



Communiqué du 18 juin 2008

## Résultats 2008/2009 au 31 mars 2009 : Solide résistance dans un contexte difficile

Durant l'exercice, le Groupe Capelli a dû faire face à une décroissance marquée du marché immobilier à compter de juin 2008. Le Groupe a cependant fait preuve de réactivité et d'adaptabilité en mettant en œuvre les mesures nécessaires pour traverser cette période très difficile. Ces actions ont permis de préserver les équilibres financiers du Groupe en favorisant la génération de cash, et de préparer le rebond du marché.

Les performances 2008/2009 reflètent ces tendances avec un **chiffre d'affaires qui s'établit à 50,50 M€ pour un résultat opérationnel de 5,53 M€.**

Compte de résultat consolidé (1<sup>er</sup> avril – 31 mars)

En M€	2008/2009	2007/2008
<b>Chiffre d'affaires</b>	<b>50,50</b>	65,63
<b>Résultat opérationnel</b>	<b>5,53</b>	10,53
<b>Coût de l'endettement financier</b>	<b>-2,45</b>	-2,19
<b>Résultat net pdg</b>	<b>1,53</b>	4,85

### Préservation des équilibres financiers et génération de cash

Le chiffre d'affaires bénéficie du lancement réussie de la Maison de Ville avec une hausse de 25,9% de l'activité promotion à 10,7 M€ tandis que l'activité aménagement / lotissement s'établit à 39,8 M€.

Le résultat opérationnel à 5,53 M€ évolue sous l'effet de la politique de déstockage des lots anciens sur la marge brute, des coûts élevés des travaux négociés en pleine période inflationniste et du temps d'adaptation de la structure à l'arrêt brutal de la croissance du marché. Le Groupe est parvenu cependant à réduire drastiquement ses frais fixes et ainsi abaisser son point mort de près d'1 million d'euros sur l'exercice. Ces mesures auront leur plein effet en 2009/2010.

Le coût de l'endettement financier supporte le poids du financement des stocks constitués en période de forte croissance. A contrario, il ne bénéficie que partiellement de la baisse des taux d'intérêt (Euribor 3 mois) constatée seulement à compter d'octobre 2008.

Après prise en compte d'une charge d'impôts d'1 M€ et d'intérêts minoritaires pour 0,55 M€, le résultat net part du groupe ressort à 1,53 M€.

Au 31 mars 2009, la structure du bilan fait apparaître des capitaux propres de 28,7 M€, une trésorerie active de 11,1 M€ et des dettes financières de 45 M€. Le gearing a été ramené à 1,18. Sous l'effet volontariste du déstockage des lots anciens, les stocks baissent de plus de 9 M€ à 51,5 M€.



## **Dynamisme commercial et marketing offensif**

Le Groupe a fait preuve une nouvelle fois de combativité et a mis en place les mesures pour gagner des parts de marché, accroître sa visibilité, renforcer son offre et ainsi se positionner pour bénéficier pleinement d'une reprise inévitable du marché.

- Requalification des lots selon une démarche initiée depuis fin 2006 pour disposer d'un portefeuille sélectionné selon un mix Prix / Produits / Géolocalisation parfaitement adapté à la demande actuelle des primo-accédants. La sélection d'emplacements n°1 permet une densification avec un effet relutif sur la marge brute et engendre une rotation plus rapide des lots.
- Elargissement de l'offre vers d'autres segments afin de bénéficier des mesures gouvernementales pour favoriser l'accession à la propriété et la construction de logements (Pass Foncier, Loi Scellier, Ma Maison à 15 € par jour, ...).
- Lancement de concepts marketing innovants et offensifs « Terrains Low Cost », « Capelli Serenity », « Maison Prête à Louer », ...
- Création de sites web dédiés aux programmes de promotion et à la défiscalisation. La pertinence de ces sites se traduit par des visites et des pages vues en forte hausse, le site Capelli enregistre actuellement près de 2 000 visites par jour.
- Renforcement des synergies avec les constructeurs et partenaires, actions auprès des bailleurs sociaux mais également des maires des communes où le Groupe est présent dans le cadre du Pass Foncier. A ce jour plus de 260 lots sont inscrits en Pass Foncier, une première vente de 5 millions de logements sociaux vient d'être signée avec Ornex (01) et le groupe a gagné la consultation de la ville d'Anse (69) pour la création de 150 logements individuel, groupé et collectif.

L'ensemble de ces actions a pour effet de dynamiser les ventes et d'accélérer la commercialisation des programmes.

## **Des perspectives prudentes mais optimistes**

Dans un marché de l'immobilier qui demeure difficile mais qui présente des signes indéniables de reprise, le Groupe Capelli bénéficiera de trois effets de levier importants :

- Déficit des logements en France, aggravé par une pénurie de l'offre suite à l'arrêt brutal des programmes et la politique de déstockage menée par les promoteurs au cours des derniers mois.
- Succès confirmé de son positionnement Prix / Produit / Géolocalisation adapté la clientèle primo-accédant.
- Impact positif des actions engagées en 2008/2009 qui auront un plein effet sur l'exercice en cours (baisse des stocks, réduction des frais fixes et de structures, amélioration du cash).

Au 15 juin 2009, le backlog du Groupe constitué des lots réservés et actés s'élève à 47,3 M€.

Fort de sa position de 2<sup>ème</sup> intervenant national du secteur, le Groupe Capelli poursuivra prioritairement ses efforts sur la préservation de ses marges et le renforcement de sa structure financière.

**Prochaine publication** : Chiffre d'affaires du 1<sup>er</sup> trimestre, le 30 juillet prochain après bourse.



### ***A propos du Groupe Capelli***

Deuxième lotisseur de France, le groupe familial Capelli bénéficie d'une expérience reconnue de 30 ans en détection, acquisition et viabilisation de terrains destinés à la construction de maisons individuelles et commercialisés auprès d'une clientèle principalement composée de primo-accédants. Véritable partenaire des communes, le groupe Capelli s'inscrit comme un créateur d'urbanisation capitalisant sur son savoir faire, la qualité de son process et son activité de promotion horizontale devenant ainsi un interlocuteur privilégié des mairies pour l'aménagement de leur territoire. Dans un marché du logement en constante expansion, le groupe accélère sa croissance par le maillage du territoire national avec une présence actuelle sur 32 départements.

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

### **Contacts**

Christophe Capelli - Président Directeur Général

Rodolphe Peiron - Directeur Administratif et Financier

Florence Pierreville - Responsable de la Communication

Tel : 04 78 47 49 29 – [contact@capelli-immo.fr](mailto:contact@capelli-immo.fr)

Sites Internet : [www.capelli-immo.fr](http://www.capelli-immo.fr) et [www.monrevedeterrain.com](http://www.monrevedeterrain.com)