



Communiqué du 26 juin 2019

UN EXERCICE DE CROISSANCE RENTABLE

TRANSFORMATION DU GROUPE DE PME EN ETI

CAP 2025, UN PLAN DE DÉVELOPPEMENT FÉDÉRATEUR ET AMBITIEUX

Porté par une croissance organique de 15% avec un chiffre d'affaires qui atteint 186,8 M€, CAPELLI a mis en place sur l'exercice les moyens nécessaires pour devenir l'un des acteurs majeurs de son secteur à moyen terme. De plus, dans un contexte de forts investissements de croissance (renforcement des équipes, nouvel ERP,...), le résultat net part du groupe ressort en augmentation de 31% à 7,2 M€.

Ces performances s'accompagnent d'une bonne maîtrise des ratios financiers. L'endettement net sur fonds propres (gearing) s'établit à 1,63x, en nette amélioration par rapport à l'exercice précédent, et prouve la capacité du Groupe à gérer sa forte croissance.

Résultats annuels consolidés 2018/19 (1^{er} avril au 31 mars)

Le Conseil d'Administration du Groupe CAPELLI, réuni le 25 juin 2019, a arrêté les comptes de l'exercice clos le 31 mars 2019. Les procédures d'audit sur les comptes consolidés ont été effectuées. Le rapport de certification des Commissaires aux Comptes sera émis lors de la publication du rapport financier annuel.

| EN M€ - non audités | 2018/2019 | 2017/2018 | Var. en % |
|--------------------------------------------|--------------|-----------|-------------|
| Chiffre d'affaires | 186,8 | 162,5 | +15% |
| Marge brute | 42,7 | 38,2 | +12% |
| En % du CA | 22,9% | 23,5% | |
| EBIT | 15,1 | 15,9 | -5% |
| En % du CA | 8,1% | 9,8% | |
| Résultat financier (dont écarts de change) | (5,7) | (6,1) | -7% |
| Résultat net consolidé | 6,6 | 6,5 | +2% |
| Résultat net part du groupe | 7,2 | 5,5 | +31% |

Points clés

- Croissance équilibrée entre la France (+15% à 120,3 M€) et l'international (+15% à 66,5 M€).
- L'objectif d'une marge brute comprise entre 22 et 23% du chiffre d'affaires est atteint.
- Rentabilité opérationnelle maîtrisée au regard des investissements en charges externes & de personnel consentis afin de consolider l'organisation du Groupe, en cohérence avec ses objectifs. Un fort effet de levier est attendu dès l'exercice en cours. En séquentiel, la rentabilité opérationnelle s'améliore au 2^{ème} semestre et ressort à 8,3% contre 7,9% au premier semestre.



- Résultat financier sous contrôle prouvant la maîtrise du business modèle du Groupe et validant une croissance rentable et génératrice de trésorerie.
- Baisse du gearing (passant de 1,83x à 1,63x) et une trésorerie brute de près de 90 M€ sécurisant le développement du Groupe.
- Hausse maîtrisée du BFR (+19%) sous l'effet conjugué d'une augmentation des stocks liée à la politique d'achat d'opérations pour assurer la croissance de l'activité 2019-20, d'une optimisation des processus d'appel de fonds et d'une bonne gestion du poste fournisseurs.
- Sécurisation des stocks : taux de prévente élevé avant acquisition des fonciers. A date, 84% des lots sont vendus.

Un nouveau plan stratégique ambitieux et fédérateur : CAP 2025

L'objectif de CAP 2025 est de figurer dans le top 8 de la promotion immobilière ; Cette ambition s'appuie sur les mesures engagées depuis plusieurs mois et qui ont permis de structurer et transformer le Groupe en profondeur.

Ce projet stratégique, présenté lors d'un séminaire à l'ensemble des équipes du Groupe, est bâti autour de 5 axes majeurs :

- **DIGITALISATION**
Accélérer la mutation digitale du Groupe afin de développer l'expérience collaborateur pour améliorer l'expérience client
- **EFFICACITÉ OPÉRATIONNELLE**
Renforcer la fluidité et l'agilité de la structure en mettant l'humain et le client au cœur de la stratégie et de l'offre
- **INNOVATION**
Asseoir la capacité du Groupe à innover pour prendre en compte les nouveaux modes d'habitat et accompagner le passage de la propriété immobilière à l'usage
- **RENTABILITÉ**
Accroître le taux de transformation des programmes ainsi que leur taille pour maximiser les économies d'échelle, et développer la présence auprès des institutionnels
- **MAILLAGE TERRITORIAL**
Consolider la présence géographique du Groupe sur des territoires attractifs, à savoir présentant un bon niveau de solvabilité, un environnement concurrentiel favorable ainsi qu'une densité de population et une évolution démographique satisfaisantes

Des indicateurs solides pour un exercice 2019-2020 attendu en forte croissance

Fort d'un Backlog de 403 M€ au 27 mai 2019 (dont 92 M€ hors France), en hausse de 14% par rapport à mai 2018, CAPELLI vise pour l'exercice 2019-2020 une croissance à deux chiffres avec une nette amélioration de sa rentabilité (effet de levier de la progression des ventes sur les charges fixes et bonne maîtrise des charges financières) et confirme son objectif d'atteindre un chiffre d'affaires de 300 M€ en 2020.

A ce jour, le Groupe totalise 76 opérations en cours de montage représentant 5 493 logements et un chiffre d'affaires potentiel de 1,4 Md€.



Prochaine réunion : le 27 juin 2019 à 10h00 à la SFAF

Prochaines publications :

- | | |
|--------------------------------------------------|------------------|
| • Chiffre d'affaires du 1er trimestre 2019/2020 | 31 juillet 2019 |
| • Chiffre d'affaires du 1er semestre 2019/2020 | 20 novembre 2019 |
| • Résultats du 1er semestre 2019/2020 | 11 décembre 2019 |
| • Chiffre d'affaires du 3ème trimestre 2019/2020 | 12 février 2020 |
| • Chiffre d'affaires annuel 2019/2020 | 27 mai 2020 |
| • Résultats annuels 2019/2020 | 24 juin 2020 |

Lexique

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.

À propos du Groupe CAPELLI

Fort de plus de 40 ans d'expérience dans la conception d'espaces de vie pour des propriétaires occupants, le groupe s'est concentré depuis 10 ans sur la promotion immobilière de logements. Actif à travers 7 implantations en Europe (Paris, Lyon, Lille, Bordeaux, Marseille, Luxembourg et Genève), le groupe adresse 4 typologies de clients : les propriétaires occupants, les investisseurs personnes physiques, les investisseurs institutionnels et les bailleurs sociaux. En complément de son offre de logements (collectifs, tour d'habitation, villa duplex, réhabilitation), le groupe développe des produits clés en main de type résidences gérées (étudiantes, seniors, hôtelières, affaires,). Sa croissance organique historique très soutenue s'appuie sur la qualité de ses 180 collaborateurs internalisant de nombreux savoir-faire avec des développeurs fonciers, bureaux d'études et forces de vente internes.

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

Contacts

Groupe CAPELLI

Christophe Capelli - Président Directeur Général
Rodolphe Peiron - Directeur Général Adjoint
Julien Buronfosse – Responsable financement et relations investisseurs
Tel : + 33 (0)4 78 47 49 29 – www.groupe-capelli.com

Edifice Communication

Nathalie Boumendil - Relations Investisseurs
+33 (0)6 85 82 41 95 - nathalie@edifice-communication.com

Samuel Beaupain - Relations Presse
+33 (0)6 88 48 48 02 - samuel@edifice-communication.com