



Résultats semestriels 2011/2012

Décembre 2011



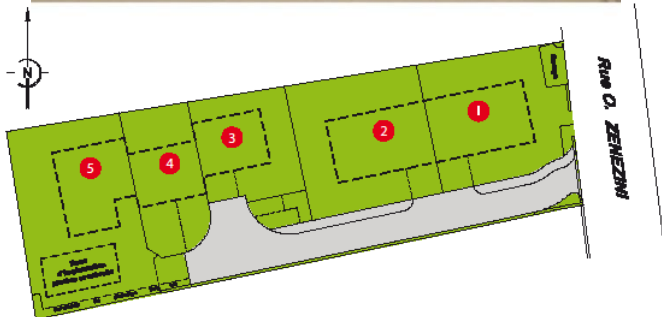
Carte d'identité du Groupe

Carte d'identité

- **Groupe CAPELLI :**
 - **2ème lotisseur national** avec une légitimité de **35 années d'expérience**
 - **Promoteur** de *Maisons de Ville et Villas Duplex*, concept innovant lancé en 2010
- **Une clientèle uniquement composée de primo accédants**
 - Moins sensible aux tendances du marché car **besoin de se loger**
 - **Segment prioritaire** d'aide à l'investissement : Prêt à Taux Zéro+ dans le neuf, 1% logement, ...

Notre métier : Aménageur d'espaces de vie

Aménagement / Lotissement



Promotion



L'expertise de CAPELLI en recherche foncière s'illustre à la fois dans les activités « Aménagement-Lotissement » et « Promotion »



Résultats semestriels 2011/2012

**Forte progression de la marge commerciale
Gearing en amélioration**

Montée en puissance de l'activité au T2

Evolution du chiffre d'affaires (1^{er} avril – 30 septembre)

En M€	S1 2011/12	S1 2010/11
1 ^{er} trimestre	6,6	9,3
2 ^{ème} trimestre	10,9	8,5
Total	17,5	17,8

Comme annoncé, la croissance de l'exercice se fait de manière séquentielle et sera nettement visible à compter du 3^{ème} trimestre.

Nouvelle dynamique pour la Promotion

Evolution du chiffre d'affaires (1^{er} avril – 30 septembre)

En M€	S1 2011/12	S1 2010/11
Lotissement	6,3	13,7
Promotion	11,2	4,1
Total	17,5	17,8

- **Le Lotissement en repli sur le semestre renouera avec la croissance au S2**
- **La Promotion est dynamisée par la stratégie mise en place en 2010 et par les nouvelles offres (Maison de ville et Villa Duplex)**

Résultats en forte progression

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

EN M€	S1 2011/2012	2010/2011	Variation En M€
Chiffre d'affaires	17,50	17,82	-0,32
Marge brute	5,13	4,10	+1,03
Marge commerciale	29,3%	23,0%	+6,3 pts
Résultat opérationnel	1,09	0,48	+0,61
Résultat financier	-0,02	-0,07	-0,05
Résultat courant avant impôts	1,07	0,41	+0,66
Résultat net part du Groupe	0,63	0,10	+0,50

Evolution favorable des stocks

EN M€	30.09.2011	31.03.2011
Lotissement	26,4	27,0
Promotion	5,6	2,6
Total	32,0	29,6

Lotissement : stabilisation à un niveau normatif après un travail important sur la réduction des stocks anciens

Promotion : variation conforme à la croissance de cette activité.

Nouvelle amélioration du Gearing

Principaux éléments du bilan

EN M€	30.09.2011	31.03.2011	30.09.2010
Capitaux propres	30,9	30,2	29,1
Trésorerie et eqvt de trésorerie	18,9	19,3	16,7
Dettes financières	22,7	26,6	26,2
Endettement net	3,8	7,3	9,4
Gearing*	0,12	0,24	0,32
Stocks	32,0	29,6	32,1
Créances clients	22,0	23,2	18,3
Fournisseurs	23,7	20,5	17,8
Total Bilan	82,2	82,1	74,6

*Endettement / fonds propres

En conclusion

- **Une structure financière renforcée et solide**
- **Une croissance en accélération**
- **Une marge commerciale en nette progression**
- **Des frais de structures maîtrisés dans une phase de développement**
- **Des résultats en hausse qui bénéficieront du plein effet du lancement de la nouvelle activité Promotion au S2**



Nos facteurs de croissance

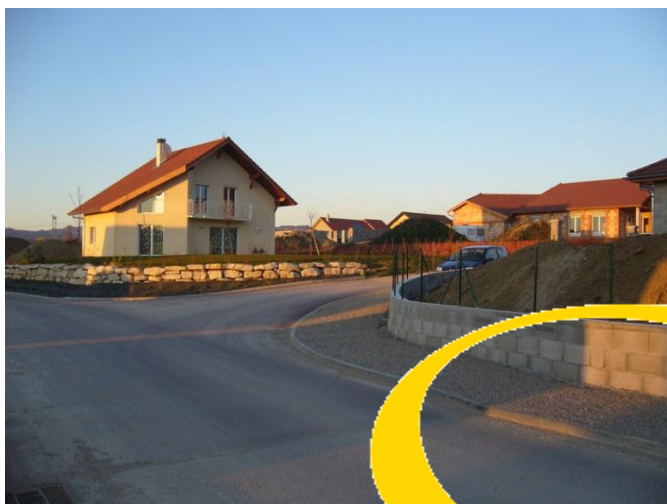
Un positionnement unique pour notre taille d'entreprise

Nos forces

1/ Notre expertise en prospection foncière sert nos deux activités :

- Aménagement /lotissement (activité historique)
- Promotion (Maison de ville et Villa Duplex)
 - Valorisation des achats fonciers
 - Augmentation des marges

Illustrations



Un positionnement unique pour notre taille d'entreprise

Nos forces

***2/ Notre culture du primo-accédant nous permet de proposer
« Le bon produit au bon prix »***

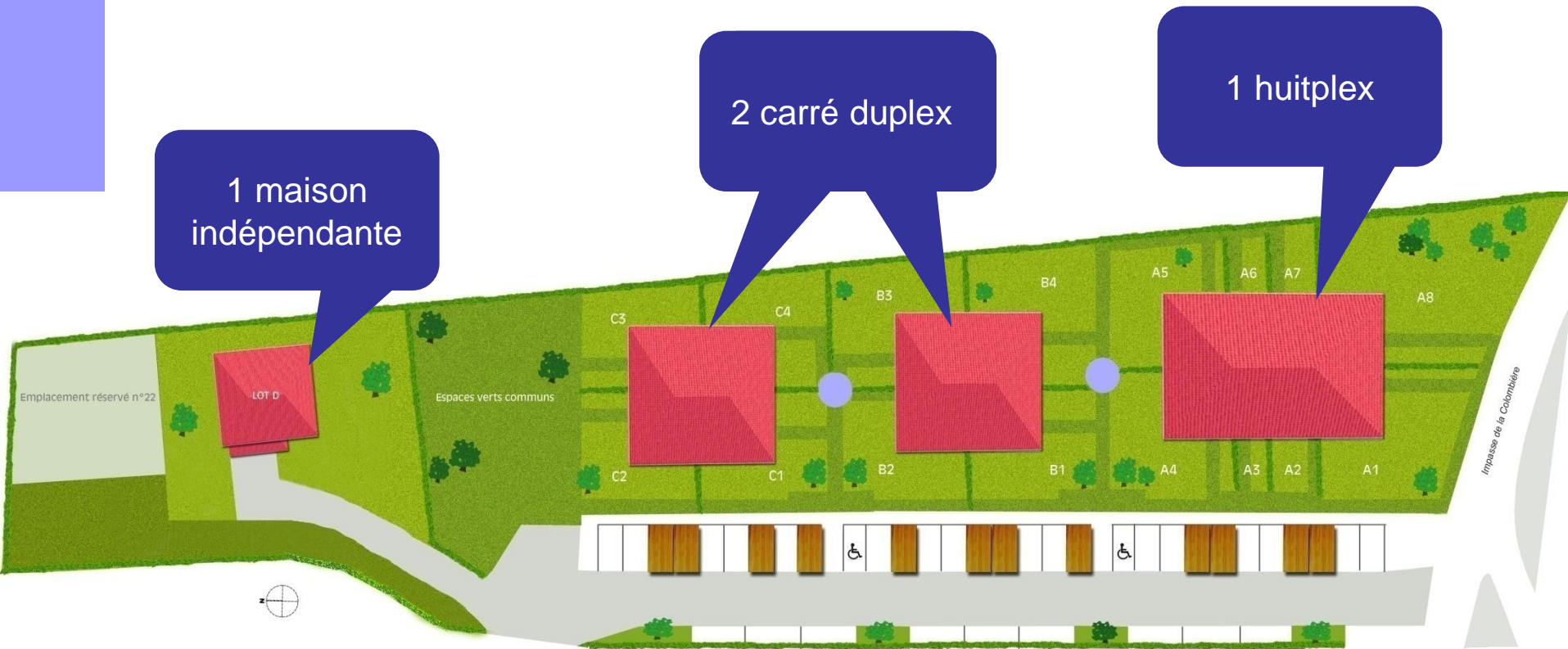
- Un terrain à bâtir «en libre choix constructeur -> Activité lotissement
- Un Duplex ou une Maison de Ville -> Activité promotion
 - Ouverture sur de nouveaux segments de primo-accédants
 - Taux de transformation renforcé avec une prise en compte fine du budget des clients

Appartement en Villa Duplex, un véritable succès signé CAPELLI



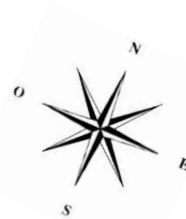
Séduit une clientèle recherchant un logement en 1^{ère} couronne, un espace de vie avec jardin et garage, proche du centre ville, des écoles et des transports en commun

Un concept évolutif : exemple de Valleiry (74)



Un projet mixte : exemple de Toussieu (69), l'Orée du Village

Tranche 1 - Promotion



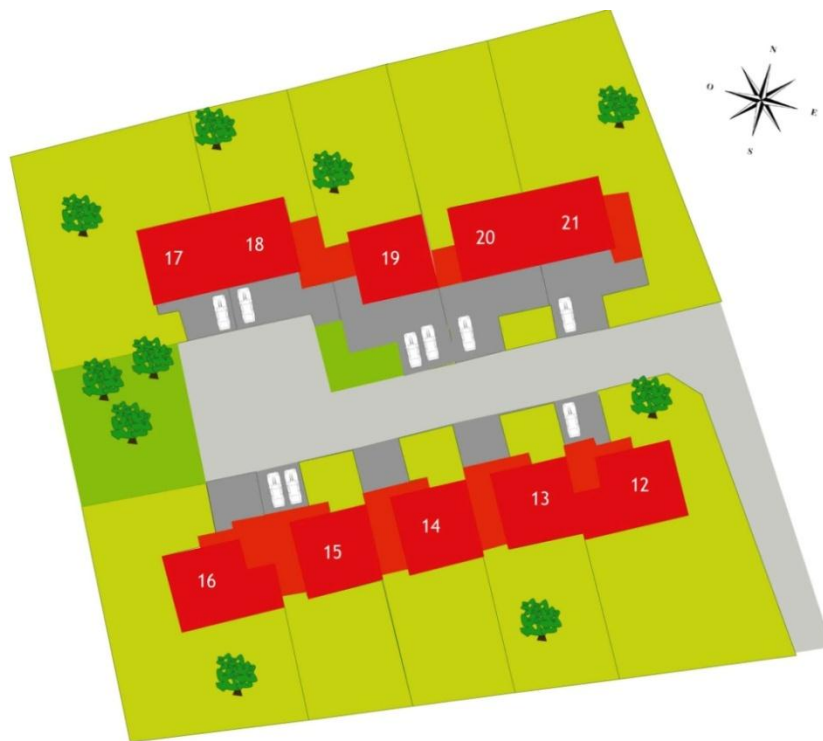
**11 villas contemporaines,
3 ou 4 chambres, de 96 à 110m²
habitables, incluant une grande
pièce à vivre, une buanderie, un
garage, sur son terrain viabilisé,**

A partir de 239 000 €



Un projet mixte : exemple de Toussieu (69), l'Orée du Village

Tranche 2 - Lotissement



**10 parcelles viabilisées,
jusqu'à 530 m²,**

En libre choix constructeur,

A partir de 79 000 €



Un positionnement unique pour notre taille d'entreprise

Nos forces

3/ Notre taille nous permet d'être très réactifs

- Adaptation et variabilité des frais de structures
- Prise de décisions rapides face à une difficulté ou une opportunité
- Niveaux hiérarchiques courts qui permettent l'innovation et la performance individuelle

REPARTITION PAR SERVICE AU 31 MARS 2011		
SERVICE	Effectif	%
DIRECTION	3	5%
ACHAT	14	25%
ADMINISTRATION	9	16%
BE	10	18%
COMMERCIALISATION	12	21%
DAF	6	11%
COMMUNICATION	2	4%
	56	100%

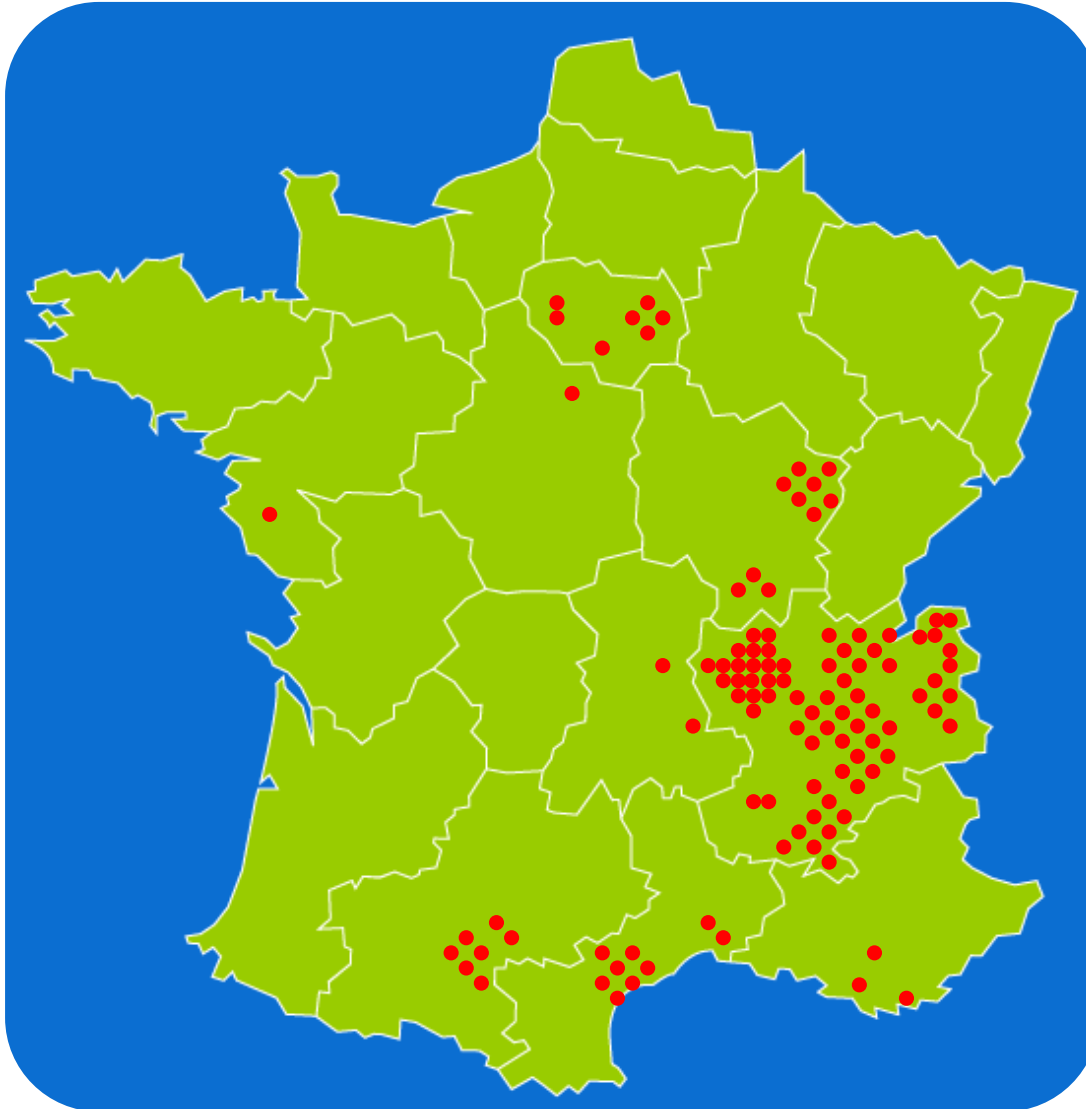
Un positionnement unique pour notre taille d'entreprise

Nos forces

4/ Notre organisation est aujourd'hui en parfait ordre de marche (2)

- Nos programmes Promotion se développent rapidement sous 3 critères
 - Géolocalisation
 - Prix adaptés à une clientèle de primo-accédants
 - Zones économiques dynamiques

Notre présence sur le territoire



Notre activité Promotion aujourd'hui



Candillargues (34)

**Dagneux (01)
Divonne les Bains (01)
La Boisse (01)
Léaz (01)
St Jean de Gonville (01)**

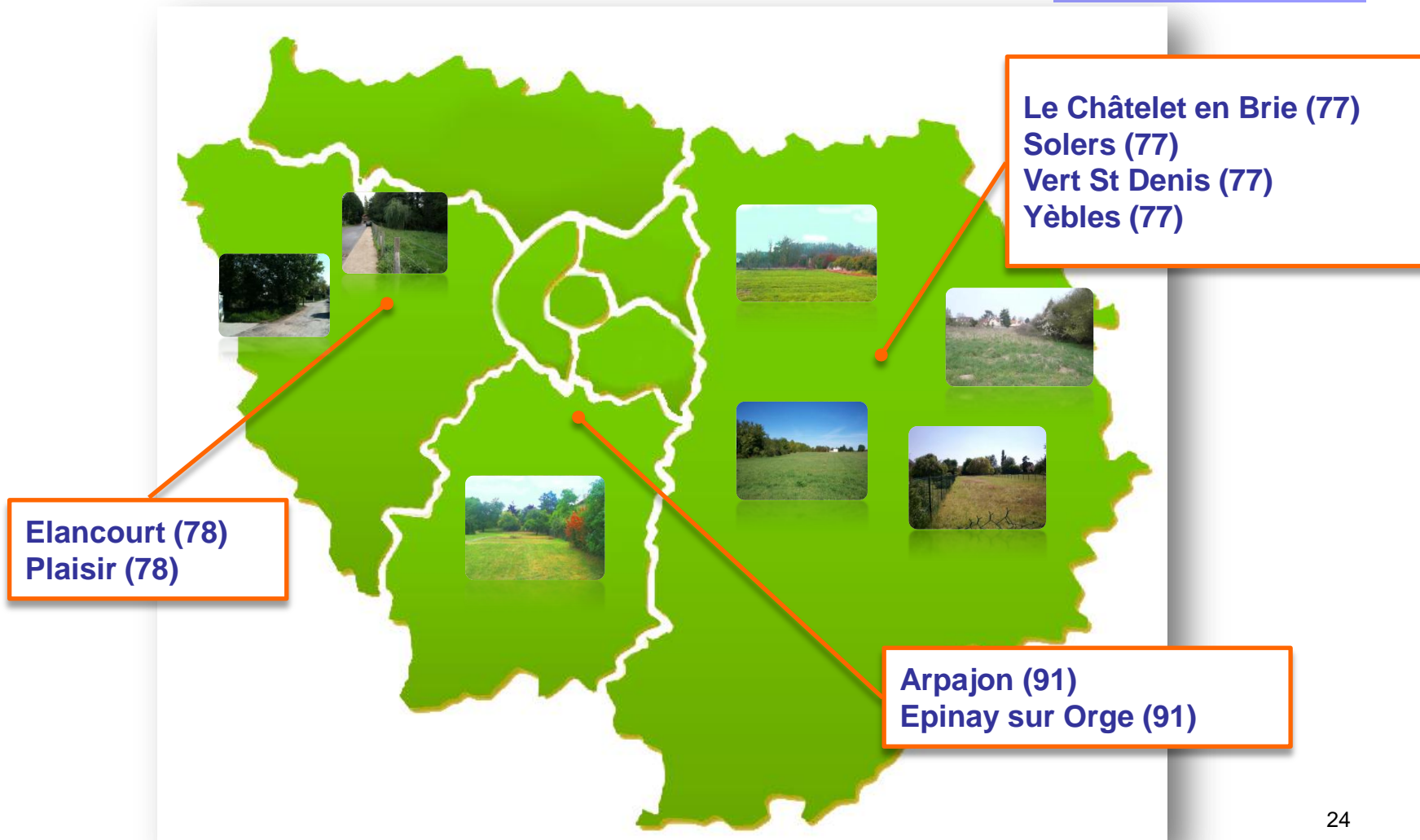
**Fillinges (74)
La Ravoire (74)
Loisin (74)
Valleiry (74)
Yvoire (74)**

**Croix-rousse (69)
Francheville (69)
Limonest (69)
Millery (69)
Mions (69)
Toussieu (69)
Villeurbanne (69)**

Grimaud (83)

**Fitillieu (38)
St Etienne de St Geoirs (38)**

Notre activité Lotissement en Ile de France



Un positionnement unique pour notre taille d'entreprise

Nos forces

4/ Notre organisation est aujourd'hui en parfait ordre de marche (2)

- Des outils et des campagnes marketing rodées et efficaces



Flancs de bus

Toulouse

1/4 de parc

113 faces

7 jours

Départ 15 novembre

Un positionnement unique pour notre taille d'entreprise



Arrières de bus

Lyon

¼ de parc

347 faces

7 jours

Départ 8 novembre

Un positionnement unique pour notre taille d'entreprise



**Arrières de bus Montpellier ½ parc 92 faces 7 jours
Départ 8 novembre**

Un positionnement unique pour notre taille d'entreprise

Une première : le média ascenseurs – S 47

90 ascenseurs

Quartiers d'affaires de l'agglomération lyonnaise :

Gerland
Part Dieu
Vaise
Villeurbanne
Cité Internationale
Presqu'île
Caluire

CAPELLI

MARRE DU BETON ET DE LA GRISAILLE ?

● Terrains à bâtir ● Appartements ● Maisons ● Villas Duplex

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

VOTRE COIN DE PARADIS VOUS ATTEND CHEZ CAPELLI !

Ou contactez-nous au
06 28 575 585

N°Azur 08 1000 22 22
www.groupe-capelli.com PRIX APPEL LOCAL

L'actu dans votre ascenseur
DU 21 AU 28 NOVEMBRE 2011

publisens
contact@publisens.com
04 78 95 08 42

À LA UNE !

ID d'ART
25, 26, 27 Novembre 2011
L'Embarcadère - Lyon 2ème
Entre Perrache et Confluence
C'est le week-end à réserver pour un shopping prometteur ! Cette année, le salon accueille plus de 60 créateurs pour voir les fans de Frode, les amateurs d'Art, et les friands de Déco et Design. C'est l'occasion parfaite pour faire des achats inattendus, rencontrer des artistes aux univers variés et vous donner des idées de cadeaux pour les fêtes de fin d'année. Infos supplémentaires sur Facebook et www.id-dart.com

CINÉMA

L'ART D'AIMER
Comédie de Emmanuel Mouret
avec François Cluzet, Julie Depardieu...
Au moment où l'on devient amoureux, à cet instant précis, il se produit en nous une musique particulière. Elle est pour chacun différente et peut survenir à des moments inattendus...

SPECTACLE

ARNAUD TSAMERE
Le 25 Novembre 2011
Palais de la Mutualité - Salle Edouard Herrat
Arnaud Tsamère, actuellement sur sur Europe 1 et sur France 2 dans l'émission « On ne demande qu'à en Rire » de Laurent Ruquier. Il vient nous présenter son «Chelle one man Show «Chelle Promise».

SPORT

FOOTBALL
L1: dim. 27/11 Auxerre - OL
L1: dim. 27/11 OM - PSG

RUGBY
Top 14 : ven. 25/11 Bayonne - LOU

BASKET
Pro A : sam. 26/11 Strasbourg - ASVEL

HOROSCOPE

BÉLIER
Vous maîtriserez difficilement votre image de marque.

TAUREAU
Pensez à soigner votre image de marque.

GÉMEAUX
Vous éprouverez un grand besoin d'évasion.

CANCER
Attention, il y a des limites à la gentillesse.

LIEN
Fiez-vous de temps à autre des objectifs.

VIERGE
Dispensez vos proches de vous offrir davantage.

BALANCE
Fiez-vous, en principe, à vos intuitions.

SCORPION
Vous devez faire preuve de plus d'imagination.

SAGITTAIRE
Il faudra vous armer de patience.

CAPRICORNE
Allez au bout de vos projets professionnels.

VERSEAU
Vous saurez assumer vos responsabilités.

POISSON
Donnez de l'importance à vos loisirs.

	LUN 21 NOV.	MAR 22 NOV.	MER 23 NOV.	JEU 24 NOV.	VEN 25 NOV.
	☀️ +14°C ☁️ +5°C	☁️ +12°C ☁️ +5°C	☁️ +10°C ☁️ +4°C	☀️ +12°C ☀️ +3°C	☀️ +12°C ☀️ +3°C
TF1	20H45 Doc Martin 22H50 Espions criminels	20H45 Les Experts, Manhattan 23H15 Un homme de loi	20H45 Pentafid 23H20 Chase	20H45 Julie Lescaut 22H35 New York, unité spéciale	20H45 Bob L'entra 22H25 L'enfer des infirmes
E	20H35 Castle 22H40 Flics croisés	20H35 Louis XVI, l'homme 22H00 Versailles, le rêve d'un roi	20H35 Fais pas ci, fais pas ça 22H25 Avant-premières	20H35 Envoyé spécial 22H00 L'engagement d'enquêtes	20H35 Insupportable 22H05 Cold Case Affaires classées
6	20H35 Comment ils ont fait fortune 23H05 Le mortuaire d'Hitler	20H35 Louis la Brocante 22H45 Le soir (ou jamais)	20H35 Le Diable de la République 22H00 Histoire immédiate	20H35 Erreur de la banque en... 23H00 La crime	20H35 Téléphone 2011 22H40 Les grands du rire
CANAL+	20H45 Bronco 22H30 Special investigation	20H45 The Reader 22H55 Amore	20H45 Happy Few 22H40 Inside Job	20H45 The Event 22H25 Shameless	20H45 Mon beau-père et nous 22H25 The Green Hornet
E	20H35 Cher Maupassant 22H30 L'air	20H35 Destins de familles 21H35 Le président, la crise et...	20H35 Le 1er mai-son France 3 21H20 Silence, ça pousse	20H35 La grande librairie 21H30 Un soir	20H35 On n'est pas que des... 21H30 Maryse Condé, une voix
M	20H40 Enquête exclusive special 22H40 Coupable non coupable	20H40 Mission à vendre 22H30 On ne choisit pas ses...	20H50 La France à un incroyable... 22H00 Silence, ça pousse	20H40 The Good Wife 22H20 The Good Wife	20H40 J.C.I.S. : Enquêtes spéciales 22H30 J.C.I.S. : Enquêtes spéciales
TVM	19H45 Du Lic au Toques 20H00 Encore du foot	19H45 L'Es Campus 20H00 Le Tech	17H00 3 Chrono 19H45 Lyon Décideurs	18H05 D'hénes 20H00 Polémiques	18H45 Le Quotidien 19H00 Parker Time !

Un positionnement unique pour notre taille d'entreprise

Nos forces

4/ Notre organisation est aujourd'hui en parfait ordre de marche (3)

- Création de CAPELLI Financement

Cellule de courtage intégrée qui apporte un service supplémentaire à la clientèle de primo-accédants et constitue une aide à la vente supplémentaire en capitalisant sur sa connaissance du marché et les partenariats entretenus avec les organismes bancaires.

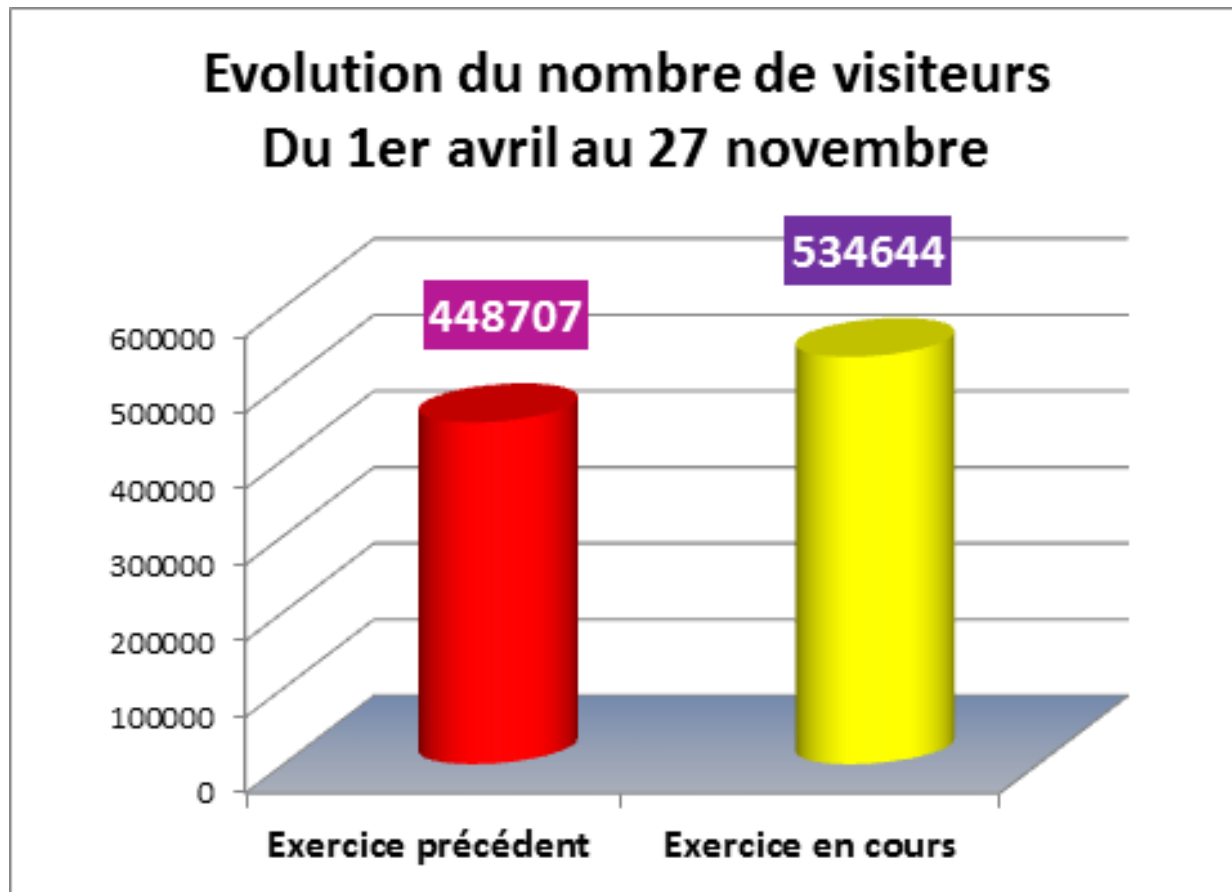


Dynamique commerciale toujours soutenue
Croissance rentable sur l'exercice

Nos atouts marchés

- Un positionnement centré uniquement sur les primo-accédants qui souhaitent acquérir leur résidence neuve (pas de clientèle Scellier)
- Maintien des incitations gouvernementales envers les primo-accédants : Prêt à taux zéro (PTZ) pour l'acquisition d'un 1^{er} logement dans le neuf
- La pierre reste l'une des « valeurs refuges » avec l'or
- Des taux d'intérêt qui restent stables
- Des programmes de petite taille, en 1^{ère} couronne et bien répartis géographiquement

Forte fréquentation de notre site internet



Notre dynamique en quelques chiffres

	10/11/2011	10/11/2010
Backlog HT	80,1	60,7
dont lotissements	34,5	39,5
dont promotion	45,6	21,0
Lots sous compromis d'achat	131,9	76,5

A ce jour, 12 programmes sont en cours de construction et 7 autres programmes seront lancés durant l'exercice.

Un Groupe en phase d'accélération de croissance

Tendances favorables pour 2011/2012

- Phase de montée en puissance progressive de nos programmes « Promotion »
- Effet de levier sur le chiffre d'affaires à compter du 3^{ème} trimestre 2011
- Retour à une marge commerciale normative
- Une structure financière saine

Un Groupe en phase d'accélération de croissance

Tendances favorables pour 2011/2012

- Sur l'ensemble de l'exercice, le Groupe sera en croissance forte.

