2014/2015

Les comptes annuels de CAPELLI SA au 31 mars 2015 ont été arrêtés par son Conseil d'Administration le 22 juin 2015. L'exercice a une durée de 12 mois, couvrant la période du 01/04/2014 au 31/03/2015.

#### 5.7.1 Faits caractéristiques

Un second emprunt obligataire de 6,8 M€ a été émis en octobre 2014, au taux fixe annuel brut de 7% remboursable en 5 ans. Les frais relatifs à cet emprunt, qui s'élèvent à 246K€, ont été inscrits à l'actif du bilan et sont amortis sur la durée de l'emprunt.

#### 5.7.2 Evènements postérieurs à la clôture

Une assemblée générale extraordinaire convoquée le 15 juillet 2015 doit décider du regroupement des actions de la SA CAPELLI, 5 ou 6 actions anciennes devant être échangées contre 1 action nouvelle. Un conseil d'administration doit se réunir avant le 30 septembre 2015 pour définir les modalités précises de ce regroupement d'action.

#### 5.7.3 Principes comptables

##### 3.1 Intégration fiscale

La SA CAPELLI a opté depuis le 1er janvier 2005 pour le régime de l'intégration fiscale. Elle est la société mère du Groupe d'intégration, qui comprend également la SAS FINANCIERE CAPELLI, la SAS CAPELLI PROMOTION.

(code du commerce – article L.123-13 et L.123-17)

(décret n°83-1020 du 29/11/83 articles 7, 21, 24 début, 24-1°, 24-2°, 24-3°)

##### 3.2 Principes et conventions générales

Les comptes de l'exercice clos ont été élaborés et présentés conformément aux règles comptables dans le respect des normes définies par le plan comptable général approuvé par arrêté ministériel du 8 septembre 2014, en application des articles L123-12 à L123-28 et R123-172 à R123-208 du Code de Commerce, et du règlement ANC n°2014-03 du 5 juin 2014 relatif au Plan Comptable Général et des règlements du Comité de la Réglementation Comptable (CRC)

La méthode de base retenue pour l'évaluation des éléments inscrits en comptabilité est la méthode des coûts historiques. Les conventions comptables ont été appliquées en conformité avec les dispositions du Code de Commerce.

##### 3.3 Permanence des méthodes

Les méthodes d'évaluation retenues pour cet exercice n'ont pas été modifiées par rapport à l'exercice précédent.

##### 3.4 Evaluation des provisions

Les provisions sont des passifs dont l'échéance ou le montant ne peut être fixé de manière précise. Elles sont évaluées sur la base de leur montant actualisé correspondant à la meilleure estimation de la consommation de ressources nécessaires à l'extinction de l'obligation. Les provisions sont comptabilisées lorsque le Groupe a une obligation présente, résultant d'un fait générateur passé, qui entraînera probablement une sortie de ressources pouvant être raisonnablement estimée.

### **3.5 Immobilisations incorporelles**

((Code de Commerce, articles R123-196 1° et 2°)

Les brevets, concessions et autres valeurs incorporelles immobilisées ont été évalués à leur coût d'acquisition à l'exclusion des frais engagés pour leur acquisition.

Ces éléments sont amortis sur la durée de leur utilisation par l'entreprise à savoir:

Nature	Valeur brute	Taux d'amortissement
Logiciels	120 328	100,00
Logiciels	139 878	33,33
Logiciels	196 097	20,00
Dépôt marques	33 826	NA

### **3.6 Evaluation des immobilisations corporelles**

(Code de Commerce, articles R123-196 1° et 2°)

La valeur brute des éléments corporels de l'actif immobilisé correspond à la valeur d'entrée des biens dans le patrimoine compte tenu des frais nécessaires à la mise en état d'utilisation de ces biens, à l'exclusion des frais engagés pour leur acquisition.

### **3.7 Evaluation des amortissements**

(Code de Commerce, articles R123-196 1° et 2°)

Les méthodes et les durées d'amortissement retenues ont été les suivantes:

Catégorie	Mode	Durée
Constructions	Linéaire	10 à 40 ans
Agencements et aménagements	Linéaire	5 à 20 ans
Installations techniques	Linéaire	5,7 ou 8 ans
Matériels et outillages	Linéaire	3 ou 4 ans
Matériel de transport	Linéaire	3 ou 4 ans
Matériel de bureau	Linéaire	de 3 à 8 ans

Les immeubles ont fait l'objet d'une décomposition conformément au règlement CRC 2002-10. Chaque composant étant amorti en fonction de sa durée d'utilité.

### **3.8 Titres immobilisés**

(Code de Commerce, articles R123-196 1° et 2°)

Les titres de participation, ainsi que les autres titres immobilisés, ont été évalués au prix pour lequel ils ont été acquis, à l'exclusion des frais engagés pour leur acquisition.

L'évaluation de la valeur actuelle a été faite sur la base des capitaux propres corrigés des perspectives de développement des sociétés concernées.

En cas de cession portant sur un ensemble de titre de même nature conférant les mêmes droits, la valeur d'entrée des titres cédés a été estimée au prix d'achat moyen pondéré.

Les titres immobilisés ont, le cas échéant, été dépréciés par voie de provision pour tenir compte de la valeur actuelle à la clôture de l'exercice.

### **3.9 Créances immobilisées**

(Code de Commerce, articles R123-196 1° et 2°)

Les prêts, dépôts et autres créances ont été évalués à leur valeur nominale.

Les créances immobilisées ont, le cas échéant, été dépréciées par voie de provision pour tenir compte de la valeur actuelle à la clôture de l'exercice.

### **3.10 Evaluation des produits en cours**

(Code de Commerce, articles R123-196 1° et 2°)

Les terrains et constructions ont été évalués à leur coût de revient, soit :

+ Prix d'acquisition

+ Frais financiers

+ Impenses (frais d'aménagement et de viabilisation)

Les frais financiers incorporés au stock au 31 Mars 2015 s'élève à 172 K€.

### **3.11 Dépréciation des stocks**

(Code de Commerce, articles R123-196 1° et 2°)

Les stocks et en cours ont, le cas échéant, été dépréciés par voie de provision pour tenir compte de la valeur actuelle à la date de la clôture de l'exercice.

### **3.12 Evaluation des créances et dettes**

(Code de Commerce, articles R123-196 1° et 2°)

Les créances et dettes ont été évaluées pour leur valeur nominale.

### **3.13 Dépréciation des créances**

(Code de Commerce, articles R123-196 1° et 2°)

Les créances ont, le cas échéant, été dépréciées par voie de provision pour tenir compte des difficultés de recouvrement auxquelles elles étaient susceptibles de donner lieu.

### **3.14 Evaluation des valeurs mobilières de placement**

Les valeurs mobilières de placement ont été évaluées à leur coût d'acquisition à l'exclusion des frais engagés pour leur acquisition.

En cas de cession portant sur un ensemble de titre de même nature conférant les mêmes droits, la valeur des titres a été estimée selon la méthode du premier entré – premier sorti.

### **3.15 Disponibilités en euros**

Les liquidités disponibles en caisse ou en banque ont été évaluées pour leur valeur nominale.

### **3.16 Provisions**

Les provisions sont des passifs dont l'échéance ou le montant ne peut être fixé de manière précise. Elles sont évaluées sur la base de leur montant actualisé correspondant à la meilleure estimation de la consommation de ressources nécessaires à l'extinction de l'obligation. Les provisions sont comptabilisées lorsque le groupe a une obligation présente, résultant d'un fait générateur passé, qui entraînera probablement une sortie de ressources pouvant être raisonnablement estimée.

### **3.17 Principe de reconnaissance du chiffre d'affaires**

- Activité lotissement : Le chiffre d'affaires est constaté au fur et à mesure de la vente des lots, soit à la signature de l'acte notarié. Le cas échéant, une provision pour les coûts restant à encourir est constituée dans les comptes.
- Activité location : Le chiffre d'affaires est constaté à chaque échéance de loyer.
- Activité promotion et réhabilitation : Le chiffre d'affaires et la marge sont constatés à l'achèvement des programmes.

## 5.7.4 Notes relatives au bilan

### 4.1 Etat des immobilisations

en €	31/03/2014	Augmentations	
		Réévaluations	Acquisitions
<b>Immobilisations incorporelles</b>	<b>557 385</b>		<b>15 352</b>
Constructions sur sol propre	207 047	-	-
Installations générales, agenc., aménagement des constr.	631 774	-	42 229
Installations techniques, matériel et outillage industriel	35 719	-	16 609
Installations générales, agencements, aménagements divers	527 214	-	15 738
Matériel de transport	191 625	-	11 258
Matériel de bureau et information, mobilier	560 109	-	25 189
<b>Immobilisations corporelles</b>	<b>2 153 488</b>	-	<b>111 023</b>
<b>Immobilisations corporelles en cours</b>	<b>0</b>		<b>108 779</b>
Autres participations	7 651 789	-	2 039
Autres titres immobilisés	100 000	-	7
Prêts, autres immobilisations financières	1 400 065	-	190 053
<b>Immobilisations financières</b>	<b>9 151 854</b>	-	<b>192 099</b>
<b>Actif immobilisé en Valeur Brute</b>	<b>11 862 727</b>	-	<b>427 253</b>

en €	Diminutions		Valeur brute 31/03/2015	Réévaluation valeur d'origine fin d'exercice
	Poste à poste	Cession		
<b>Immobilisations incorporelles</b>		<b>30 013</b>	<b>542 724</b>	
Constructions sur sol propre			207 047	-
Installations générales, agenc., aménagement des constr.		7 428	666 575	-
Installations techniques, matériel et outillage industriel		655	51 673	-
Installations générales, agencements, aménagements divers		10 105	532 847	-
Matériel de transport		156 233	46 650	-
Matériel de bureau et information, mobilier		34 859	550 439	-
<b>Immobilisations corporelles</b>	-	<b>209 280</b>	<b>2 055 231</b>	-
<b>Immobilisations corporelles en cours</b>		-	<b>108 779</b>	
Autres participations		4 445	7 649 383	-
Autres titres immobilisés		-	100 007	-
Prêts, autres immobilisations financières		308 771	1 281 347	-
<b>Immobilisations financières</b>	-	<b>313 216</b>	<b>9 030 737</b>	-
<b>Actif immobilisé en Valeur Brute</b>	-	<b>552 509</b>	<b>11 737 471</b>	-

## 4.2 Etat des amortissements

en €	31/03/2014	Dotations	Reprises	31/03/2015
<b>Immobilisations incorporelles</b>	<b>479 904</b>	<b>5 281</b>	<b>30 014</b>	<b>455 171</b>
Constructions sur sol propre	93 988	6 108		100 096
Installations générales, agencements, aménagements des constr.	241 061	42 130	7 428	275 763
Installations techniques, matériel et outillage industriel	35 719	1 711	655	36 775
Installations générales, agencements, aménagements divers	244 145	35 527	10 105	269 567
Matériel de transport	134 491	26 432	127 557	33 366
Matériel de bureau et informatique, Mobilier	473 647	45 297	34 858	484 086
<b>Immobilisations corporelles</b>	<b>1 223 051</b>	<b>157 205</b>	<b>180 603</b>	<b>1 199 653</b>
<b>Total Amortissements</b>	<b>1 702 955</b>	<b>162 486</b>	<b>210 617</b>	<b>1 654 824</b>

Ventilation des amortissements - en €	Amortissements linéaires	Amort. dégressifs	Amort. Exceptionnels	Amortissements dérogatoires	
				Dotations	Reprises
<b>Autres immob. Incorporelles</b>	<b>5 281</b>	-	-	-	-
Constructions sur sol propre	6 108	-	-	-	-
Installations générales, agenc, aménag, constr.	42 130	-	-	-	-
Instal, techniques, matériel et outillage indus	1 711	-	-	-	-
Instal générales, agenc, aménag. divers	35 527	-	-	-	-
Matériel de transport	26 432	-	-	-	-
Matériel de bureau et informatique, Mobilier	45 297	-	-	-	-
<b>Immobilisations corporelles</b>	<b>157 205</b>	-	-	-	-
<b>Total Amortissements</b>	<b>162 486</b>	-	-	-	-

## 4.3 Fonds commercial

(Code de Commerce, article R123-186)

en €	Montant des éléments				Montant de la dépréciation
	Achetés	Réévalués	Reçus en apport	Total	
Fonds commercial	52 595	-	-	52 595	-
<b>Total</b>	<b>52 595</b>	-	-	<b>52 595</b>	-

#### **4.4 Stocks**

en €	Valeur brute au 31/03/15	Dépréciation	Valeur nette au 31/03/15	Valeur nette au 31/03/14
Lotissement	17 959 390	(398 000)	17 561 390	22 268 519
Promotion	5 772 232	-	5 772 232	1 192 934
Rénovation	900 172	-	900 172	0
<b>Total</b>	<b>24 631 794</b>	<b>(398 000)</b>	<b>24 233 794</b>	<b>23 461 453</b>

Les opérations correspondant à des programmes en cours de développement ont fait l'objet d'un enregistrement en stock. Ils sont évalués au prix de revient et comprennent le coût des études préalables au lancement des opérations (frais de prospection foncière, d'étude et de montage des dossiers aux niveaux technique, juridique et administratif).

Ces dépenses sont retenues si les probabilités de réalisation de l'opération sont élevées (à ce titre, des critères tangibles ont été déterminés), 3,9M€ ont été constatés en stock au 31 mars 2015. Dans le cas contraire, ces frais sont constatés en charges de l'exercice.

À la date d'arrêt des comptes annuels, une revue des « opérations nouvelles » est effectuée et, si la probabilité de réalisation de l'opération est incertaine, ces frais sont passés en charge.

#### **4.5 Etat des provisions**

en €	31/03/2014	Dotations	Reprises utilisées	Reprises non utilisées	31/03/2015
Provisions pour charges	-				-
Clients	25 013				25 013
Sur stock et en cours	254 000	144 000			398 000
<b>Total</b>	<b>279 013</b>	<b>144 000</b>	-	-	<b>423 013</b>
Dont dotations et reprises d'exploitation		144 000	-	-	-

#### **4.6 Etat des échéances des créances et des dettes**

Etat des créances - en €	Montant brut	A 1 an au plus	A plus d'1 an
Prêts	1 206 021		1 206 021
Autres immobilisations financières	75 326		75 326
Autres créances clients	9 721 313	9 721 313	
Clients douteux et litigieux	34 625	34 625	
Personnel et comptes rattachés	12 428	12 428	
Impôt sur les sociétés	924 398	924 398	
Taxe sur la valeur ajoutée et autres créances fiscales	467 681	467 681	
Avances et acomptes versés sur commandes	180 385	180 385	
Fournisseurs débiteurs	3 350	3 350	
Groupe et associés	15 300 103	15 300 103	
Débiteurs divers	802 061	802 061	
Charges constatées d'avance	690 427	690 427	
<b>Total</b>	<b>29 418 118</b>	<b>28 136 771</b>	<b>1 281 347</b>



Etat des dettes - en €	Montant brut	A 1 an au plus	De 1 à 5 ans	A plus de 5 ans
Autres emprunts obligataires	18 517 400	-	11 695 400	6 822 000
Emprunts et dettes ets crédit à 1 an maximum à l'origine	2 529 666	2 529 666		
Emprunts et dettes ets crédit à plus d' 1 an à l'origine	1 335 637	478 586	836 081	20 970
Emprunts et dettes financières diverses	509 634	509 634		
Fournisseurs et comptes rattachés	4 169 558	4 169 558		
Personnel et comptes rattachés	144 922	144 922		
Sécurité sociale et autres organismes sociaux	259 392	259 392		
Impôts sur les Bénéfices	-	-		
Taxe sur la valeur ajoutée	1 078 072	1 078 072		
Autres impôts taxes et assimilés	208 478	208 478		
Dettes sur immobilisations et comptes rattachés	260	260		
Groupe et associés	9 312 603	9 312 603		
Autres dettes	862 810	862 810		
Produits constatés d'avance	-	-		
<b>Total</b>	<b>38 928 432</b>	<b>19 553 981</b>	<b>12 531 481</b>	<b>6 842 970</b>

En novembre 2012, CAPELLI SA a levé 11,7 millions d'euros dans le cadre d'un emprunt obligataire (IBO) au taux fixe annuel brut de 7% remboursable en 5 ans.

D'autre part, un second IBO de 6,8 M€ a été émis en octobre 2014, au taux fixe annuel brut de 7% remboursable en 5 ans.

Au 31 mars 2015, les lignes Corporate de CAPELLI SA s'élèvent à 2,5 M€ et sont à échéance en septembre 2015.

#### **4.7 Composition du capital social**

(Code de Commerce, article R123-197)

	31/03/2014	Augm.	Dim.	31/03/2015
Nombre de titres	13 280 000	-	-	13 280 000
Valeur nominale	1,14 €	-	-	1,14 €

Au 31 mars 2015, CAPELLI SA détient 15 243 de ses propres titres pour une valeur de 30 334 €.

#### **4.8 Tableau de variation des capitaux propres**

en €	31/03/14	Affectation résultat N-1	Résultat de la période	Augm.	Dim.	31/03/15
Capital social	15 139 200	-	-	-	-	15 139 200
Primes émission, fusion, apport	7 280 182	-	-	-	-	7 280 182
Réserves et report à nouveau	6 751 517	424 835	-	-	-	7 176 352
Dividendes	-	1 060 000				
Résultat net	1 484 835	(1 484 835)	200 197	-	-	200 197
<b>Total</b>	<b>30 655 735</b>	<b>-</b>	<b>200 197</b>	<b>-</b>	<b>-</b>	<b>29 795 932</b>

La société a distribué un dividende d'un montant de 1,06 M€ au titre de l'exercice clos le 31 mars 2014. Au jour de l'établissement du présent document, la décision de l'Assemblée générale concernant l'affectation et la répartition des résultats de l'exercice 2014/2015 n'est pas connue.

#### **4.9 Produits à recevoir**

(Code de Commerce, article R123-189)

en €	31/03/15	31/03/14
Créances clients et comptes rattachés	368 832	1 297 090
Intérêts courus sur prêts	5 196	13 703
Autres créances	60 106	62 089
Etat	15 307	-
<b>Produit à recevoir</b>	<b>449 441</b>	<b>1 372 882</b>

#### **4.10 Charges à payer**

(Code de Commerce, article R123-189)

en €	31/03/15	31/03/14
Emprunts et dettes auprès des établissements de crédit	499 934	273 154
Dettes fournisseurs et comptes rattachés	1 487 406	3 122 203
Dettes fiscales et sociales	424 980	479 208
Autres dettes	-	-
<b>Charges à payer</b>	<b>2 412 320</b>	<b>3 874 565</b>

#### **4.11 Charges et Produits constatés d'avance**

(Code de Commerce, article R123-189)

en €	31/03/15	31/03/14
Charges d'exploitation	690 427	1 129 365
<b>Charges constatées d'avance</b>	<b>690 427</b>	<b>1 129 365</b>
Produits d'exploitation	-	211 881
<b>Produits constatés d'avance</b>	<b>-</b>	<b>211 881</b>

#### 4.12 Entreprises liées

en €	Montant concernant les entreprises		Montant des dettes ou créances représentées par des effets de commerce
	Liées	Avec lesquelles la société a lien de participation	
Participations	7 647 133	2 250	
Créances clients et comptes rattachés	7 425 298		
Autres créances	15 277 496	485 763	
Créance financière	1 206 021		
Emprunts et dettes financières divers	9 264 539		
Dettes sur immobilisations et comptes rattachés	-		
Autres dettes	638 732		

#### 4.13 Ecart de conversion

(Code de commerce, article R123-196-1°)

Les écarts de conversions proviennent de prêts et avances en comptes courants effectués en Francs Suisse. Ils sont calculés en fonction du cours de la devise à la clôture de l'exercice, et constituent au 31 mars 2015 des gains latents.

Ces écarts de conversion ont été comptabilisés directement dans les comptes concernés par ces écarts.

en €	ECART ACTIF					Net	ECART PASSIF
	Postes concernés	Total	Compensé par couverture de change		Provision pour risques		
Ecart passif			Engagement	Autres			
Acomptes sur immobilisations							
Prêts							190 053
Autres créances immobilisées							
Créances d'exploitation							380 883
Créances diverses							
Dettes financières							
Dettes d'exploitation							
Dettes sur immobilisations			-				
<b>Total des écarts de conversion</b>	-	-	-	-	-	-	<b>570 936</b>

## 5.7.5 Notes relatives au compte de résultat

### 5.1 Ventilation du chiffre d'affaires net

(Code de commerce, article R123-198 4°)

en €	2014/2015	2013/2014
Lotissement	7 035 006	11 956 495
Prestations intragroupes	7 510 377	7 541 862
Promotion immobilière	1 181 047	-
Locations immobilières	31 776	29 067
Produits divers	200 147	182 072
<b>Chiffre d'affaires</b>	<b>15 958 354</b>	<b>19 709 496</b>

Les activités de CAPELLI SA étant réalisées essentiellement en France sur l'exercice 2014/2015 et 2013/2014, aucune information par zone géographique n'est présentée.

### 5.2 Rémunération des dirigeants

(Code de Commerce, article R123-198 1°)

en €	2014/2015	2013/2014
Rémunération des Dirigeants mandataires sociaux	356 627	566 636
<b>Total</b>	<b>356 627</b>	<b>566 636</b>

### 5.3 Charges et produits financiers concernant les entreprises liées

en €	Charges financières		Produits financiers	
	2014/2015	2013/2014	2014/2015	2013/2014
Entreprises liées	167 268	132 488	350 819	245 319
Autres	1 368 134	1 163 280	56 416	139 368
<b>Total</b>	<b>1 535 402</b>	<b>1 295 768</b>	<b>407 235</b>	<b>384 687</b>

#### **5.4 Produits et Charges exceptionnels**

(Code de Commerce, article R123-193)

en €	2014/2015	2013/2014
Cessions d'immobilisations	31 000	178 009
Cessions d'immobilisations intragroupes	-	100 000
Régularisations diverses	139 844	86 885
Reprises de provisions pour risques et charges	-	553 320
<b>Produits exceptionnels</b>	<b>170 844</b>	<b>918 214</b>
Valeur nette des immobilisations cédées	(33 405)	(215 031)
Amendes, pénalités et rappel d'impôts	(15 800)	(9 193)
Indemnités et régularisations diverses	(545 100)	(20 409)
Provision pour charges		-
<b>Charges exceptionnelles</b>	<b>(594 305)</b>	<b>(244 633)</b>
<b>Résultat exceptionnel</b>	<b>(423 461)</b>	<b>673 581</b>

#### **5.5 Transfert de charges**

en €	2014/2015	2013/2014
Remboursements divers	100 651	121 129
Frais émission emprunt obligataire activés	275 600	-
Remboursements taxes	24 315	87 443
Avantage en nature	87 677	97 696
<b>Transferts de charges</b>	<b>488 243</b>	<b>306 268</b>

#### **5.6 Ventilation de l'impôt sur les bénéfices et intégration fiscale**

(Code de Commerce, article R123-198 3°)

en €	Résultat avant impôt	Impôt
<b>2014/2015</b>	<b>644 053</b>	<b>(447 475)</b>
dont résultat courant	1 067 514	(588 629)
dont résultat exceptionnel	(423 461)	141 154

L'impôt société relatif aux résultats des filiales bénéficiaires est constaté par chacune d'elles. En revanche, les déficits des filiales sont conservés par la société mère.

Les différences entre l'impôt comptabilisé et l'impôt pour le paiement duquel l'entreprise est solidaire sont constitués de l'impôt société relatif aux filiales bénéficiaires, constaté dans le résultat propre de ces sociétés, et par l'impôt société relatif à l'application de l'amortissement par composants selon la méthode rétrospective, assis sur la régularisation des amortissements antérieurs.

Le groupe d'intégration fiscale n'a plus de déficit reportable à imputer depuis 2011.

## 5.7.6 Engagements financiers et autres informations

### 6.1 Engagements financiers

(Article R.123-196 9° du Code de commerce)

#### ENGAGEMENTS DONNES

en K€	31/03/15	31/03/14
Promesses d'hypothèques	1 108	1 816
Privilèges de prêteur	2 122	460
Hypothèques	1 299	398
Loyers baux commerciaux	481	342
Cautions solidaires	11 768	9 502
Nantissements d'actifs	-	465
<b>Total</b>	<b>16 778</b>	<b>12 984</b>

#### ENGAGEMENTS RECUS

en K€	31/03/15	31/03/14
Avals, Cautions	775	828
Garanties Financières d'Achèvement	1 191	2 572
<b>Total</b>	<b>1 966</b>	<b>3 400</b>

Les Garanties Financières d'Achèvement (GFA) sont octroyées à CAPELLI par des banques ou des établissements financiers et donnent à l'acquéreur une garantie sur le financement de l'achèvement du programme (Lotissement et/ou Promotion).

### 6.2 Crédit-bail

((Code Monétaire et Financier, article R313-14)

Le dernier contrat de crédit-bail a pris fin au cours de cet exercice. Il n'y a désormais plus d'engagement à ce titre.

### 6.3 Engagement en matière de pensions et retraites

Le montant des engagements de s'élève à 72 887 Euros au 31 Mars 2015.

Ils ont été comptabilisés en tenant compte des éléments et options suivant :

- La convention collective applicable ;
- L'âge et le sexe des salariés ;
- La table de mortalité ;
- La catégorie socioprofessionnelle ;
- Un départ volontaire à la retraite à 65 ans ;
- L'ancienneté au moment du départ à la retraite ;
- Le salaire brut annuel ;
- Les dispositions du code du travail
- Un taux de rotation de l'effectif de 1%
- Une augmentation moyenne annuelle des salaires de 3% ;
- Un taux d'actualisation de 2.95%.

Un taux de charges sociales patronales de 43% a été appliqué pour toutes les catégories de salariés.

#### **6.4 Effectif moyen**

(Code de Commerce, article R123-198 5°)

	Personnel salarié 31/03/2015	Personnel salarié 31/03/2014
Cadres	18	19
Employés	33	39
<b>Total</b>	<b>51</b>	<b>58</b>

#### **6.5 Engagement en matière de DIF**

La société n'est désormais plus engagée par le DIF, car les heures acquises par chaque salarié ont été transférées au 31 janvier 2015 sur leurs Compte Personnel de Formation.

#### **6.6 Parties liées**

(Code de Commerce, articles R123-181 et R123-197 6°)

Les prestations réalisées par CAPELLI SA à ses filiales non détenues en totalité ont été facturées pour un montant de 3 026 K€, et correspondent à des prestations administratives et commerciales.

#### **6.7 Accroissements et allègements dette future d'impôt**

(Code de Commerce, Article R123-198 7°)

Nature des différences temporaires - en €	2014/2015	2013/2014
<b>Accroissements dette future d'impôt</b>	-	-
Provisions non déductibles l'année de la comptabilisation	-	19 042
Provision pour charges	-	-
Contribution sociale de solidarité (ORGANIC)	4 021	8 338
<b>Allègements dette future d'impôt</b>	<b>4 021</b>	<b>27 380</b>

## 6.8 Liste des filiales détenues directement par Capelli SA

(Article R. 123-197 du Code de commerce)

### FILIALES ET PARTICIPATIONS DIRECTES DONT LE CAPITAL EST DETENU A PLUS DE 50%

En K€ Filiales et participations détenues à plus de 50%	Capital social	Réserves et report à nouveau	Quote-part du capital détenu en %	Valeur comptable des titres détenus		Cautions et avais donnés par la société	CA HT du dernier exercice	Résultat du dernier exercice	Dividendes versés	Comptes courants
				Brute	Nette					
SAS 2C AMENAGEMENT	500,0	4 177	70%	3 210,2	3 210,2	-	45	(294)	-	(2 299)
SAS CAPELLI PROMOTION	370,0	5 291	99%	3 861,0	3 861,0	-	26	(142)	-	(1 966)
SAS FINANCIERE CAPELLI	150,0	938	99,8%	272,9	272,9	-	149	44	-	(559)
CAPELLI LUX SA	100,0	(60)	100%	100,0	100,0	-	848	(186)	-	879
SNC LES COTEAUX DE LOGRAS	1,0	-	70,0%	0,7	0,7	-	-	(37)	-	185
SNC CAPELLI B1	0,5	-	98,0%	0,5	0,5	-	-	(2)	-	3
SNC CAPELLI B2	0,5	-	98,0%	0,5	0,5	-	-	(10)	-	(23)
SNC CAPELLI B3	0,5	-	98,0%	0,5	0,5	-	-	(39)	-	40
SCI MOUSSEUX	1,0	-	70,0%	0,7	0,7	-	227	(66)	-	383
SNC CL INVEST	1,0	-	99,0%	1,0	1,0	-	-	-	-	5
SNC ORANGE	0,5	-	52,0%	0,3	0,3	-	1 554	(89)	-	564
SCI LES JARDINS DE LEANE	1,0	-	80,0%	0,8	0,8	-	-	(4)	-	14
SAS CAPELLI FINANCEMENT	1,0	53	100%	1,0	1,0	-	98	34	-	(41)
SNC LE HAMEAU DES RASSETTETS	1,0	-	99,0%	1,0	1,0	-	-	(6)	-	(6)
SNC FONCIERE DE L'EST LYONNAIS	0,5	-	98,0%	0,5	0,5	-	-	(24)	-	21
SCI LE CLOS DE LUCIE	0,5	-	52,0%	0,3	0,3	-	-	-	-	3
SA CAPELLI SUISSE	286,7	(1 168)	33,0%	190,4	190,4	-	8 439	1 458	-	4 276
SNC LES ALLEES D'AVESNES	1,0	-	99,9%	1,0	1,0	-	211	4	-	(56)
SAS CAPELLI CF	1,0	-	100%	1,0	1,0	-	-	(2)	-	-



FILIALES ET PARTICIPATIONS DIRECTES DONT LE CAPITAL EST COMPRIS ENTRE 10 ET 50%

En K€ Filiales et participations détenues entre 10% et 50%	Capital social	Réserves et report à nouveau	Quote-part du capital détenu en %	Valeur comptable des titres détenus		Cautions et avals donnés par la société	CA HT du dernier exercice	Résultat du dernier exercice	Dividendes versés	Comptes courants
				Brute	Nette					
SCI ST CERGUES LES COTS (société en sommeil)	1,0	-	50,0%	0,5	0,5		-	-		6
SNC DOMAINE DE L'ENTAY	1,0	-	50,0%	0,5	0,5	-	-	(7)	-	83
SCI L'AMBASSADEUR	1,0	-	25,0%	0,3	0,3	-	-	-	-	14
SNC LES VERCHERES	1,0	(5)	50,0%	0,5	0,5	-	nc	nc	-	10
SCI LA DEMEURE DE LUCIE	1,0	-	50,0%	0,5	0,5	-	-	-	-	157
SNC St MAURICE DE VERCHERES	1,0	-	50,0%	0,5	0,5	-	-	18		31
SAS JARDINS DU VAL DE PONS	1,6	13	37,5%	0,6	0,6	-	-	(60)		652
SAS L2C DEVELOPPEMENT	1,2	(9)	33,5%	0,4	0,4	-	954	101		399
SNC LES CHEMINS DU BACON	0,5		40,0%	0,2	0,2	-	-	(33)		791
SNC LES JARDINS DE CHAMPAGNE	1,0	-	50,0%	0,5	0,5	-	-	(56)		501

**6.9 Opérations faites en commun**

(Arrêté du 17 avril 1982)

en €	Résultat global	Résultat transféré
SCI L'AMBASSADEUR	465	116
SCI LOUIS GAILLARD 2	15 596	156
SCI LE CLOS ST VINCENT	23 978	240
SCI LES JARDINS D'ELODIE	26 071	261
SCI VILLA DE TREVES	2 067	21
SNC ST MAURICE VERCHERES	17 535	8 768
SCI LE CLOS ST FRANCOIS	20 315	203
SCI LE DOMAINE DE MARYANNE	269 171	2 692
SCI LE PARC ANTHONY	291 423	2 914
SNC LES ALLEES D'AVESNES	3 744	3 741
SCI LES HAUTS DU LEMAN	253 833	2 538
<b>Affaires bénéficiaires</b>	<b>924 198</b>	<b>21 649</b>

en €	Résultat global	Résultat transféré
SCI LES VILLAS DU BOURG JOLI	(3 332)	(33)
SNC CAPELLI B1	(1 779)	(1 743)
SNC CAPELLI B2	(9 540)	(9 349)
SNC CAPELLI B3	(39 339)	(38 552)
SCI LES JARDINS DU LYS	(5 557)	(56)
SNC LE HAMEAU DES RASSETTETS	(5 757)	(5 699)
SCI LES JARDINS D'ELIOTT	(12 325)	(123)
SNC ORANGE	(89 491)	(46 535)
SCI LES ORMES	(33 582)	(336)
SNC FONCIERE DE L'EST LYONNAIS	(23 853)	(23 376)
SCI VILLA HELENE	(8 071)	(81)
SCI JARDINS DE LEANE	(4 378)	(3 503)
SCI COTEAUX DU LOGRAS	(36 861)	(25 803)
SNC DOMAINE DE L'ENTAY	(6 514)	(3 257)
SNC JARDINS DE CHAMPAGNE	(55 993)	(27 997)
SCI MOUSSEUX	(65 871)	(46 110)
SNC CHEMIN DU BACON	(32 572)	(13 029)
SCI LES JARDINS D'AMELIE	(18 990)	(190)
SNC L'OREE DE MEGEVE	(6 295)	(63)
SNC CL INVEST	(640)	(633)
SCI LE HAMEAU D'AMANDINE	(5 723)	(5 723)
<b>Affaires à perte</b>	<b>(466 463)</b>	<b>(252 192)</b>

Au sein de la société CAPELLI SA est intégrée la société en participation SEP BUROVIL qui a une incidence sur le compte de résultat et le bilan.

### **6.10 Société consolidante**

(Code de Commerce, articles R123-197 5°)

CAPELLI SA est la société tête du Groupe de consolidation, le périmètre de consolidation comprenant 73 autres sociétés au 31 Mars 2015.

## 5.8 Rapport des Commissaires aux comptes sur les conventions et engagements réglementés

Aux actionnaires,

En notre qualité de commissaires aux comptes de votre société, nous vous présentons notre rapport sur les conventions et engagements réglementés.

Il nous appartient de vous communiquer, sur la base des informations qui nous ont été données, les caractéristiques et les modalités essentielles des conventions et engagements dont nous avons été avisés ou que nous aurions découverts à l'occasion de notre mission, sans avoir à nous prononcer sur leur utilité et leur bien-fondé ni à rechercher l'existence d'autres conventions et engagements. Il vous appartient, selon les termes de l'article R. 225-31 du code de commerce, d'apprécier l'intérêt qui s'attachait à la conclusion de ces conventions et engagements en vue de leur approbation.

Par ailleurs, il nous appartient, le cas échéant, de vous communiquer les informations prévues à l'article R. 225-31 du code de commerce relatives à l'exécution, au cours de l'exercice écoulé, des conventions et engagements déjà approuvés par l'assemblée générale.

Nous avons mis en œuvre les diligences que nous avons estimé nécessaires au regard de la doctrine professionnelle de la Compagnie nationale des commissaires aux comptes relative à cette mission. Ces diligences ont consisté à vérifier la concordance des informations qui nous ont été données avec les documents de base dont elles sont issues.

### **CONVENTIONS ET ENGAGEMENTS SOUMIS A L'APPROBATION DE L'ASSEMBLEE GENERALE**

---

En application de l'article L. 225-40 du code de commerce, nous avons été avisés des conventions et engagements suivants qui ont fait l'objet de l'autorisation préalable de votre conseil d'administration.

#### **1.1 Convention nouvelle conclue avec la société VILLAS ANDREA**

##### **Personne concernée**

Monsieur Jean-Claude CAPELLI, actionnaire de la société VILLAS ANDREA et indirectement actionnaire de la société CAPELLI SA.

##### **Nature et objet**

Cession en vente en l'état futur d'achèvement par la sous-filiale LE CLOS FLEURY, de trois lots du programme « LE CLOS FLEURY » sis à Saint-Genis Pouilly dans l'Ain (01).

##### **Modalités**

La cession s'est effectuée moyennant le prix global de 1.070.496 euros TTC, soit :

- 382.432 euros TTC pour la villa 10 (T5) ;
- 344.032 euros TTC pour la villa 11 (T4) ;
- 344.032 euros TTC pour la villa 12 (T4).

Votre conseil d'administration a autorisé la convention en date du 9 décembre 2014.

## **1.2 Convention nouvelle conclue entre CAPELLI SUISSE et CAPELLI FONCIER**

### **Personnes concernées**

Monsieur Jean-Claude CAPELLI, actionnaire et Président de la société CAPELLI FONCIER et indirectement actionnaire de la société CAPELLI SA.

Monsieur Christophe CAPELLI, actionnaire et Vice-Président de la société CAPELLI FONCIER et indirectement actionnaire de la société CAPELLI SA.

### **Nature et objet**

Pour la réalisation de ses activités de promotion immobilière sur le territoire suisse, CAPELLI SA, via sa filiale détenue à 100% CAPELLI SUISSE, a signé une convention de « Preferred Supplier Agreement » avec CAPELLI FONCIER.

CAPELLI FONCIER réalise l'acquisition foncière de l'ensemble des programmes immobiliers menés par CAPELLI FONCIER ou CAPELLI SUISSE, et CAPELLI SUISSE réalise le contrat d'entreprise générale pour l'ensemble des lots desdits programmes immobiliers, qu'ils soient détenus par des acquéreurs externes ou par CAPELLI FONCIER.

Cette convention a été conclue pour une durée illimitée. L'opération du « Clos de Pierre Longue – PL8 » dont l'acquisition foncière par CAPELLI FONCIER a été réalisée le 31 mars 2014 a en outre été intégrée dans le contrat.

### **Modalités**

Conformément au principe de rémunération fixée dans ladite convention, les montants facturés entre les sociétés au titre de cet accord durant l'exercice clos le 31 mars 2015 se sont établis ainsi :

- CAPELLI FONCIER perçoit auprès de CAPELLI SUISSE une rémunération de 194.421 francs suisses sur l'exercice ;
- CAPELLI SUISSE perçoit auprès de CAPELLI FONCIER une rémunération de 1.743 181 francs suisses sur l'exercice.

Votre conseil d'administration a autorisé la convention en date du 1<sup>er</sup> avril 2014.

## **1.3 Convention nouvelle conclue avec la société CAPELLI LUX**

### **Personnes concernées**

Monsieur Christophe CAPELLI, indirectement actionnaire et Président du conseil d'administration de la société CAPELLI SA et Président de la société CAPELLI LUX.

Monsieur Jean-Charles CAPELLI, indirectement actionnaire et Directeur Général délégué de la société CAPELLI SA et vice-Président de la société CAPELLI LUX.

Monsieur Rodolphe PEIRON, administrateur de la société CAPELLI SA et de la société CAPELLI LUX.

### **Nature et objet**

Cession d'un véhicule de tourisme d'occasion MERCEDES GL500 immatriculé AR 681 PV.

### **Modalités**

Le prix de cession s'établit à 1.000 euros.

Votre conseil d'administration a autorisé la convention en date du 14 avril 2014.

#### **1.4 Convention nouvelle conclue avec M. Jean-Charles CAPELLI, Directeur Général délégué**

##### **Personnes concernées**

Monsieur Jean-Charles CAPELLI, indirectement actionnaire et Directeur Général délégué de la société CAPELLI SA.

##### **Nature et objet**

Cession d'un véhicule de tourisme d'occasion PORSCHE 911 GT3, immatriculé CE 572 TW.

##### **Modalités**

Le prix de cession s'établit à 30.000 euros.

Votre conseil d'administration a autorisé la convention en date du 18 novembre 2014.

#### **CONVENTIONS ET ENGAGEMENTS DEJA APPROUVES PAR L'ASSEMBLEE GENERALE**

---

En application de l'article R. 225-30 du code de commerce, nous avons été informés que l'exécution des conventions et engagements suivants, déjà approuvés par l'assemblée générale au cours d'exercices antérieurs, s'est poursuivie au cours de l'exercice écoulé.

#### **2.1 Convention ancienne conclue avec la SCI MOUSSEUX**

##### **Personnes concernées**

Monsieur Christophe CAPELLI, indirectement actionnaire de la SCI MOUSSEUX et indirectement actionnaire et Président du conseil d'administration de la société CAPELLI SA.

Monsieur Jean-Charles CAPELLI, indirectement actionnaire de la SCI MOUSSEUX et indirectement actionnaire et Directeur Général délégué de la société CAPELLI SA.

##### **Nature et objet**

Conclusion d'un contrat de prestation de services au bénéfice de la SCI MOUSSEUX, dont le capital est détenu à hauteur de 70% par la société CAPELLI SA et à hauteur de 30 % par la société JCC PARTICIPATIONS, actionnaire de la société CAPELLI SA.

##### **Modalités**

La société CAPELLI SA fournit des prestations de services à caractère administratifs et financiers rémunérés au salaire chargé des employés de la société ayant engagé du temps à ce titre augmenté d'une quote-part des frais de structure supportés par la société CAPELLI SA, laquelle a facturé 12.876 euros hors taxes au cours de l'exercice.

Votre conseil d'administration a autorisé la convention en date du 13 mai 2013.

## **2.2 Convention ancienne conclue avec la SCI MOUSSEUX**

### **Personnes concernées**

Monsieur Christophe CAPELLI, indirectement actionnaire de la SCI MOUSSEUX et indirectement actionnaire et Président du conseil d'administration de la société CAPELLI SA.

Monsieur Jean-Charles CAPELLI, indirectement actionnaire de la SCI MOUSSEUX et indirectement actionnaire et Directeur Général délégué de la société CAPELLI SA.

### **Nature et objet**

Convention de bail commercial des locaux de Champagne au Mont d'Or conclue antérieurement avec la SCI CHAMPAGNE aux droits desquels est venue la SCI MOUSSEUX à compter de son acquisition de l'immeuble le 26 juin 2013.

### **Modalités**

Les modalités de facturation par la SCI MOUSSEUX à la société CAPELLI SA appliquées au cours de l'exercice ont évolué de la manière suivante :

- |                     |                            |
|---------------------|----------------------------|
| - Loyers            | 149.409 euros hors taxes ; |
| - Charges locatives | 10.243 euros hors taxes.   |

Votre conseil d'administration a autorisé en date du 1<sup>er</sup> décembre 2011 la modification des caractéristiques du bail commercial en date du 5 décembre 1999.

## **2.3 Convention ancienne conclue avec la société MOUSSEUX**

### **Personnes concernées**

Monsieur Christophe CAPELLI, indirectement actionnaire de la SCI MOUSSEUX et indirectement actionnaire et Président du conseil d'administration de la société CAPELLI SA.

Monsieur Jean-Charles CAPELLI, indirectement actionnaire de la SCI MOUSSEUX et indirectement actionnaire et Directeur Général délégué de la société CAPELLI SA.

### **Nature et objet**

Engagement de caution solidaire au bénéfice de la BANQUE RHONE ALPES en garantie d'un contrat de prêt d'un montant de 2.340.000 euros conclu par la SCI MOUSSEUX, dont le capital est détenu à hauteur de 70% par la société CAPELLI SA et à hauteur de 30 % par la société JCC PARTICIPATIONS, actionnaire de la société CAPELLI SA.

### **Modalités**

Il est précisé que la société JCC PARTICIPATIONS a signé au bénéfice de la société CAPELLI SA un acte de contre-cautionnement à hauteur de sa participation dans le capital de la SCI MOUSSEUX.

Votre conseil d'administration a autorisé la convention en date du 26 juin 2013.

## **2.4 Convention ancienne conclue avec la société CAPELLI FONCIER**

### **Personnes concernées**

Monsieur Jean-Claude CAPELLI, actionnaire et dirigeant de la société CAPELLI FONCIER et indirectement actionnaire de la société CAPELLI SA.

Monsieur Christophe CAPELLI, actionnaire de la société CAPELLI FONCIER, indirectement actionnaire et Président du conseil d'administration de la société CAPELLI SA.

### **Nature et objet**

Signature d'une convention de prêt avec la société CAPELLI FONCIER.

### **Modalités**

Le prêt s'élève à un montant maximum de 2.000.000 francs suisses avec un droit de premier tirage de 1.600.000 francs suisses, pour une durée de 24 mois, rémunéré au taux limite fiscalement déductible. Le solde du prêt à la date de clôture de l'exercice s'établit à 1.153.492 euros. Les intérêts comptabilisés en produits se sont élevés pour l'exercice à la somme de 38.826,45 euros.

Votre conseil d'administration a autorisé la convention en date du 27 septembre 2013.

## **2.5 Convention ancienne conclue avec la société FONCIERE FRANCAISE DU LOGEMENT**

### **Personnes concernées**

Monsieur Christophe CAPELLI, indirectement actionnaire et Président du conseil d'administration de la société CAPELLI SA et associés et co-gérants de la société FONCIERE FRANCAISE DU LOGEMENT.

Monsieur Jean-Charles CAPELLI, indirectement actionnaire et Directeur Général délégué de la société CAPELLI SA et associés et co-gérants de la société FONCIERE FRANCAISE DU LOGEMENT.

### **Nature et objet**

Accomplissement pour la société FONCIERE FRANCAISE DU LOGEMENT de prestations administratives et de maîtrise d'ouvrage.

### **Modalités**

La société CAPELLI SA a facturé à ce titre des prestations d'un montant de 14.354 euros hors taxes à la société FONCIERE FRANCAISE DU LOGEMENT.

Votre conseil d'administration a autorisé la convention en date du 29 janvier 2008.

## **2.6 Convention ancienne conclue avec la société 2C AMENAGEMENT**

### **Personne concernée**

Monsieur Christophe CAPELLI, indirectement actionnaire et Président du conseil d'administration de la société CAPELLI SA et Président de la société 2C AMENAGEMENT.

### **Nature et objet**

Prestations de services administratifs et commerciaux.

### **Modalités**

Les modalités de facturation par la société CAPELLI SA à la société 2C AMENAGEMENT appliquées au cours de l'exercice ont évolué de la manière suivante :

- Prestation à caractère administratif 286.400 euros hors taxes ;
- Prestation de services commerciaux 3.006 euros hors taxes.

Votre conseil d'administration a autorisé, en date du 25 novembre 2008 puis du 1<sup>er</sup> septembre 2011, la réévaluation de la rémunération des prestations de services rendues par la société CAPELLI SA à la société 2C AMENAGEMENT à hauteur de 6 % du chiffre d'affaires de cette dernière.

## **2.7 Convention ancienne conclue avec la société 2C AMENAGEMENT**

### **Personne concernée**

Monsieur Christophe CAPELLI, indirectement actionnaire et Président du conseil d'administration de la société CAPELLI SA et Président de la société 2C AMENAGEMENT.

### **Nature et objet**

Caution solidaire.

### **Modalités**

Votre conseil d'administration a autorisé en date du 8 septembre 2006 la société CAPELLI SA à se constituer caution solidaire de la société 2C AMÉNAGEMENT au profit de la CAISSE D'EPARGNE à hauteur de 181.441,87 euros dans le cadre de concours bancaires.

Cette caution est rémunérée moyennant un intérêt de 0,50 % de l'encours.

Fait à Villeurbanne et à Lyon, le 30 juillet 2015

Les commissaires aux comptes,

**ORFIS BAKER TILLY**  
**Jean-Louis FLECHE**

**DFP AUDIT**  
**Frédéric VELOZZO**



## **5.9 Rapport des Commissaires aux comptes sur les comptes annuels 2014/2015**

Aux actionnaires,

En exécution de la mission qui nous a été confiée par votre assemblée générale, nous vous présentons notre rapport relatif à l'exercice clos le 31 mars 2015 sur :

- le contrôle des comptes annuels de la société CAPELLI SA, tels qu'ils sont joints au présent rapport,
- la justification de nos appréciations,
- les vérifications et informations spécifiques prévues par la loi.

Les comptes annuels ont été arrêtés par le conseil d'administration. Il nous appartient, sur la base de notre audit, d'exprimer une opinion sur ces comptes.

### *I – OPINION SUR LES COMPTES ANNUELS*

Nous avons effectué notre audit selon les normes d'exercice professionnel applicables en France ; ces normes requièrent la mise en œuvre de diligences permettant d'obtenir l'assurance raisonnable que les comptes annuels ne comportent pas d'anomalies significatives. Un audit consiste à vérifier, par sondages ou au moyen d'autres méthodes de sélection, les éléments justifiant des montants et informations figurant dans les comptes annuels. Il consiste également à apprécier les principes comptables suivis, les estimations significatives retenues et la présentation d'ensemble des comptes. Nous estimons que les éléments que nous avons collectés sont suffisants et appropriés pour fonder notre opinion.

Nous certifions que les comptes annuels sont, au regard des règles et principes comptables français, réguliers et sincères et donnent une image fidèle du résultat des opérations de l'exercice écoulé ainsi que de la situation financière et du patrimoine de la société à la fin de cet exercice.

### *II – JUSTIFICATIONS DES APPRECIATIONS*

*En application des dispositions de l'article L.823-9 du code de commerce relatives à la justification de nos appréciations, nous portons à votre connaissance les éléments suivants :*

– Les titres de participation sont susceptibles d’être dépréciés par voie de provision pour tenir compte de leur valeur actuelle à la clôture de l’exercice, calculée selon les modalités décrites dans la note 3.8 intitulée « Titres immobilisés ».

Nous avons examiné les modalités de mise en œuvre de ce test de dépréciation et notamment des hypothèses utilisées en vue de la détermination de cette valeur actuelle.

– Les programmes en cours de développement sont évalués conformément aux principes exposés dans la note 4.4 « Stocks » de l’annexe.

Nous avons examiné la correcte application de ces principes au travers de tests portant sur les programmes les plus significatifs.

*Les appréciations ainsi portées s’inscrivent dans le cadre de notre démarche d’audit des comptes annuels, pris dans leur ensemble, et ont donc contribué à la formation de notre opinion exprimée dans la première partie de ce rapport.*

### **III – VERIFICATIONS ET INFORMATIONS SPECIFIQUES**

Nous avons également procédé, conformément aux normes d’exercice professionnel applicables en France, aux vérifications spécifiques prévues par la loi.

Nous n’avons pas d’observation à formuler sur la sincérité et la concordance avec les comptes annuels des informations données dans le rapport de gestion du conseil d’administration et dans les documents adressés aux actionnaires sur la situation financière et les comptes annuels.

Concernant les informations fournies en application des dispositions de l’article L. 225-102-1 du code de commerce sur les rémunérations et avantages versés aux mandataires sociaux ainsi que sur les engagements consentis en leur faveur, nous avons vérifié leur concordance avec les comptes ou avec les données ayant servi à l’établissement de ces comptes et, le cas échéant, avec les éléments recueillis par votre société auprès des sociétés contrôlant votre société ou contrôlées par elle. Sur la base de ces travaux, nous attestons l’exactitude et la sincérité de ces informations.

En application de la loi, nous nous sommes assurés que les diverses informations relatives aux prises de participation et de contrôle et à l’identité des détenteurs du capital ou des droits de vote vous ont été communiquées dans le rapport de gestion.

Fait à Villeurbanne et à Lyon, le 30 juillet 2015

Les Commissaires aux Comptes

**ORFIS BAKER TILLY**

**DFP AUDIT**

Jean-Louis FLECHE

Frédéric VELOZZO

# 6 CAPITAL ET ACTIONNARIAT

6.1 Données boursières .....	172
6.2 Relation avec les actionnaires.....	174
6.3 Dividende .....	175
6.4 Contrat de liquidité .....	175
6.5 Actionnariat.....	176

## 6.1 Données boursières

Date d'introduction sur le Marché Libre	28 octobre 2004
Transfert sur Eurolist C	27 octobre 2005
Code Isin	FR0010127530
Code Bloomberg	CAPLI FP
Code Reuters	CAPLI.PA
Marché	Eurolist C
Cotation	Continue
Secteur	8730, Immobilier
Sous-secteur	8733 Participation et promotion immobilière
Service à Règlement Différé	Non
PEA (Plan d'Epargne en Actions) et PEA-PME	Oui
Nombre de titres	13.280.000 actions
Capital social au 31 mars 2015	15.139.200€

Données du 1er avril au 31 mars	2013/2014	2014/2015
Nombre d'actions	13 280 000	13 280 000
Cours le plus haut (en euros)	1,99	2,04
Cours le plus bas (en euros)	1,26	1,44
Volume moyen échangé sur la période	11 336	11 312
Dernier cours de l'année (en euros)	1,81	1,99
<b>Capitalisation boursière au 31.03 (en millions d'euros)</b>	<b>24,03</b>	<b>26,43</b>

Source : Euronext

Le 31 mars 2015 le titre Capelli a clôturé la séance de cotation à 1,99 euros, en hausse de 10% par rapport à la clôture de l'exercice précédent.



## 6.2 Relation avec les actionnaires

La Direction Financière du Groupe s'adresse à un public diversifié composé d'investisseurs (actions et obligations), d'actionnaires, existants ou potentiels, individuels ou institutionnels, ainsi qu'à leurs conseils (les analystes financiers). À tous ces acteurs du marché, CAPELLI entend fournir, une information claire, précise et transparente.

Le Rapport Financier Annuel, édité en français, est disponible sur simple demande ou sur le site Internet de la société.

Les documents juridiques à savoir les statuts, procès-verbaux d'assemblées générales et rapports des contrôleurs légaux peuvent être consultés au siège social du Groupe.

Le site Internet [www.groupe-capelli.com](http://www.groupe-capelli.com) recense les principales informations concernant la structure, les métiers, l'actualité, les données financières et les communiqués publiés.

Le site Internet [www.alternext.com](http://www.alternext.com) diffuse toutes les informations financières et boursières relatives à la société.

CM-CIC réalise une analyse financière annuelle sur le Groupe et effectue des mises à jour régulières. GreenSome Finance et Louis Capital Markets réalisent également des études ponctuelles sur le Groupe.

Le Groupe CAPELLI a mandaté CM-CIC Securities pour assurer la gestion des titres inscrits au nominatif pur :

**CM CIC Securities**

Middle Office Emetteur

6, avenue de Provence

75 009 PARIS

Conformément à la Directive Transparence, imposée par le règlement Général des Autorités des Marchés Financiers entré en vigueur le 20 janvier 2007, le Groupe CAPELLI a signé un contrat avec le diffuseur professionnel Actusnews pour la diffusion effective et intégrale de son information réglementée.

Au sein du groupe CAPELLI, les personnes responsables de l'information financière et de la relation investisseurs sont à votre disposition :

Christophe CAPELLI - Président Directeur Général

Rodolphe PEIRON - Directeur Général Adjoint

Julien PETRUCCI – Directeur Administratif et Financier

Hélène BOURGEOIS - Responsable Marketing et Communication

[contact@capelli-immo.com](mailto:contact@capelli-immo.com)

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

### 6.3 Dividende

Le tableau ci-dessous présente les dividendes par action distribués au titre des trois derniers exercices :

	2013/2014	2012/2013	2011/2012
Dividende par action	0,08 €	0,09 €	0,08 €
Total en euros	1 062 400 €	1 192 920 €	1 060 594 €

Au jour de l'établissement du présent document, la décision de l'Assemblée Générale concernant l'affectation et la répartition des résultats de l'exercice 2014/2015 n'est pas connue.

### 6.4 Contrat de liquidité

Un contrat de liquidité « action » a été conclu entre la société CAPELLI et la société de Bourse CM-CIC depuis le 24 novembre 2005. Ce contrat est conforme à la charte de déontologie de l'Association Française des Entreprises d'Investissement (AFEI), devenue Association Française des Marchés Financiers (AMAFI).

Le 22 février 2013, la société CAPELLI a confié à CM-CIC Securities la mise en œuvre d'un contrat de liquidité « Titres de créance » conforme à la Charte de déontologie établie par Paris Europlace et approuvée par la décision de l'Autorité des Marchés Financiers du 10 mai 2012. Ce contrat porte sur les titres de l'emprunt obligataire d'un montant nominal de 11 695 400 € portant intérêts au taux annuel de 7,00% payable semestriellement et venant à échéance le 4 décembre 2017.

Le 3 octobre 2014, la société CAPELLI a confié à BNP PARIBAS Securities Services la mise en œuvre d'un contrat de gestion de compte émission. Ce contrat porte sur les titres de l'emprunt obligataire d'un montant nominal de 6 822 000 € portant intérêts au taux annuel de 7,00% payable semestriellement et venant à échéance le 30 septembre 2019.

## 6.5 Actionariat

### → Evolution du capital

	31/03/2014	Augm.	Dim.	31/03/2015
Nombre de titres	13 280 000	-	-	13 280 000
Valeur nominale	1,14 €	-	-	1,14 €

Un droit de vote double est accordé à toutes les actions entièrement libérées pour lesquelles il est justifié d'une inscription nominative depuis deux ans au moins au nom du même actionnaire au jour de l'assemblée générale.

### → Répartition du capital et des droits de vote au 30 juin 2015

Actionariat au 30/06/2015	% capital	Nbre Titres	DDV AGO		DDV AGE	
			DDV Théoriques		DDV Théoriques	
			ddv	% ddv	ddv	% ddv
JCC Participations - Nominatif n°585 (1)	15,28%	2 029 443	4 058 886	22,12%	10 122 886	55,16%
Montana Participations (2)	60,45%	8 027 255	11 059 255	60,26%	4 995 255	27,22%
<b>Famille Capelli</b>	<b>75,73%</b>	<b>10 056 698</b>	<b>15 118 141</b>	<b>82,38%</b>	<b>15 118 141</b>	<b>82,38%</b>
<b>Moneta Asset Management</b>	<b>4,97%</b>	<b>660 586</b>	<b>660 586</b>	<b>3,60%</b>		
<b>Public</b>	<b>19,15%</b>	<b>2 543 216</b>	<b>2 552 945</b>	<b>13,91%</b>		
<b>Auto détention</b>	<b>0,15%</b>	<b>19 500</b>	<b>19 500</b>	<b>0,11%</b>		
<b>TOTAL</b>	<b>100,00%</b>	<b>13 280 000</b>	<b>18 351 172</b>	<b>100,00%</b>		

(1) 3 032 000 titres détenus en nue-propriété, et donnant droits de vote en Assemblée Générale Extraordinaire, ne sont pas pris en compte dans le pourcentage de détention de JCC Participations.

(2) 3 032 000 titres détenus en usufruit, et ne donnant pas droits de vote en Assemblée Générale Extraordinaire, sont pris en compte dans la détention de Montana Participations.



Il est précisé que les pourcentages de droits de vote sont calculés conformément aux dispositions de l'article 223-11 du Règlement général de l'AMF (ensemble des actions auxquels sont attachés des droits de vote, y compris les actions auto-détenues privées de droits de vote).

→ **Franchissements de seuils légaux**

Au 30 juillet 2015, la société n'a pas connaissance de franchissements de seuils intervenus au cours de l'exercice et postérieurement, autres que ceux intervenus lors des exercices précédents.

A la connaissance de la Société, il n'existe pas d'actionnaire, détenant plus de 5% de son capital ou de ses droits de vote au 31 mars 2015, autre que ceux mentionnés ci-avant.



# 7 INFORMATIONS COMPLÉMENTAIRES

<b>7.1 Principales dispositions légales et statutaires.....</b>	<b>180</b>
7.1.1 Dénomination et siège social .....	180
7.1.2 Forme juridique et législation .....	180
7.1.3 Gouvernement d'entreprise.....	180
7.1.4 Date de constitution d'entreprise .....	180
7.1.5 Objet social.....	180
7.1.6 RCS.....	181
7.1.7 Exercice social.....	181
7.1.8 Droit à une part des bénéfices .....	181
7.1.9 Assemblées générales .....	181
7.1.10 Droits de vote double.....	182
<b>7.2 Information sur les filiales et participations .....</b>	<b>183</b>
<b>7.3 Documents accessibles au public .....</b>	<b>187</b>
<b>7.4 Informations relatives aux contrôleurs légaux des comptes.....</b>	<b>188</b>
7.4.1 Commissaires aux comptes titulaires.....	188
7.4.2 Commissaires aux comptes suppléants.....	188
<b>7.5 Personne responsable du Rapport financier annuel.....</b>	<b>189</b>
7.5.1 Désignation de la personne responsable du Rapport financier annuel .....	189
7.5.2 Attestation du responsable du Rapport financier annuel.....	189

# 7 INFORMATIONS COMPLEMENTAIRES

## Principales dispositions légales et statutaires

### 7.1 Principales dispositions légales et statutaires

#### 7.1.1 Dénomination et siège social

La société est dénommée CAPELLI. Son siège social est 2 bis Chemin du Coulouvrier, 69410 Champagne au Mont d'Or, France. Le numéro de téléphone du siège social est : +33.4.78.47.49.29

#### 7.1.2 Forme juridique et législation

CAPELLI est une société anonyme à Conseil d'Administration soumise au droit français.

#### 7.1.3 Gouvernement d'entreprise

Dans un souci de transparence et d'information du public, la Société a mis en place un ensemble de mesures visant à se conformer aux recommandations de place concernant les principes de gouvernement d'entreprise. Pour plus d'informations, se reporter au rapport du Président du Conseil d'administration relatif aux conditions de préparation et d'organisation des travaux du Conseil et aux procédures de contrôle interne et de gestion des risques figurant au Chapitre 3, sections 3.1.

#### 7.1.4 Date de constitution d'entreprise

La Société a été créée le 19 mai 1976.

#### 7.1.5 Objet social

L'objet social de la Société est défini à l'article 2 de ses statuts :

- L'étude, la mise au point, la réalisation pour son compte ou le compte de tous tiers de tous projets immobiliers, leur commercialisation, ou tout ou partie de ces missions,
- La vente, en totalité ou en partie de tous biens ou droits immobiliers quelconque, l'activité de marchand de biens et de lotisseur,
- La prise de participation dans toute société, quel que soit son objet et sa forme ; la gestion administrative et financière dans toute société,
- La création, l'acquisition, l'exploitation, la vente, la prise ou la dation à bail de tous établissements industriels ou commerciaux se rattachant à cet objet,
- Et généralement toutes opérations financières, mobilières ou immobilières pouvant se rattacher directement ou indirectement à son objet social et à tous objets similaires ou connexes, ou susceptibles d'en faciliter l'application et le développement, le tout, tant pour elle-même que pour le compte de tiers ou en participation sous quelque forme que ce soit.

## 7.1.6 RCS

---

La Société est immatriculée au Registre du Commerce et des Sociétés de Lyon sous le numéro 306 140 039 RCS Lyon.

## 7.1.7 Exercice social

---

L'exercice social est de douze mois, du 1<sup>er</sup> avril au 31 mars.

## 7.1.8 Droit à une part des bénéfices

---

Chaque action donne droit, dans les bénéfices, à une part proportionnelle à la quotité du capital qu'elle représente.

Le bénéfice distribuable est constitué par le bénéfice de l'exercice, diminué des pertes antérieures et du prélèvement pour la réserve légale et augmenté du report bénéficiaire. En outre, l'Assemblée générale des actionnaires peut décider, dans les conditions prévues par la loi, la mise en distribution de sommes prélevées sur les réserves disponibles et/ou le compte de report à nouveau ; dans ce cas, la décision de l'Assemblée générale des actionnaires doit indiquer expressément les postes de réserves sur lesquels les prélèvements sont effectués.

L'Assemblée générale des actionnaires ne peut décider la distribution d'un dividende aux actionnaires qu'après avoir approuvé les comptes de l'exercice écoulé et constaté l'existence de sommes distribuables. Les modalités de mise en paiement du dividende sont fixées par l'Assemblée générale des actionnaires ou, à défaut, par le Conseil d'administration.

## 7.1.9 Assemblées générales

---

Les assemblées générales ordinaires et extraordinaires des actionnaires sont convoquées, se réunissent et délibèrent dans les conditions prévues par la loi. Conformément à l'article R. 225-85 du Code de commerce, le droit de participer aux assemblées générales est subordonné à l'enregistrement comptable des titres au nom de l'actionnaire ou de l'intermédiaire inscrit pour son compte au troisième jour ouvré précédant l'Assemblée à zéro heure, heure de Paris, soit dans les comptes de titres nominatifs tenus par la Société, soit dans les comptes de titres au porteur tenus par un intermédiaire habilité. L'enregistrement comptable des titres dans les comptes de titres au porteur tenus par l'intermédiaire financier habilité est constaté par une attestation de participation délivrée par ce dernier qui doit être annexée au formulaire de vote à distance, à la procuration de vote ou à la demande de carte d'admission établis au nom de l'actionnaire ou pour le compte de l'actionnaire représenté par l'intermédiaire inscrit. Sous réserve de ce qui précède, tout actionnaire a le droit de participer aux assemblées, à condition que ses actions soient libérées des versements exigibles. À défaut d'assister personnellement à l'Assemblée, tout actionnaire peut choisir entre l'une des trois formules suivantes :

- donner une procuration à un autre actionnaire, à son conjoint, au partenaire avec lequel il a conclu un pacte civil de solidarité ou par toute autre personne physique ou morale de son choix ;
- voter par correspondance ; ou
- adresser une procuration à la Société sans indication de mandataire, dans les conditions prévues par les dispositions législatives et réglementaires en vigueur.

Les actionnaires peuvent, dans les conditions prévues par la loi et les règlements, adresser leur formule de procuration et de vote par correspondance concernant toute Assemblée générale des actionnaires, soit sous forme papier, soit, par télétransmission. Les procès-verbaux d'assemblées sont établis, et leurs copies ou extraits sont certifiés et délivrés, conformément à la loi.

### 7.1.10 Droits de vote double

---

Chaque membre de l'Assemblée a autant de voix qu'il possède ou représente d'actions.

Toutefois, les statuts de la Société (article 13) prévoient que toute action nominative intégralement libérée pour laquelle il sera justifié d'une inscription depuis 2 ans au moins au nom d'un même actionnaire, au jour de la réunion de l'assemblée générale, donnera lieu à un droit de vote double au profit de cet actionnaire.

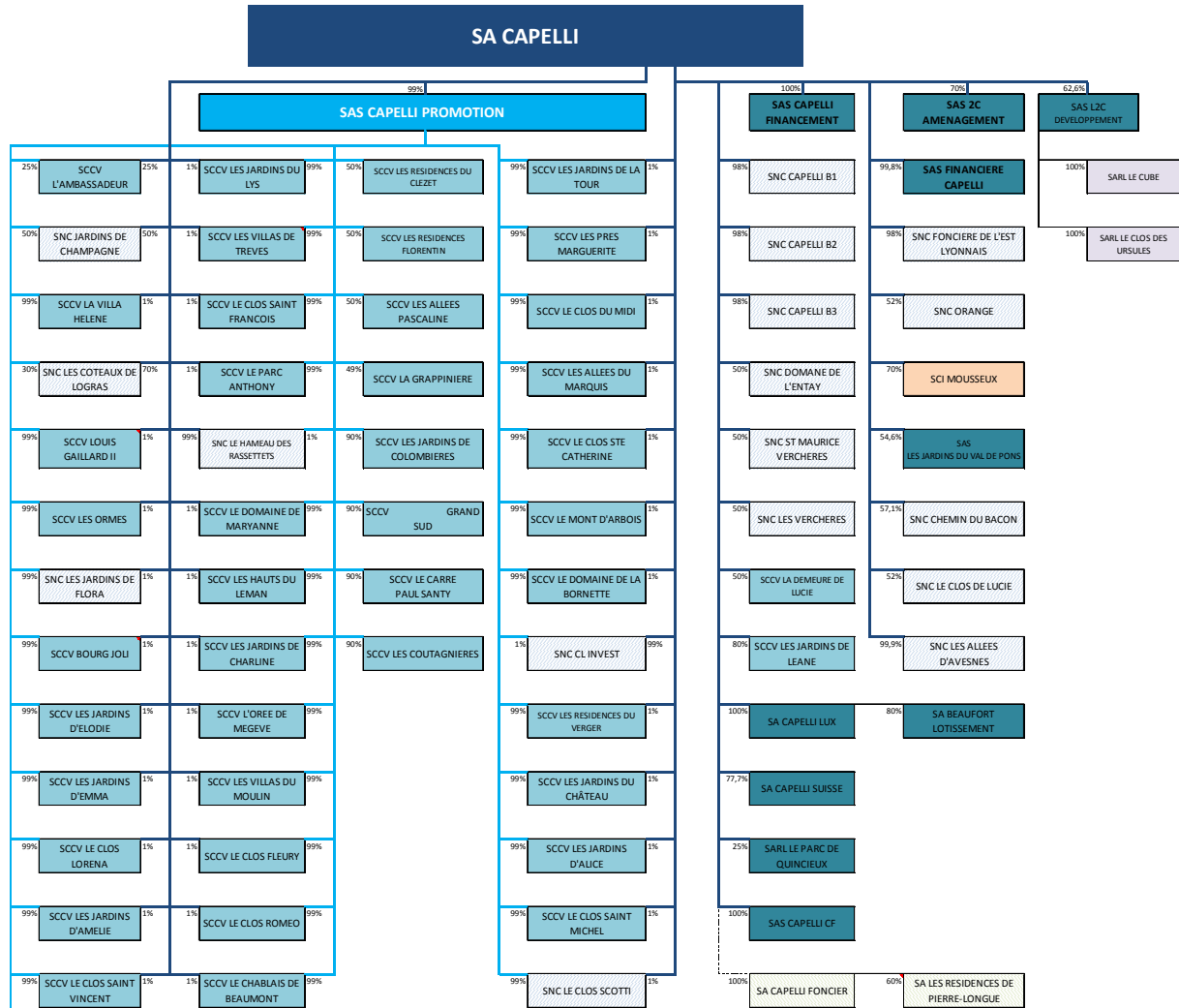
En cas d'augmentation de capital par incorporation de réserves, de bénéfices ou de primes d'émission, ce droit de vote double sera conféré, dès leur émission, aux actions nominatives, attribuées gratuitement à un actionnaire de la société à raison d'actions anciennes pour lesquelles ce dernier bénéficierait déjà de ce droit.

Le transfert par quelque moyen et dans quelque condition que ce soit mettra fin de plein droit au droit de vote double qui s'y rattache, hors les cas visés à l'article L 225-124 du code de commerce.

# 7 INFORMATIONS COMPLEMENTAIRES

## Information sur les filiales et participations

### 7.2 Information sur les filiales et participations



Les sociétés CAPELLI FONCIER SA et Résidences des Pierre Longue SA sont des sociétés ad 'hoc, contrôlées exclusivement par le groupe CAPELLI, et sont donc à ce titre incluses dans le périmètre de consolidation.

Sociétés Consolidées	% DE CONTROLE 31/03/15	% D'INTERETS 31/03/15	METHODE DE CONSOLID.	% DE CONTROLE 31/03/14	% D'INTERETS 31/03/14
<b>SOCIETE CONSOLIDANTE – CAPELLI SA</b>					
<b>SOCIETES CONSOLIDEES</b>					
<i>SAS FINANCIERE CAPELLI Siret : 38440234300022</i>	99,8 %	99,80 %	<b>I.G.</b>	99,8%	99,80%
<i>SAS CAPELLI PROMOTION Siret : 43263147100021</i>	99 %	99 %	<b>I.G.</b>	99%	99%
<i>SAS 2C AMENAGEMENT Siret : 43799976600011</i>	70 %	70 %	<b>I.G.</b>	70%	70%
<i>SNC LES VERCHERES Siret : 44122512500026</i>	50 %	50 %	<b>M.E</b>	50%	50%
<i>SCCV L'AMBASSADEUR Siret : 45343979600013</i>	50 %	49.75 %	<b>M.E</b>	50%	49.75%
<i>SCCV LES RESIDENCES DU CLEZET Siret : 50280057600014</i>	50 %	49.50 %	<b>M.E</b>	50%	49.50%
<i>SNC LES COTEAUX DE LOGRAS Siret : 49329661000014</i>	100 %	99,70 %	<b>I.G.</b>	100%	99,70%
<i>SCCV LA DEMEURE DE LUCIE Siret : 48988038500013</i>	50%	50%	<b>M.E.</b>	50%	50%
<i>SNC ST MAURICE VERCHERES Siret : 4991144780000013</i>	50 %	50 %	<b>M.E</b>	50%	50%
<i>SNC LES JARDINS DE CHAMPAGNE Siret : 49820785100011</i>	100 %	99.50 %	<b>I.G.</b>	100 %	99.50 %
<i>SNC LES DOMAINES DE L'ENTAY Siret : 49820956900019</i>	50 %	50 %	<b>M.E</b>	50 %	50 %
<i>SCCV LA VILLA HELENE Siret : 52891495500018</i>	100 %	99.01 %	<b>I.G.</b>	100 %	99.01 %
<i>SNC CAPELLI B1 Siret : 52079477700018</i>	98 %	98 %	<b>I.G.</b>	98 %	98 %
<i>SNC CAPELLI B2 Siret : 49205285700025</i>	98 %	98 %	<b>I.G.</b>	98 %	98 %
<i>SNC CAPELLI B3 Siret : 52200420900014</i>	98 %	98 %	<b>I.G.</b>	98 %	98 %
<i>SCCV LES JARDINS DE LEANE Siret : 52999040000010</i>	80 %	80 %	<b>I.G.</b>	80 %	80 %
<i>SCCV LES ORMES Siret : 53236120100017</i>	100 %	99.01 %	<b>I.G.</b>	100%	99.01%
<i>SCCV LOUIS GAILLARD II Siret : 53205834400013</i>	100 %	99.01 %	<b>I.G.</b>	100%	99.01 %
<i>SCCV LES VILLAS DU BOURG JOLI Siret : 53311884000016</i>	100 %	99.01 %	<b>I.G.</b>	100%	99.01 %
<i>SNC FONCIERE EST LYONNAIS Siret : 53426792700018</i>	98 %	98 %	<b>I.G.</b>	98%	98 %
<i>SCCV LES JARDINS DES COLOMBIERES Siret : 53295361900014</i>	90 %	89.10 %	<b>I.G.</b>	90%	89.10%
<i>SARL CAPELLI FINANCEMENT Siret : 53828692300015</i>	100 %	100 %	<b>I.G.</b>	100%	100 %
<i>SCCV LES COUTAGNIERES Siret : 53538479600038</i>	90 %	89.10 %	<b>I.G.</b>	90%	89.10 %
<i>SCCV LES JARDINS D'ELODIE Siret : 53851368000016</i>	100 %	99.01 %	<b>I.G.</b>	100%	99.01 %
<i>SCCV LES JARDINS D'EMMA Siret : 53849064000017</i>	100 %	99.01 %	<b>I.G.</b>	100%	99.01 %
<i>SCCV LE CLOS LORENA Siret : 53918946400016</i>	100 %	99.01 %	<b>I.G.</b>	100%	99.01 %
<i>SCCV LES JARDINS D'AMELIE Siret : 53517649900015</i>	100 %	99.01 %	<b>I.G.</b>	100%	99.01%



Sociétés Consolidées	% DE CONTROLE 31/03/15	% D'INTERETS 31/03/15	METHODE DE CONSOLID.	% DE CONTROLE 31/03/14	% D'INTERETS 31/03/14
<b>SCCV LE CLOS SAINT VINCENT</b> Siret : 53526800700015	100 %	99.01 %	I.G.	100%	99.01 %
<b>SCCV LES JARDINS DU LYS</b> Siret : 53826566100016	100 %	99.01 %	I.G.	100%	99.01 %
<b>SCCV LES VILLAS DU TREVES</b> Siret : 7505830700018	100 %	99.01 %	I.G.	100%	99.01 %
<b>SCCV LA GRAPPINIÈRE</b> Siret : 78868534500019	49 %	48.51 %	M.E	49%	48.51%
<b>SCCV LE DOMAINE DE MARYANNE</b> Siret : 79093558900016	100 %	99.01 %	I.G.	100%	99.01%
<b>SCCV LES HAUTS DU LEMAN</b> Siret : 79089583300016	100 %	99.01 %	I.G.	100%	99.01%
<b>SCCV LES JARDINS DE CHARLINE</b> Siret : 78948569500017	100 %	99.01 %	I.G.	100%	99.01%
<b>SCCV LE CLOS ST FRANCOIS</b> Siret : 75218898700016	100 %	99.01 %	I.G.	100%	99.01%
<b>SCCV LE PARC ANTHONY</b> Siret : 75218792200014	100 %	99.01 %	I.G.	100%	99.01%
<b>SCCV L'OREE DE MEGEVE</b> Siret : 79149870200012	100 %	99.01 %	I.G.	100%	99.01%
<b>SNC LE HAMEAU DES RASSETTETS</b> Siret 52521859000020	100 %	99.99 %	I.G.	100%	99.99%
<b>SCCV GRAND SUD</b> Siret : 53834786500015	90 %	89.10 %	I.G.	90%	89.10%
<b>SCCV LE CARRE PAUL SANTY</b> Siret : 53814061700019	90 %	89.10 %	I.G.	90%	89.10%
<b>SNC ORANGE</b> Siret : 79105252500015	52 %	52 %	I.G.	52%	52%
<b>SA CAPELLI SUISSE</b> Siret : n/a	33%	77,67%	I.G.	33%	77,67%
<b>SCCV LES RESIDENCES DU VERGER</b> Siret : 80526828100013	100%	99.01%	I.G.	100%	99.01%
<b>SCCV LE CLOS ROMEO</b> Siret : 79395506300011	100%	99.01%	I.G.	100%	99.01%
<b>SCCV LE DOMAINE DE LA BORNETTE</b> Siret : 79983356100019	100%	99.01%	I.G.	100%	99.01%
<b>SCCV LE MONT D'ARBOIS</b> Siret : 79746011000019	100%	99.01%	I.G.	100%	99.01%
<b>SCCV LES ALLEES DU MARQUIS</b> Siret : 80002565200010	100%	99.01%	I.G.	100%	99.01%
<b>SCCV LE CLOS SAINTE CATHERINE</b> Siret : 79983065800016	100%	99.01%	I.G.	100%	99.01%
<b>SCCV LE CLOS DU MIDI</b> Siret : 79817410800018	100%	99.01%	I.G.	100%	99.01%
<b>SCCV LES PRES MARGUERITE</b> Siret : 80006300000015	100%	99.01%	I.G.	100%	99.01%
<b>SCCV LE CLOS FLEURY</b> Siret : 79395507100014	100%	99.01%	I.G.	100%	99.01%
<b>SCCV LES JARDINS DE LA TOUR</b> Siret : 79832726800016	100%	99.01%	I.G.	100%	99.01%
<b>SCCV LES VILLAS DU MOULIN</b> Siret : 79506358500017	100%	99.01%	I.G.	100%	99.01%
<b>SCCV LE CHABLAIS DE BEAUMONT</b> Siret : 79290536600011	100%	99.01%	I.G.	100%	99.01%
<b>SCCV LES JARDINS DU CHATEAU</b> Siret : 80177788900016	100%	99.01%	I.G.	100%	99.01%
<b>SNC CL INVEST</b> Siret : 80043014200011	100%	99.99%	I.G.	100%	99.99%

Sociétés Consolidées	% DE CONTROLE 31/03/15	% D'INTERETS 31/03/15	METHODE DE CONSOLID.	% DE CONTROLE 31/03/14	% D'INTERETS 31/03/14
<b>SAS L2C DEVELOPPEMENT</b> Siret : 799134309	62.55%	50%	I.G.	50.19%	33.30%
<b>SAS LES JARDINS DU VAL DE PONS</b> Siret : 53372706100012	54.55%	37.50%	I.G.	54.55%	37.50%
<b>SCCV LE CLOS DE LUCIE</b> Siret : 80044596700014	52%	52%	I.G.	52%	52%
<b>SCI MOUSSEUX</b> Siret : 79350156000015	70%	70%	I.G.	70%	70%
<b>SNC CHEMIN DU BACON</b> Siret : 79818170700018	57.14%	40%	I.G.	57.14%	40%
<b>SA CAPELLI LUX</b> Siret : n/a	100%	100%	I.G.	100%	100%
<b>SA LES RESIDENCES DE PIERRE LONGUE</b> Siret : n/a	0%	0%	I.G.	40%	13.20%
<b>SNC LE CLOS SCOTTI</b> Siret : 80997268000015	100%	99.01%	I.G.	N/A	N/A
<b>SCCV LES JARDINS D'ALICE</b> Siret : 80320211800011	100%	99.01%	I.G.	N/A	N/A
<b>SCCV LE CLOS SAINT MICHEL</b> Siret : 80488896400017	100%	99.01%	I.G.	N/A	N/A
<b>SNC LES JARDINS DE FLORA</b> Siret : 80495051700016	100%	99.01%	I.G.	N/A	N/A
<b>SNC LES ALLEES D'AVESNES</b> Siret : 80252243300019	99.99%	99.99%	I.G.	N/A	N/A
<b>SARL LE CLOS DES URSULES</b> Siret : 81022911200018	62.55%	50%	I.G.	N/A	N/A
<b>SARL LE CUBE</b> Siret : 80795277500011	62.55%	50%	I.G.	N/A	N/A
<b>SAS CAPELLI CF</b> Siret : 80988268100012	100%	100%	I.G.	N/A	N/A
<b>SAS CAPELLI FONCIER</b> Siret : n/a	0%	0%	I.G.	N/A	N/A
<b>SA BEAUFORT LOTISSEMENT</b> Siret : n/a	80%	80%	I.G.	N/A	N/A

Comme indiqué en note 5.4.3 Principes comptables et méthodes d'évaluation, l'application d'IFRS 11 n'a conduit à identifier que des co-entreprises. C'est pourquoi, toutes les sociétés qui sont consolidées au 31 mars 2015 selon la méthode de la mise en équivalence étaient des sociétés qui faisaient l'objet d'une intégration proportionnelle au 31 mars 2014.

Compte tenu du « Preferred Supplier Agreement » conclu entre CAPELLI SUISSE et CAPELLI FONCIER, le groupe dispose d'un contrôle exclusif lui permettant d'appliquer la méthode de l'intégration globale. La prise en compte dans le périmètre des sociétés CAPELLI FONCIER et Les Résidences de Pierre Longue n'a pas eu un impact significatif en termes de chiffre d'affaires et de résultat. L'impact en termes de flux de trésorerie est présenté dans le tableau de flux de trésorerie.

# 7 INFORMATIONS COMPLEMENTAIRES

## Documents accessibles au public

### 7.3 Documents accessibles au public

Les communiqués de la Société, les documents de référence comprenant notamment les informations financières historiques de la Société et du Groupe déposés auprès de l'AMF, ainsi que, le cas échéant, leurs actualisations, sont disponibles sur le site Internet de la Société à l'adresse suivante : [www.groupe-capelli.com](http://www.groupe-capelli.com), et une copie peut en être obtenue au siège social de la Société (2 bis Chemin du Coulouvrier, 69410 Champagne au Mont d'Or).

Conformément à l'article 221-3 du Règlement général de l'AMF, les informations réglementées (définies à l'article 221-1 du Règlement général de l'AMF) sont mises en ligne sur le site Internet de la Société. Elles y sont conservées au moins cinq ans à compter de leur date de diffusion.

Conformément aux recommandations de l'AMF, les statuts de la Société sont disponibles sur le site Internet de la Société. Ils peuvent aussi, comme les procès-verbaux des Assemblées générales, les rapports des Commissaires aux comptes et tous les autres documents sociaux, être consultés au siège social de la Société dans les conditions prévues par la loi et par les statuts.

#### **Rapports annuels, semestriels et information financière trimestrielle, programmes de rachat d'actions, et autres informations ([www.groupe-capelli.com](http://www.groupe-capelli.com))**

---

1 <sup>er</sup> avril 2014	Droits de vote au 31 mars 2014
14 mai 2014	Chiffre d'affaires de l'exercice 2013/2014
25 juin 2014	Résultats annuels de l'exercice 2013/2014
27 juin 2014	Présentation SFAF sur les résultats annuels de l'exercice 2013/2014
4 juillet 2014	Bilan semestriel du contrat de liquidité au 30/06/2014
4 juillet 2014	Bilan semestriel du contrat de liquidité titres de créance au 30/06/2014
29 juillet 2014	Rapport Financier Annuel de l'exercice 2013/2014
30 juillet 2014	Chiffre d'affaires et Backlog T1 de l'exercice 2014/2015
7 octobre 2014	Prospectus concernant l'IBO de 6,8M€ (Luxembourg)
17 octobre 2014	Résultats des votes de l'AG du 29/09/2014 sur les comptes 2013/2014
12 novembre 2014	Chiffre d'affaires et Backlog S1 de l'exercice 2014/2015
3 décembre 2014	Résultats semestriels de l'exercice 2014/2015
4 décembre 2014	Rapport Financier Semestriel de l'exercice 2014/2015
4 décembre 2014	Présentation SFAF sur les résultats semestriels de l'exercice 2014/2015
7 janvier 2015	Bilan semestriel du contrat de liquidité au 31/12/2014
7 janvier 2015	Bilan semestriel du contrat de liquidité titres de créance au 31/12/2014
12 janvier 2015	Lots sous compromis au 31/12/2014
12 février 2015	Chiffre d'affaires et Backlog T3 de l'exercice 2014/2015
1 <sup>er</sup> avril 2015	Backlog au 31/03/2015
11 mai 2015	Chiffre d'affaires de l'exercice 2014/2015
5 juin 2015	Avis de convocation à l'AGE du 15/07/2015 sur un regroupement d'actions
24 juin 2015	Résultats annuels de l'exercice 2014/2015
25 juin 2015	Présentation SFAF sur les résultats annuels de l'exercice 2014/2015
7 juillet 2015	Bilan semestriel du contrat de liquidité au 30/06/2015
7 juillet 2015	Bilan semestriel du contrat de liquidité titres de créance au 30/06/2015

---

# 7 INFORMATIONS COMPLEMENTAIRES

## Informations relatives aux contrôleurs légaux des comptes

### 7.4 Informations relatives aux contrôleurs légaux des comptes

#### 7.4.1 Commissaires aux comptes titulaires

---

##### **ORFIS BAKER TILLY**

Représenté par Monsieur Jean-Louis Flèche  
149 boulevard de Stalingrad – 69100  
Villeurbanne

Date de première nomination : 17/06/2005  
Renouvellement : 25/09/2009  
Echéance : AGO statuant sur l'exercice clos au  
31/03/2015

##### **DFP AUDIT**

Représenté par Monsieur Frédéric Velozzo  
Immeuble Le Poincaré – 2 rue de la Claire –  
69009 Lyon

Date de première nomination : 17/06/2005  
Renouvellement : 22/09/2010  
Echéance : AGO statuant sur l'exercice clos au  
31/03/2016

La durée du mandat des Commissaires aux Comptes titulaires est de 6 exercices.

#### 7.4.2 Commissaires aux comptes suppléants

---

##### **Monsieur Olivier Brisac**

149 boulevard de Stalingrad – 69100  
Villeurbanne

Date de première nomination : 17/06/2005  
Renouvellement : 25/09/2009  
Echéance : AGO statuant sur l'exercice clos au  
31/03/2015

##### **Monsieur Pierre Petit**

Immeuble Le Poincaré – 2 rue de la Claire –  
69009 Lyon

Date de première nomination : 17/06/2005  
Renouvellement : 22/09/2010  
Echéance : AGO statuant sur l'exercice clos au  
31/03/2016

La durée du mandat des Commissaires aux Comptes suppléants est de 6 exercices.

Les honoraires des Commissaires aux Comptes et des membres de leur réseau pris en charge par le Groupe CAPELLI au titre de l'exercice 2014/2015 sont donnés au paragraphe 7.8 de l'annexe aux comptes consolidés.

## 7.5 Personne responsable du Rapport financier annuel

### 7.5.1 Désignation de la personne responsable du Rapport financier annuel —

Christophe CAPELLI, Président du groupe CAPELLI

### 7.5.2 Attestation du responsable du Rapport financier annuel —

« J'atteste après avoir pris toute mesure raisonnable à cet effet, que les informations contenues dans le présent Rapport financier annuel sont, à ma connaissance, conformes à la réalité et ne comportent pas d'omission de nature à en altérer la portée.

J'atteste, qu'à ma connaissance, les comptes sont établis conformément aux normes comptables applicables et donnent une image fidèle du patrimoine, de la situation financière et du résultat de la Société et de l'ensemble des entreprises comprises dans la consolidation, et que les informations qui relèvent du Rapport de gestion, présentent un tableau fidèle de l'évolution des affaires, des résultats et de la situation financière de la Société et de l'ensemble des entreprises comprises dans la consolidation ainsi qu'une description des principaux risques et incertitudes auxquels elles sont confrontées.

J'ai obtenu des contrôleurs légaux des comptes une lettre de fin de travaux, dans laquelle ils indiquent avoir procédé à la vérification des informations portant sur la situation financière et les comptes données dans le présent document ainsi qu'à la lecture d'ensemble du document.

Les états financiers consolidés relatifs à l'exercice clos au 31 mars 2015, présentés dans ce Rapport financier annuel, ont fait l'objet d'un rapport des contrôleurs légaux. »

Champagne au Mont d'Or, le 30 juillet 2015  
Christophe CAPELLI  
Président



Société Anonyme au capital de 15 139 200 euros  
Société cotée sur Euronext Paris Compartiment C



## GROUPE CAPELLI

2 Bis, Chemin du Coulouvrier - Z.I. du Tronchon  
69544 Champagne au Mont d'Or Cedex - France  
[www.groupe-capelli.com](http://www.groupe-capelli.com)



## CAPELLI SUISSE SA

Route de Fernex 194/196  
1218 Le Grand Saconnex - Geneva  
[www.groupe-capelli.ch](http://www.groupe-capelli.ch)



## CAPELLI LUX SA

10A, rue Henri Schnadt  
L - 2530 Luxembourg  
[www.groupe-capelli.lu](http://www.groupe-capelli.lu)