



Communiqué du 12 décembre 2018

CAPELLI, POURSUITE D'UNE DYNAMIQUE DE CROISSANCE FORTE

**CHIFFRE D'AFFAIRES EN HAUSSE DE 32% À 82,6 M€
RÉSULTAT NET PDG EN PROGRESSION DE 62% À 2,5 M€**

**BACKLOG DE 414 M€ ASSURANT DES PERFORMANCES ÉLEVÉES
AU DEUXIEME SEMESTRE 2018/2019**

- **Croissance de 32% du chiffre d'affaires à 82,6 M€**, illustrant le dynamisme de l'activité en France et à l'international.
- **Une marge brute forte atteignant 23% du CA**, soit un niveau excellent qui s'inscrit dans l'objectif du Groupe de rester entre 22 et 23% du chiffre d'affaires.
- **Un EBIT représentant 8% du CA** alors que le Groupe continue de se structurer pour accompagner sa croissance forte et assurer l'exécution de l'embarqué.
- **Une progression de 62% du résultat net part du Groupe** qui bénéficie notamment d'une baisse du résultat financier liée à une bonne optimisation des coûts financiers et une bonne gestion des stocks.
- **Une forte hausse de la trésorerie qui s'établit à 60,3 M€** contre 41,9 M€ en n-1.
- **Une croissance de 41% du backlog ⁽¹⁾ à 414 M€**. Indicateur de la croissance à venir du Groupe, le backlog ⁽¹⁾ affiche de très bonnes performances tant en France (285 M€) qu'à l'international (129 M€).
- **72 opérations en cours de montage** représentant un chiffre d'affaires potentiel de 1 461 M€ incluant notamment une opération en Ile de France de 100 000 m² de surface de plancher pour environ 400 M€ de chiffre d'affaires.
- **Des ambitions de croissance réaffirmées**. CAPELLI confirme ses objectifs pour 2018/2019 avec une forte progression attendue du chiffre d'affaires et une bonne rentabilité. Le Groupe réaffirme son ambition de réaliser 300 M€ de CA d'ici l'exercice 2020.



Communiqué du 12 décembre 2018

Compte de résultat consolidé du 1^{er} semestre 2018/2019 (1^{er} avril au 30 septembre)

EN M€	2018/2019	2017/2018
Chiffre d'affaires	82,6	62,4
Marge brute	19,0	14,7
<i>En % du CA</i>	23%	23,5%
EBIT	6,5	6,0
<i>En % du CA</i>	7,9%	9,7%
Résultat financier (dont écarts de change)	(2,8)	(3,4)
Résultat net consolidé	2,8	1,8
Résultat net part du Groupe	2,5	1,5

Les résultats du 1^{er} semestre 2018/2019 reflètent la trajectoire de développement dans laquelle est engagé le Groupe CAPELLI avec une croissance forte de l'activité et la mise en place de moyens humains et financiers pour accompagner cette dynamique. Ces efforts organisationnels seront finalisés à la fin de l'exercice 2019 et permettront au Groupe d'exécuter son plan de développement pour les 2 années à venir avec un fort effet de levier sur la rentabilité.

Le BFR progresse de 30% démontrant la capacité du Groupe à gérer sa croissance.

Afin de lisser son activité sur l'ensemble de l'exercice et optimiser ainsi ses ressources, le Groupe CAPELLI a mené une campagne d'achats soutenue sur le 1^{er} semestre 2018/2019. Cette campagne d'achats s'est accompagnée de plus de 22 lancements commerciaux depuis le début de l'exercice.

Au 30 septembre 2018, les capitaux propres du Groupe s'élèvent à 58,0 M€ et la trésorerie à 60,3 M€.

L'endettement net opérationnel, qui intègre le financement direct des programmes immobiliers en cours, s'établit à 71,6 M€ et l'endettement net corporate à 53,6 M€. Après remboursement anticipé de la totalité des Obligations émises le 3 octobre 2014 qui restaient en circulation et l'émission d'un emprunt obligataire de type TSSDI, le gearing s'ajuste à 1,78 ⁽²⁾. Il traduit la forte croissance de l'activité et la capacité du Groupe CAPELLI à mettre en place avec ses partenaires les moyens de la financer.

Au 14 novembre 2018, le backlog ⁽¹⁾ atteint 414 M€ contre 294 M€ au 15 novembre 2017, en hausse de 120 M€ (+41%). La France représente 69% du backlog ⁽¹⁾total et l'international (Grand Genève et Luxembourg) atteint 31%.

Grâce à la visibilité que lui confèrent son backlog et la dynamique de chacune de ses implantations, le Groupe CAPELLI confirme ses ambitions à court et moyen terme avec l'objectif des 300 M€ de chiffre d'affaires d'ici l'exercice 2020.



Communiqué du 12 décembre 2018

Cette croissance est soutenue par une stratégie s'appuyant sur des axes de diversification qui sécurisent le modèle de développement :

- Diversification géographique : Le Groupe récolte les fruits de ses investissements continus depuis plusieurs années sur toutes ses implantations tout en développant sa culture internationale ;
- Diversification produits : immeubles, villa Duplex, résidences seniors, étudiantes, résidences de tourisme et affaires, réhabilitation ;
- Diversité clients : propriétaires occupants, investisseurs personnes physiques, investisseurs institutionnels, bailleurs sociaux.

Prochaine réunion : le 13 décembre 2018 à 11h30 à la SFAF.

Prochaine publication : chiffre d'affaires du 3^{ème} trimestre 2018-2019, le 7 février 2019 après bourse.

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 de plus de 30% s'appuie sur la qualité de ses 170 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

Christophe Capelli - Président Directeur Général

Rodolphe Peiron - Directeur Général Adjoint

Julien Buronfosse – Responsable financement et relations investisseurs

Tel : 04 78 47 49 29 – www.groupe-capelli.com

LEXIQUE :

¹ 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.

² Endettement net/ capitaux propres consolidés