

TERRAIN
À BÂTIRMAISON
NEUVEAPPARTEMENT
NEUFVILLA
DUPLEXPLATEAU À
AMÉNAGERINVESTISSEMENT
LOCATIFCAPELLI
FINANCEMENT

Communiqué du 3 décembre 2015

Résultats du 1^{er} semestre 2015/2016

Accélération de la croissance au T3 Backlog Ventes en croissance de 52% à 182,6 M€

Rentabilité opérationnelle au 31 mars 2016 de l'ordre de 10%

Forte croissance de l'activité Promotion-Réhabilitation : +30%

Grâce à la pertinence de son positionnement et aux investissements consentis pour accélérer le développement de son activité Promotion, le Groupe CAPELLI réalise au 1^{er} semestre 2015/16 (1^{er} avril 2015 au 30 septembre 2015) un chiffre d'affaires en croissance de 32% à 30,2 M€.

L'activité Promotion-Réhabilitation qui porte désormais le développement du Groupe progresse de 30% à 25,5 M€ sous l'impulsion :

- 1/ d'une croissance forte de l'activité Réhabilitation. Cette activité consiste à transformer des bureaux ou logements anciens, souvent situés en centre-ville, en logements d'habitat,
- 2/ d'une activité de plus en plus soutenue sur la région Ile-de-France tant auprès des particuliers-investisseurs que des bailleurs. Le Groupe renforce d'ailleurs ses équipes sur cette zone avec l'arrivée d'un Directeur Technique d'expérience, permettant ainsi de répondre aux besoins sur cette région.
- 3/ d'un chiffre d'affaires cumulé réalisé par les filiales Suisse et Luxembourgeoise de 6,2 M€. Désormais structurées autour d'un directeur local, ces deux filiales accélèrent leur montée en puissance.

L'activité historique Lotissements enregistre une hausse de plus de 30% du fait d'une décision volontariste. Le Groupe dans un marché du lotissement en légère reprise a en effet décidé de réduire ses stocks pour se concentrer sur l'activité Promotion. Ce déstockage qui accompagne l'arrêt de l'activité Lotissements, a un impact ponctuel dilutif sur la marge brute du semestre.

Une amélioration de la marge brute d'ensemble est attendue sur le 2^{ème} semestre compte tenu de la hausse importante du chiffre d'affaires Promotion-Réhabilitation à prévoir.

Taux de marge de l'activité Promotion à 27,3% du CA

Compte de résultat consolidé du 1^{er} semestre 2015/2016

EN M€ - audités	S1 2015/2016	S1 2014/2015
Chiffre d'affaires	30,2	22,9
Taux de marge brute	22,1%	32,3%
Résultat opérationnel	1,3	1,6
Résultat financier	(1,2)	(0,7)
Résultat net consolidé part du Groupe	0,4	0,3

Le résultat opérationnel s'inscrit sur la période à 1,3 M€, une bonne maîtrise des charges de structures a permis de compenser en partie la baisse ponctuelle de la marge brute Lotissements.

Le résultat financier comprend 0,6 M€ d'intérêts liés aux levées de fonds obligataires réalisées par le Groupe pour accompagner son fort développement. Il intègre également des pertes de changes latentes sur le franc suisse pour 335 K€.

Le résultat net part du Groupe à 0,4 M€ contre 0,3 M€ l'an dernier comprend des intérêts minoritaires liés à la filiale Suisse et à l'activité Réhabilitation.



TERRAIN
À BÂTIR

MAISON
NEUVE

APPARTEMENT
NEUF

VILLA
DUPLEX

PLATEAU À
AMÉNAGER

INVESTISSEMENT
LOCATIF

CAPELLI
FINANCEMENT

La Capacité d'autofinancement pour le 1^{er} semestre s'établit à 0,6 M€, démontrant ainsi la capacité du Groupe à générer du cash grâce à son exploitation, et ce malgré un impact dilutif du déstockage Lotissements sur la marge brute.

Au 30 septembre 2015, les capitaux propres du Groupe s'élèvent 35,7 M€ après prise en compte du résultat net du semestre et du paiement du dividende de l'exercice 2014/15 pour 1,06 M€.

La dette nette du Groupe au 30 septembre 2015 se ventile de la manière suivante :

- La dette nette « Corporate », inclue 19 M€ relatifs aux 2 IBO et s'inscrit à 17,6 M€ contre 14,3 M€ au 31 mars 2015, liée à la baisse saisonnière du cash disponible pour environ 3,5 M€.
- La dette nette « Opérations », correspondant au financement direct des opérations de Promotion-Réhabilitation et de Lotissement, s'élève à 37,4 M€ contre 20,3 M€ au 31 mars 2015. Elle progresse sous l'effet des fortes campagnes d'achat de programmes immobiliers et de la saisonnalité de la trésorerie d'exploitation (l'activité étant traditionnellement plus élevée au 2^{ème} semestre).

Le gearing « Opérations » ressort ainsi à 1,05 tandis que le gearing « Corporate » évolue peu à 0,49 ; conformément à la stratégie du Groupe.

Croissance soutenue au deuxième semestre et rentabilité opérationnelle annuelle de l'ordre de 10% du CA

Le backlog Ventes arrêté au 9 novembre 2015 affiche une progression de +52% à 182,6 M€. Le backlog Promotion-Réhabilitation s'élève à 173,9 M€ contre 105,3 M€ à la même date l'an dernier. Il reflète à la fois les signes tangibles de reprise du marché immobilier et la surperformance de la dynamique commerciale de CAPELLI, notamment liée aux ventes en bloc avec une part dans le chiffre d'affaires en forte augmentation.

Le résultat opérationnel de l'exercice sera de l'ordre de 10% du chiffre d'affaires grâce à une maîtrise des frais fixes, un effet dilutif du déstockage lotissement fortement atténué et la conclusion de nombreux programmes en cours.

Tous les indicateurs sont favorables et permettent de viser des objectifs de croissance forte et rentable

La dynamique commerciale, la forte croissance des programmes immobiliers en cours et l'organisation adoptée pour accélérer le rythme de croissance permettent au Groupe CAPELLI de confirmer son objectif de réaliser un chiffre d'affaires de 100 M€ à un horizon de 15 mois avec une rentabilité élevée.

Prochaine réunion : le 8 décembre 2015 à 11H30 à la SFAF

Prochaine publication : Chiffre d'affaires du 3^{ème} trimestre 2015/2016, le 26 janvier 2016

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

A propos du Groupe CAPELLI

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

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

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

CAPELLI conçoit ainsi des opérations qui prennent en compte l'organisation des communes et les besoins des citoyens.

Le Groupe est présent en France, Suisse et Luxembourg.

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

Contacts

Christophe Capelli - Président Directeur Général
Julien Petrucci - Directeur Financier

Rodolphe Peiron - Directeur Général Adjoint
Tel : 04 78 47 49 29 – www.groupe-capelli.com