



PROMOTEUR



AMENAGEUR

Résultats annuels 2011/2012
Réunion SFAF du 26 juin 2012

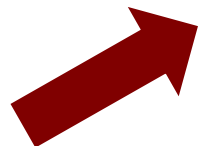
Notre modèle économique

Un modèle économique simple :
Tirer le meilleur profit d'un foncier qui devient de plus en plus rare



Foncier

Expertise de 36 ans



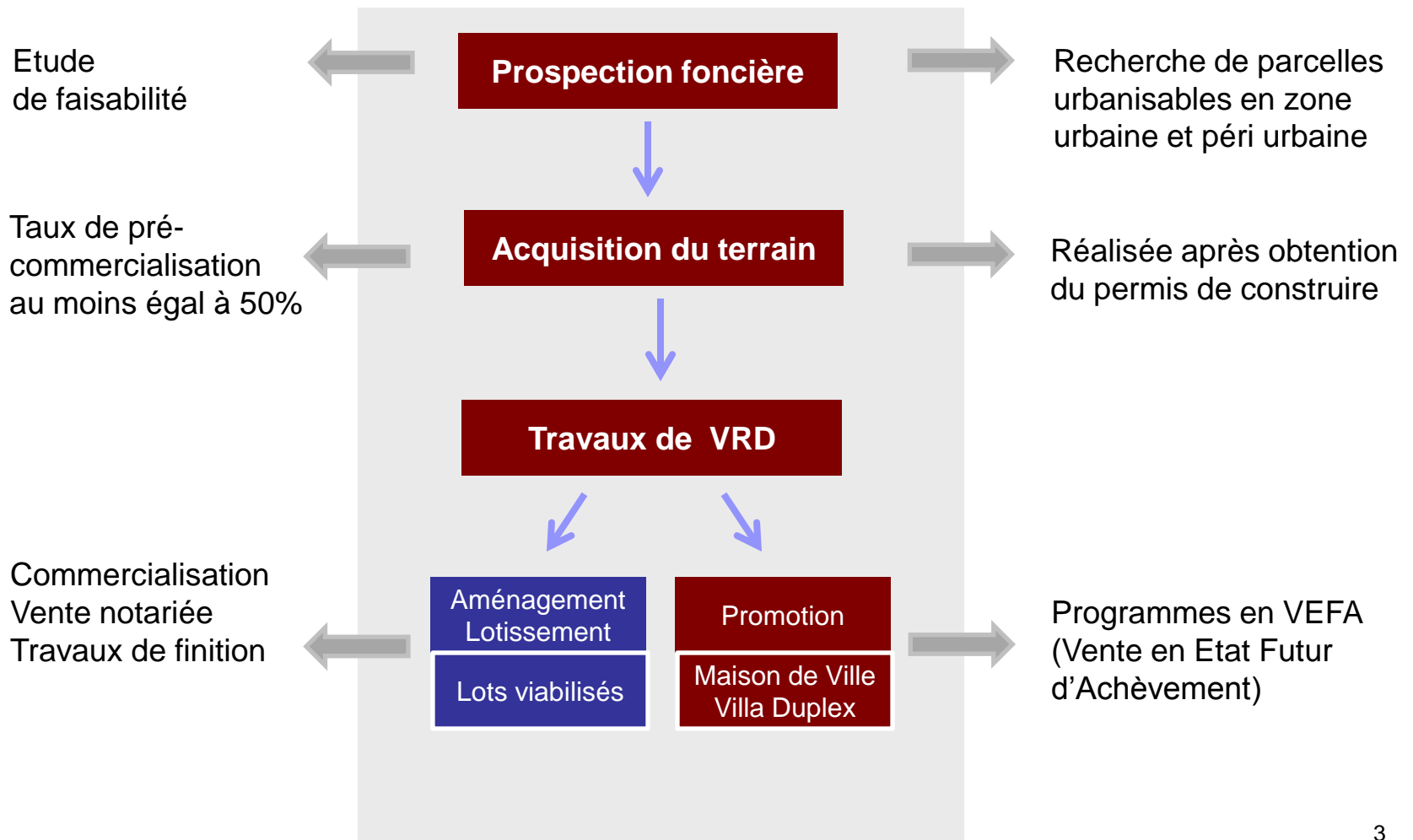
**Aménagement /
lotissement**



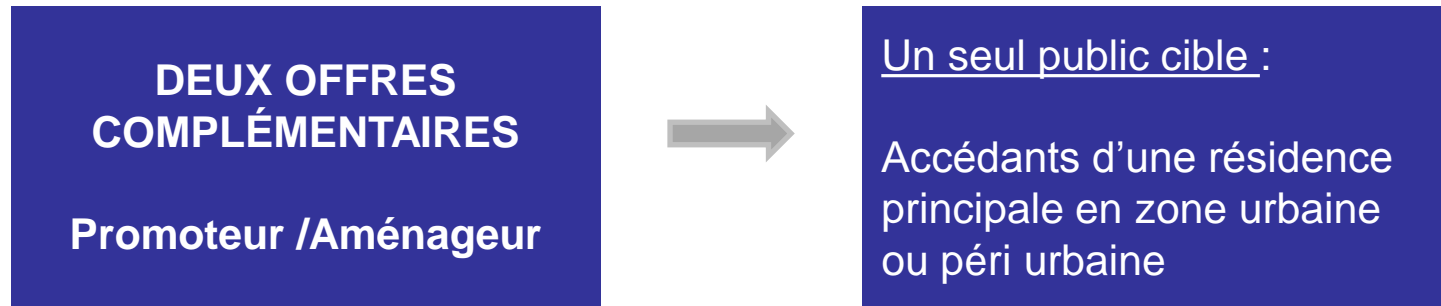
Promotion

Concept inédit Villa Duplex
Maisons de ville

Notre métier : Promoteur - Aménageur



Un business model résistant



- Capacité d'adaptation de l'offre et diversification
- Pas d'exposition aux ventes en défiscalisation
- Un segment de clientèle peu sensible à l'environnement conjoncturel (besoin vital de se loger/différentiel nul entre location et acquisition)

Un repositionnement stratégique réussi

2010
Activité dominante
Aménagement/Lotissement



2012
50/50
Lotissement/Promotion



2015
Activité dominante
Promotion



Croissance rentable du C.A. :
Effet de levier promotion
Montée en valeur ajoutée et augmentation des marges
Forte génération de cash

Une entreprise saine et rentable

Principaux indicateurs de performance 2011/2012

CA | **47,9 M€**

Marge commerciale | **12,3 M€**
soit 25,7%

EBIT | **3,9 M€**
soit 8% du CA

Résultat net | **2,4 M€**
soit 5% du CA

Gearing au 31/03/12 | **-0,6**

Fonds propres | **32,6 M€**

→ Repositionnement réussi en moins de 18 mois

→ Phase d'accélération d'une croissance rentable



Nos concepts et nos réalisations
Des produits de résidence principale
financièrement accessibles
dans les 1^{ères} et 2^{èmes} couronnes de grandes villes

Notre concept : Appartement en Villa Duplex



Notre concept : Appartement en Villa Duplex



**Séduit une clientèle
recherchant un logement
en 1^{ère} et 2^{ème} couronne
Un espace de vie avec
jardin et garage, proche
du centre ville, des
écoles et des transports
en commun**

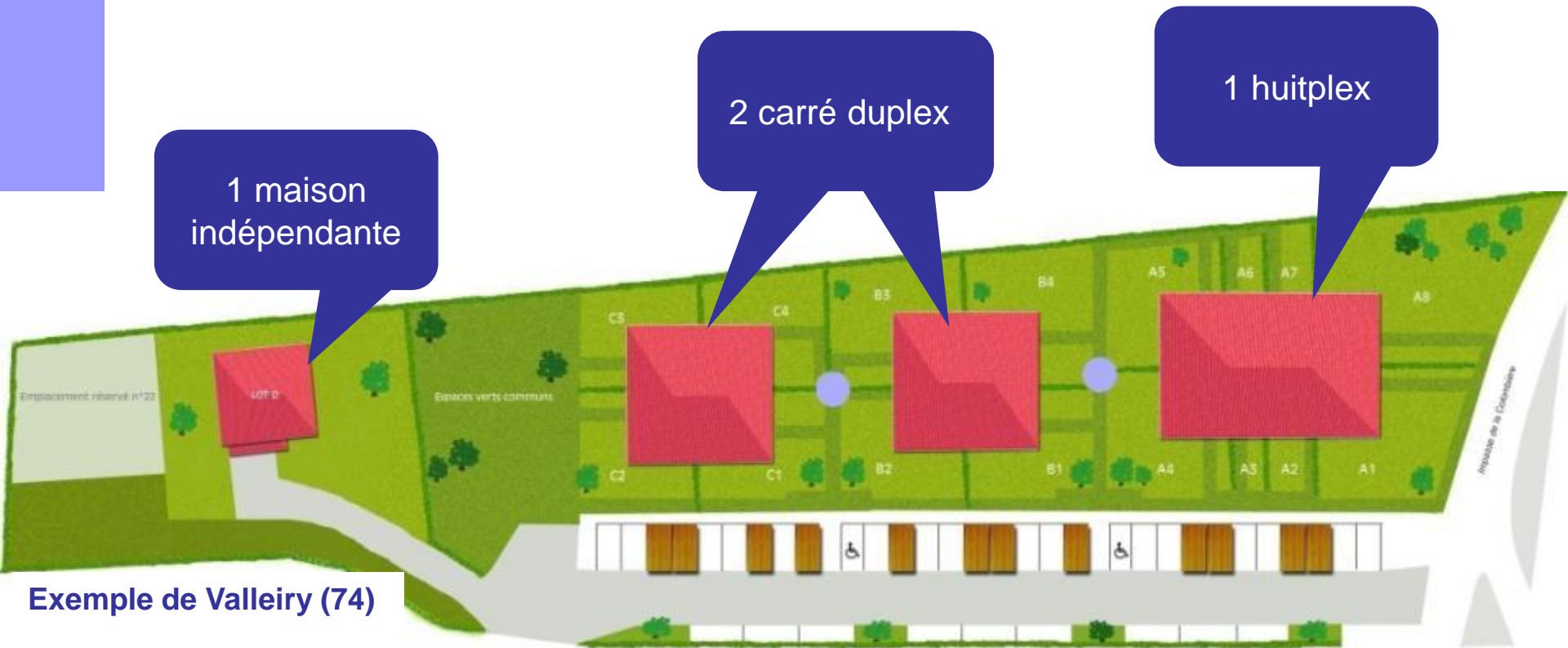
Notre concept : Appartement en Villa Duplex



Notre concept : Appartement en Villa Duplex



Un concept évolutif



Exemple de Valleiry (74)

Exemples de nos réalisations « Promotion »



« Les Jardins de Maud » - Fontaine sur Saône (69)

Exemples de nos réalisations « Promotion »



« Le Parc des Longs Prés » - Divonne les Bains (01) – 21 maisons

Exemples de nos réalisations « Promotion »



Francheville (69) - 17 logements



Exemple « Lotissement » »



Exemple « Lotissement »



Exemple « Lotissement »





Nos programmes en cours

Rhône-Alpes et Sud de la France



Mâcon (71)

Candillargues (34)

Tournefeuille (31)

Grimaud (83)

Dagneux (01)
Divonne les Bains (01)
Saint Jean de Gonville (01)
La Boisse (01)
Thoiry (01)
St Genis Pouilly (01)

Fillinges (74)
Jonzier Epagny (74)
Loisin (74)
Valleiry (74)

Lyon 4 (69)
Francheville (69)
Limonest (69) x 2
Millery (69)
Mions (69)
Toussieu (69)
Villeurbanne (69)
Vaulx (69)
Les Chères (69)
Quincieux (69)
Lyon 8

Fitilieu (38)

Nos programmes en Ile de France



Quelques exemples de programmes « Promotion » en cours

Opérations	Dépt	Superficie m ²	Etat d'avancement	Nbre de log.	Date de livraison estimée	CA HT en K€
Saint Genis Pouilly (St Vincent)	01	6670 m ²	Commercialisation 100%. Plancher haut	18	2 nd sem 2013	5.898 K€
Francheville	69	2112 m ²	Commercialisation 94%. Livraison	17	En cours	3.512 K€
Toussieu (Lys)	69	9258 m ²	Commercialisation 100%. Hors d'eau	32	2 nd sem 2013	5.283 K€
Candillargues	34	7262 m ²	Commercialisation 75%. Equipement en cours	27	1 ^{er} sem 2013	4.624 K€
Chevry	01	2770 m ²	Commercialisation 100%. Finitions en cours	20	1 ^{er} sem 2013	4.080 K€



Quelques exemples de programmes « Lotissement » en cours

Opérations	Dépt	Superficie m ²	Nombre de lots	Etat d'avancement	CA HT en K€
Cornebarrieu	31	7190 m ²	11	Commercialisation 100%. Travaux de 1 ^{ère} phase réalisés.	1.281 K€
Montberon	31	14707 m ²	18	Commercialisation 100%. Travaux de 1 ^{ère} phase réalisés	1.541 K€
Vert Saint Denis	77	3789 m ²	10	Commercialisation 100%. Travaux de 1 ^{ère} phase réalisés. Travaux de finition en cours.	1.921 K€
Toussieu Audrey	69	10285 m ²	14	Commercialisation 80%. Travaux de 1 ^{ère} phase en cours.	1.590 K€



Des concepts répondant parfaitement aux attentes du marché

Enquête Habitat 2011* « Le Logement idéal des Français »

Carte d'identité de l'acquéreur type

30-39 ans

Primo-accédant

Locataire depuis 5 à 10 ans

Montant investi 150 à 200 K€

Si maison : garage obligatoire

Si appartement : cave

Motivations

Réaliser un placement (43%)

Faire ce qui lui plaît chez soi
(42%)

Avoir un logement pour sa
retraite (40%)

Transmettre un patrimoine
(31%)

Besoin de sécurité (27%)

Pièces préférées des français

Séjour (81%)

Cuisine (13%)

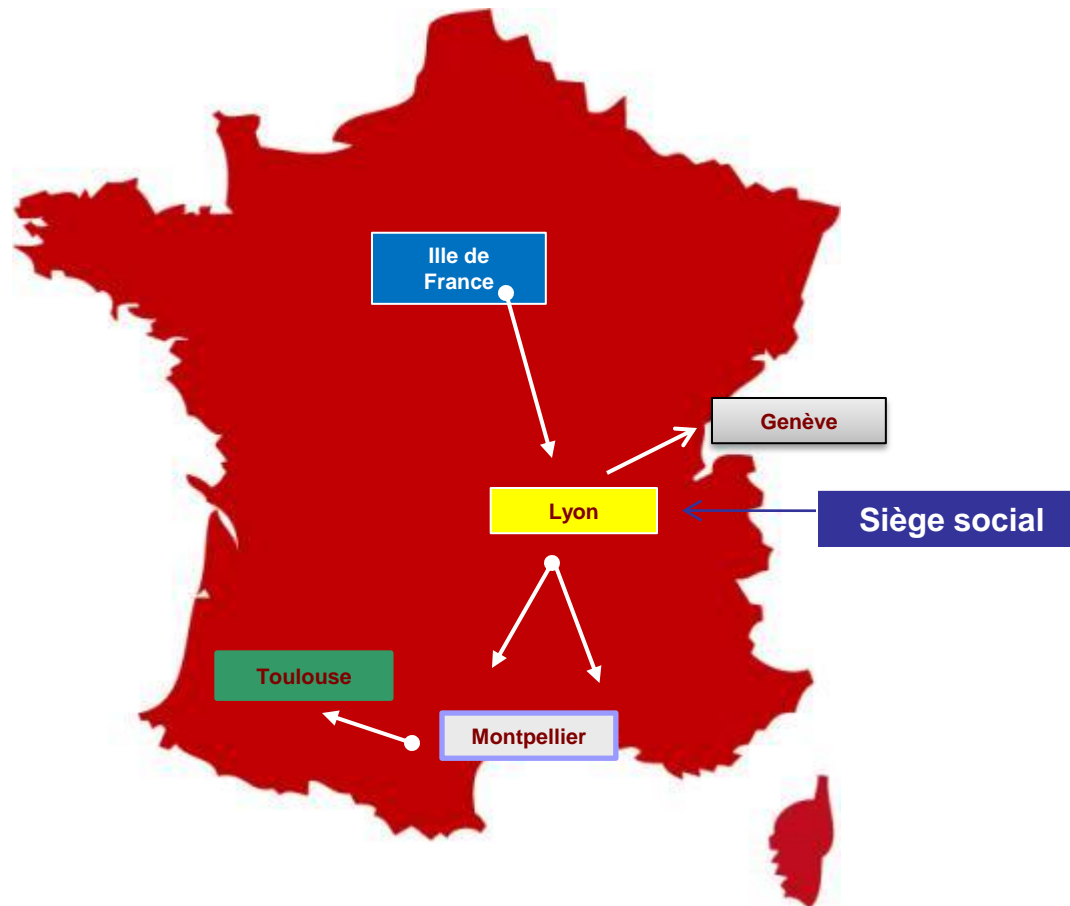




**Une organisation efficace et
des opérations marketing rodées**

Notre organisation

Nos implantations



Effectif total : 57 personnes

Zones couvertes :

Région parisienne
Rhône-Alpes
Languedoc Roussillon
PACA

5 agences dont le siège social

Un site Internet efficient



www.groupe-capelli.com

+ de 2 200 visiteurs jour

Aide au financement

Rappel immédiat
samedi inclus

Lancement CAPELLI TV

Un site Internet efficient

CAPELLI

Le Clos
Scarlett
GRIMAUD

REVENIR SUR LE SITE CAPELLI

PRÉSENTATION SITUATION PLANS PRESTATIONS PRIX DEFISC CONTACT

Focus sur le
descriptif
d'un
programme

Notre offre

LANCEMENT !
BIEN RARE ! Grimaud, à 2 pas de Saint Tropez, grande maison neuve individuelle de 150 m² habitables.
4 chambres en étage + bureau en rez de chaussée, sur son terrain à partir de 870 m² arboré.



Des campagnes marketing sélectives



MARRE DU BETON ET DE LA GRISAILLE ?

CAPELLI

● Terrains à bâtir ● Appartements ● Maisons ● Villas Duplex

LIMONEST
LA BOISSE TOUSSIEU MIONS
ST PIERRE LA PALUD
MILLERY
LYON
CROIX-ROUSSE
FRANCHEVILLE
CHAUSSAN

VOTRE COIN DE PARADIS VOUS ATTEND CHEZ CAPELLI !

Ou contactez-nous au **06 28 575 585**
www.groupe-capelli.com **N°Azur 08 1000 22 22** PRIX APPEL LOCAL

Et pour la 1^{ère} fois sur une chaîne TV nationale !
CAPELLI PARRAIN DE NCIS sur





2012/2013, exercice de convergence

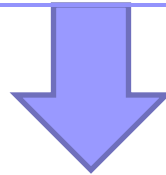
Un Groupe structuré pour une croissance rentable

2012/2013, un exercice de convergence

■ **Repositionnement réussi**
Promoteur – Aménageur

+ **Standards de rentabilité d'excellent niveau**

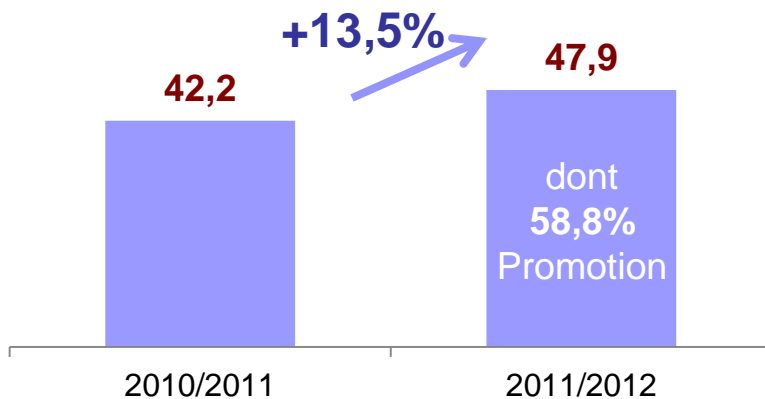
+ **Politique volontariste à l'achat :**
qualité du foncier sous compromis



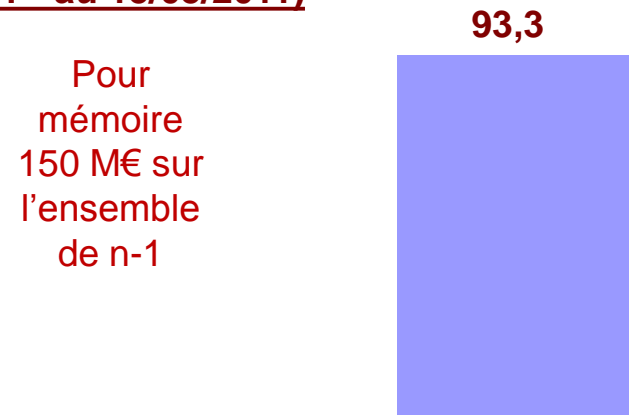
Croissance rentable

Un business model en accélération

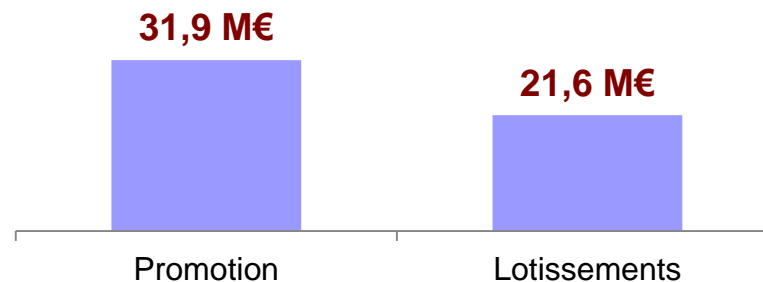
Chiffre d'affaires 2011/2012 (en M€)



Lots sous compromis d'achat (en M€) (1^{er} au 15/05/2011)



Backlog au 31/03/12 | **53,5 M€** (vs 42,7 au 15/05/2011)



Dynamique territoriale et forte montée en puissance de la région parisienne



Lots sous compromis d'achats (depuis le 01/01/2012)

- Rhône Alpes : 65,1 M€
- Ile de France : 19,5 M€
- PACA et Languedoc Roussillon : 8,7 M€

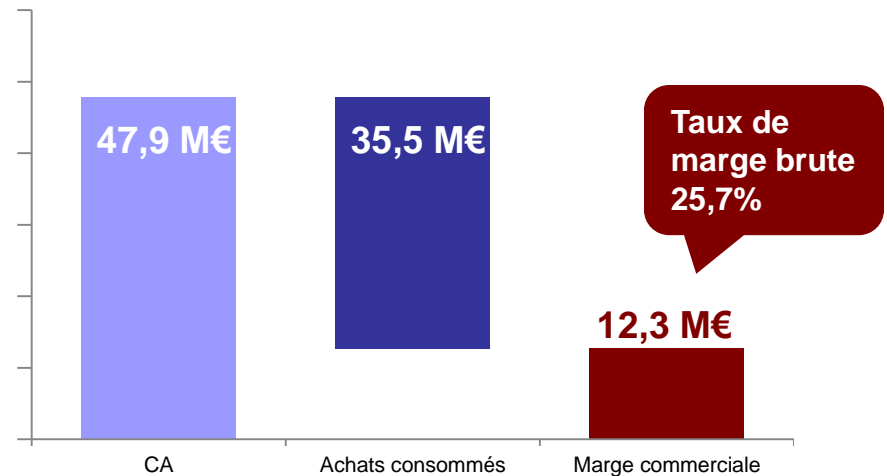
TOTAL : **93,3 M€** au 15 mai 2012
vs 56,8 M€ en n-1

Rentabilité opérationnelle supérieure à 8%

Taux de marge commerciale de 25,7%

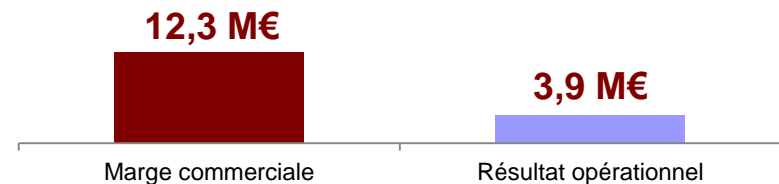
→ Effet de levier

- Croissance de la Promotion
- Croissance volumes
- Rotation lots



Résultat opérationnel de bon niveau

→ Taux de rentabilité opérationnelle de 8,1%



Rentabilité opérationnelle de 8,1%

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

EN M€	2011/2012	2010/2011	Variation
Chiffre d'affaires	47,9	42,2	+13,5%
Marge commerciale	12,3	8,9	+38,1%
Marge commerciale en %	25,7%	21,2%	+4,5 pts
Résultat opérationnel	3,9	2,2	+76,1%
<i>Marge opérationnelle</i>	8,1%	5,2%	+2,9 pts
Résultat financier	-0,09	-0,10	-
Résultat courant avant impôts	3,8	2,1	+80,0%
Résultat net part du Groupe	2,4	1,2	+104,5%

Nouvelle amélioration du Gearing

Principaux éléments du bilan

EN M€	31/03/2012	30/09/2011	31/03/2011
Capitaux propres	32,6	30,9	30,2
Trésorerie et eqvt de trésorerie	20,2	18,9	19,3
Dettes financières	20,0	22,7	26,6
Endettement net	-0,2	3,8	7,3
Gearing*	-0,06	0,12	0,24
Stocks	32,3	32,0	29,6
Créances clients	23,1	22,0	23,2
Fournisseurs	25,8	23,7	20,5
Total Bilan	87,3	82,2	82,1

*Endettement / fonds propres

Tableau de flux de trésorerie

EN M€

31/03/2012

Résultat net consolidé

+2,46

Flux nets de trésorerie liés à l'activité

+8,96

Flux nets de trésorerie liés aux activités d'investissement

-0,30

Flux nets de trésorerie liés aux activités de financement

-0,92

Variation de trésorerie

+7,66



Nos orientations 2012

Poursuite d'une croissance rentable

- Croissance du chiffre d'affaires à 2 chiffres (bonne visibilité pour les mois à venir)
- Nouvelle amélioration de la rentabilité
- Forte génération de cash
- Maintien d'une structure extrêmement saine
- Un concept qui fait ses preuves et répond idéalement aux contraintes du marché de l'immobilier actuel avec un positionnement marché pertinent : **des produits de résidence principale financièrement accessibles dans les 1^{ères} et 2^{èmes} couronnes des grandes villes.**