



Communiqué du 15 mai 2012

**4<sup>ème</sup> trimestre 2011/2012 en hausse de 31%**

**Engagements tenus**

**Croissance dynamique et rentable**

**Accélération de la croissance de l'activité Promotion : + 95% sur le trimestre**

Sur l'exercice, CAPELLI a fait la preuve de sa capacité à s'adapter à son environnement en pérennisant et accélérant son développement. Ainsi, en moins de 18 mois et dans un timing judicieux, le Groupe a réussi à transformer totalement son business model passant du métier de lotisseur à celui de **Promoteur-Aménageur**.

Ce repositionnement stratégique permet au Groupe CAPELLI de renouer avec une croissance dynamique et d'afficher une hausse de 31% de son chiffre d'affaires au 4<sup>ème</sup> trimestre.

Sur l'ensemble de l'exercice, le chiffre d'affaires du Groupe atteint 47,9 M€ en progression de 13,5% par rapport à l'année dernière. La croissance est tirée par la Promotion en hausse de 101% à 28,1 M€, cette activité représentant désormais 59% du chiffre d'affaires total.

Ce dynamisme se poursuit sur l'exercice 2012/2013 avec au 15 mai 2012 un niveau de backlog qui atteint 53 M€ en hausse de 25% par rapport à l'année dernière. La Promotion confirme son fort développement avec un backlog qui passe de 18 M€ à la même date l'année dernière à 32 M€ aujourd'hui.

**Tous les indicateurs de croissance sont bien orientés**

EN M€ - non audités	2011/2012	2010/2011
<b>Chiffre d'affaires du 4<sup>ème</sup> trimestre</b> (1 <sup>er</sup> octobre – 31 décembre)	<b>20,3</b>	15,4
<b>Cumul 12 mois</b>	<b>47,9</b>	42,2
	<b>15/05/2012</b>	15/05/2011
<b>Backlog HT</b>	<b>53,5</b>	42,7
dont promotion	31,9	17,5
dont lotissements	21,6	25,2
<b>Lots sous compromis d'achat</b>	<b>93,3</b>	56,8



L'excellent niveau de compromis d'achats signés depuis le 1er janvier 2012, traduit la dynamique commerciale de Capelli avec des positions toujours très solides en Rhône Alpes (65,1 M€ de compromis d'achat), une pénétration accrue de la région Ile de France avec 19,5 M€ de compromis d'achat et une nouvelle progression des régions du Sud de la France avec 8,7 M€.

### **CAPELLI génère une croissance rentable**

Le repositionnement du Groupe Capelli s'accompagne d'une amélioration sensible des performances financières avec un résultat de l'exercice 2011/2012 qui ressortira en progression.

La structure financière reste très saine avec un gearing qui devrait être maintenu aux environs de 0,4.

### **Un positionnement pertinent qui s'accompagne d'une réactivité forte**

En ce début d'exercice, CAPELLI connaît une demande toujours soutenue : le site Internet [www.groupe-capelli.com](http://www.groupe-capelli.com) enregistrant actuellement plus de 2 200 visiteurs jours.

Cette dynamique commerciale est le fruit d'une politique marketing offensive et tient surtout à l'offre commerciale qu'a su développer le Groupe : **des produits de résidence principale financièrement accessibles dans les 1<sup>ère</sup> et 2<sup>ème</sup> couronnes des grandes villes.**

Ce positionnement pertinent est lié à la capacité éprouvée du Groupe CAPELLI à identifier des terrains au potentiel important (savoir-faire acquis dans son activité de lotisseur) et à déployer des programmes (maisons de ville ou appartements en Villa Duplex®) de qualité et à des prix les rendant accessibles à une clientèle de ménages, jeunes ou moins jeunes, à la recherche d'un terrain à bâtir ou d'une résidence principale situés proches de leur zone de travail, des écoles et dotés de moyens de transports collectifs.

La taille de ses équipes et sa présence quotidienne sur le terrain permettent au Groupe CAPELLI d'être très réactif par rapport aux opportunités qui se présentent, avec des temps de décisions très courts permettant de coller parfaitement au marché.

### **Croissance à deux chiffres attendue sur l'exercice**

Fort de ces atouts, le Groupe poursuivra activement son développement en 2012/2013 avec en ligne de mire une croissance de son chiffre d'affaires à deux chiffres. Cette accélération de son développement s'accompagnera d'un accroissement de sa rentabilité.

**Prochaine publication** : Résultats annuels 2011/2012, le 25 juin prochain après bourse.

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

---

**PROMOTEUR AMENAGEUR**, le groupe familial Capelli bénéficie d'une expérience reconnue de 36 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](http://groupe-capelli.com)