



PROMOTEUR

AMENAGEUR

Communiqué du 25 juin 2012

Résultats annuels 2011/2012, croissance rentable pour Capelli

Résultat opérationnel en hausse de 76%
Résultat net multiplié par 2 à 2,4 M€
Structure financière solide, gearing négatif à -0,6%

Poursuite de cette dynamique en 2012/2013

Repositionnement parfaitement réussi

Sur l'exercice, Capelli réalise des performances économiques et financières en forte progression, fruit du repositionnement stratégique de son offre réalisé en moins de 18 mois. Désormais positionné sur un business model de **Promoteur-Aménageur, Capelli développe des produits de résidence principale (maisons de ville ou appartement en villa duplex®) financièrement accessibles dans les 1^{ères} ou 2^{èmes} couronnes des grandes villes.**

Rentabilité opérationnelle en forte progression à 8,1%

Le Conseil d'Administration du Groupe Capelli qui s'est tenu le 19 juin a arrêté les comptes de l'exercice 2011/2012 qui s'est clôturé le 31 mars 2012. Les procédures d'audit sont en cours de finalisation.

Compte de résultats consolidés (1^{er} avril – 31 mars)

EN M€	2011/2012	2010/2011
Chiffre d'affaires	47,9	42,2
<i>Marge commerciale</i>	25,7%	21,2%
Résultat opérationnel	3,9	2,2
<i>Rentabilité opérationnelle</i>	8,1%	5,2%
Résultat financier	-0,1	-0,1
Résultat courant avant impôt	3,8	2,1
Résultat net part du Groupe	2,4	1,2

Le développement de l'activité Promotion, en hausse de plus de 100% sur l'exercice, a un effet de levier à la fois sur le chiffre d'affaires qui progresse de 13,5% et sur la marge opérationnelle qui gagne 2,5 points.

Le résultat opérationnel, sous l'effet d'une bonne maîtrise des charges de structures, affiche une hausse de 76% à 3,9 M€ faisant ressortir une rentabilité opérationnelle de bon niveau à 8,1%. Le résultat net suit cette même tendance, multiplié par 2, il atteint 2,4 M€ soit une rentabilité nette de 5%



La structure financière est très solide

En 2011/2012, le Groupe Capelli a poursuivi sa politique de désendettement à marche forcée et se retrouve au 31 mars 2012 en position de cash positive avec un gearing négatif à -0,6%. A cette date, les capitaux propres s'élèvent à 32,6 M€, les dettes financières s'inscrivent à 20,0 M€ et la trésorerie atteint 20,2 M€.

Cette santé financière permet à Capelli de poursuivre son plan de développement mesuré avec la même rigueur dans ses ratios de gestion et notamment un déclenchement des programmes à la seule condition que la commercialisation ait dépassé 50%.

A ce jour, une quinzaine de programmes de promotion sont en cours de production, avec un niveau de réservation de 92%. De plus, 20 autres programmes sont en commercialisation et seront lancés dès atteinte de l'objectif de commercialisation.

Une dynamique qui se poursuit et génère une bonne visibilité pour les mois à venir

Au 15 mai 2012, le backlog atteignait 53 M€ en hausse de 25% par rapport à l'année dernière avec une progression constante de l'activité Promotion qui représente 60% du backlog contre 40% en n-1.

De plus, Capelli renforce ses positions sur l'ensemble des territoires où il est présent avec un niveau de compromis d'achats qui atteint 111,5 M€ à ce jour (versus 76,1 M€ en 2011) dont une poussée forte de l'Ile de France à 20,7 M€.

Le Groupe est ainsi désormais bien représenté en Rhône Alpes (fief historique), en Languedoc Roussillon, en Ile de France et en Midi Pyrénées où le Groupe mène ses premières opérations de Promotion près de Toulouse.

Poursuite d'une croissance rentable en 2012/2013

Disposant d'une organisation bien rodée, légère et efficace permettant une forte réactivité, d'une offre qui répond parfaitement aux problématiques budgétaires des accédants d'une résidence principale en zone urbaine ou péri urbaine, le Groupe Capelli poursuivra son développement dynamique, prudent et contrôlé en 2012/2013 avec en ligne de mire une croissance de son chiffre d'affaires à deux chiffres et un nouvel accroissement de sa rentabilité.

Une réunion d'information se tiendra le 26 juin à 10 heures à la SFAF.

Prochaine publication : Chiffre d'affaires du 1^{er} trimestre le 30 juillet 2012 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