



Présentation des Résultats semestriels au 30 septembre 2007

Sommaire

- **Le Groupe aujourd'hui**
- Le cœur de métier : Aménageur / Lotisseur
- Une activité complémentaire : la Maison de Ville
- Un marché en pleine expansion
- Résultat semestriel 2007 / 2008
- Stratégie et objectifs
- La Bourse



Le Groupe en bref

- Un métier unique : Aménageur d'espaces de vie
- Deuxième lotisseur national (*source : Moniteur supplément décembre 2006*)
- Deux activités complémentaires
 - Aménagement/Lotissement 82 % du CA
 - Promotion immobilière 18 % du CA
- CA 2006 + 26,2 % à 59,1 M€
- Marge d'exploitation 19,0 %
- Marge nette 11,1 %
- Développement national 8 agences dont 2 créations en 2007
- Modification de la date de clôture de l'exercice ; après un exercice transitoire de 3 mois, ouverture d'un nouvel exercice fiscal au 1^{er} avril 2007

30 ans d'histoire

1976

Création par Jean-Claude CAPELLI

1995

Arrivée de Christophe CAPELLI

2001

Lancement de la Promotion immobilière

2001-2004

Développement géographique : Aix en
Provence, Côte d'Or, Franche Comté

Oct. 2004

Cotation au Marché Libre

Oct. 2005

Transfert sur l'Eurolist C

2005-2006

Ouverture des agences de Toulouse, Rennes,
Nantes et Montpellier

Avril 2006

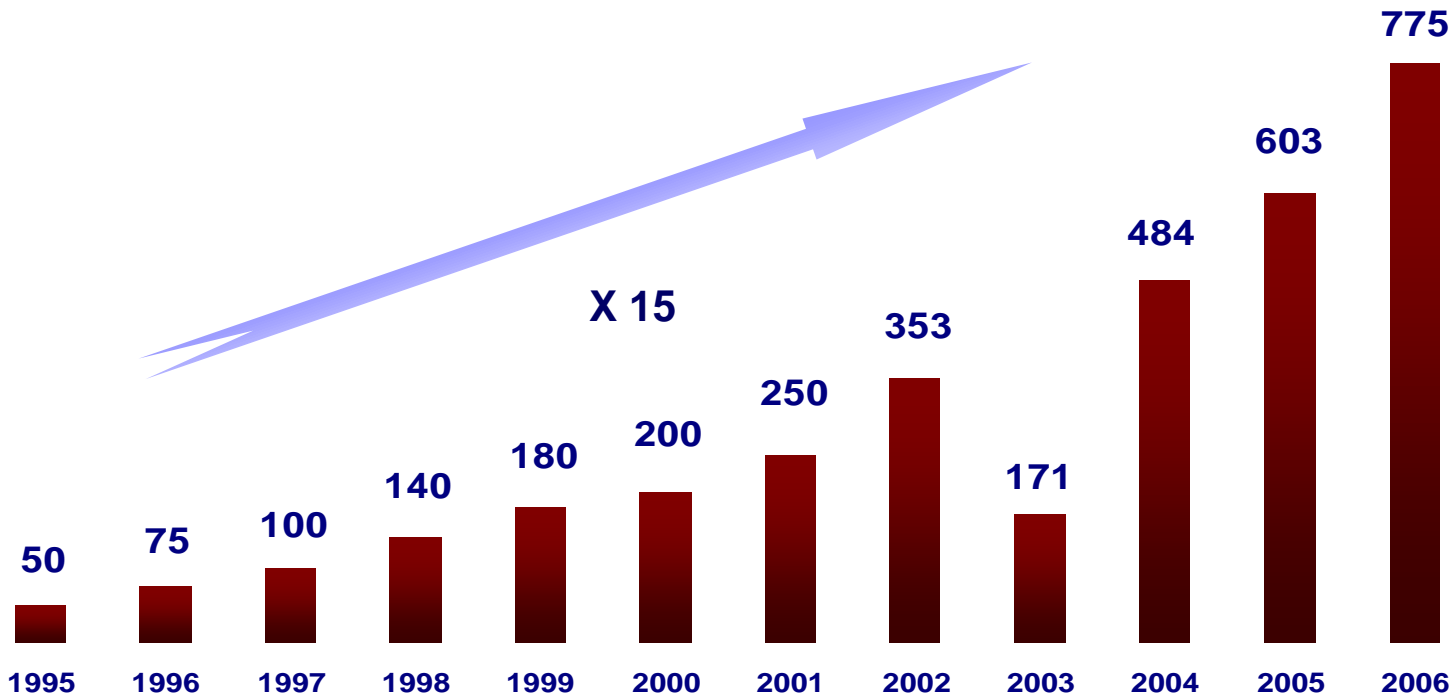
Christophe CAPELLI devient PDG

Mai 2007

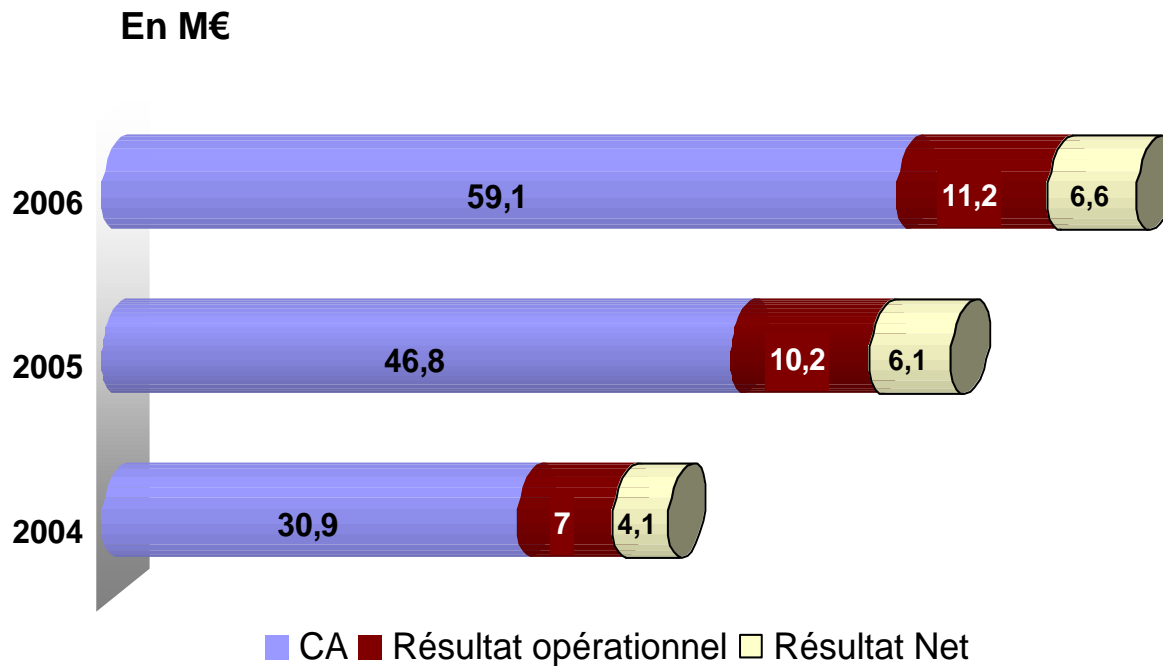
Jean-Charles CAPELLI est nommé DG adjoint



Évolution du nombre de lots et logements vendus



Chiffres clés



Sommaire

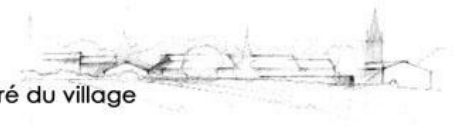
- Le Groupe aujourd'hui
- **Le cœur de métier : Aménageur / Lotisseur**
- Une activité complémentaire : la Maison de Ville
- Un marché en pleine expansion
- Résultat semestriel 2007 / 2008
- Stratégie et objectifs
- La Bourse



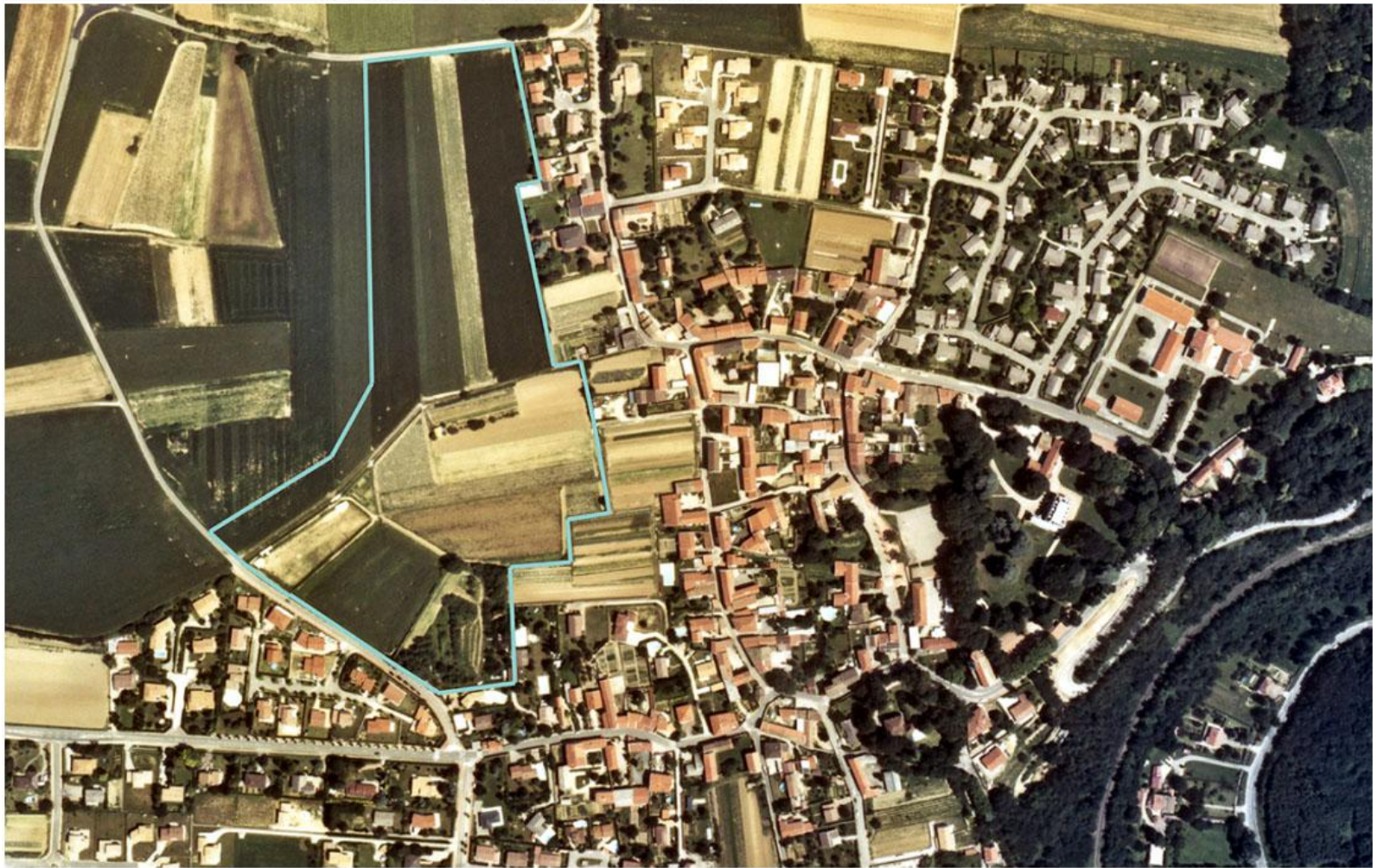


Sathonay-Village . . .

les Verchères - développement harmonieux et équilibré du village



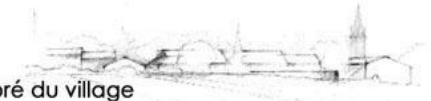
La zone des Verchères - Le Site



Atelier d'Architecture et d'Urbanisme Thierry Roche - 91 bis avenue de la République 69160 Tassin-la-Demi-Lune

tel 04 78 34 02 56

fax 04 72 38 09 96

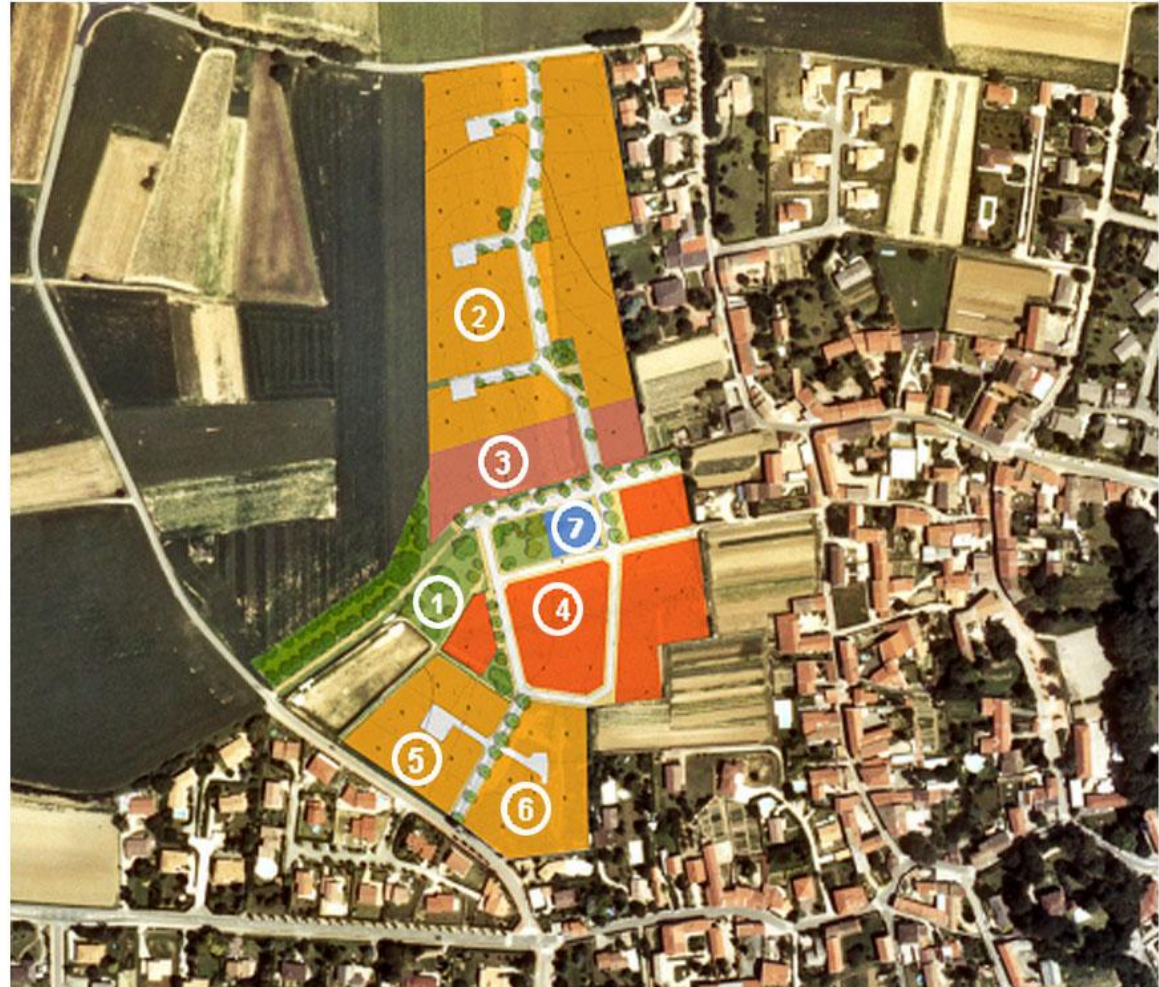


PROJET - PRINCIPE D'AMENAGEMENT - UNE GREFFE A REALISER AVEC LE CENTRE-BOURG

Le projet prévoit :

- un ensemble d'environ 95 logements,
- une MAPA (Maison d'Accueil pour Personnes Agées)
- et un espace réservé pour un équipement public type Crèche.

-  UN ESPACE VERT AU COEUR DU PROJET
-  EQUIPEMENT PUBLIC type crèche
-  MAISONS DE VILLAGE 52 logements + 1 Maison d'accueil pour Personnes Agées
-  MAISONS DE VILLE 10 logements
-  MAISONS INDIVIDUELLES 33 logements

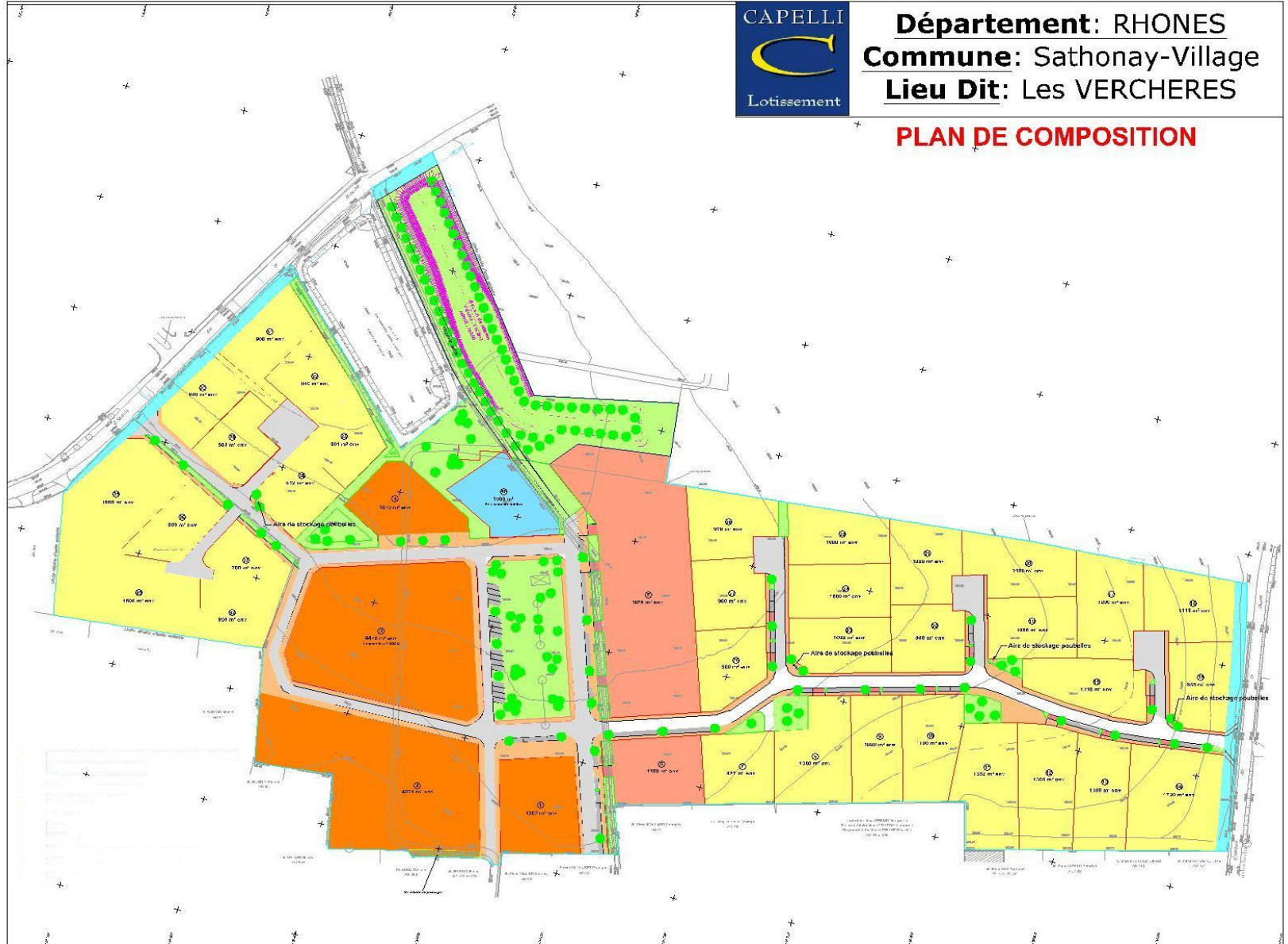


Cœur de métier : le Lotissement



Département: RHONES
Commune: Sathonay-Village
Lieu Dit: Les VERCHERES

PLAN DE COMPOSITION



CAPELLI, Aménageur d'espaces de vie

Un process optimisé décliné en 4 étapes :

1. Qualité de la Prospection foncière
2. Qualité du montage urbanistique et technique des opérations
3. Réalisation des travaux dans les règles de l'art
4. Rapidité de la commercialisation et de la vente

Un modèle sécurisé

pour l'entreprise

- ✓ Signature d'un compromis sous conditions suspensives :
 - obtention d'un permis de lotir purgé de recours tiers -
 - obtention d'un prêt bancaire
- ✓ Décaissements liés aux aménagements (VRD) si et seulement si le terrain est acquis
- ✓ Paiement via notaire dès l'obtention du permis de construire
- ✓ Pas d'impayés

pour le client

- ✓ Garantie bancaire d'achèvement des V.R.D.
 - ➔ Réduction du délai de livraison du terrain
- ✓ Réalisation des V.R.D. dans les règles de l'art
- ✓ L'autorisation de lotir confère au particulier un droit à construire pendant 10 ans
 - ➔ Possibilité de différer la construction



Aménagement/Lotissement

■ Backlog :

- Nombre de lots actés en 2006 : **721**
- Nombre de lots à la vente confirmés et actés sur l'exercice au 30/10 : **905**
- Nombre de lots à l'achat sous compromis au 30/10 (10 premiers mois de 2007) : **2.210**

Sommaire

- Le Groupe aujourd'hui
- Le cœur de métier : Aménageur / Lotisseur
- **Une activité complémentaire : la Maison de Ville**
- Un marché en pleine expansion
- Résultat semestriel 2007 / 2008
- Stratégie et objectifs
- La Bourse



La Maison de Ville

- Une méthodologie d'Aménageur reconnue au service de la Maison de Ville
- Des projets à taille humaine pour satisfaire une clientèle désireuse de se loger en maison individuelle en première couronne
- Des logements adaptés à tous (primo-accédants, budgets maîtrisés)
- Réduction des délais de construction et de livraison
- Souplesse du calendrier de construction en fonction des réservations

Concurrence

- **Concurrents**
- Lotissement : marché atomisé, des acteurs nationaux dont Foncier Conseil (Nexity), Groupe France Terre, Céléos, Francelot, Ataraxia...
- Maisons de Ville : une dizaine d'intervenants nationaux

Avantages concurrentiels du Groupe CAPELLI

- Qualité de localisation des terrains du fait d'une bonne maîtrise des techniques de prospection foncière
- Respect du process d'aménagement
- Maillage national de plus en plus renforcé
- Flexibilité et réactivité des forces d'achat et de vente
- Respect de l'environnement et de la culture communale

Sommaire

- Le Groupe aujourd'hui
- Le cœur de métier : Aménageur / Lotisseur
- Une activité complémentaire : la Maison de Ville
- **Un marché en pleine expansion**
- Résultat semestriel 2007 / 2008
- Stratégie et objectifs
- La Bourse



Une demande de logement soutenue...

- Augmentation du nombre des ménages notamment liée à l'éclatement de la cellule familiale
- Croissance démographique :
 - Augmentation du nombre de naissances
 - Allongement de la durée de vie
 - Nouveaux flux migratoires
- **Constante demande des 25-35 ans primo-accédants pour l'achat de leur résidence principale, particulièrement sur la maison individuelle**

Besoins estimés à 500 000 logements d'ici 2010

Motif	Nombre de logements requis
Destruction et changement d'usage	45 000
Vacances liées à la mobilité	45 000
Logements occasionnels (professionnel)	10 000
Résidences secondaires	15 000 achats par des étrangers / an 40 000 achats par des retraités
Effets sociologiques	110 000
Migration et étudiants	75 000
Évolution démographique	158 000 entre 2005 et 2010
Besoins	Environ 500 000 par an

Source Crédit Foncier nov. 2006

...Favorable à l'acquisition immobilière

- Potentiel d'accession à la propriété :

Part des ménages français propriétaires de leur résidence :
56,9% en 2005 vs 54,8 % en 1999

Retard significatif de la France par rapport aux autres pays européens : Espagne 82%, Grèce et Irlande 78%, Belgique 74%, Italie 72%, Luxembourg 70%,...

- Capacité d'endettement des ménages français supérieure à la moyenne européenne

Une aspiration profonde à la maison individuelle

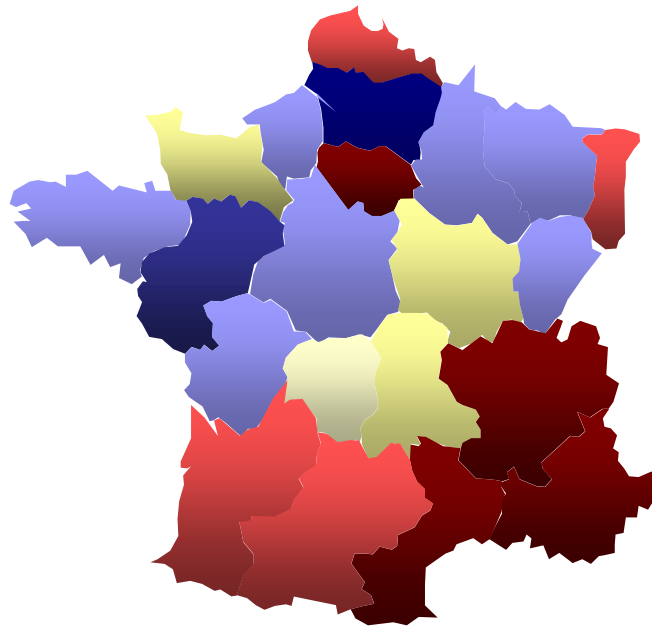
- **25%** des constructions neuves étaient des MI dans les 60' s
- **50%** des constructions neuves étaient des MI dans les 90' s
- **57%** des constructions neuves étaient des MI en 2006

Une aspiration profonde à la maison individuelle

- 87% des français souhaitent vivre en maison individuelle (*source TNS SOFRES Sondage 10-12 janvier 2007*)
- Elle est symbole de qualité de vie, d'espace et de convivialité
- 91% des propriétaires d'une maison disent avoir trouvé « la solution idéale »
 - Besoin de sécurisation
 - Recentrage sur la famille
 - Développement du temps libre
 - Éloignement des grandes agglomérations :
La croissance du nombre de résidences principales est la plus élevée dans les communes périurbaines : + 2,1 % en moyenne par an, contre + 1,3%, toutes communes confondues

Prix moyen des terrains à bâtir : 50.443 €

Poids du terrain dans le budget global d'un particulier pour l'acquisition d'une maison passant de 30 % en 2001 à 50 % en 2005



Source : Fédération Nationale des SAFER – Mai 2005



Source : PERVAL MIN 2006

Sommaire

- Le Groupe aujourd'hui
- Le cœur de métier : Aménageur / Lotisseur
- Une activité complémentaire : la Maison de Ville
- Un marché en pleine expansion
- **Résultat semestriel 2007 / 2008**
- Stratégie et objectifs
- La Bourse

Faits marquants S1 2007/2008

- Signature de promesses d'achat portant sur **1.642 lots** à bâtir sur 6 mois (vs 1.534 unités sur la même période 2006)
- Recrutement de **11 nouveaux collaborateurs** pour accompagner le développement du Groupe, soit une croissance de l'effectif de 18%
- Ouverture de 2 nouvelles agences à Metz et Lorient



Une croissance rentable

Normes IFRS en M€	30/09/2006	% du CA	30/09/2007	% du CA	Variation
Chiffres d'affaires	17,7		21,2		+ 20%
Résultat opérationnel	2,4	13,6%	2,6	12,3%	+ 8%
Résultat financier	-0,3	-1,6%	-0,7	-3,4%	- 154%
Résultat Net ensemble consolidé	1,3	7,5%	1,2	5,8%	- 7%
Résultat Net pdg	1,4	7,7%	1,1	5,0%	- 21%
Capacité d'autofinancement	2,3	13,2%	2,1	9,7%	- 12%
Résultat par action	0,102		0,081		

Impact de l'augmentation du coût des travaux estimé à 0,7M€

Accélération des recrutements (71 salariés vs 47)

Impact de l'effet taux estimé à 0,22M€

Mise en place de couverture en cours

Éléments exceptionnels non récurrents sur frais de personnels :
2006 reprise de provision 0,4M€, 2007 indemnité 0,25M€

Résultat opérationnel retraité : + 42,5%

Marge opérationnelle retraitée 13,4% vs 11,3%

Une structure financière solide

En M€

ACTIF	31/03/2007	30/09/2007
Actifs non courants	4,3	5,3
Stocks	34,0	39,8
Clients	19,3	10,1
Créances diverses	7,2	7,8
Charges constatées av.	1,1	1,1
Trésorerie et equiv.	12,1	15,3
TOTAL ACTIF	77,9	79,4

PASSIF	31/03/2007	30/09/2007
Capitaux propres	23,9	23,6
Passifs non courants	2,3	2,8
Passifs courants		
Passifs financiers	24,7	31,5
Dettes fournisseurs	24,2	18,6
Autres	2,8	2,8
TOTAL PASSIF	77,9	79,4

Un stock en corrélation avec nos objectifs de croissance

Augmentation de capital par incorporation de réserves 5,8M€



Tableaux de flux

En M€	31/03/2007	30/09/2007
Résultat Net	0,9	1,2
CAF	0,6	1,6
Variation de stock	3,6	-5,7
Variation des créances d'exploit.	8,4	7,6
Variation des dettes d'exploit.	-3,8	-4,7
Variation du BFR lié à l'activité	8,2	-2,8
Flux net de trésorerie lié à l'activité	8,8	-1,2
Flux trésorerie lié à l'investissement	-0,1	-0,9
Dividende versé	0,0	-1,7
Souscription / remboursement d'emprunts	-0,2	0,7
Autres variations	0,0	0,7
Flux trésorerie lié au financement	-0,2	-0,3
Trésorerie d'ouverture	19,1	10,7
Trésorerie de clôture	-10,7	-13,1
Variation de trésorerie	8,4	-2,4

Ratios financiers

En M€	31/03/2007	30/09/2007
Capitaux propres pdg	23,9	23,6
Endettement net	12,5	16,1
GEARING *	53,5%	70,6%

* Endettement net / Capitaux propres pdg

Information sectorielle

Détail des comptes Lotissement et Promotion

Normes IFRS en M€	Aménagement/ Lotissement		Promotion immobilière		Consolidé	
	09/2006	09/2007	09/2006	09/2007	09/2006	09/2007
Chiffres d'affaires	14,2	17,5	3,5	3,7	17,7	21,2
Résultat opérationnel	2,0	2,3	0,4	0,3	2,4	2,6
<i>Marge opérationnelle</i>	14,2%	13,4%	11,0%	6,9%	13,6%	12,3%

Aménagement / Lotissement retraité du non récurrent :

Résultat opérationnel : + 61%

Marge opérationnelle : 14,8%, vs 11,3%

Promotion immobilière : démarrage de la commercialisation des premiers programmes de Maisons de Ville

Sommaire

- Le Groupe aujourd'hui
- Le cœur de métier : Aménageur / Lotisseur
- Une activité complémentaire : la Maison de Ville
- Un marché en pleine expansion
- Résultat semestriel 2007 / 2008
- **Stratégie et objectifs**
- La Bourse



Notre force

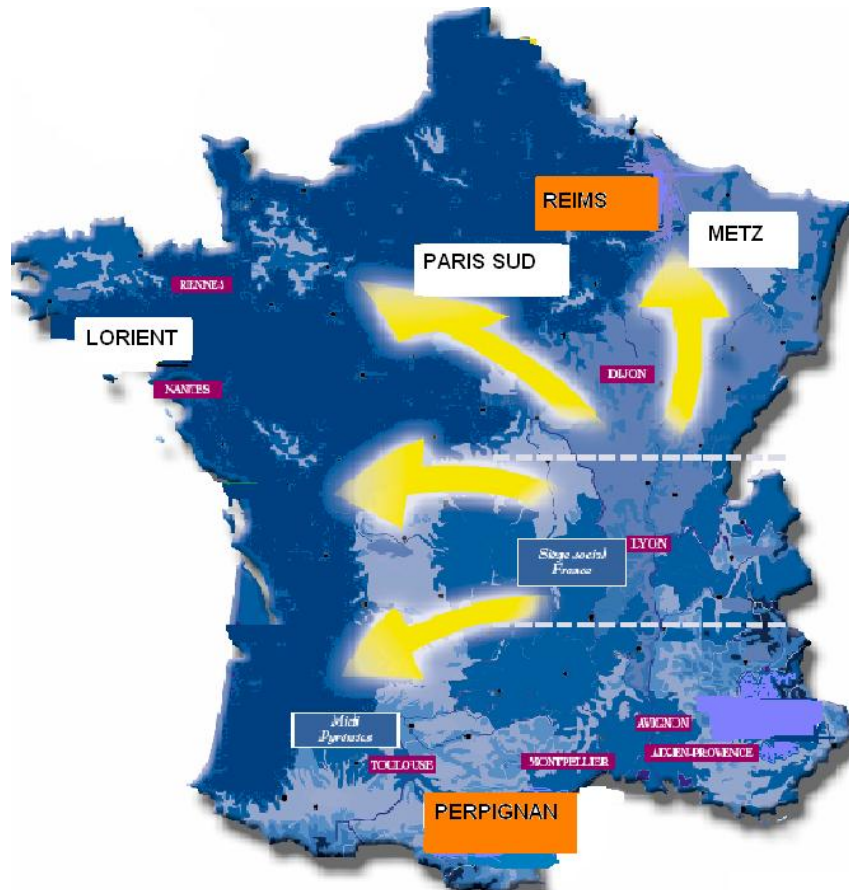
- Une culture d'entreprise basée sur le respect des problématiques d'Aménagement du Territoire
- Un partenariat renforcé avec les Collectivités Locales
- Grand respect de nos interlocuteurs
(propriétaires, Collectivités Locales, client acquéreur)
- Compétences d'équipes pluridisciplinaires intégrées
- Capacité à dupliquer le process en région

Stratégie de croissance

■ Croissance organique

- Maillage du territoire avec un potentiel de pénétration important
 - Investissement prévisionnel par agence
 - Année 1 : 200 K€ (structure) + 130 K€ (dépôt des premières demandes d'autorisation et publicité)
 - Année 2 : 255 K€ (structure) + 245 K€ (dépôt des premières demandes d'autorisation et publicité)
 - Premier chiffre d'affaires constaté : 24 mois
 - Objectif moyen 2 agences par an. Ouverture de PARIS SUD prévue / T4 2007/2008
- Développement de la Maison de Ville sur les 1ères couronnes d'agglomération (Prix de Vente > à 120 K€ le lot à bâtir)
- Renforcement des équipes commerciales sur Reims, Perpignan et Narbonne.

Stratégie de croissance



- Agences existantes
- Ouvertures 2007
- Ouvertures 2008 / 2009

Stratégie

- Face à l'inflation générale des coûts des travaux
 - réorganisation opérée au sein des équipes techniques
 - mise en place de partenariats avec les entreprises de TP

Ces mesures devraient porter leurs fruits au 2nd semestre en garantissant une stabilité des coûts en fonction des volumes.

- Afin d'asseoir sa position de 2^{ème} aménageur national, Capelli renforce ses moyens de communication (sponsoring, événementiel, publicité multi-supports...)



Sommaire

- Le Groupe aujourd'hui
- Le cœur de métier : Aménageur / Lotisseur
- Une activité complémentaire : la Maison de Ville
- Un marché en pleine expansion
- Résultat semestriel 2007 / 2008
- Stratégie et objectifs
- **La Bourse**

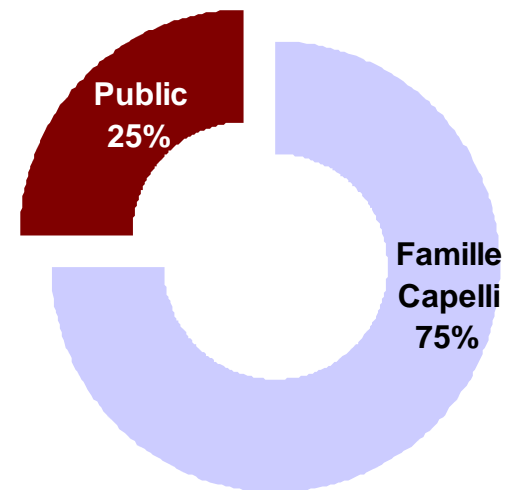


Cahier de l'actionnaire

Euronext Paris - Eurolist C
Code Isin : FR0010127530
Code Bloomberg : CAPLI FP
Code Reuters : CAPLI.PA
Cotation en continu
Nombre de titres inscrits : 13 280 000 actions

L'Assemblée Générale du 21 septembre 2007 a décidé d'une augmentation du capital social de 5,8M€ par incorporation de réserves portant le nominal par action à 1,14€ (vs 0,7€)

Cours au 29/11/2007 : 4,72 €
Capitalisation : 62,68 M€
Cours le plus Haut (depuis le 01.01.2007) : 9,11 €
Cours le plus Bas (depuis le 01.01.2007) : 4,11 €
Volume moyen / jour (depuis le 01.01.07) : 5 984
Rendement de l'action : 2,6 %



Calendrier de publication

- **14 février 2008** Chiffre d'affaires du 3ème trimestre
- **14 mai 2008** Chiffre d'affaires annuel 2007/2008
- **30 juillet 2008** Résultat annuel 2007/2008



Questions - Réponses