



Communiqué du 15 février 2012

3^{ème} trimestre 2011/2012 en hausse de 13,1%

**CAPELLI déploie son positionnement
de PROMOTEUR AMENAGEUR**

Croissance et rentabilité attendues sur l'exercice

Croissance forte de l'activité Promotion : +42% sur le trimestre

Comme prévu, l'activité du Groupe CAPELLI est soutenue sur la période avec un chiffre d'affaires qui atteint 10,1 M€ au 3^{ème} trimestre en hausse de 13,1%. L'activité de Promotion qui comprend à la fois des maisons de ville et des appartements en Villa Duplex® enregistre une forte progression à 5,54 M€, en hausse de 42%.

La très bonne orientation de l'activité se traduit au 15 février 2012 par un niveau de backlog de 90,2 M€, en forte augmentation. L'activité «Promotion » affiche la croissance la plus forte avec un backlog en hausse de 123% par rapport à l'année dernière.

Des performances en ligne avec la croissance attendue sur l'exercice

EN M€ - non audités	2011/2012	2010/2011
Chiffre d'affaires du 3^{ème} trimestre (1 ^{er} octobre – 31 décembre)	10,1	8,9
Cumul 9 mois	27,6	26,7
	15/02/2012	15/02/2011
Backlog HT	90,2	67,0
dont promotion	49,3	22,1
dont lotissements	40,9	44,9
Lots sous compromis d'achat (1 ^{er} janvier – 31 décembre)	150	100

Sur 9 mois (1^{er} avril au 31 décembre), l'activité Promotion a été multipliée par 2 à 16,8 M€ contre 8,0 M€ l'an dernier, en croissance de 110%. Cette performance traduit le succès du positionnement de Promoteur Aménageur du Groupe CAPELLI avec une offre particulièrement bien adaptée à une clientèle constituée majoritairement de primo-accédants.

Depuis le 1er janvier 2012, Capelli a généré 19,6 M€ de chiffre d'affaires sous compromis d'achats (versus 13,9 M€ en 2011) dont 9 M€ en Ile de France.



Croissance et rentabilité pour l'exercice

A ce stade, tous les indicateurs de performance permettent de confirmer une croissance de l'activité sur l'ensemble de l'exercice avec une amélioration de la rentabilité opérationnelle et cela malgré une politique volontariste de déstockage des lots anciens.

Comme annoncé, l'activité Promotion connaît un très vif succès déjà visible sur le 3^{ème} trimestre. Cette tendance s'accélérera dans les prochains mois grâce notamment à une campagne d'achats active menée sur les mois de novembre, décembre 2011 et janvier 2012.

La structure bilantielle du Groupe CAPELLI est solide.

Une politique à l'achat qui conforte la dynamique commerciale

Au 31 décembre 2011, le Groupe CAPELLI disposait d'un chiffre d'affaires potentiel de 150 millions d'euros lié aux compromis d'achats fonciers signés sur la période du 1^{er} janvier au 31 décembre 2011 (150 millions d'euros signés en 2011 versus 100 millions d'euros en 2010).

Ce niveau élevé de compromis d'achats traduit la dynamique des équipes commerciales en Rhône Alpes, en Languedoc Roussillon, en Ile de France, avec une forte montée en puissance de l'agence créée récemment, et en Midi Pyrénées où le Groupe vient de déposer son 1^{er} permis de construire en Promotion près de Toulouse.

L'accélération de la croissance de l'activité Promotion se poursuit

CAPELLI connaît une demande toujours très soutenue : le site Internet www.groupe-capelli.com enregistrant actuellement plus de 2 200 visiteurs jours.

Dans le même temps, les télé-conseillers à la vente traitent quotidiennement une centaine de demandes d'informations issues du net ou d'appels directs.

Pour les mois qui viennent, CAPELLI, nouvel opérateur en Promotion pour les primo-accédants s'est fixé 3 objectifs prioritaires :

- Poursuivre l'accélération de la croissance de son agence en Ile de France, vecteur de développement important sur une zone au potentiel particulièrement élevé auprès des primo-accédants,
- Profiter pleinement de son positionnement sur l'axe Montpellier /Toulouse,
- Déployer significativement son offre Promotion sur son fief historique, Rhône-Alpes – frontière Suisse.

Fort de l'ensemble de ces atouts, le Groupe poursuivra activement son développement en 2012/2013 avec en ligne de mire un accroissement de son chiffre d'affaires et de sa rentabilité.

Prochaine publication : Chiffre d'affaires du 4^{ème} trimestre le 15 mai 2012 prochain après bourse.



A propos du Groupe Capelli

PROMOTEUR AMENAGEUR, le groupe familial Capelli bénéficie d'une expérience reconnue de 35 ans en détection, acquisition et viabilisation de terrains destinés à la construction et commercialisés auprès d'une clientèle principalement composée de primo-accédants. Véritable partenaire des communes, le Groupe CAPELLI s'inscrit comme un créateur d'urbanisation capitalisant sur ses savoirs faire, la qualité de son process et son activité de promotion en maisons de ville et villas duplex.

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

Contacts

Christophe Capelli - Président Directeur Général
Rodolphe Peiron - Directeur Administratif et Financier
Florence Pierreville - Responsable de la Communication
Tel : 04 78 47 49 29 – groupe-capelli.com