

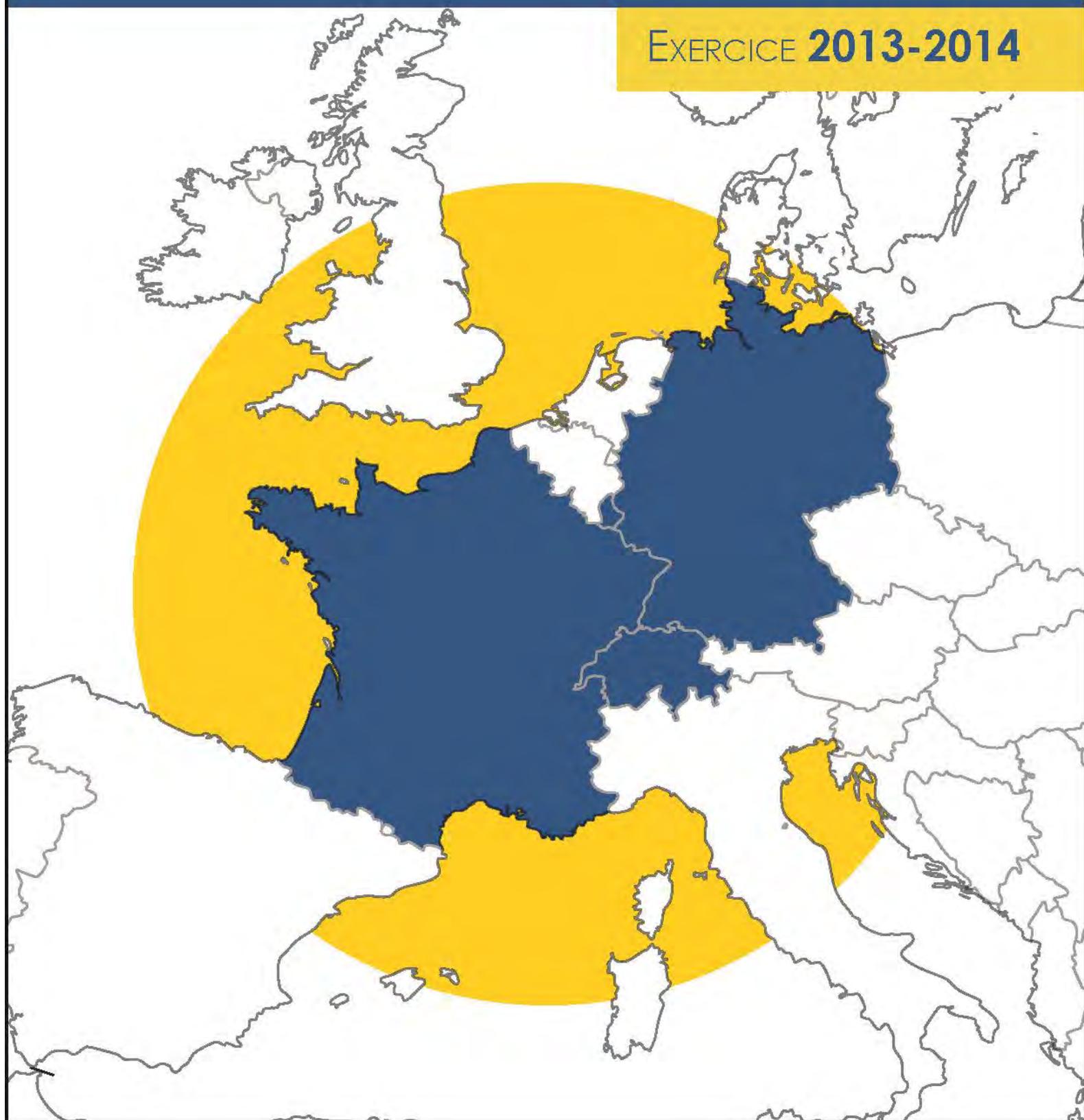
CAPELLI



GROUPE

RAPPORT FINANCIER ANNUEL

EXERCICE **2013-2014**



| | |
|--|------------|
| LE MOT DU PRESIDENT | 3 |
| COMMUNIQUE DE PRESSE DU 25 JUIN 2014 | 4 |
| PRESENTATION DU GROUPE CAPELLI | 6 |
| 1. Faits marquants 2013-2014 | |
| 2. La dynamique d'un groupe familial | |
| 3. Focus sur le marché de l'immobilier | |
| 4. Un effet valeur refuge | |
| 5. CAPELLI, aménageur d'espace de vie | |
| INFORMATIONS SOCIALES, SOCIETALES ET ENVIRONNEMENTALES | 23 |
| 1. Indicateurs sociétaux | |
| 2. Indicateurs sociaux | |
| 3. Indicateurs environnementaux | |
| 4. Rapport de l'organisme tiers indépendant | |
| CAHIER DE L'ACTIONNAIRE | 43 |
| 1. Informations boursières | |
| 2. Répartition du capital au 31 mars 2014 | |
| 3. Autres informations | |
| RAPPORT FINANCIER ANNUEL | 45 |
| 1. Rapport de gestion du Conseil d'administration | 45 |
| 2. Situation financière et résultats consolidés au 31 mars 2014 | 69 |
| 3. Comptes annuels au 31 mars 2014 – CAPELLI S.A | 102 |
| 4. Rapport du Président du Conseil d'administration relatif aux conditions de préparation et d'organisation des travaux du conseil et aux procédures de contrôle interne | 121 |
| 5. Rapports des Commissaires aux Comptes | 130 |
| AUTRES INFORMATIONS | 142 |
| 1. Responsable du rapport financier annuel | |
| 2. Responsable du contrôle des comptes et honoraires | |



La flexibilité et la réactivité de notre force de vente associées à l'utilisation de vecteurs de communication innovants nous permettent une nouvelle fois de démontrer notre capacité à maintenir une excellente dynamique de développement au cours de l'exercice 2013/2014 dans un marché français en décélération.

Notre business model, Promoteur-Aménageur, centré sur notre produit phare la VillaDuplex®, nous permet de répondre à la solvabilité et aux besoins de logements d'une clientèle diversifiée de primo-accédants en recherche d'une résidence principale. En quelques années, le Groupe a ainsi réussi à développer une offre de Promotion immobilière ciblée parfaitement adaptée aux attentes de ses clients.

La performance de l'exercice 2013/2014, réalisée pour majeure partie en France avec un chiffre d'affaires de 54,5 M€ en hausse de 8,8% par rapport à l'an dernier, confirme la pertinence du positionnement de CAPELLI et sa capacité à surperformer son marché historique. L'activité Promotion, qui représente désormais 76% du chiffre d'affaires du Groupe, affiche une croissance particulièrement forte à 41,2 M€ en progression de 28,1% par rapport à l'exercice précédent.

Fort du succès de la levée de fonds réalisée en novembre 2012 dans le cadre d'un emprunt obligataire, le Groupe dispose des moyens pour s'investir dans de nouveaux projets. Dans ce contexte, l'exercice 2013/2014 a permis à CAPELLI de poser les bases de son développement futur notamment illustré par la création des entités européennes CAPELLI Suisse et CAPELLI Lux. Des études de faisabilité sont également en cours pour un développement de notre offre en Allemagne. Ces projets Nord Européen seront nettement contributifs au chiffre d'affaires dans les mois qui viennent.

Egalement conscient de la difficulté des primo-accédants français à trouver des logements correspondant à leur enveloppe budgétaire au sein des agglomérations ou à leur très proche périphérie, CAPELLI développe une activité de Rénovation qui lui permet de réhabiliter des immeubles anciens ou récents en appartements. Cette activité, qui ne nécessite pas de lourdes autorisations et génère un retour sur investissement rapide, se révèle porteuse et le Groupe a donc naturellement décidé d'en accélérer le développement. Cette activité génère déjà ses premiers résultats avec un chiffre d'affaires qui atteint 1,6 M€ sur l'exercice 2013/2014.

Cette nouvelle dynamique sur le marché européen de l'immobilier et la poursuite d'une surperformance sur le marché domestique permettent à CAPELLI d'être confiant sur sa capacité à accélérer son développement au cours de l'exercice 2014/2015 avec le maintien d'une rentabilité de bon niveau.

Christophe CAPELLI
Président Directeur Général

Résultats de l'exercice 2013/2014

Chiffre d'affaires en croissance organique de 9%
Marge Brute en hausse à 14,4 M€

Rentabilité opérationnelle France à plus de 10% du chiffre d'affaires
Accélération du déploiement en Europe du Nord

Une rentabilité opérationnelle de bon niveau et des investissements de croissance en Europe du Nord

Le chiffre d'affaires de l'exercice 2013/2014 (1^{er} avril 2013 au 31 mars 2014) atteint 54,5 M€, en hausse de 8,8% avec un 4^{ème} trimestre très soutenu qui croît de 24,3% par rapport à l'an dernier. Cette performance réalisée dans un marché en forte décélération démontre la capacité de CAPELLI à se positionner sur les territoires les plus dynamiques avec une offre large, lui permettant de couvrir tous les segments de marché. L'activité Promotion affiche la croissance la plus forte avec une progression de 28,2% sur l'exercice dont +42,7% au 4^{ème} trimestre.

La marge brute dégagée sur l'exercice s'établit à 14,4 M€ et atteint son niveau le plus haut constaté au cours des cinq derniers exercices. Ce niveau élevé de marge brute permet ainsi à CAPELLI d'absorber en partie les charges de structures supplémentaires liées aux investissements soutenus réalisés pour s'implanter en Suisse et au Luxembourg.

Sur le périmètre France, le résultat opérationnel s'établit à 5,5 M€ représentant ainsi plus de 10% du chiffre d'affaires, une performance qui donne au groupe les moyens d'affirmer ses ambitions d'acteur nord européen.

Le résultat opérationnel du Groupe ressort quant à lui à 4,3 M€, soit 7,8% du chiffre d'affaires, et permet de confirmer une rentabilité opérationnelle de bon niveau sur l'exercice.

La variation du résultat financier traduit l'impact du paiement des intérêts, en année pleine, de l'emprunt obligataire réalisé en novembre 2012.

Compte de résultat consolidé (1^{er} avril au 31 mars)

| en M€ - audités | 2013/2014 | 2012/2013 |
|--|-------------|-------------|
| Chiffre d'affaires | 54,5 | 50,1 |
| Résultat opérationnel France | 5,5 | 5,2 |
| <i>Rentabilité opérationnelle France</i> | 10,1% | 10,5% |
| Résultat opérationnel | 4,3 | 5,2 |
| <i>Rentabilité opérationnelle</i> | 7,8% | 10,5% |
| Résultat financier | (1,0) | (0,4) |
| Résultat net part du Groupe | 2,1 | 2,9 |
| CAF avant impôts | 3,5 | 4,8 |

Des relais de croissance en ordre de marche

En 2013/2014, la performance de CAPELLI, majoritairement réalisée en France, a néanmoins permis au groupe de poser les bases de son développement futur :

- Promotion hors de France : En Suisse, le Groupe a généré son premier chiffre d'affaires au 4^{ème} trimestre avec un chantier en cours près de Genève et deux programmes plus importants qui seront lancés au cours de l'exercice 2014/2015.

Au Luxembourg, après avoir créé sa filiale en octobre 2013, CAPELLI vient de réaliser l'acquisition foncière de sa première opération et compte déjà plusieurs programmes frontaliers qui seront lancés en 2014/2015.

Les opérations lancées et/ou sous compromis d'achat en Suisse et au Luxembourg représentent respectivement un chiffre d'affaires de 30,9 millions de francs suisse et 40,3 millions d'euros.

En Allemagne, des études de faisabilité pour un développement de l'offre CAPELLI sont en cours.

- **Rénovation** : Cette activité, qui consiste à réhabiliter des immeubles anciens ou récents en appartements, génère déjà ses premiers résultats avec un chiffre d'affaires qui atteint 1,6 M€ sur l'exercice 2013/2014.

Le backlog arrêté au 12 mai 2014 affiche ainsi toujours un niveau élevé à 55,7 M€, dont 40,7 M€ pour l'activité Promotion. La capacité du Groupe à garantir sa croissance future se traduit également par des lots sous compromis d'achat qui s'inscrivent à 116,7 M€ (1^{er} janvier 2014 au 12 mai 2014), en progression de 9% par rapport à la même date de l'année dernière.

La structure financière et le BFR reflètent l'accélération de la croissance de la Promotion et le bien-fondé de l'IBO

Avec 70% des achats de l'exercice 2013/2014 réalisés au cours des 4 derniers mois et le lancement de nouvelles opérations de Promotion sur le dernier trimestre, le groupe dispose au 31 mars 2014 d'un portefeuille de chiffre d'affaires à réaliser en Promotion de 57 M€.

Ce portefeuille, constitué de stocks « liquides » résultant d'achats réalisés avec 50% de pré-commercialisation, a un effet sur la structure financière et les stocks à la clôture respectivement de 9,1 M€ et 16,5 M€.

Au 31 mars 2014, l'endettement net du groupe ressort ainsi à 24,4 M€ pour des fonds propres de 35,3 M€ représentant un gearing de 0,69, soit 0,42 hors emprunt obligataire.

Exercice 2014/2015 : Poursuite d'une croissance soutenue avec l'accélération du développement européen

La dynamique de CAPELLI sur le marché européen de l'immobilier permet au groupe de viser une croissance soutenue de son chiffre d'affaires sur l'exercice 2014/2015 avec le maintien d'une rentabilité de bon niveau.

A moyen terme cette implantation nord-européenne permettra à CAPELLI de mieux lisser les effets conjoncturels du marché de l'immobilier.

Prochaine réunion : le 26 juin 2014 à 16h00 à la SFAF, 24 rue de Penthièvre 75008 Paris

Prochaine publication : Chiffre d'affaires du 1^{er} trimestre, le 30 juillet 2014 après bourse

A propos du Groupe CAPELLI

PROMOTEUR AMENAGEUR, le groupe familial CAPELLI bénéficie d'une expérience reconnue de 38 ans en détection, acquisition et viabilisation de terrains destinés à la construction et commercialisés auprès d'une clientèle principalement composée de primo-accédants. Véritable partenaire des communes, le Groupe CAPELLI s'inscrit comme un créateur d'urbanisation capitalisant sur ses savoirs faire, la qualité de son process et son activité de promotion en maisons de ville et VillaDuplex®. 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
Mathieu Baiardi – Directeur Financier
Tel : 04 78 47 49 29 – www.groupe-capelli.com

Nota : Le backlog correspond à la somme des réservations en portefeuille dans le Groupe et des lots vendus (actes notariés passés) 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.

1. Faits marquants 2013-2014

1.1 Une dynamique de développement maintenue



VillaDuplex®



Plateaux à aménager



Résidences étudiantes



Appartements



Maisons



CAPELLI SUISSE :
Villa contemporaine en Suisse



CAPELLI LUX :
Maison dans le Green Quartier proche de la
frontière du Luxembourg

Le chiffre d'affaires annuel 2013/14 (1er avril 2013 au 31 mars 2014) s'inscrit à 54,5 M€ en hausse de 8,8% avec un 4ème trimestre très soutenu qui croît de 24,3% par rapport à l'an dernier.

L'activité Promotion affiche une croissance particulièrement forte à 41,2 M€ en progression de 28,1% sur l'exercice. Sur le 4ème trimestre, cette croissance s'inscrit à +42,7% par rapport à la même période de l'an dernier.

Cette performance réalisée pour majeure partie en France confirme la pertinence du positionnement du Groupe CAPELLI et sa capacité à maintenir une bonne dynamique dans un contexte immobilier français difficile en se créant de nouvelles opportunités de croissance.

Cette dynamique s'illustre par la création des entités européennes CAPELLI SUISSE et CAPELLI LUX, qui permettent d'élargir le champ d'actions du Groupe et seront nettement contributives au chiffre d'affaires dans les mois qui viennent.

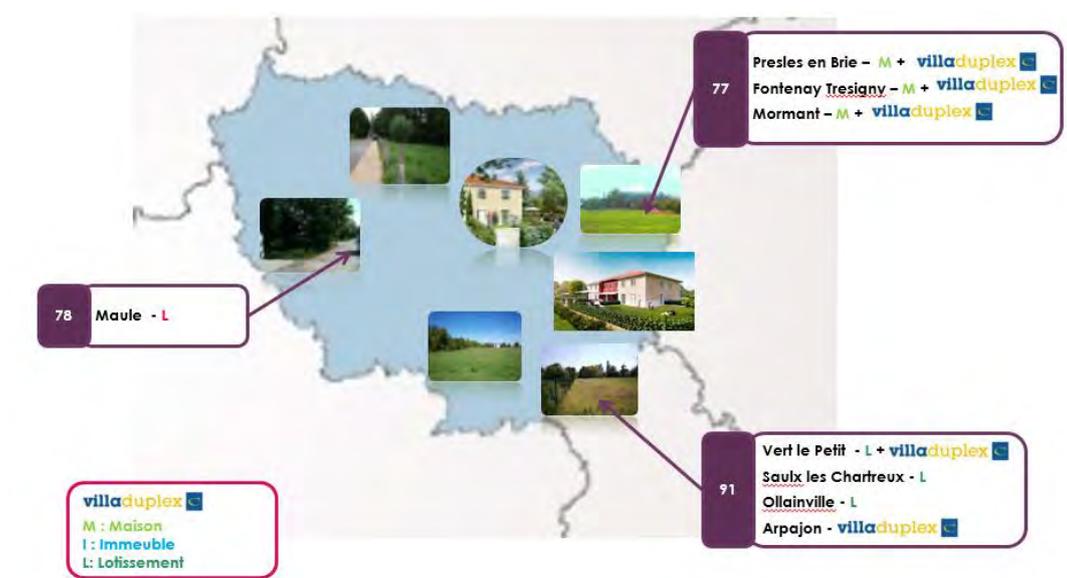
Un an après sa création, la filiale CAPELLI SUISSE a ouvert son premier chantier à Lancy, commune située dans le canton Genevois. Deux nouveaux programmes plus importants sont actuellement en cours de montage pour un lancement prévu au cours de l'exercice 2014/2015.

La filiale CAPELLI LUX, créée en octobre 2013, a quant à elle déjà ouvert son premier chantier à Beaufort, commune située au Luxembourg, et deux programmes frontaliers seront lancés sur l'exercice à venir.

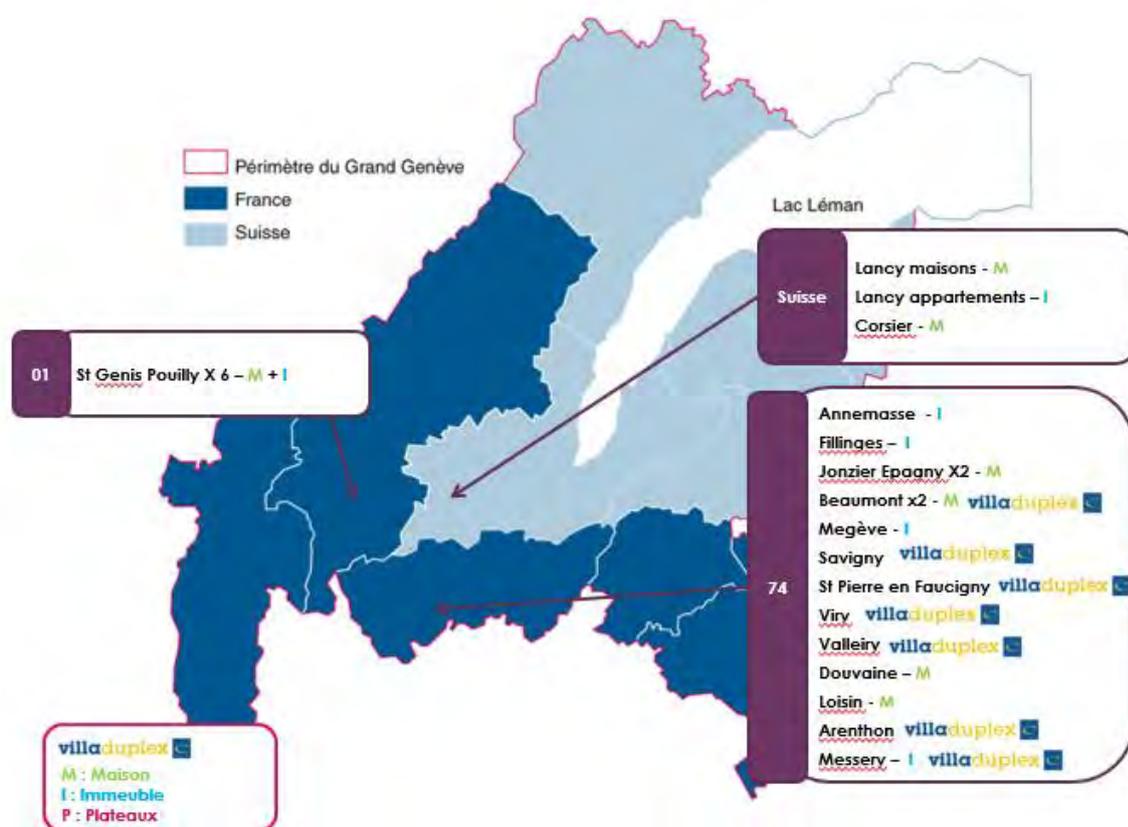
Avec 70% des achats de l'exercice 2013/2014 réalisés au cours des 4 derniers mois et le lancement de nouvelles opérations de Promotion sur le dernier trimestre, le groupe dispose au 31 mars 2014 d'un portefeuille de chiffre d'affaires à réaliser en Promotion de 57 M€.

Le backlog arrêté au 12 mai 2014 affiche ainsi toujours un niveau élevé à 55,7 M€, dont 40,7 M€ pour l'activité Promotion. La capacité du Groupe à garantir sa croissance future se traduit également par des lots sous compromis d'achat qui s'inscrivent à 116,7 M€ (1er janvier 2014 au 12 mai 2014), en progression de 9% par rapport à la même date de l'année dernière.

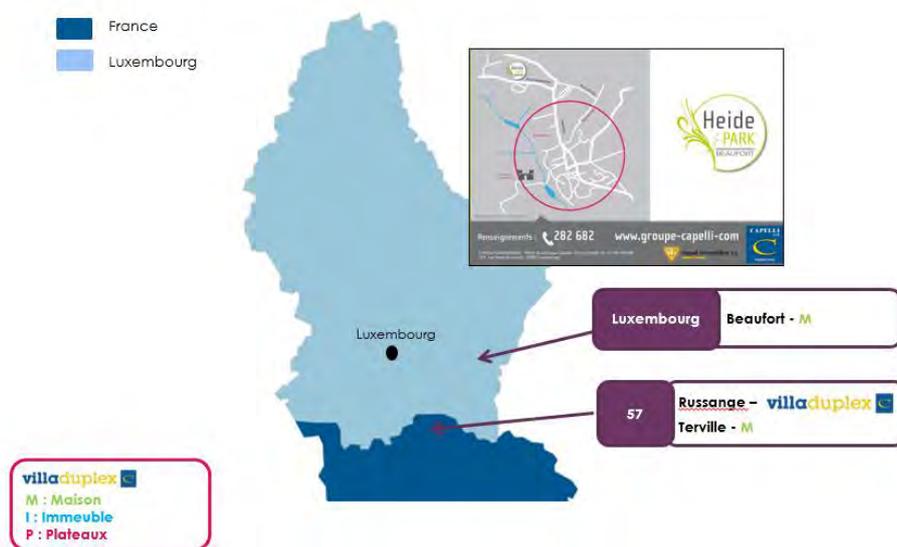
Poursuite de la montée en puissance de l'île de France



CAPELLI SUISSE : nos programmes en promotion



CAPELLI LUX : nos programmes en promotion



1.2 Des campagnes marketing bien rodées

Sur l'exercice 2013/2014 le Groupe a maintenu une stratégie marketing offensive et multicanal : affichage sur les bus, campagnes radio, marketing digital, marketing direct, benchmarking, insertions presse, événementiels, relations presse,...

Cette stratégie a permis à CAPELLI d'ancrer davantage sa marque et de renforcer son positionnement de Promoteur-Aménageur.

L'objectif poursuivi est également de se démarquer des concurrents par des actions innovantes : parrainage TV sur une chaîne nationale, Capelli TV, smartsites pour l'ensemble des programmes en promotion, page facebook, mise en place sur le site de solutions de retargeting personnalisées, campagnes d'affichage...

Un site Internet européen et une forte présence web



www.groupe-capelli.com: plus de 1 000 visiteurs par jour

- Un lien vers le site Internet Suisse et Luxembourg
- Un onglet « Investissement locatif »
- Un espace partenaires pour l'investissement
- Un contenu plus enrichi : actualités, conseils, etc.
- Une partie contact présente sur toutes les pages du site
- Un lien « Vente de terrain » pour nous envoyer une demande de contact

Le lancement d'un site Internet pour la Suisse et le Luxembourg

Le lancement d'un accès partenaire dédié à l'activité « Investissement locatif »

Création d'un nouveau canal de distribution dédié aux investisseurs locatifs. Un accès partenaire dédié sur le site Internet.

| Lot | Description | Chambres | Surface | Jardin | Prix | Prix Garage | Loyer |
|-----|------------------------------------|----------|----------------------|-----------------------|----------|-------------|----------------|
| 1 | Investissement Locatif T4 Beaumont | 3 | 83,85 m ² | 117,00 m ² | VENU | - | - d'infos |
| 10 | Investissement Locatif T4 Beaumont | 3 | 83,85 m ² | 33,90 m ² | 261100 € | Offerts | 1238 € d'infos |
| 11 | Investissement Locatif T4 Beaumont | 3 | 83,85 m ² | 119,45 m ² | VENU | - | - d'infos |
| 2 | Investissement Locatif T4 Beaumont | 3 | 83,85 m ² | 79 m ² | RESERVE | 1336 € | - d'infos |
| 3 | Investissement Locatif T4 Beaumont | 3 | 83,85 m ² | 87,75 m ² | VENU | - | - d'infos |
| 4 | Investissement Locatif T4 Beaumont | 3 | 83,85 m ² | 93,10 m ² | VENU | - | - d'infos |
| 5 | Investissement Locatif T4 Beaumont | 3 | 83,85 m ² | 101,30 m ² | VENU | - | - d'infos |
| 6 | Investissement Locatif T4 Beaumont | 3 | 83,85 m ² | 92,75 m ² | 233400 € | Offerts | 1338 € d'infos |
| 7 | Investissement Locatif T4 Beaumont | 3 | 83,85 m ² | 187,20 m ² | VENU | - | - d'infos |
| 8 | Investissement Locatif T4 Beaumont | 3 | 83,85 m ² | 134,40 m ² | VENU | - | - d'infos |

| Lot | Type | Statut | Superficie habitable | Superficie terrain | Surface de parking | Type de parking | Prix | Prix de location | Charges | Coût mensuel | Coût mensuel hors charges | Coût mensuel hors charges hors taxes | Coût mensuel hors charges hors taxes hors taxes | Coût mensuel hors charges hors taxes hors taxes hors taxes | Coût mensuel hors charges hors taxes hors taxes hors taxes hors taxes | Coût mensuel hors charges hors taxes hors taxes hors taxes hors taxes hors taxes |
|-----|------|--------|----------------------|-----------------------|--------------------|-----------------|----------|------------------|---------|--------------|---------------------------|--------------------------------------|---|--|---|--|
| 1 | T4 | Libre | 83,85 m ² | 117,00 m ² | 100 | 100 | 261100 € | 1238 € | 100 | 1238 € | 1238 € | 1238 € | 1238 € | 1238 € | 1238 € | 1238 € |
| 2 | T4 | Libre | 83,85 m ² | 79 m ² | 100 | 100 | 233400 € | 1338 € | 100 | 1338 € | 1338 € | 1338 € | 1338 € | 1338 € | 1338 € | 1338 € |
| 3 | T4 | Libre | 83,85 m ² | 87,75 m ² | 100 | 100 | 233400 € | 1338 € | 100 | 1338 € | 1338 € | 1338 € | 1338 € | 1338 € | 1338 € | 1338 € |
| 4 | T4 | Libre | 83,85 m ² | 93,10 m ² | 100 | 100 | 233400 € | 1338 € | 100 | 1338 € | 1338 € | 1338 € | 1338 € | 1338 € | 1338 € | 1338 € |

Une forte présence sur Internet

Tous nos programmes sont relayés sur plus de 47 sites :



Des campagnes d' emailing

Lancement de nouveaux programmes, présentation de l'offre Capelli.

Des innovations : un nouveau service

CAPELLI propose un nouveau service : les plans 2D et 3D. L'internaute a la possibilité de visionner les 2D de son futur logement, mais aussi de l'agencer et de décorer l'intérieur en 3D. Une bonne façon de se rendre compte si nos offres correspondent à ses attentes et de visualiser au mieux son futur dans cet espace !



Des actions de streetmarketing

Distribution de flyers de la main à la main ou en boîtes aux lettres.



Une visibilité et une notoriété accrues

→ PRESENCE SUR UNE CHAÎNE NATIONALE



→ MAQUETTES





Des campagnes marketing sélectives et décalées

- Affichage bus
- Affichage couloir de métro
- Affichage sur les grands axes de circulation (panneaux 4x3, 8m², etc...)
- Affichage dans les ascenseurs d'immeubles de bureau
- Affichage gares
- Affichage ascenseurs

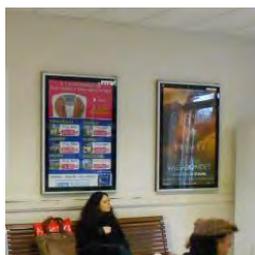
CAPELLI SUISSE



CAPELLI LUX



CAPELLI en FRANCE



Et en Suisse, Luxembourg et France



1.3 Une dynamique commerciale maintenue

En ce début d'exercice 2014/2015, le site Internet www.groupe-capelli.com enregistre plus de 1 000 visiteurs jours.

Cette dynamique est le fruit d'une politique marketing offensive et d'une offre commerciale ciblée et différenciée développée par le Groupe : des produits de résidence principale répondant à la solvabilité d'une clientèle diversifiée de primo-accédants et d'investisseurs.

La pertinence de ce positionnement est liée à la capacité du Groupe CAPELLI à identifier des terrains au potentiel important (savoir-faire acquis dans son activité de lotisseur) et à déployer des programmes (maisons de ville, appartements et VillaDuplex®) de qualité et à des prix les rendant accessibles à une clientèle de ménages, jeunes ou moins jeunes, à la recherche d'un terrain à bâtir ou d'une résidence principale situés proches de leur zone de travail, des écoles et dotés de moyens de transports collectifs.

La taille de ses équipes et une présence quotidienne sur le terrain permettent au Groupe CAPELLI d'être très réactif par rapport aux opportunités qui se présentent, avec des temps de décisions très courts permettant de coller parfaitement aux attentes du marché.

2. La dynamique d'un groupe familial

1976, Jean-Claude CAPELLI crée J.C CAPELLI S.A., société spécialisée de l'Aménagement - Lotissement sur les départements du Rhône, de l'Ain et de l'Isère.

1998, Christophe CAPELLI devient Directeur Général.

2001, la société débute une activité de promotion immobilière en association avec G. FONTANEL PROMOTION afin de répondre aux demandes des mairies qui recherchent un interlocuteur unique pour les terrains et les constructions. Parallèlement, l'entreprise crée 2 C Aménagement, filiale dédiée au lotissement dans la Drôme, l'Ardèche et les Bouches du Rhône. Le Groupe poursuit son développement par le recrutement de commerciaux supplémentaires et l'ouverture de nouvelles régions : la Savoie et la Haute-Savoie, la Saône-et-Loire et la Côte d'Or.

2004, la société devient le Groupe CAPELLI et entre au marché libre en levant 3 M€. Jean-Charles CAPELLI, frère cadet de Christophe, rejoint l'entreprise.

2005, Le Groupe se transfère avec succès sur l'Eurolist, compartiment C et poursuit son développement notamment avec l'ouverture des agences de Nantes et Montpellier.

2006, Christophe CAPELLI succède à son père en tant que PDG du Groupe.

2007, Jean-Charles CAPELLI est nommé Directeur Général Adjoint. Poursuite du déploiement géographique notamment avec la création d'une agence à Paris. Anticipant la demande des primo-accédants, le Groupe lance des programmes « Maisons de Ville ».

2008, recrutement d'un Directeur des Ventes France avec pour mission de structurer la force commerciale et d'augmenter le niveau de productivité.

2009, signature du premier programme dédié au logement social pour plus de 5 millions d'euros. Lancement des « Maisons Prêtes à Louer » et d'une gamme de terrains « Low Cost ».

2010, lancement du concept inédit de « VillaDuplex® », structuration d'une activité de promotion intégrée.

2011/2012, repositionnement réussi, le Groupe CAPELLI est désormais Promoteur - Aménageur.

2012/2013, ouverture d'une filiale à Genève : La Suisse devient un nouveau relais de croissance pour CAPELLI.

2013, ouverture d'une filiale au Luxembourg et lancement de l'activité Rénovation.

2014, premières opérations en Suisse, au Luxembourg et diversification de la clientèle (investisseurs).

3. Focus sur le marché de l'immobilier

Le marché de l'immobilier se répartit entre différents professionnels qui interviennent sur des métiers parfois totalement différents : Lotisseurs – Aménageurs, Marchands de biens, Promoteurs, Administrateurs de biens – Syndics.

Le Groupe CAPELLI est positionné sur le segment "Logements pour les particuliers", marché sur lequel il exerce les métiers de Promoteur et de Lotisseur - Aménageur.

3.1 Un marché favorable à la résidence principale

L'exercice 2013/2014 a été marquée par :

- La reconduction du dispositif Duflo
- L'attentisme général ; les acheteurs prennent davantage leur temps avant d'acheter, ils visitent plus de biens, s'informent, comparent. Les délais de vente s'allongent ainsi sensiblement.
- Des taux d'intérêt qui demeurent historiquement bas et qui, associés à des prix immobiliers plus raisonnables, permettent à des ménages qui ne pouvaient acheter jusque-là de concrétiser leur projet.

- Des coûts de construction, et donc des prix de vente, qui demeurent élevés notamment compte tenu de l'accumulation des normes et des réglementations techniques.

Dans cet environnement défavorable, la clientèle « primo-accédant » reste néanmoins le segment le plus dynamique avec des conditions à l'accession qui restent favorables grâce au niveau des taux d'intérêt et aux mesures gouvernementales toujours en vigueur (PTZ+ - prêt à taux zéro plus).

3.2 Le marché immobilier reste structurellement porteur

La France compte un déficit très important de logements qui s'aggrave d'année en année alors que le nombre des ménages ne cesse d'augmenter sous l'effet conjugué de :

- La croissance démographique, avec une augmentation du nombre de naissances (la France connaît le taux de natalité le plus élevé d'Europe avec 2,1 enfants par couple), un allongement de la durée de vie et un flux migratoire positif ;
- L'éclatement de la cellule familiale, avec de nombreuses familles monoparentales et une hausse des divorces.

Ainsi, pour répondre aux besoins de la population française sur une période de 8 ans à échéance 2020, le besoin estimé serait de l'ordre de 500 000 nouveaux logements:

| Millier de logement par an | 2012 à 2020 |
|--|-------------|
| Résidences principales | 314 |
| Dont : - Démographie/pyramide des âges | 129 |
| - Migratoires | 75 |
| - Effets sociologiques | 110 |
| Résidences secondaires et occasionnelles | 65 |
| Logements vacants | 45 |
| Destructions | 45 |
| Besoin global | 469 |

Source : Nouvelobs.com

3.3 La France reste en retard dans l'accession à la propriété

D'après une étude réalisée le courtier en ligne Empruntis.com, le taux de propriétaires en France (63%) est nettement en dessous de la moyenne européenne. Le pays se classe en effet à la 26^{ème} place, loin derrière l'Espagne (82,7%) ou l'Italie (72,9%).

Selon cette même étude, l'âge moyen des acquéreurs, en 2013, a augmenté de trois ans, pour s'établir à 37 ans. Acheter un appartement ou une maison est donc de plus en plus réservé à des ménages aisés et âgés.

Dans le même temps, la capacité d'endettement des ménages français reste nettement supérieure à la moyenne européenne.

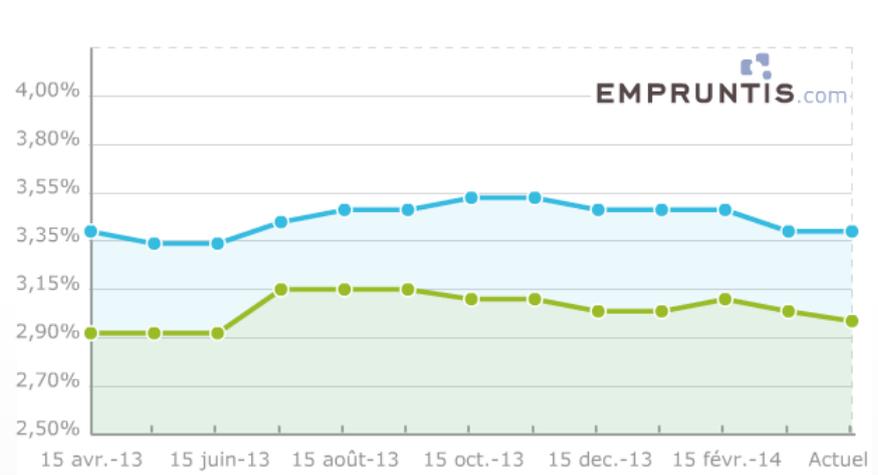
Une enquête menée par « Explorimo » entre le 15 et le 23 mai 2012 dévoile les caractéristiques du logement idéal des français :

| Carte d'identité de l'acquéreur type | Motivations | Pièce préférée des français |
|--|--|---|
| 30-39 ans Primo-accédant Locataire depuis 5 à 10 ans Montant investi 150 à 200 K€ Si maison : jardin, rez-de-jardin, terrasse, garage Si appartement : cave, garage | Avoir un logement neuf (52%) Avoir plus d'espace (34%) Ne plus avoir à payer de loyer (22%) Avoir un jardin (55%) ou une terrasse/balcon (41%) Avoir un garage ou un parking (51%) | Salon Cuisine  |

3.4 Des taux d'intérêts favorables sur le marché de l'accession à la propriété

Aujourd'hui, les taux moyens constatés sur les crédits immobiliers sont de l'ordre de 3,10% pour un emprunt sur 15 ans, et de 3,45% pour un emprunt sur 20 ans.

Selon Empruntis « La situation reste donc pour le moment ultra-favorable aux emprunteurs avec des établissements bancaires qui se refinancent à des coûts extraordinairement bas, proposant ainsi aux candidats à l'acquisition des conditions de crédits qui ne sont pas loin d'être parmi les plus bas enregistrés. »



4. Un effet valeur refuge

Malgré une conjoncture économique difficile, un durcissement de la fiscalité et des prix encore élevés, l'acquisition d'un bien immobilier reste profondément ancrée dans l'esprit des français. Ceux qui ne possèdent pas leur toit aspirent à devenir propriétaire et ceux qui le sont déjà recherchent un autre logement ou cherchent à faire un placement pour avoir un complément de revenus.

4.1 Le marché de la promotion immobilière

Un promoteur immobilier est tout d'abord un professionnel. Il a pour mission de développer et de construire à risque un projet immobilier sur un terrain, avec l'intention de revendre l'immeuble à un ou plusieurs acquéreurs. L'exemple typique est l'immeuble à appartements. Parmi les grands intervenants de la Promotion résidentielle peuvent être cités :

- Bouygues immobilier,
- Vinci Immobilier,
- Codedim,
- Nexity,
- Kaufman & Broad,
- Les nouveaux constructeurs...

Bien souvent ces promoteurs proposent à la fois du logement collectif ou individuel.

D'autres promoteurs, généralement de plus petite taille, sont présents sur des régions bien déterminées (Rhône Alpes, Sud-Ouest, Sud de la France, etc...).

La promotion immobilière est composée de 6 segments, le plus actif étant celui de la promotion résidentielle (logement) qui, sur une tendance à long terme, enregistre en France une progression constante liée à différents facteurs :

- Un taux de natalité au-dessus de la moyenne européenne ;
- Un allongement de la durée de vie avec de plus de seniors ;
- Une augmentation du nombre des ménages notamment lié à l'éclatement de la cellule familiale (divorces, familles mono-parentales, etc.) ;
- Un solde migratoire positif ;
- Un déficit structurel de logements en locatif.

4.2 Le marché du foncier

Le marché de l'espace rural se décompose en cinq sous-segments différenciés selon la destination des biens après mutation :

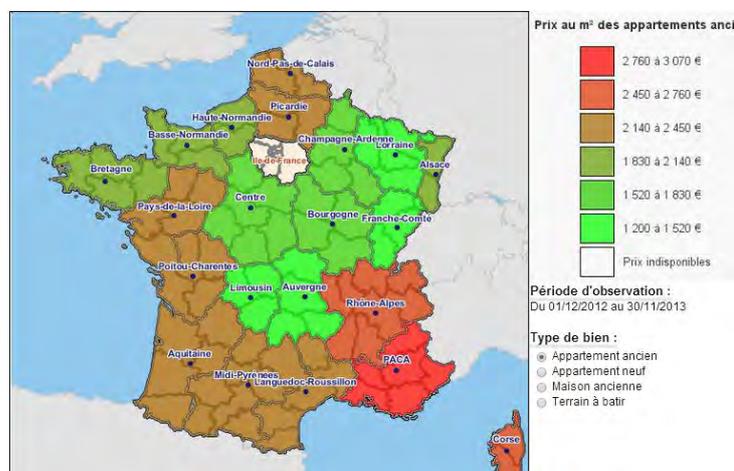
- Les terres agricoles ;
- Les forêts, landes, friches et étangs ;
- Les espaces résidentiels non bâtis ;
- Les maisons à la campagne ;
- Les surfaces artificialisables :
 - des terrains constructibles, en théorie non viabilisés, acquis par des personnes physiques et/ou des personnes morales, dont les promoteurs. Ces biens ont vocation à être bâtis dans les 5 ans suivant leur acquisition ;
 - des biens acquis en vue d'équipements collectifs industriels, artisanaux ou commerciaux, soit par le secteur public, soit par le secteur privé ;
 - des emprises d'infrastructures (axes routiers et autoroutiers, lignes à grande vitesse) acquises par les collectivités ou des sociétés privées ;
 - les carrières.

4.3 Les surfaces artificialisables

Le Groupe CAPELLI intervient sur le marché surfaces artificialisables pour les terrains non bâtis destinés à être acquis par des particuliers, mais également pour son propre compte, dans le cadre de son activité de Promotion.

Ce marché connaît depuis une dizaine d'année une progression constante des prix liée à la pénurie de terrains et à un effet de « rareté » dans certaines zones urbaines et péri-urbaines et dans certaines régions, notamment dans le Sud de la France.

Prix des terrains à bâtir en France



Source : www.immobilier.notaires.fr

4.4 Foncier : un marché concurrentiel en concentration

Les marchés du lotissement et de la construction de logements sont relativement atomisés, aucun opérateur ne détenant une part de marché supérieure à 10%.

Classé à la 2^{ème} place des Aménageurs-Lotisseurs, après Foncier Conseil par le groupe Moniteur, CAPELLI est un intervenant incontournable de la profession.

Dans le domaine du Lotissement, les principaux concurrents de CAPELLI sont :

- FONCIER CONSEIL, filiale du GROUPE NEXITY,
- GROUPE France TERRE,
- FRANCELOT,
- CELEOS,
- ATARAXIA, filiale du CREDIT MUTUEL,
- ...

5. CAPELLI, aménageur d'espace de vie

Le Groupe CAPELLI est l'interlocuteur principal des mairies pour l'aménagement de leur territoire avec un objectif prioritaire : apporter aux acquéreurs de résidence principale une solution globale et économique adaptée à une clientèle de primo-accédants.

CAPELLI se met aussi au service des investisseurs afin de les conseiller dans l'investissement immobilier le plus rentable pour développer leur patrimoine.

L'Aménagement/Lotissement et la Promotion Immobilière horizontale sont deux activités très complémentaires :

- Destinées majoritairement à une clientèle de primo accédant ;
- Destinées à l'habitation principale ;
- Permettant le passage de l'appartement à la maison ;
- Correspondant à une mutation géographique.

5.1 Le métier de Lotisseur-Aménageur

CAPELLI Aménageur-Lotisseur intervient à tous les niveaux en proposant des solutions adaptées à l'ensemble des domaines de l'habitat : du terrain à bâtir à la maison, de l'immeuble d'appartements à l'aménagement d'un quartier complet.

CAPELLI dans son rôle d'Aménageur-Lotisseur, conscient des enjeux environnementaux actuels, entend développer tout type de projets : développement de la ville, rénovation urbaine... en créant des quartiers durables qui offrent une véritable qualité de vie à leurs usagers.

CAPELLI a pour ambition d'assurer un développement équilibré et maîtrisé du territoire dans un souci de diversité et de mixité des produits d'habitat.

Dans le cadre de sa politique le Groupe traite, lors de ses projets de lotissement, trois axes principaux :

Un projet durable

Un projet de quartier durable, intégré dans la dynamique de développement de la ville.

Un projet collaboratif

Un projet développé en étroite collaboration avec les collectivités locales et les élus.

Un projet responsable

Un projet d'aménagement conjuguant mixité sociale, diversité des modes d'habitat, respect de l'environnement et qualité des espaces publics.

Pour faire face à ses concurrents, CAPELLI dispose de plusieurs avantages concurrentiels qui constituent les clés de son succès :

Un process duplicable optimisé en 4 étapes

- Qualité de localisation des terrains du fait d'une bonne maîtrise des techniques de prospection foncière ;
- Qualité du montage urbanistique et technique des opérations dans le respect de l'environnement et de la culture communale ;
- Qualité de réalisation de l'aménagement des terrains et des finitions et réalisation des travaux dans les règles de l'art ;
- Rapidité de la commercialisation et de la vente liée à la flexibilité et réactivité des forces d'achat et de vente.

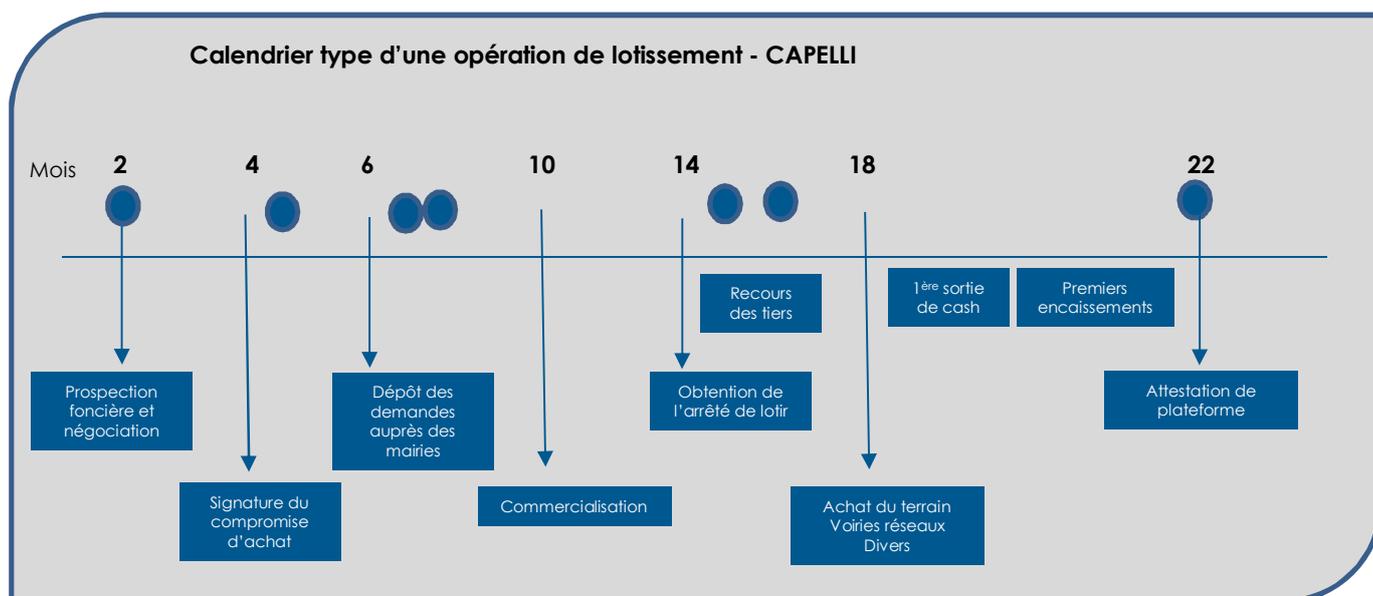
Un modèle sécurisé pour l'entreprise

- Signature d'un compromis sous conditions suspensives (obtention du Permis d'Aménager purgé du recours des tiers et du financement bancaire de l'opération) ;
- Décaissements liés aux aménagements de VRD si et seulement si le terrain est acquis ;
- Encaissements des ventes dès obtention du permis de construire (la banque du client particulier paie directement CAPELLI via notaire) ;
- Pas d'impayé.

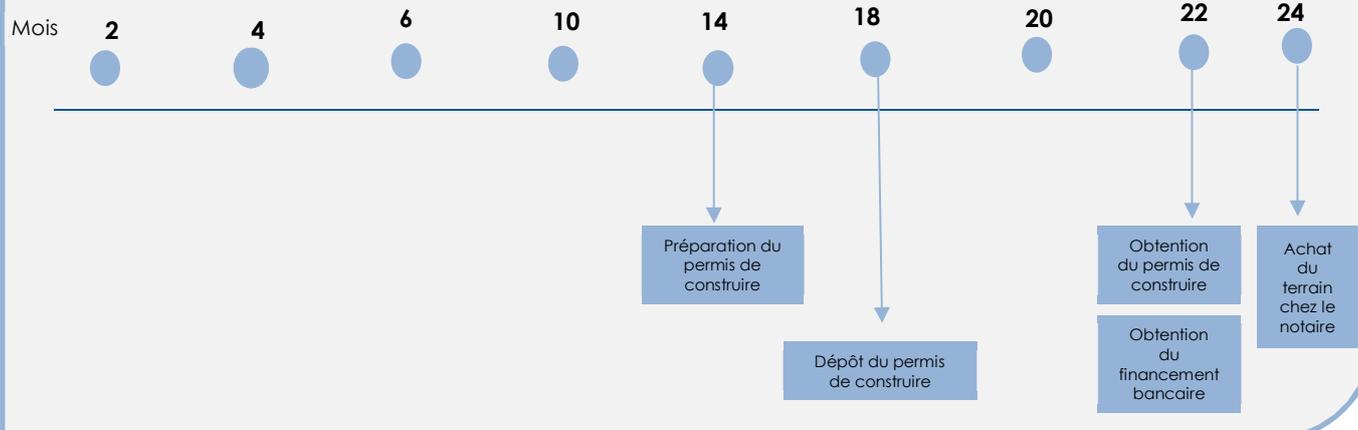
Un modèle sécurisé pour le client

- Le client particulier bénéficie d'une garantie bancaire d'achèvement des V.R.D., permettant la réduction du délai de livraison du terrain ;
- Réalisation des V.R.D. dans les règles de l'art ;
- Le Permis d'Aménager confère au particulier un droit à construire pendant 8 ans et donc la possibilité de différer sa construction.

Calendriers type d'une opération de lotissement



Calendrier type d'une opération de lotissement - CLIENT



5.2 Le métier de Promoteur

Le Groupe CAPELLI commercialise ses programmes de Promotion immobilière en VEFA (Vente en Etat Futur d'Achèvement), ce qui consiste en un transfert de la propriété au client au fur et à mesure de l'avancement des travaux, avec la garantie d'une banque quant à l'achèvement de ceux-ci (GFA).

CAPELLI propose une gamme variée d'habitats en adéquation avec le développement urbain et la densité des communes. Le manque d'espace, les contraintes environnementales et la logique des économies d'échelle ont amené Capelli à réfléchir à des opérations pensées pour offrir à ses habitants un cadre de vie de qualité.

Logements individuels et logements collectifs, CAPELLI permet à chacun d'accéder à un logement adapté à ses propres besoins :

Maisons

Classiques ou contemporaines, CAPELLI propose des maisons fonctionnelles et chaleureuses qui concilient les attentes de toute la famille. Celles-ci se situent principalement en deuxième couronne, dans un cadre de vie préservé, proches de toute commodités et transports.

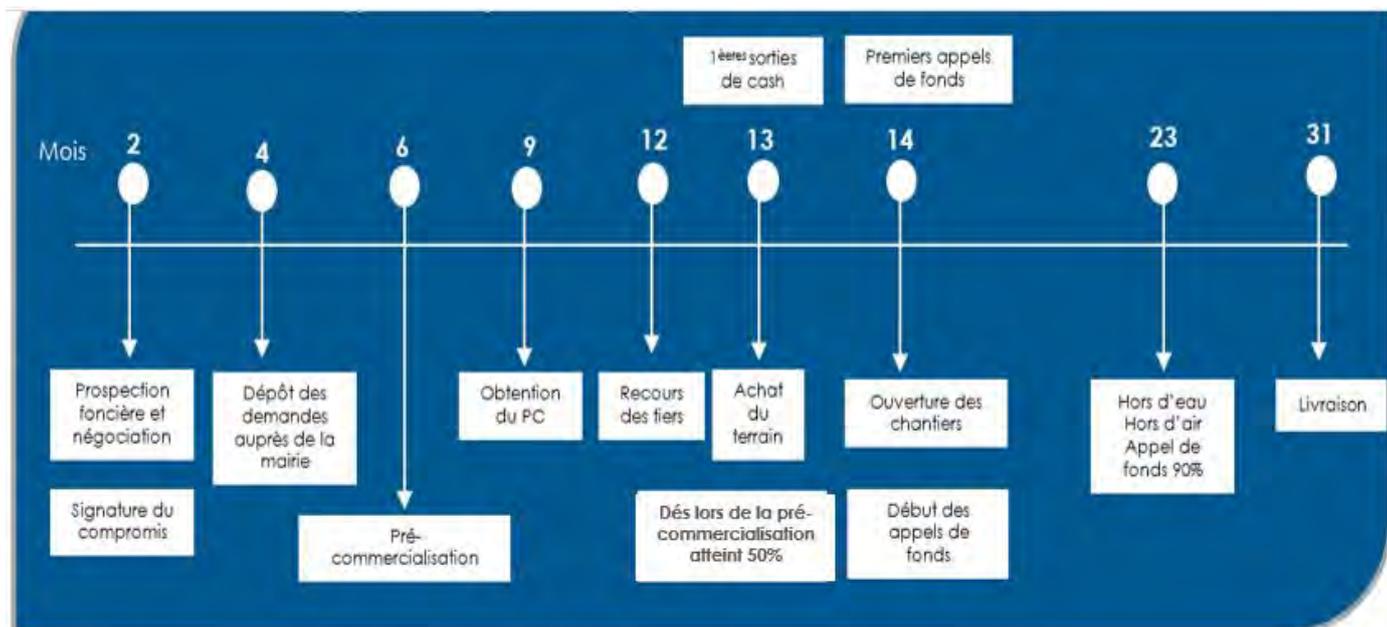
VillaDuplex®

Pour ceux qui hésitent entre une maison neuve et un appartement, CAPELLI a créé la VillaDuplex® : un concept immobilier innovant, à la fois moderne et original. Une maison à étage composée de plusieurs logements individuels en duplex, avec jardin privatif et garage individuel. La VillaDuplex® est une petite copropriété à taille humaine, économique au quotidien.

Appartements

CAPELLI offre de multiples solutions pour ceux qui cherchent à acheter un appartement à un prix très attractif dans un cadre de vie agréable. Les appartements proposés par CAPELLI répondent à la fois à un besoin d'accession à la propriété au meilleur prix, et à un besoin de vivre dans un lieu bien agencé, bien pensé, bien équipé. Ces immeubles sont généralement situés en première couronne à proximité des commerces et des transports, qui facilitent la vie au quotidien des usagers.

Calendrier type d'une opération de promotion



5.3 La Rénovation

CAPELLI achète des biens immobiliers (immeubles) qu'il rénove en appartements accessibles pour les revendre refaits à neuf, après les avoir valorisés.

Nous cherchons toujours à découvrir ce qui fait la singularité d'un bien ou d'un espace à offrir aux futurs propriétaires ainsi que les éléments qui vont permettre de leur redonner toute leur place dans le patrimoine architectural de la ville.

CAPELLI participe ainsi à la valorisation de notre patrimoine.

Le mot de Christophe CAPELLI

Concilier efficacité économique, respect des parties prenantes, préservation de l'environnement, protection des clients et partage des cultures est un challenge que le Groupe relève au quotidien.

Ainsi, j'ai souhaité inscrire cette année dans les valeurs fondatrices du Groupe la Responsabilité Sociale, Sociétale et Environnementale (RSE) parce qu'il n'existe pas de performances durables sans engagements durables.

Dans un contexte économique difficile en France, le développement durable reste pour CAPELLI une priorité majeure. Les contraintes énergétiques, environnementales et sociétales sont grandissantes et la RSE devient un challenge important pour notre Groupe. Accompagner les mutations du territoire en privilégiant le cadre de vie tout en respectant l'urbanisme, telle est la philosophie de notre entreprise.

La compréhension et la satisfaction des attentes de nos clients sont essentielles pour notre développement. Nos autres parties prenantes, partenaires et fournisseurs, attendent un engagement et une performance tangible afin de les aider à atteindre leurs propres objectifs.

Je suis chaque jour en mesure d'apprécier les contributions individuelles et collectives de mes collaborateurs et je sais que leur engagement est l'élément qui différencie CAPELLI et constitue un véritable atout face à nos concurrents.

Aujourd'hui plus que jamais, dans l'optique d'atteindre nos objectifs de croissance, nous maintenons notre volonté d'investir dans le développement professionnel de nos collaborateurs. Notre performance sociale revêt une importance croissante dans nos plans et décisions stratégiques.

Je suis heureux de partager les résultats de nos activités à travers ce rapport. Vous y trouverez l'étendue de nos actions, depuis les engagements pris jusqu'aux réalisations déjà effectives.

Préambule

L'activité du Groupe CAPELLI consiste principalement à assurer la construction de logements d'habitations (collectifs et individuels) et à réaliser l'aménagement de surfaces foncières (parcelles de terrains à bâtir). Depuis l'exercice 2013/2014, le Groupe est désormais présent dans 3 pays : La France, La Suisse et le Luxembourg.

Afin d'appréhender au mieux les problématiques liées à la RSE, CAPELLI a fait le choix cette année d'un accompagnement dédié sur le sujet avec pour objectif de cerner précisément les indicateurs pertinents dans le cadre de son activité et les outils de reporting à mettre en place à court et moyen terme.

La taille et l'organisation du Groupe rendent difficile la collecte exhaustive des informations quantitatives requises par le décret n°2012-557 du 24 avril 2012. L'ensemble des données quantitatives suivies en interne ont été reprises dans le document. Pour les informations quantitatives non disponibles, l'analyse de la pertinence de ces informations au regard de notre activité sera poursuivie en 2014/2015 et donnera lieu, le cas échéant, à une mise à jour du reporting existant.

Le Groupe a souhaité structurer son organisation autour de la Responsabilité Sociale, Sociétale et Environnementale (RSE) en se dotant d'un comité de pilotage sur le Développement Durable auquel participent 3 membres du comité de direction de la société :

- Yannick ROLLAND : Directeur Technique
- Mélanie GARREAU : Responsable des Ressources Humaines
- Hélène BOURGEOIS : Responsable Marketing et Communication

Ce Comité de Pilotage se réunira régulièrement afin de veiller à la préparation des plans d'action annuels, de suivre leur mise en œuvre, de capitaliser sur les expériences de chaque service et de favoriser l'échange sur des stratégies de développement durables.

1. Indicateurs sociétaux

1.1 Impact territorial, économique et social de l'activité de la société

Encourager l'accès à la propriété des primo-accédants

→ LE CONCEPT VILLADUPLEX®

La VillaDuplex® est un concept de logement novateur à mi-chemin entre la maison individuelle et l'appartement. Economiquement abordable, ce type de logement est principalement dédié à des primo-accédants soucieux de leur solvabilité.

Ce concept possède à la fois les atouts d'une maison individuelle et ceux d'un appartement neuf avec des surfaces habitables variables, allant du T2 (1 chambre) au T5 (4 chambres) pour des logements comprenant entre 1, 2 ou 3 chambres selon les cas.

Le prix de vente d'un logement en VillaDuplex® ressort généralement à un niveau inférieur à celui des standards du marché, le concept ayant véritablement été pensé dans un cadre de maîtrise des coûts et des délais de construction.



→ DEVELOPPER LE LOGEMENT SOCIAL

CAPELLI confirme également son engagement en faveur du logement social et de l'accès social à la propriété en intervenant en qualité de partenaire auprès des bailleurs sociaux pour loger les ménages à revenus modestes. En 2014, le Groupe a vendu 48 logements à des bailleurs sociaux et compte poursuivre le développement de ce type de partenariat sur le long terme.

→ REPONDRE A LA SOLVABILITE ET AUX BESOINS DE LOGEMENT

Répondre à la solvabilité et aux besoins de logements d'une clientèle diversifiée de primo-accédants en recherche d'une résidence principale est une préoccupation permanente au sein du Groupe CAPELLI.

CAPELLI met à la disposition de ses clients des outils et des conseils pour les aider à obtenir le meilleur financement pour leur projet immobilier, notamment via des simulateurs simples et gratuits disponibles sur le site Internet www.groupe-capelli.com mais aussi par l'intermédiaire de sa filiale Capelli Financement qui exerce une activité de courtage en crédit. CAPELLI souhaite ainsi permettre à chacun d'accéder au logement avec de bonnes conditions de financement, notamment pour les catégories sociales les moins favorisées.



Sur l'exercice 2013/2014, plus de 96% des dossiers instruits par CAPELLI FINANCEMENT étaient des dossiers de primo-accédants.

Aménager le territoire avec transparence

La réalisation d'un lotissement ou d'un projet de promotion immobilière sont des actes importants dans l'aménagement du territoire qui nécessite de fédérer toute une communauté autour d'un même projet. CAPELLI travaille en ce sens dans une logique d'information et de concertation qui rassure et minimise la méfiance des riverains et des collectivités territoriales. Il s'agit de créer les conditions d'un dialogue transparent, régulier et sincère en amont des projets et tout au long de leur réalisation.

Dans ce cadre, un indicateur permettant le suivi des recours déposés à l'encontre des autorisations administratives déposées par le Groupe (Permis de construire / Permis d'aménager) a été mis en place. Les premiers résultats chiffrés seront rendus disponibles dès le prochain exercice.

1.2 Relations entretenues avec les tiers

Les conditions du dialogue

→ COMMUNIQUER AVEC NOS PARTIES PRENANTES

Les réseaux sociaux (<https://fr-fr.facebook.com/groupecapelli>) et les blogs sont pour le Groupe des canaux d'échange et de dialogue avec les différentes parties prenantes (clients, partenaires et fournisseurs). Le Groupe prévoit donc de mettre en place des indicateurs qualitatifs et quantitatifs permettant de retracer le nombre et la nature de ces échanges. Les premiers résultats de ce nouveau reporting seront rendus disponibles dès le prochain exercice.

→ OPTIMISER NOTRE RELATION CLIENT

LES CLIENTS AU CŒUR DE NOTRE STRATEGIE

Le développement de l'offre proposée par CAPELLI a eu pour conséquence d'élargir le volume et la nature de la clientèle adressée par le Groupe. Pour mieux connaître et surtout servir ses clients, et faisant suite à la rédaction d'un cahier des charges détaillé au cours de l'exercice 2013/2014, CAPELLI a ainsi décidé d'investir dans la mise en place d'une solution de CRM (Customer Relationship Management).

Dès l'exercice 2014/2015, ce CRM permettra au Groupe d'améliorer la qualité et la fiabilité de son reporting clients et de suivre de nouveaux indicateurs quantitatifs.

LE DEVELOPPEMENT DE NOUVEAUX SERVICES

CAPELLI a innové afin de proposer à ses clients une technologie qui leur permet, depuis juin 2014, de visionner leur futur logement en 2D ou de l'agencer et de le décorer en 3D.

La mise à disposition sur le site Internet du Groupe d'un formulaire offrant la possibilité de télécharger des plans 3D permettra de suivre à l'avenir un nouvel indicateur.



LES CONTROLES QUALITE

CAPELLI organise des visites intermédiaires tout au long du déroulement de ses chantiers afin de vérifier la qualité des prestations déjà réalisées, le respect des délais annoncés et, le cas échéant, la validation des travaux de finition. La levée des réserves est une étape clef dans le processus qualité de notre bureau d'études. En ce sens, un indicateur permettant le suivi de la satisfaction client lors de la livraison des logements est en cours de construction.

Les actions de partenariat ou de mécénat

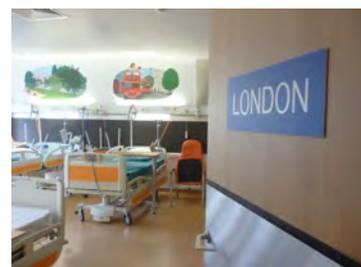
En mars 2014, CAPELLI s'est associé à la société Dubourdon & Cie pour l'installation de fresques murales ludiques et péfillantes à l'IHOP (Institut d'Hématologie et d'Oncologie Pédiatrique de Lyon.)

Cet institut propose une prise en charge optimale des enfants et adolescents souffrant de cancers (tumeurs solides et hémopathies) ou d'hématologie bénigne.



Ainsi, les deux cents patients accueillis chaque année pourront découvrir les aventures de César (le lion, mascotte de CAPELLI) et Rosalie (la souris).

La démarche entreprise par CAPELLI en finançant ces fresques murales s'inscrit dans une volonté de faciliter l'accueil des enfants et de leurs familles pour tenter de leur faire oublier l'hospitalisation et ainsi faire travailler leur imaginaire.



1.3 Sous-traitance et fournisseurs

Politique d'achat et enjeux sociaux et environnementaux

Nous privilégions l'achat de matériaux en provenance de France comme les carrelages DESURES et nos fournisseurs sont principalement français.

Prise en compte dans les relations avec les fournisseurs et les sous-traitants de leur responsabilité sociale et environnementale

Nos partenaires nous accompagnent dans le cadre de notre engagement par leur implication dans les chantiers propres.

1.4 Loyauté des pratiques

Les actions engagées pour prévenir la corruption

Le groupe demeure vigilant sur les problématiques liées à la corruption. Ainsi, CAPELLI a mis en place des procédures anti-corruption dans son fonctionnement, notamment au niveau de la Direction Financière : séparation des tâches, sensibilisation aux pratiques frauduleuses venant de l'extérieure...

Par ailleurs, tous les contrats de travail signés par nos collaborateurs mentionnent un article intitulé « Ethique de l'entreprise et moralité dans les affaires ».

Les mesures prises en faveur de la santé et de la sécurité des consommateurs

Le Groupe est en conformité avec l'ensemble des normes usuelles liées à son secteur d'activité.

Les autres actions engagées en faveur des Droits de l'Homme

Aucune action spécifique en faveur des Droits de l'Homme n'a été engagée à ce jour.

2. Indicateurs sociaux

L'année 2014 est une année de transition pour le Groupe CAPELLI.

Riche de ses 38 années d'existence et de développement, les trois dernières années ont été marquées par une diversification métier réussie (Promoteur/Aménageur Vs Lotisseur) et, plus récemment, par le développement du Groupe à l'international (création des sociétés Capelli Suisse et Capelli lux). Ces transformations impliquent nécessairement une dynamique d'entreprise différente, mêlant les contraintes d'une PME aux besoins évidents de structuration pour accompagner une croissance continue.

C'est dans cette dynamique organisationnelle et structurante que sont actuellement entrepris divers travaux RH dont la construction d'un reporting social permettant la collecte, le contrôle et la consolidation d'indicateurs identifiés comme cruciaux pour piloter les ressources humaines de l'entreprise. Ces travaux étant encore à ce stade en cours d'élaboration, les indicateurs pertinents ont bien été identifiés mais tous ne sont pas construits ou totalement fiabilisés et donc exploitables à l'heure actuelle.

La plupart de nos indicateurs ayant été identifiés cette année dans le cadre de notre démarche RSE, certaines évolutions de données chiffrées ne pourront être présentées qu'à compter du prochain exercice. Il en va de même pour le Schéma Directeur RH et des actions à entreprendre pour donner au capital humain la place que nous souhaitons lui allouer et endosser pleinement notre Responsabilité Sociale. Certaines actions ont été initiées, d'autres restent à entreprendre, avec la conscience de leur nécessité comme la volonté de leur mise en œuvre.

2.1 Emploi et Rémunération

Effectif total et répartition des salariés par sexe, âge et zones géographiques

→ **AVOIR UNE VISION COMPLETE DE LA FAÇON DONT NOUS STRUCTURONS NOS RESSOURCES HUMAINES POUR METTRE EN ŒUVRE LA STRATEGIE DE L'ENTREPRISE**

L'effectif inscrit au 31/03/2014 s'établit à 64 personnes et se répartit de la façon suivante :

Effectifs par zones géographiques :

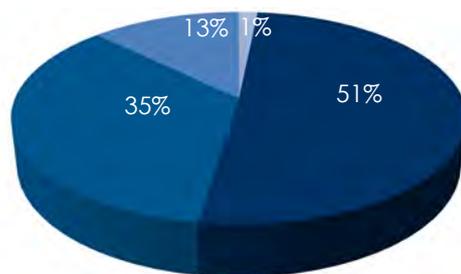
| | Effectif 30/03/14 |
|--------------|----------------------|
| France | 60 |
| Intérimaires | 1 |
| Suisse | 3 |

Le développement de notre activité est donc accompagné d'une hausse des effectifs de 18.5% par rapport à l'exercice précédent (effectifs au 31/03/2013 = 54 dont 1 intérimaire).

Répartition Hommes-Femmes (sur l'effectif permanent total du statut concerné) :

| | 31/03/14 Effectif | 31/03/14 % | | 31/04/14 Effectif | 31/03/14 % |
|--|----------------------|---------------|--------------------------------------|----------------------|---------------|
| Femmes Cadres | 7 | 35% | Hommes Cadres | 13 | 65% |
| Femmes ETAM | 15 | 65% | Hommes ETAM | 8 | 35% |
| Femmes VRP | 2 | 12% | Hommes VRP | 15 | 88% |
| Femmes dans l'effectif France | 24 | 40% | Hommes dans l'effectif France | 36 | 60% |
| Femmes Managers | 0 | 0% | Hommes Managers | 0 | 0,00% |
| Femmes Employées /Techniciennes | 2 | 67% | Hommes Employés /Techniciens | 1 | 33% |
| Femmes dans l'effectif Suisse | 2 | 67% | Hommes dans l'effectif Suisse | 1 | 33% |
| Femmes Managers | 7 | 41% | Hommes Managers | 12 | 65% |
| Femmes Employées /Techniciennes/VRP | 19 | 35% | Hommes Employés /Techniciens/VRP | 26 | 56% |
| Femmes dans l'effectif total | 26 | 44% | Hommes dans l'effectif total | 38 | 59% |

Répartition par tranche d'âge :



■ Moins de 25 ans ■ 25-34 ans ■ 35-44 ans ■ 45-54 ans

La moyenne d'âge des collaborateurs du Groupe est de 35 ans. Compte tenu de la croissance récente des effectifs, et d'une stabilisation progressive des équipes commerciales, l'ancienneté moyenne n'est que de 2 ans et 10 mois.

Tous les collaborateurs titulaires d'un contrat de travail disposent d'un Contrat à Durée Indéterminée. Le Groupe souhaite recourir aux intérimaires de façon très ponctuelle et dans des cas très précis de surcroît d'activité ou d'urgence majeure ne permettant pas la mise en œuvre d'un recrutement.

Au 31/03/2014, le Groupe ne compte qu'un seul et unique intérimaire au sein de son effectif inscrit. Sur les 8 employés au cours de l'exercice, 5 d'entre eux ont vu leur contrat d'intérim transformé en CDI et les 3 autres répondaient à des besoins strictement ponctuels.

CAPELLI favorise également les contrats à temps plein. Seuls 2 collaborateurs ont des contrats à temps partiel à leur propre demande.

→ **LES ENTREES ET SORTIES DE PERSONNEL**

SUIVRE LE DEVELOPPEMENT DE LA SOCIETE ET LA CREATION D'EMPLOIS NETTE MAIS EGALEMENT L'INDICATEUR DE TURNOVER PERMETTANT D'IDENTIFIER LES EVENTUELS FAIBLESSES ET DYSFONCTIONNEMENTS DE L'ORGANISATION AFIN DE LES CORRIGER

Dans la droite lignée de la mise en œuvre d'une nouvelle politique RH au cours des derniers mois et d'actions structurantes en ce sens, il ne semble ni pertinent ni révélateur d'observer les mouvements d'effectifs sur l'exercice entier, mais bien plus parlant de les considérer à compter du virage amorcé au regard de nos politiques de Recrutement, Formation, et de gestion des Ressources Humaines.

Bien entendu, dès l'exercice 2014/2015, les données seront établies et présentées sur des exercices complets.

Recrutements externes :

| Type | |
|--------------|-----------|
| Cadres | 6 |
| ETAM | 5 |
| VRP | 10 |
| Total | 21 |

| Par sexe | |
|----------|----|
| Femmes | 6 |
| Hommes | 15 |

| Par âge | |
|-----------------|----|
| Moins de 25 ans | 0 |
| 25-34 ans | 12 |
| 35-44 ans | 6 |
| 45-54 ans | 3 |
| 55 ans et plus | 0 |

Sorties :

| Type | |
|--------------|----------|
| Cadres | 1 |
| ETAM | 0 |
| VRP | 1 |
| Total | 2 |

| Par sexe | |
|----------|---|
| Femmes | 0 |
| Hommes | 2 |

| Par âge | |
|-----------------|---|
| Moins de 25 ans | 0 |
| 25-34 ans | 0 |
| 35-44 ans | 1 |
| 45-54 ans | 1 |
| 55 ans et plus | 0 |

Le taux de turnover, calculé et présenté sur les 6 derniers mois de l'exercice 2013/2014 (pour les raisons évoquées ci-avant), s'établit à 19,83%.

Le Groupe, souhaitant capitaliser sur les actions mises en œuvre à la volonté de faire de la fidélisation de ses collaborateurs une priorité, notre objectif étant de maintenir un taux de turnover inférieur à 25% pour les exercices à venir.

Les rémunérations et leur évolution

→ **MESURER L'INVESTISSEMENT DE LA SOCIÉTÉ DANS SES RESSOURCES HUMAINES**

| Salaires annuels moyens bruts | | 31/03/14 |
|--------------------------------------|--|-------------------|
| Cadres (hors dirigeants) | | Supérieurs à 50K€ |
| ETAM | | Supérieurs à 30K€ |
| VRP | | Supérieurs à 25K€ |

Au-delà de la rémunération moyenne, il serait bien évidemment pertinent de mesurer l'évolution des rémunérations par activité, tranche d'âge, séniorité. Ces indicateurs plus complets sont actuellement en cours de construction et pourront être présentés dès l'exercice 2014/2015.

A ces rémunérations versées viennent s'ajouter les contrats de couverture des frais de santé pour l'ensemble des collaborateurs (hors VRP), ainsi qu'une garantie Prévoyance pour tous.

Les populations du Groupe qui sont mobiles par nature (emplois commerciaux, membres mobiles du Bureau d'Etudes...) bénéficient également de l'usage d'un véhicule de fonction, et de la prise en charge totale de leurs frais d'essence, de péage et de parking, ainsi que du remboursement de leurs frais de bouche dans la limite du barème interne appliqué.

Organisation du travail

→ AVOIR DES REGLES CLAIRES D'ORGANISATION DU TRAVAIL ET DU TEMPS DE TRAVAIL DANS LE RESPECT DU CADRE LEGAL

Régimes de temps de travail

| Régimes de temps de travail des collaborateurs En France | 31/03/14 Effectifs | 31/03/14 % |
|---|-----------------------|---------------|
| Horaires | 19 | 32% |
| Forfait (y compris cadres dirigeants) | 24 | 40% |
| VRP | 17 | 28% |

Tous les collaborateurs salariés sont couverts par une convention collective.
Les salariés (hors VRP) dépendent de la Convention Collective Nationale du 18 mai 1988 « Promotion » n°3248ID. Les VRP dépendent de l'accord interprofessionnel du 3 octobre 1975.

L'ABSENTEISME

Le taux d'absentéisme (décompte en jours calendaires des arrêts consécutifs aux AT, trajets, MP et maladies/ jours normalement travaillés) en France est de 0,35% sur l'exercice 2013/2014.

L'ORGANISATION DU DIALOGUE SOCIAL, NOTAMMENT LES PROCEDURES D'INFORMATION ET DE CONSULTATION DU PERSONNEL ET DE NEGOCIATION AVEC CELUI-CI

Notre organisation est sensible à l'expression et à la représentation de son personnel et aux échanges avec les instances représentatives que nous avons commencé à structurer. Dotés d'une DUP, nous informons et consultons nos IRP dans les cas prévus par le cadre légal, tout comme nous tâchons de favoriser un dialogue régulier sur le fonctionnement de l'organisation.

Certains projets sont encore à élaborer en bonne collaboration, et nous souhaitons renforcer la dimension représentative du personnel, conscients de l'effet vertueux de ces échanges.

LE BILAN DES ACCORDS COLLECTIFS

Sur les sujets de fonds imposés par les textes réglementaires, nous avons négocié des accords collectifs sur les thématiques de l'égalité professionnelle hommes-femmes, de l'emploi des seniors, des travailleurs handicapés, et sommes parvenus à des plans d'action appliqués et arrivant à leur terme. Conformément à notre volonté d'endosser notre Responsabilité Sociale, nous reconduisons conjointement avec les IRP les négociations sur ces thématiques, et avons pour objectif à terme de dépasser l'exercice imposé par le cadre légal pour nous diriger vers une construction et un développement concertés de notre groupe.

LES CONDITIONS DE SANTE ET DE SECURITE AU TRAVAIL

Dans les projets RH prioritaires sur l'exercice prochain, nous avons l'intention d'axer nos efforts sur la santé et la sécurité au travail, ceci incluant également les risques psychosociaux et leur prévention. Formations adaptées et actions de sensibilisation font partie de la déclinaison concrète de cette volonté de mieux se préoccuper des conditions de travail de nos collaborateurs.

Pour l'heure, à ce titre, nos collaborateurs bénéficient d'une salle de sport gratuite et collective ainsi que d'une douche mise à leur disposition.

La partie la plus ancienne de nos locaux a été intégralement rénovée ; nous avons également entrepris de rééquiper les bureaux de nouveaux fauteuils plus ergonomiques et sommes vigilants à réaménager les espaces de travail des collaborateurs si cela permet d'améliorer leur confort.

LE BILAN DES ACCORDS SIGNES AVEC LES ORGANISATIONS SYNDICALES OU LES REPRESENTANTS DU PERSONNEL EN MATIERE DE SANTE ET DE SECURITE AU TRAVAIL

Des discussions sur la pénibilité sont en concertation avec notre CHSCT.

LES ACCIDENTS DU TRAVAIL, NOTAMMENT LEUR FREQUENCE ET LEUR GRAVITE, AINSI QUE LES MALADIES PROFESSIONNELLES

Nous sommes heureux sur l'exercice 2013-2014 de n'avoir à déplorer aucun accident du travail, de trajet, ni aucune maladie professionnelle.

2.2 Capital humain

Formation

→ LES POLITIQUES MISES EN ŒUVRE EN MATIERE DE FORMATION

Notre première action de formation repose sur une intégration véritablement suivie. Tous les nouveaux arrivants sont formés et accompagnés à leur arrivée, et sur les postes cruciaux et complexes du développement foncier, les 15 premiers jours d'intégration sont exclusivement dédiés à une formation interne.

Au-delà de cette première approche, nous œuvrons actuellement à la mise en place d'une véritable politique de formation globale s'inscrivant dans une démarche de Gestion Prévisionnelle des Emplois et des Compétences qui, si elle n'est pas obligatoire compte tenu de la taille de notre structure, nous apparaît comme fondamentale.

Plutôt que de se contenter de répondre aux besoins exprimés en formation, nous souhaitons tendre vers l'anticipation des besoins de l'organisation et faire de la politique de Formation un véritable outil à la Gestion des Carrières tout comme un vecteur de développement.

Nous travaillons aujourd'hui au recensement des besoins, en tâchant de prendre en compte les évolutions à envisager, des fonctions comme des collaborateurs, et bâtissons avec un prestataire externe ainsi qu'avec le support de notre OPCA un programme de formation pour l'année à venir.

Notre objectif est de pouvoir présenter fin 2014 à nos IRP un plan de Formation couvrant l'année 2015 et d'en obtenir leur validation.

De façon corrélée, nous attachons une grande importance aux Entretiens Annuels, qui au-delà de leur dimension d'évaluation, restent un temps d'échange privilégié et le moyen de faire le point sur l'adaptabilité au poste de travail, les compétences acquises et restant à acquérir, celles qui seront nécessaires pour l'évolution du salarié, et par conséquent d'effectuer un recueil des besoins en formation. Notre objectif pour l'exercice à venir est que chaque collaborateur ait réalisé son Entretien Annuel d'Evaluation avec son Manager direct et éventuellement son Manager fonctionnel le cas échéant.

→ LE NOMBRE TOTAL D'HEURES DE FORMATION

Sur 2013 (les données formation s'entendent par années calendaires), 581H de formation ont été effectuées, dont 300H dans le cadre du DIF, soit un nombre moyen de jours de formation par salarié et par an de 1,4. (sur la base de l'effectif moyen de l'exercice).

Egalité de traitement

→ LES MESURES PRISES EN FAVEUR DE L'EGALITE ENTRE LES FEMMES ET LES HOMMES

Au-delà de mesures prises, et dans un secteur d'activité essentiellement masculin, le Groupe Capelli a toujours pris le parti de la mixité, et favorisé les compétences à toute autre considération.

Ainsi, au sein du Comité de Direction, sur les 11 membres d'encadrement le composant, 5 sont des femmes. De façon plus globale, plus de 40% de l'effectif Groupe est constitué de femmes, évoluant indifféremment sur des fonctions support, techniques ou commerciales.

Les rémunérations sont également attribuées relativement à la fonction occupée, au niveau de compétences, d'expertise et de séniorité, indifféremment du sexe du collaborateur.

→ LES MESURES PRISES EN FAVEUR DE L'EMPLOI ET DE L'INSERTION DES PERSONNES HANDICAPEES

De la même manière, nous nous efforçons sans tomber dans l'écueil de la discrimination positive d'intégrer des travailleurs handicapés sur les postes le permettant (certaines typologies de métiers physiques, ou très mobiles excluant cette hypothèse en fonction du niveau de handicap considéré).

Nous faisons appel à des EA ou des Esat sur une partie de nos prestations fournisseurs, et sur l'exercice précédent, 11014.24€ ont été réglés à ces entreprises, représentant 0.08 unités relativement à notre obligation légale d'emploi.

Par ailleurs, nous avons acté sur la fin de l'exercice 2 recrutements de travailleurs handicapés qui nous rejoindront sur l'exercice suivant, portant notre nombre d'unités à 2.08.

→ LA POLITIQUE DE LUTTE CONTRE LES DISCRIMINATIONS

Nous comptons poursuivre sur cette lancée et maintenir notre position d'employeur activement engagé dans la lutte contre les discriminations.

De manière plus élargie, nous ouvrons les portes de notre groupe aux compétences, quelles qu'en soient les origines, le sexe, l'âge ou le statut.

Nous envisageons de signer la Charte de diversité sur le prochain exercice pour démontrer notre engagement en la matière.

→ PROMOTION ET RESPECT DES STIPULATIONS DES CONVENTIONS FONDAMENTALES DE L'OIT

Par-dessus tout, le respect des conventions de l'OIT est un pré-requis fondamental à l'exercice de notre activité :

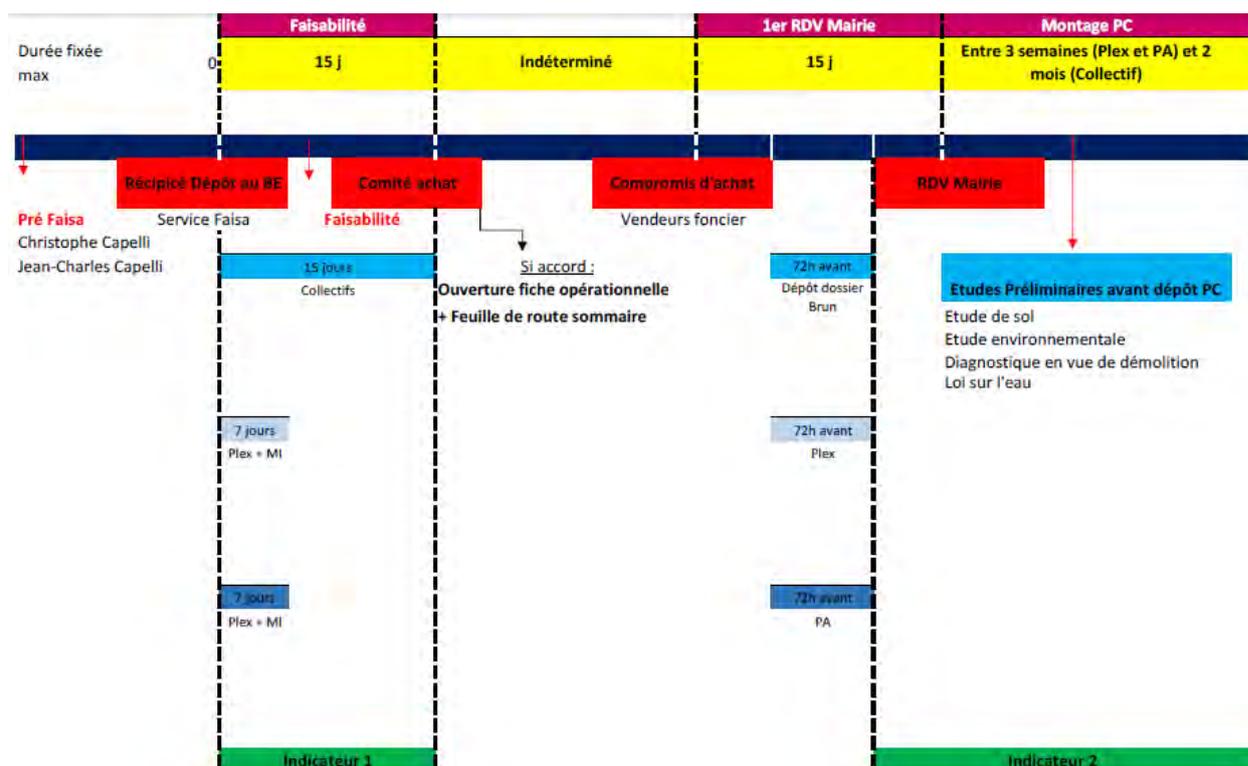
- Respect de la liberté d'association et du droit de négociation collective
- Elimination des discriminations en matière d'emploi et de profession
- Elimination du travail forcé ou obligatoire
- Abolition effective du travail des enfants

3. Indicateurs environnementaux

3.1 Qualité et respect des délais

L'exercice 2013/2014 est une année charnière dans l'implication technique et humaine du bureau d'étude avec l'embauche d'un responsable qualité. Cet apport en compétences va permettre la mise en place d'indicateurs et de reporting permettant leur suivi dès l'exercice 2014/2015.

La première étape de ce processus passe nécessairement par la formalisation de nos procédures sur une frise chronologique afin que les mesures de réussite sur les différents délais permettent d'appréhender des axes d'amélioration quantifiables.



Indicateur 1 : Faisabilité des projets

Ce premier indicateur permet à l'entreprise d'être réactive et leader dans sa capacité à répondre de manière pertinente afin de garantir un développement maîtrisé.

1A : Pour le Collectif

Durée maximum de 15 jours entre la réception des pièces nécessaires à la faisabilité et le Comité Achat - Objectif pour l'exercice 2014/2015 : 60% de réussite.

1B : Pour VillaDuplex® et maisons individuelles

Durée maximum de 7 jours entre la réception des pièces nécessaires à la faisabilité et le Comité Achat - Objectif pour l'exercice 2014/2015 : 80% de réussite.

1C : Pour Permis d'Aménager

Durée maximum de 7 jours entre la réception des pièces nécessaires à la faisabilité et le Comité Achat - Objectif pour l'exercice 2014/2015 : 90% de réussite.

Indicateur 2 : Montage des Permis de construire

2A : Pour le Collectif

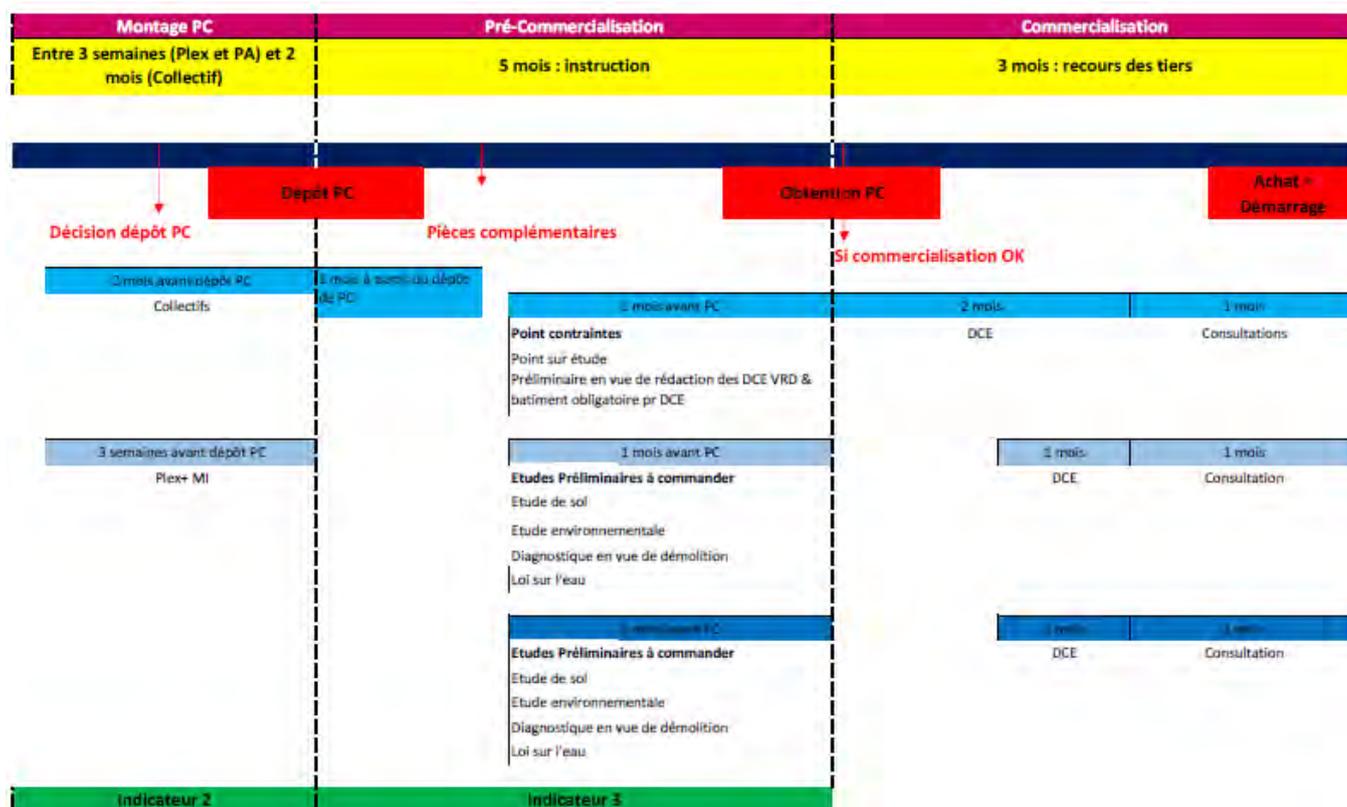
Durée maximum de 2 mois - Objectif pour l'exercice 2014/2015 : 30% de réussite

2B : Pour VillaDuplex® et maisons individuelles

Durée maximum de 3 semaines - Objectif pour l'exercice 2014/2015 : 80% de réussite

2C : Pour Permis d'Aménager

Durée maximum de 3 semaines - Objectif pour l'exercice 2014/2015 : 80% de réussite



Indicateur 3 : Instruction des demandes administratives des Permis de construire et d'aménager

La maîtrise du délai d'instruction est importante afin de préparer les étapes suivantes (dossier de consultation, plans VRD, pré-commercialisation).

3A : Pour le Collectif

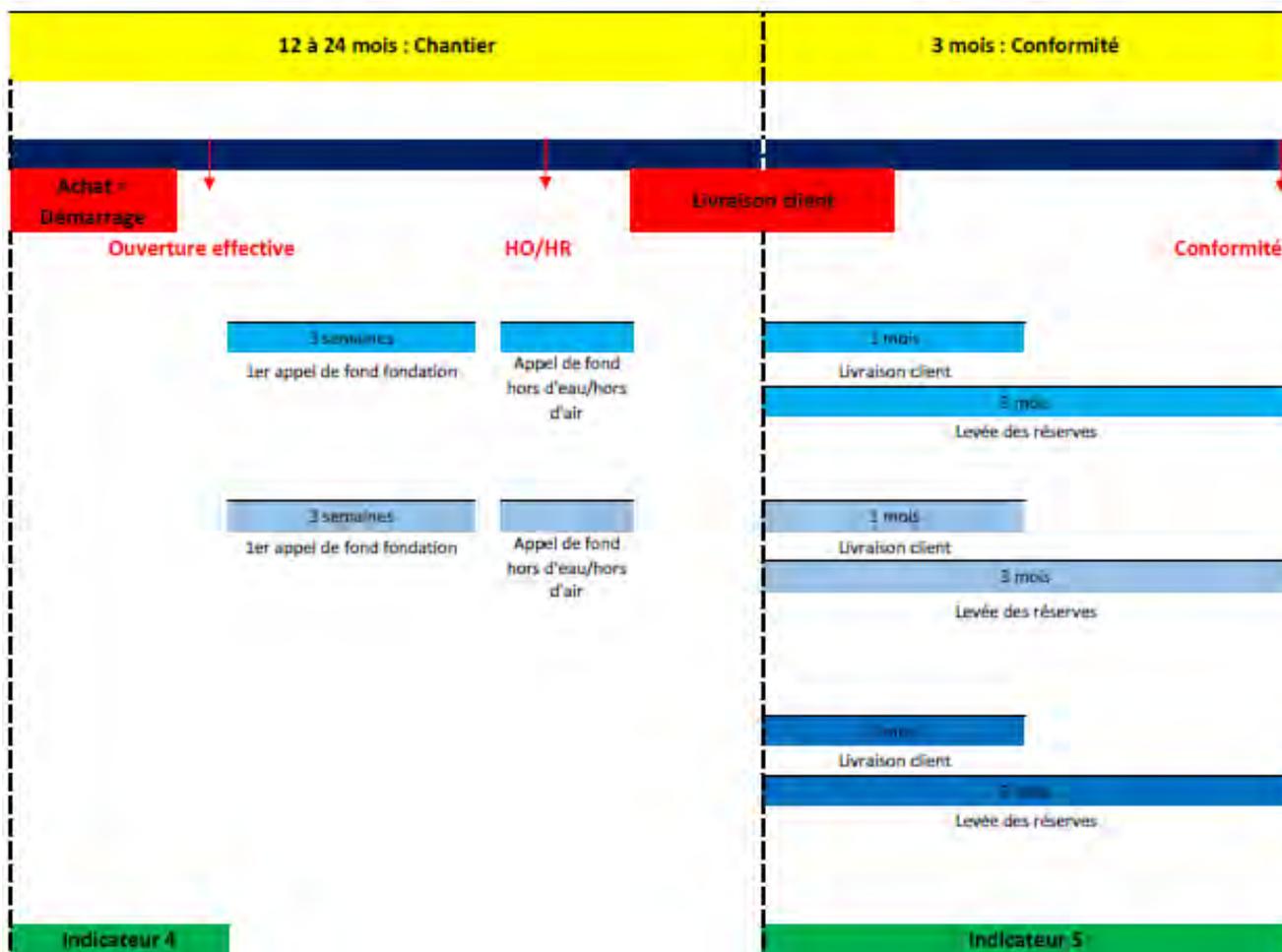
Objectif pour l'exercice 2014/2015: 80% de réussite

3B : Pour VillaDuplex® et maisons individuelles

Objectif pour l'exercice 2014/2015 : 80% de réussite

3C : Pour Permis d'Aménager

Objectif pour l'exercice 2014/2015 : 80% de réussite



Indicateur 4 : Ouverture effective

L'indicateur n°4 est la charnière entre la théorie du montage et l'acte de construire. C'est aussi à partir de ce moment que la construction sort de terre et que les délais contractuels commencent avec nos clients.

4A : Pour le Collectif
1 semaine entre l'achat et l'ouverture effective

4B : Pour Les VillaDuplex® et maisons individuelles
1 semaine entre l'achat et l'ouverture effective

4C : Pour Permis d'Aménager
1 semaine entre l'achat et l'ouverture effective

Indicateur 5 : Levée des réserves

Cet indicateur permet de mesurer la réactivité des équipes d'exécution à finaliser l'acte de construire et constitue un axe de satisfaction client.

Cet indicateur est fondé sur une levée des réserves 3 mois après la livraison client, notre objectif pour 2014/2015 est d'avoir 75% de réussite.

3.2 Politique générale en matière environnementale

L'organisation de la société peut prendre en compte les questions environnementales, et le cas échéant, les démarches d'évaluation ou de certification en matière environnementale

→ UNE POLITIQUE ACTIVE EN MATIERE DE DEVELOPPEMENT DURABLE

Sur les projets collectifs projetés, une étude environnementale est réalisée en amont pour détecter des contraintes liées à la pollution historique des sols. Ces contraintes influencent l'acte de construire et son coût. Nous réalisons une enquête historique dite « phase 1 » sur tous nos projets. De ce rapport découle une adaptation à son milieu d'origine du bâti projeté dans son implantation et son architecture. D'autre part et selon la même approche, une étude de sol est réalisée afin d'adapter au mieux la projection de la construction dans les sols et ses strates.

Dans le cadre de nos produits VillaDuplex® et lotissement nous réalisons des études de loi sur l'eau afin d'intégrer au mieux le milieu naturel existant (ruissèlement, faune, flore). Notre architecture en découle directement et notre technicité répond de ce fait au milieu naturel. Pour ce faire nous créons des espaces de rétention des eaux pluviales, en privilégiant par exemple des noues à ciel ouvert. Enfin, nous réservons et privilégions les modes de déplacement piétonniers. Cette démarche prend sa mesure dans notre produit VillaDuplex®.

Témoignage de François Machecourt – Corum Architectes

« Le process mis en place à l'occasion des études préalables au dépôt de Permis de Construire intègre une volonté forte de gestion écoresponsable de la parcelle. Ce déroulement des études est le préalable à la réussite de l'opération. Les bâtiments VillaDuplex® mis en œuvre nous permettent, par leurs multiples déclinaisons et variantes possibles, de répondre aux enjeux environnementaux importants que constitue l'impact des constructions sur le milieu dans lequel on les implante.

Les points déterminants sont :

1 - Etude précise de la qualité du sol. Déterminant pour la gestion des eaux de pluies et l'implantation des bâtis. Les éléments collectés vont nous permettre de minimiser les ouvrages créés, de prendre en compte la qualité des sols dans l'organisation du plan masse, de définir, dimensionner et disposer au mieux les ouvrages d'infiltration. Les solutions naturelles étant privilégiées comme les noues, les bassins d'écroulement naturel. Des solutions qui ne nécessitent pas d'ouvrage lourd qui maintiennent la biodiversité.

2 - Gestion des espaces verts existants et à créer.

Le travail sur le site et son environnement végétal nous amène à respecter et développer le maillage végétal qui compose chaque opération. L'environnement sert de point d'appui pour offrir des continuités végétales à travers l'opération. La continuité végétale de ces opérations périurbaines est primordiale dans leur rapport au site, leur connexion à la trame urbaine locale. Les espaces verts privatifs, aussi grand que possible, sont bordés de haies d'essences variées et plantés d'arbres de hautes tiges. Le choix de végétaux à feuilles caduques permet d'optimiser les apports solaires l'hiver en préservant le bâti d'une surchauffe d'été.

3 - Prise en compte de la topographie.

Une lecture affinée de la topographie dès les premiers croquis permet d'inscrire au mieux les constructions dans le paysage. Ce travail a aussi pour conséquence directe de minimiser l'ensemble des mouvements de terre. Moins d'évacuation ou d'ajout de matériaux, donc moins de modifications structurelles du site, moins de déplacement et transport routier. L'utilisation en déblais / remblais des terres brassées, l'ensemble de ces préconisations nous permet en « jouant » sur nos différentes typologies et variantes d'être en corrélation paysagère avec le site.

4 - Déplacements doux sur la parcelle.

Afin de limiter l'impact des aires dédiées aux véhicules, ceux-ci sont regroupés sur des aires paysagères de circulations et stationnement à l'entrée du site. Les déplacements se font à pied, ensuite, pour rejoindre chaque entité et chaque logement. Ces parcours bordés de haies bocagères éloignent les véhicules et

leurs nuisances de l'abord immédiat des logements. La circulation des enfants est par ce fait maîtrisée et sécurisée.

5 - Gestion des futures parties communes.

Les bâtiments VillaDuplex® ont été définis sans parties communes construites. Il y a une volonté forte par ce principe d'améliorer le vieillissement des opérations. En effet il est reconnu que les parties privatives construites sont mieux respectées, entretenue que les éléments communs. Le principe permet d'autre part de limiter les charges des propriétaires qui gèrent d'autant mieux leur lot. Des économies de construction, de matériaux et donc d'impact environnemental sont générées par le transfert de ces espaces en extérieur. La convivialité en est aussi renforcée, l'usage de lieux communs extérieurs étant beaucoup plus facile à gérer, il y a moins de conflits générés par l'usage des parties communes. »

→ UN ENGAGEMENT DANS DES DEMARCHES DE CERTIFICATIONS ENVIRONNEMENTALES

L'ensemble de nos produits montés en 2013/2014 sont certifiés RT 2012 en France, Minergie B en Suisse et au Luxembourg.

Afin d'atteindre ces labels nous nous entourons de bureaux d'étude thermique et fluides afin de pouvoir préparer nos permis de construire et autorisations conformément aux référentiels et en vue d'obtention des certifications.

Les actions de formation et d'informations des salariés menées en matière de protection de l'environnement

Les activités de CAPELLI n'ont pas le caractère d'activités polluantes mais le Groupe cherche néanmoins constamment à obtenir de ses collaborateurs qu'ils prennent l'engagement d'exercer leurs activités en évitant ou limitant, autant que les techniques disponibles le permettent, les atteintes à l'environnement.

Le Groupe a ainsi mis en place des plans d'actions visant à limiter les consommations de ressources naturelles et à pratiquer partout où cela est possible la valorisation et le recyclage des déchets.

CAPELLI favorise la mise en place de mesures contribuant à la préservation de l'environnement via une sensibilisation des collaborateurs aux éco-gestes (tri sélectif du papier, limitation du nombre d'impressions, ...)

Avec le même souci de maîtriser son impact sur l'environnement, le service marketing s'inscrit dans une démarche responsable en choisissant des prestataires qui ont la certification PEFC (certification qui permet d'assurer le renouvellement de la forêt, tout en préservant l'eau, les sols, la faune et la flore de ce milieu naturel) ou "papier issu de forêts gérées durablement".

CAPELLI met à disposition de ses collaborateurs des boîtes de récupération pour les piles usagées. Les piles sont acheminées dans des fûts collecteurs par un transporteur agréé vers une usine agréée de traitement des déchets.

Par ailleurs, CAPELLI collabore avec Emmaüs pour la collecte de tous les consommables bureautiques usagés en mettant à disposition des collaborateurs un carton dans lequel ils peuvent déposer leurs consommables bureautiques usagés. Les consommables ainsi collectés sont dirigés vers une entreprise d'insertion agréée afin d'être triés et expédiés vers des filières de conditionnement ou d'élimination.

Grâce à cette démarche, nous participons à la création de nouveaux emplois et nous sommes en conformité avec la loi sur l'élimination des déchets.

Ces deux actions feront l'objet d'un indicateur chiffré lors du prochain exercice.



Les moyens consacrés à la protection des risques environnementaux et des pollutions

Sur l'ensemble des chantiers une traçabilité des déchets générés par l'activité de construction est mise en place. Cela est mesuré depuis le terrassement par les filières de recyclages, où sont envoyés les déchets générés par l'évacuation, jusqu'aux bennes de chantier en tri sélectif.

3.3 Politique et gestion des déchets

■ Les mesures de prévention, de réduction ou de réparation des rejets dans l'air, l'eau, et le sol affectant gravement l'environnement

L'activité du Groupe CAPELLI n'a pas d'effet notable sur l'environnement. Aucune provision ni garantie pour risques en matières d'environnement n'a ainsi été constituée.

■ Les mesures de prévention, de recyclage et d'élimination des déchets

Tri sélectif sur les chantiers et traçabilité des déchets.

■ La prise en compte des nuisances sonores et de toute autre forme de pollution spécifique à une activité

Nos constructions intègrent la nouvelle réglementation acoustique, et pour être conforme, nous réalisons des tests intermédiaires, pendant la construction, afin d'être certains de la conformité de nos projets.

3.4 Utilisation durable des ressources

■ La consommation d'eau et d'approvisionnement en eau en fonction des contraintes locales

Nos constructions sont, depuis 2014, réalisées avec des robinets à limiteur de débits dans les salles d'eau, salles de bains, éviers. L'utilisation d'eaux pluviales stockées dans une cuve peut être réemployée dans l'arrosage des jardins de manière optionnelle par nos clients.

■ La consommation de matière premières et les mesures prises pour améliorer l'efficacité dans leur utilisation

Les actions de réduction de consommation de matières premières s'inscrivent dans la politique générale en matière d'environnement, à savoir réduction des déchets et optimisation des coûts de construction. Par exemple, nos constructions type VillaDuplex® sont calpinées de manière à optimiser les matériaux, tel que les tuiles, parpaings, qui ne font pas l'objet de coupes sur le chantier, ce qui génère moins de déchets.

■ La consommation d'énergie, les mesures prises pour améliorer l'efficacité énergétique et le recours aux énergies renouvelables

Une diminution de la consommation énergétique

Nos constructions sont équipées d'un ballon d'eau chaude thermodynamique, ou de tuiles photovoltaïques sur nos opérations de maisons et de VillaDuplex®. L'équipement de ces technologies permet une diminution de plus de 20% de la consommation énergétique.

La Rénovation de biens immobiliers

La nouvelle activité de Rénovation développée par CAPELLI va permettre d'améliorer la performance environnementale de biens immobiliers anciens ainsi que leur performance énergétique tout en valorisant le patrimoine.

Avant



Après réhabilitation



Témoignage de la Directrice Générale Adjointe des Service Direction de l'Urbanisme, Géraldine GARDE :

« Merci de votre intérêt pour le passé historique de notre ville ».

Le nom de l'opération « Le Clos des Ursules » pour la réhabilitation du bâtiment de Bourg en Bresse a été choisi pour renforcer l'image architecturale du lieu et revenir aux origines de ce lieu-dit.

3.5 Changements climatiques

A ce stade, le Groupe n'est pas en mesure d'évaluer les conséquences de son activité sur le changement climatique.

3.6 Protection de la biodiversité

Le choix des emplacements sur lesquels CAPELLI développe ses programmes s'inscrit dans une vision de la ville durable. Le Groupe choisi ainsi l'emplacement de ses projets en zone urbaine ou péri-urbaine en fonction des dessertes en transports en commun.

La topographie du terrain et des bâtiments voisins est analysée afin que le bâtiment puisse s'accorder avec le bâti existant en particulier dans les cœurs de ville (orientation, sens du faîtage, forme des ouvertures, présence de volets...).

Chaussan Le Pré du Meunier a été inauguré

Logement. En février 2008, le conseil municipal décide de baptiser ainsi le nouveau quartier à proximité du centre. En effet, les recherches dans les archives et le cadastre ont fait apparaître que les terrains appartenaient, au début du XX^e siècle, à Claudius Reynard, meunier de son état.

« C'est un projet vieux de 10 ans qui se concrétise aujourd'hui, se réjouissait le maire, Pascal Fumion, après avoir coupé le ruban de l'inauguration du nouveau quartier du Pré du Meunier. C'est en effet en 2003 que nous avons révisé le Plan local d'urbanisme, afin d'inscrire en zone à urbaniser en priorité, ce secteur de 1,6 hectare, contigu au centre bourg. Nous en avons confié l'aménagement à l'Opac, en partenariat avec Rhône-Saône Habitat et Capelli. »



De par la diversité de ses logements, le quartier assure la mixité sociale. Habitations individuelles, maisons groupées, petits et grands logements, locatifs sociaux, en accession sociale à la propriété ou en accession libre, tout est fait pour assurer la mixité sociale de ce nouveau quartier.



Lorraine Thaviray de l'Opac : « Nous avons eu également le souci du développement durable, confirme Paul Delorme, président de l'Opac du Rhône, en s'adaptant à la pente des terrains et en préservant la vue de chaque maison sur la nature. Les espaces de circulation sont conçus pour être partagés par tous. Enfin, tous les logements sont économes en énergie et en eau. » De nombreux élus du Pays Mornantais étaient présents, curieux de voir en action le Plan local de l'habitat qu'ils ont tous adopté.

Le Progrès, 16/08/2013

4. Rapport de l'organisme tiers indépendant

Mesdames, Messieurs les actionnaires,

En notre qualité d'organisme tiers indépendant (ci-après OTI), nous vous présentons notre rapport sur les informations sociales, environnementales et sociétales du Groupe Capelli relatives à l'exercice clos le 31 mars 2014, telles que présentées dans le rapport de gestion (ci-après les « Informations RSE ») en application des dispositions de l'article L.225-102-1 du code de commerce.

RESPONSABILITE DE LA SOCIETE

Il appartient au Conseil d'administration d'établir un rapport de gestion comprenant les Informations RSE prévues à l'article R.225-105-1 du code de commerce.

INDEPENDANCE ET CONTROLE QUALITE

Notre indépendance est définie par les textes réglementaires, le code de déontologie de la profession ainsi que les dispositions prévues à l'article L.822-11 du code de commerce. Par ailleurs, nous avons mis en place un système de contrôle qualité qui comprend des politiques et des procédures documentées visant à assurer le respect des règles déontologiques, des normes d'exercice professionnel et des textes légaux et réglementaires applicables.

RESPONSABILITE DE L'OTI

Il nous appartient, sur la base de nos travaux:

- d'attester que les Informations RSE requises sont présentes dans le rapport de gestion ou font l'objet, en cas d'omission, d'une explication en application du troisième alinéa de l'article R.225-105 du code de commerce (attestation de présence des Informations RSE);
- D'exprimer un avis motivé sur la sincérité des Informations RSE présentées dans le rapport de gestion.

Nos travaux ont été effectués par une équipe de 3 personnes entre le 11 juillet 2014 et le 24 juillet 2014. Nous avons conduit les travaux décrits ci-après conformément aux normes d'exercice professionnel applicables en France et à l'arrêté du 13 mai 2013 déterminant les modalités dans lesquelles l'organisme tiers indépendant conduit sa mission.

1. Attestation de présence des Informations RSE

Nous avons pris connaissance, sur la base «entretiens avec les responsables des directions concernées, de l'exposé des orientations en matière de développement durable, en fonction des conséquences sociales et environnementales liées à l'activité de la société et de ses engagements sociétaux et, le cas échéant, des actions ou programmes qui en découlent.

Nous avons comparé les Informations RSE présentées dans le rapport de gestion avec la liste prévue par l'article R.225-105-1 du code de commerce.

Nous avons vérifié que les Informations RSE couvraient le périmètre consolidé à savoir la société ainsi que ses filiales au sens de l'article L.233-3 du code de commerce.

Sur la base de nos travaux, nous attestons de la présence dans le rapport de gestion des Informations RSE requises.

2. Avis motivé sur la sincérité des Informations RSE

Nature et étendue des travaux

Nous avons mené les entretiens avec les membres de la Direction afin :

- d'apprécier le caractère approprié des indicateurs au regard de leur pertinence, leur exhaustivité, leur fiabilité, leur neutralité, leur caractère compréhensible;
- de vérifier la mise en place d'un processus de collecte, de compilation, de traitement et de contrôle visant à l'exhaustivité et à la cohérence des Informations RSE et de prendre connaissance des procédures de contrôle interne et de gestion des risques relatives à l'élaboration des Informations RSE.

Nous avons déterminé la nature et l'étendue de nos tests et contrôles en fonction de la nature et de l'importance des Informations RSE au regard des caractéristiques de la société, des enjeux sociaux et environnementaux de ses activités, de ses orientations en matière de développement durable et des bonnes pratiques sectorielles.

Pour les informations RSE que nous avons considérées les plus importantes, nous avons consulté une partie des sources documentaires et mené des entretiens pour corroborer les informations qualitatives; nous avons mis en œuvre des procédures analytiques sur les informations quantitatives et vérifié, sur la base de sondages, les calculs ainsi que la consolidation des données.

Nous avons mené des entretiens pour vérifier la correcte application des procédures et pour identifier d'éventuelles omissions et mis en œuvre des tests de détail sur la base d'échantillonnages, consistant à vérifier les calculs effectués et à rapprocher les données des pièces justificatives.

Pour les autres informations RSE, nous avons apprécié leur cohérence par rapport à notre connaissance de la société. Enfin, nous avons apprécié la pertinence des explications relatives, le cas échéant, à l'absence totale ou partielle de certaines informations.

Nous estimons que les diligences mises en œuvre en exerçant notre jugement professionnel nous permettent de formuler un avis motivé sur la sincérité des informations présentées par le Groupe Capelli.

Conclusion

Sur la base de nos travaux, nous n'avons pas relevé d'anomalie significative de nature à remettre en cause le fait que les Informations RSE, prises dans leur ensemble, sont présentées, de manière sincère, conformément à l'article R.225-105-1 du code de commerce.

Observations

Sans remettre en cause la conclusion ci-dessus, nous attirons votre attention sur les points suivants :

Le Groupe Capelli initie la communication de ses informations extra-financières avec son rapport 2014 et ne peut donc fournir de données comparatives.

La présentation de certaines informations devra être améliorée et complétée dans le rapport RSE 2015. Les Informations devront également concerner l'intégralité du périmètre de consolidation.

Les procédures de contrôle interne et de gestion des risques devraient être formalisées dans l'année à venir, en particulier du fait du recrutement d'un responsable qualité.

Paris, le 25 juillet 2014

Michel GIRE

Associé Gérant

1. Informations boursières

| | |
|--|---|
| Date d'introduction sur le Marché Libre | 28 octobre 2004 |
| Transfert sur Eurolist C | 27 octobre 2005 |
| Code Isin | FR0010127530 |
| Code Bloomberg | CAPLI FP |
| Code Reuters | CAPLI.PA |
| Marché | Eurolist C |
| Cotation | Continue |
| Secteur | 8730, Immobilier |
| Sous-secteur | 8733 Participation et promotion immobilière |
| Service à Règlement Différé | Non |
| PEA (Plan d'Epargne en Actions) et PEA-PME | Oui |
| Nombre de titres | 13.280.000 actions |
| Capital social au 31 mars 2014 | 15.139.200€ |

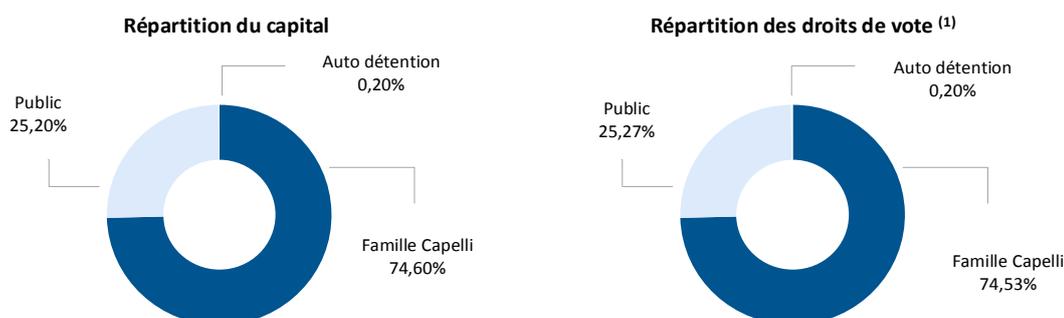
| Données du 1er avril au 31 mars | 2012/2013 | 2013/2014 |
|--|---------------|---------------|
| Nombre d'actions | 13 280 000 | 13 280 000 |
| Cours le plus haut (en euros) | 1,60 | 1,99 |
| Cours le plus bas (en euros) | 1,11 | 1,26 |
| Volume moyen échangé sur la période | 12 760 | 11 336 |
| Dernier cours de l'année (en euros) | 1,49 | 1,81 |
| Capitalisation boursière au 31.03 (en milliers d'euros) | 19 787 | 24 037 |

Source : euronext

Le 31 mars 2014 le titre Capelli a clôturé la séance de cotation à 1,81 euro, en hausse de 21% par rapport à la clôture de l'exercice précédent.

CM-CIC réalise une analyse financière annuelle sur le Groupe et effectue des mises à jour régulières. En 2013 et 2014, Bil Finance, Louis Capital Markets et GreenSome Finance ont également réalisé des études ponctuelles sur le Groupe.

2. Répartition du capital au 31 mars 2014



(1) Les pourcentages de droits de vote sont calculés conformément aux dispositions de l'article 223-11 du Règlement général de l'AMF (ensemble des actions auxquels sont attachés des droits de vote, y compris les actions auto-détenues privées de droits de vote).

L'actionariat de la société est détaillé au paragraphe 1.2 du rapport de gestion.

3. Autres informations

3.1 Etablissement assurant le service financier

Le Groupe CAPELLI a mandaté CM-CIC Securities pour assurer la gestion des titres inscrits au nominatif pur :

CM CIC Securities
Middle Office Emetteur
6, avenue de Provence
75 009 PARIS

3.2 Contrat de liquidité

Un contrat de liquidité « action » a été conclu entre la société CAPELLI et la société de Bourse CM-CIC depuis le 24 novembre 2005. Ce contrat est conforme à la charte de déontologie de l'Association Française des Entreprises d'Investissement (AFEI), devenue Association Française des Marchés Financiers (AMAFI).

Le 22 février 2013, la société CAPELLI a confié à CM-CIC Securities la mise en œuvre d'un contrat de liquidité « Titres de créance » conforme à la Charte de déontologie établie par Paris Europlace et approuvée par la décision de l'Autorité des Marchés Financiers du 10 mai 2012. Ce contrat porte sur les titres de l'emprunt obligataire d'un montant nominal de 11 695 400 € portant intérêts au taux annuel de 7,00% payable semestriellement et venant à échéance le 4 décembre 2017.

3.3 Sources d'informations et documentations

Le Rapport Financier Annuel, édité en français, est disponible sur simple demande ou sur le site Internet de la société.

Les documents juridiques à savoir les statuts, procès-verbaux d'assemblées générales et rapports des contrôleurs légaux peuvent être consultés au siège social du Groupe.

Le site Internet www.groupe-capelli.com recense les principales informations concernant la structure, les métiers, l'actualité, les données financières et les communiqués publiés.

Le site Internet www.euronext.com diffuse toutes les informations financières et boursières relatives à la société.

3.4 Directive transparence

Conformément à la Directive Transparence, imposée par le règlement Général des Autorités des Marchés Financiers entré en vigueur le 20 janvier 2007, le Groupe CAPELLI a signé un contrat avec le diffuseur professionnel Actusnews pour la diffusion effective et intégrale de son information réglementée.

3.5 Calendrier indicatif de communication financière

L'agenda prévisionnel des publications financières de Capelli pour l'exercice 2013/2014 est le suivant :

| Publications | Date de publication (après bourse) | Réunion |
|---------------------------------|---------------------------------------|---------------------------------------|
| Chiffre d'affaires T1 2014/2015 | 30 juillet 2014 | - |
| Chiffre d'affaires S1 2014/2015 | 12 novembre 2014 | - |
| Résultats semestriels 2014/2015 | 3 décembre 2014 | 4 décembre 2014 à 11h30 à la SFAF (*) |

(*) Société Française des Analystes Financiers - 24 rue de Penthièvre - 75008 PARIS

3.6 Responsables de l'information financière et relations investisseurs

Christophe CAPELLI - Président Directeur Général
Rodolphe PEIRON - Directeur Général Adjoint
Mathieu BAIARDI - Directeur Financier
Hélène BOURGEOIS - Responsable marketing et communication
contact@capelli-immo.com
Tel : 04 78 47 49 29 – www.groupe-capelli.com

1. Rapport de gestion du Conseil d'administration

1.1 Rapport de gestion - Informations sur le Groupe

1.1.1 Activité du groupe

Faits marquants et chiffres clés

Pour financer son projet de développement ambitieux, CAPELLI a levé 11,7 millions d'euros en novembre 2012 dans le cadre d'un emprunt obligataire au taux fixe annuel brut de 7%. Fort du succès de cette levée de fonds, le Groupe dispose des moyens pour s'investir dans de nouveaux projets.

Dans un marché français actuellement en décélération, CAPELLI se crée de nouvelles opportunités génératrices de croissance pour le futur en se tournant notamment vers l'Europe du Nord. Cette dynamique s'illustre par la création des entités européennes CAPELLI Suisse et Luxembourg, qui permettent d'élargir le champ d'actions du Groupe et seront nettement contributives au chiffre d'affaires dans les mois qui viennent.

En Suisse, le Groupe a généré son premier chiffre d'affaires au 4ème trimestre avec un chantier en cours près de Genève et deux programmes plus importants qui seront lancés au cours de l'exercice 2014/2015.

Au Luxembourg, après avoir créé sa filiale en octobre 2013, CAPELLI vient de réaliser l'acquisition foncière de sa première opération et compte déjà plusieurs programmes frontaliers qui seront lancés en 2014/2015.

Les opérations lancées et/ou sous compromis d'achat en Suisse et au Luxembourg représentent respectivement à ce jour un chiffre d'affaires de 30,9 millions de francs suisse (soit environ 25 millions d'euros) et de 40,3 millions d'euros.

En Allemagne, des études de faisabilité pour un développement de l'offre CAPELLI sont actuellement en cours.

Conscient de la difficulté des primo-accédants français à trouver des logements correspondant à leur enveloppe budgétaire au sein des agglomérations ou à leur très proche périphérie, CAPELLI développe une activité de Rénovation qui lui permet de réhabiliter des immeubles anciens ou récents en appartements. Cette activité, qui ne nécessite pas de lourdes autorisations et génère un retour sur investissement rapide, se révèle porteuse et le Groupe a donc naturellement décidé d'en accélérer le développement. Cette activité génère déjà ses premiers résultats avec un chiffre d'affaires qui atteint 1,6 M€ sur l'exercice 2013/2014.

Les principaux indicateurs financiers de l'exercice 2013/2014 sont les suivants :

- Chiffre d'affaires : 54,5 M€ ;
- Marge brute : 14,4 M€, soit 26,5% du chiffre d'affaires ;
- Résultat opérationnel France : 5,5 m€, soit 10,2% du chiffre d'affaires ;
- Résultat opérationnel consolidé : 4,3 M€, soit 7,8% du chiffre d'affaires ;
- Résultat net consolidé part du Groupe : 2,1 M€, soit 3,8% du chiffre d'affaires ;
- Backlog (lots réservés et actés) au 12 mai 2014 : 55,7 M€ dont 40,7 M€ pour l'activité Promotion.

Compte de résultat consolidé

| en k€ - 1er avril au 31 mars | 2013/2014 | 2012/2013 |
|---|-----------------|----------------|
| Chiffre d'affaires | 54 465 | 50 078 |
| Achats consommés | (40 055) | (36 129) |
| Marge brute | 14 410 | 13 948 |
| Tx de Marge brute | 26,5% | 27,9% |
| Charges opérationnelles | (10 212) | (8 707) |
| Résultat opérationnel courant | 4 198 | 5 242 |
| Résultat des cessions d'actifs immobilisés | 63 | (5) |
| Résultat opérationnel France | 5 486 | 5 237 |
| % du Chiffre d'affaires | 10,2% | 10,5% |
| Résultat opérationnel consolidé | 4 261 | 5 237 |
| % du Chiffre d'affaires | 7,8% | 10,5% |
| Résultat financier | (1 036) | (441) |
| Résultat avant impôt | 3 225 | 4 796 |
| Impôts sur les résultats | (1 242) | (1 694) |
| Tx d'impôt | 39% | 35% |
| Quote-part de résultat MEEQ | (2) | - |
| Résultat net de l'ensemble consolidé | 1 981 | 3 102 |
| % du Chiffre d'affaires | 3,6% | 6,2% |
| Part des minoritaires | 78 | (185) |
| Résultat net part du Groupe | 2 059 | 2 917 |
| % du Chiffre d'affaires | 3,8% | 5,8% |

Dans un contexte conjoncturel français toujours difficile, le Groupe CAPELLI démontre sa capacité à se positionner sur les territoires les plus dynamiques avec une offre large, lui permettant de couvrir tous les segments de marché.

→ CHIFFRE D'AFFAIRES

Le chiffre d'affaires annuel 2013/14 (1er avril 2013 au 31 mars 2014) s'inscrit à 54,5 M€ en hausse de 8,8% avec un 4ème trimestre très soutenu qui croît de 24,3% par rapport à l'an dernier.

L'activité Promotion, qui représente désormais 76% du chiffre d'affaires du Groupe, affiche une croissance particulièrement forte à 41,2 M€, en progression de 28,2% sur l'exercice. Sur le 4ème trimestre, cette croissance s'inscrit à +42,7% par rapport à la même période de l'an dernier.

Cette performance, réalisée pour majeure partie en France, confirme la pertinence du positionnement du Groupe CAPELLI et sa capacité à maintenir une bonne dynamique dans un contexte immobilier français difficile en se créant de nouvelles opportunités de croissance.

Les filiales CAPELLI Suisse et CAPELLI Lux ainsi que l'activité Rénovation, nouveaux relais de croissance du Groupe, seront nettement contributives au chiffre d'affaires dans les mois qui viennent.

→ MARGE BRUTE ET RESULTAT OPERATIONNEL

La marge brute dégagée sur l'exercice s'établit à 14,4 M€ et atteint son niveau le plus haut constaté au cours des cinq derniers exercices. Ce niveau élevé de marge brute permet ainsi à CAPELLI d'absorber en partie les charges de structures supplémentaires liées aux investissements soutenus réalisés pour s'implanter en Suisse et au Luxembourg.

Sur le périmètre France, le résultat opérationnel s'établit à 5,5 M€ représentant ainsi plus de 10% du chiffre d'affaires, une performance qui donne au groupe les moyens d'affirmer ses ambitions d'acteur nord

européen. Le résultat opérationnel du Groupe ressort quant à lui à 4,3 M€, soit 7,8% du chiffre d'affaires, et permet de confirmer une rentabilité opérationnelle de bon niveau sur l'exercice.

→ RESULTAT FINANCIER

Le résultat financier s'établit à - 1 036 k€ contre - 441 k€ un an auparavant.

Cette variation traduit principalement l'impact, en année pleine, de la levée de fonds de 11,7 M€ réalisée dans le cadre d'un emprunt obligataire (IBO) fin 2012. Les intérêts constatés sur l'exercice s'élèvent à 0,8 M€ contre 0,3M€ sur l'exercice précédent.

→ RESULTAT NET PART DU GROUPE

Après prise en compte des investissements de croissance réalisés en Europe du Nord, le résultat net part du Groupe s'établit à 2,1 M€ représentant une rentabilité nette de près de 4% du chiffre d'affaires.

Bilan consolidé et évolution de la structure financière

| en k€ | 31.03.2014 | 31.03.2013 |
|--|---------------|---------------|
| Ecart d'acquisition | 232 | 232 |
| Actif immobilisé net | 6 736 | 2 275 |
| Stocks nets | 57 740 | 40 820 |
| Clients nets | 30 593 | 24 297 |
| Fournisseurs | (33 612) | (27 740) |
| BFR opérationnel net | 54 721 | 37 376 |
| Autres créances/ dettes | (258) | 3 508 |
| Total BFR | 54 462 | 40 884 |
| Capitaux propres | 35 328 | 34 771 |
| Dettes nettes | 24 446 | 6 062 |
| Capitaux engagés | 59 774 | 40 833 |
| Provisions, impôts différés et autre non courant | (1 657) | (2 558) |
| Gearing | 69,2% | 17,4% |
| Gearing hors IBO | 41,6% | 7,9% |

→ ECARTS D'ACQUISITION ET ACTIF IMMOBILISE NET

Aucun indice de perte de valeur n'a été identifié à la clôture sur les écarts d'acquisition et la mise en œuvre de tests de dépréciation n'a pas conduit à constater de dépréciations.

Sur l'exercice 2013/2014, le Groupe a procédé au rachat des locaux de son siège social, soit un investissement de 2,8 M€ principalement financé par la mise en place d'un emprunt moyen terme.

La valeur du bien immobilier acquis a fait l'objet d'une étude réalisée par un expert indépendant.

→ BESOIN EN FONDS DE ROULEMENT ET STOCKS

Le BFR s'inscrit en hausse de 33% au 31 mars 2014 principalement sous l'effet de la variation des stocks dont le niveau à la clôture traduit l'accélération de la dynamique de croissance en Promotion dans laquelle est engagée le Groupe CAPELLI. Les achats réalisés au cours des 4 derniers mois et le lancement de nouvelles opérations de Promotion sur le dernier trimestre ont permis au Groupe de se constituer un portefeuille de stocks « liquides » résultant d'achats réalisés avec 50% de pré-commercialisation. Ces achats ont un effet de 16,5 M€ sur les stocks à la clôture.

| en k€ | Valeur nette au 31/03/14 | Valeur nette au 31/03/13 |
|-----------------------|--------------------------|--------------------------|
| Lotissement | 24 565 | 27 305 |
| Promotion immobilière | 33 175 | 13 515 |
| Total | 57 740 | 40 820 |

Une analyse détaillée des stocks a été effectuée afin d'ajuster la valeur comptable en fonction de la valeur nette de réalisation. Au 31 mars 2014, le Groupe a ainsi comptabilisé une dotation nette de provision d'un montant de 70 k€.

→ CAPITAUX PROPRES ET ENDETTEMENT

Les fonds propres du Groupe s'élèvent à 35,3 M€ contre 34,8 M€ au 31 mars 2013. Cette variation s'explique principalement par le résultat de l'exercice et le versement d'un dividende de 1,2 M€ sur la période.

La structure financière reflète l'accélération de la croissance de la Promotion et le bienfondé de l'IBO réalisé fin 2012.

Avec 70% des achats de l'exercice 2013/2014 réalisés au cours des 4 derniers mois et le lancement de nouvelles opérations de Promotion sur le dernier trimestre, le groupe dispose au 31 mars 2014 d'un portefeuille de chiffre d'affaires à réaliser en Promotion de 57 M€.

Ce portefeuille, constitué de stocks « liquides », puisque résultant d'achats réalisés avec 50% de pré-commercialisation, a un effet sur la structure financière de 9,1 M€ à la clôture.

Au 31 mars 2014, l'endettement net du groupe ressort ainsi à 24,4 M€ pour des fonds propres de 35,3 M€ représentant un gearing de 0,69, soit 0,42 hors emprunt obligataire.

Cash flow et endettement

| en k€ | 2013/2014 | 2012/2013 |
|--|-----------------|----------------|
| Capacité d'autofinancement avant IS | 3 477 | 4 756 |
| Impôts versés | (1 563) | (124) |
| Variation du BFR | (14 141) | (9 785) |
| Investissements nets | (4 743) | (162) |
| Dividendes versés | (1 411) | (1 055) |
| Autres mouvements | (2) | 121 |
| Variation d'endettement | (18 383) | (6 249) |
| Endettement net à l'ouverture | 6 062 | (187) |
| Endettement net à la clôture | 24 446 | 6 062 |

La capacité d'autofinancement avant impôts s'établit à 3,5 M€ et démontre la capacité de Capelli à générer du cash.

Comme expliqué ci-avant, la variation du niveau de BFR et d'endettement net à la clôture traduit l'accélération de la dynamique de croissance en Promotion dans laquelle est engagée le Groupe CAPELLI avec des achats en forte hausse au cours des 4 derniers mois et le lancement de nouvelles opérations de Promotion sur le dernier trimestre.

Evolution et perspectives d'avenir du Groupe

La santé financière du Groupe Capelli lui permet de poursuivre son plan de développement ambitieux en conservant la même rigueur dans ses ratios de gestion et notamment un déclenchement des programmes à la seule condition que la commercialisation ait dépassé le seuil de 50%.

Le backlog arrêté au 12 mai 2014 affiche ainsi toujours un niveau élevé à 55,7 M€, dont 40,7 M€ pour l'activité Promotion. La capacité du Groupe à garantir sa croissance future se traduit également par des lots sous compromis d'achat qui s'inscrivent à 116,7 M€ (1er janvier 2014 au 12 mai 2014), en progression de 9% par rapport à la même date de l'année dernière.

La dynamique de CAPELLI sur le marché européen de l'immobilier permet au groupe de viser une croissance soutenue de son chiffre d'affaires sur l'exercice 2014/2015 avec le maintien d'une rentabilité de bon niveau.

A moyen terme cette implantation nord-européenne permettra à CAPELLI de mieux lisser les effets conjoncturels du marché de l'immobilier.

1.1.2 Informations sur les délais de paiement des fournisseurs

Conformément aux articles L. 441-6-1 et D. 441-4 du Code de commerce, nous vous informons qu'à la clôture des deux derniers exercices, le solde des dettes à l'égard des fournisseurs se décompose, par date d'échéance, comme suit :

| en k€ | Montant brut hors FNP | Montants échus | Montants à échoir | | |
|------------|-----------------------|----------------|-------------------|------------------|---------------|
| | | | - de 30 jours | de 30 à 60 jours | + de 60 jours |
| 31/03/2013 | 9 672 | 1 586 | 1 942 | 2 102 | 4 042 |
| 31/03/2014 | 9 438 | 2 921 | 1 998 | 2 612 | 1 907 |

Le montant à échoir à plus de 60 jours correspond, à hauteur de 1,7 M€, à des obligations de faire sur achat de terrain et à des achats de terrain avec paiement à terme négociés avec des mairies ou des propriétaires vendeurs. Le montant des dettes fournisseurs échues correspond à des factures bloquées pour litige et, pour l'essentiel, à des prestations sur des opérations à l'étude ou en cours de lancement. Ces prestations font l'objet d'accord tacite avec les fournisseurs et sont réglées au lancement des projets.

1.1.3 Activité des sociétés du Groupe

Organisation du Groupe et nature des principaux flux financiers

La société mère CAPELLI SA a une activité économique propre en Lotissement qui représente, en normes IFRS, plus de 80% du chiffre d'affaires de cette activité au sein du Groupe.

La société CAPELLI SA fournit en parallèle des prestations de service à ses filiales et assure notamment la gestion administrative, commerciale et financière de la plupart de celles-ci via ses propres fonctions de support. Le cas échéant, ces prestations sont facturées au coût de revient.

La société CAPELLI SA peut également être amenée à facturer ponctuellement des honoraires techniques à certaines de ses filiales et à donner des cautions en garantie d'emprunts contractés par ses filiales.

Les sociétés CAPELLI PROMOTION et 2C AMENAGEMENT sont respectivement spécialisées dans les activités de Promotion immobilière et de Lotissement au travers de filiales généralement constituées pour une opération dédiée.

Les sociétés CAPELLI SUISSE et CAPELLI LUX, dont les sièges sociaux sont respectivement situés dans le canton de Genève en Suisse et au Luxembourg, ont été créées en 2013 et ont vocation à porter les opérations du Groupe dans ces pays.

La société FINANCIERE CAPELLI est propriétaire d'une partie des actifs immobiliers détenus par le Groupe et en assure la gestion locative. CAPELLI FINANCEMENT exerce quant à elle une activité de courtage en crédit destinée aux particuliers souhaitant acquérir un bien immobilier que ce soit, ou pas, par l'intermédiaire d'une opération du Groupe.

Les autres sociétés du Groupe sont des structures dédiées à des opérations de Promotion ou de Lotissement (SCCV, SNC,...). De façon marginale, ces structures dédiées peuvent être créées en association (en général 50/50) avec un professionnel de l'immobilier dans un but d'optimisation économique et de mise en commun des compétences de chacun. Le Groupe propose également parfois une participation minoritaire, généralement de 5 à 10%, à l'un de ses partenaires bancaires dans le but de renforcer les liens avec celui-ci.

Filiales et participations

→ LISTE DES FILIALES ET PARTICIPATIONS DETENUES DIRECTEMENT PAR LA SOCIETE MERE CAPELLI SA

(Article R. 123-197 du Code de commerce)

Il est rappelé en préambule que le périmètre de consolidation du Groupe, qui comprend également des filiales et participations indirectes détenues par CAPELLI SA, est présenté au paragraphe 3.2 de l'annexe aux comptes consolidés.

Filiales et participations directes dont le capital est détenu à plus de 50%

| En K€ Filiales et participations détenues à plus de 50% | Capital social | Réserves et report à nouveau | Quote-part du capital détenu en % | Valeur comptable des titres détenus | | Cautions et avals donnés par la société | CA HT du dernier exercice | Résultat du dernier exercice | Dividendes versés | Comptes courants |
|---|----------------|------------------------------|-----------------------------------|-------------------------------------|---------|---|---------------------------|------------------------------|-------------------|------------------|
| | | | | Brute | Nette | | | | | |
| | | | | SAS 2C AMENAGEMENT | 500,0 | | | | | |
| SAS CAPELLI PROMOTION | 370,0 | 2 507 | 99,0% | 3 861,0 | 3 861,0 | - | 127 | 2 784 | - | (444) |
| SAS FINANCIERE CAPELLI | 150,0 | 891 | 99,8% | 272,9 | 272,9 | - | 155 | 47 | - | (480) |
| CAPELLI LUX SA | 100,0 | - | 100,0% | 100,0 | 100,0 | - | - | (226) | - | 150 |
| SNC LES COTEAUX DE LOGRAS | 1,0 | - | 70,0% | 0,7 | 0,7 | - | - | (47) | - | 201 |
| SNC CAPELLI B1 | 0,5 | - | 98,0% | 0,5 | 0,5 | - | - | 0 | - | 5 |
| SNC CAPELLI B2 | 0,5 | - | 98,0% | 0,5 | 0,5 | - | - | (11) | - | (14) |
| SNC CAPELLI B3 | 0,5 | - | 98,0% | 0,5 | 0,5 | - | 70 | 9 | - | 67 |
| SCI MOUSSEUX | 1,0 | - | 70,0% | 0,7 | 0,7 | - | 173 | (13) | - | 338 |
| SNC CL INVEST | 1,0 | - | 99,0% | 1,0 | 1,0 | - | - | (1) | - | (1) |
| SNC ORANGE | 0,5 | - | 52,0% | 0,3 | 0,3 | - | 1 189 | 202 | - | 1 503 |
| SCI LES JARDINS DE LEANE | 1,0 | - | 80,0% | 0,8 | 0,8 | - | 197 | (4) | - | 17 |
| SAS CAPELLI FINANCEMENT | 1,0 | 7 | 100,0% | 1,0 | 1,0 | - | 122 | 45 | - | (1) |
| SNC LE HAMEAU DES RASSETTETS | 1,0 | - | 99,0% | 1,0 | 1,0 | - | - | 2 | - | 2 |
| SNC FONCIERE DE L'EST LYONNAIS | 0,5 | - | 98,0% | 0,5 | 0,5 | - | 5 | 59 | - | 14 |
| SCI LE CLOS DE LUCIE | 0,5 | - | 52,0% | 0,3 | 0,3 | - | - | - | - | 0 |
| SA CAPELLI SUISSE | 245,9 | - | 77,7% | 190,4 | 190,3 | - | - | (1 002) | - | 1 576 |

Filiales et participations directes dont le capital détenu est compris entre 10 et 50%

| En K€ Filiales et participations détenues entre 10% et 50% | Capital social | Réserves et report à nouveau | Quote-part du capital détenu en % | Valeur comptable des titres détenus | | Cautions et avals donnés par la société | CA HT du dernier exercice | Résultat du dernier exercice | Dividendes versés | Comptes courants |
|--|----------------|------------------------------|-----------------------------------|-------------------------------------|-------|---|---------------------------|------------------------------|-------------------|------------------|
| | | | | Brute | Nette | | | | | |
| | | | | SNC DOMAINE DE L'ENTAY | 1,0 | | | | | |
| SCI L'AMBASSADEUR | 1,0 | - | 25,0% | 0,3 | 0,3 | - | - | - | - | 14 |
| SNC LES VERCHERES | 1,0 | (5) | 50,0% | 0,5 | 0,5 | - | nc | nc | - | 10 |
| SCI LA DEMEURE DE LUCIE | 1,0 | - | 50,0% | 0,5 | 0,5 | - | - | - | - | 157 |
| SNC St MAURICE DE VERCHERES | 1,0 | - | 50,0% | 0,5 | 0,5 | - | - | - | - | 40 |
| SAS JARDINS DU VAL DE PONS | 1,6 | - | 37,5% | 0,6 | 0,6 | - | - | (13) | - | 452 |
| SAS L2C DEVELOPPEMENT | 1,2 | - | 33,5% | 0,4 | 0,4 | - | - | (9) | - | 1 125 |
| SNC LES CHEMINS DU BACON | 0,5 | - | 40,0% | 0,2 | 0,2 | - | - | (22) | - | 696 |
| SNC LES JARDINS DE CHAMPAGNE | 1,0 | - | 50,0% | 0,5 | 0,5 | - | - | (52) | - | 567 |

→ DATES D'ARRETE COMPTABLE

Toutes les sociétés clôturent au 31 mars à l'exception des sociétés suivantes :

- SNC LES VERCHERES
- SCI L'AMBASSADEUR
- SNC LES RESIDENCES DU CENTRE
- SCI LES RESIDENCES FLORENTIN
- SCI LES ALLEES PASCALINE
- SCI LES RESIDENCES DU CLEZET
- SCI LA DEMEURE DE LUCIE
- SA LES RESIDENCES DE PIERRE LONGUE
- SA LE CLOS DE PIERRE LONGUE
- SEP RIGAL

Dans le cadre de la consolidation des comptes du Groupe, toutes les sociétés dont la date de clôture est différente de celle de la société mère ont fait l'objet d'une situation au 31 Mars 2014 via une reconstitution de la période 1er avril 2013 / 31 Mars 2014.

→ MODIFICATION DU POURCENTAGE D'INTERET

Aucune modification de pourcentage d'intérêt n'a eu lieu sur l'exercice sur des sociétés antérieurement détenues de manière directe et indirecte.

→ PRISES DE PARTICIPATIONS AU COURS DE L'EXERCICE

Prises de participations directes

- CAPELLI LUX SA: Société anonyme de droit Luxembourgeois, détenue par CAPELLI SA à hauteur de 100%.
- SCI MOUSSEUX : 70% des titres souscrits par CAPELLI SA.
- SNC CHEMIN DU BACON : 40% des titres souscrits par CAPELLI SA donnant lieu à droit de vote double soit un pourcentage de contrôle de 57.14%.
- SAS LES JARDINS DU VAL DE PONS : 37.5% des titres souscrits par CAPELLI SA donnant lieu à droit de vote double soit un pourcentage de contrôle de 54.55%.
- SNC LE CLOS DE LUCIE : 52% des titres détenus par CAPELLI SA.
- SNC CL INVEST : 99% des titres souscrits par CAPELLI SA et 1% des titres par CAPELLI PROMOTION SAS.
- SAS L2C DEVELOPPEMENT : 33.3% des titres détenus par CAPELLI SA donnant lieu à droit de vote double soit un pourcentage de contrôle de 50.19%.
- SCCV LES RESIDENCES DU VERGER : 99% des titres souscrits par CAPELLI PROMOTION SAS et 1% des titres par CAPELLI SA.
- SCCV LE CLOS ROMEO : 99% des titres souscrits par CAPELLI PROMOTION SAS et 1% des titres par CAPELLI SA.
- SCCV LE DOMAINE DE LA BORNETTE : 99% des titres souscrits par CAPELLI PROMOTION SAS et 1% des titres par CAPELLI SA.
- SCCV LE MONT D'ARBOIS : 99% des titres souscrits par CAPELLI PROMOTION SAS et 1% des titres par CAPELLI SA.
- SCCV LES ALLEES DU MARQUIS : 99% des titres souscrits par CAPELLI PROMOTION SAS et 1% des titres par CAPELLI SA.
- SCCV LE CLOS SAINTE CATHERINE : 99% des titres souscrits par CAPELLI PROMOTION SAS et 1% des titres par CAPELLI SA.
- SCCV LE CLOS DU MIDI : 99% des titres souscrits par CAPELLI PROMOTION SAS et 1% des titres par CAPELLI SA.
- SCCV LES PRES MARGUERITE : 99% des titres souscrits par CAPELLI PROMOTION SAS et 1% des titres par CAPELLI SA.
- SCCV LE CLOS FLEURY: 99% des titres souscrits par CAPELLI PROMOTION SAS et 1% des titres par CAPELLI SA.
- SCCV LES JARDINS DE LA TOUR: 99% des titres souscrits par CAPELLI PROMOTION SAS et 1% des titres par CAPELLI SA.
- SCCV LES VILLAS DU MOULIN: 99% des titres souscrits par CAPELLI PROMOTION SAS et 1% des titres par CAPELLI SA.
- SCCV LE CHABLAIS DE BEAUMONT : 99% des titres souscrits par CAPELLI PROMOTION SAS et 1% des titres par CAPELLI SA.
- SCCV LES JARDINS DU CHATEAU : 99% des titres souscrits par CAPELLI PROMOTION SAS et 1% des titres par CAPELLI SA.

Prises de participations indirectes

- SA LES RESIDENCES DE PIERRE LONGUE : 40% des titres détenus par CAPELLI SUISSE.
- SA LE CLOS DE PIERRE LONGUE : 20% des titres détenus par CAPELLI SUISSE.

→ LIQUIDATIONS OU CESSIONS DE PARTICIPATIONS

Les sociétés suivantes ont été dissoutes ou liquidées au cours de l'exercice sans impact significatif sur les comptes consolidés du Groupe :

- SCCV LES JARDINS D'ALICE
- SCCV LES JARDINS DE FLORANGE
- SCCV LE HAMEAU D'AMANDINE
- SCCV LE MAZARIN
- SNC CAPELLI B4
- SARL CLOS SAVETIER

Ces variations de périmètre n'ont pas eu d'impact significatif sur les comptes consolidés. Aucune information pro forma n'a donc été réalisée.

1.1.4 Facteurs de risques

Le Groupe CAPELLI exerce son activité dans un environnement évolutif comportant de nombreux risques dont certains pourraient échapper à son contrôle. Les investisseurs, avant de procéder à la souscription ou à l'acquisition d'actions de CAPELLI SA, sont donc invités à examiner l'ensemble des informations contenues dans le présent Rapport Financier Annuel, y compris les risques décrits ci-après.

Ces risques sont ceux dont le Groupe estime qu'ils sont susceptibles d'avoir un effet défavorable significatif sur son activité, ses perspectives, sa situation financière, ses résultats et/ou son développement et dont il est par conséquent important, selon lui, d'avoir connaissance en vue de prendre une décision d'investissement informée.

L'attention des investisseurs est toutefois attirée sur le fait que la liste des risques présentée au présent chapitre n'est pas exhaustive et que d'autres risques, inconnus ou dont la réalisation n'est pas considérée comme susceptible d'avoir un effet défavorable significatif sur le Groupe, son activité, ses perspectives, sa situation financière, ses résultats et/ou son développement, peuvent exister ou pourraient survenir.

Le Groupe n'identifie pas, à ce jour, de stratégie ou facteur de nature gouvernementale, économique, budgétaire, monétaire ou politique ayant influé sensiblement ou pouvant influencer sensiblement, de manière directe ou indirecte, sur les opérations du Groupe.

Risques liés à l'organisation de la société

→ RISQUES LIES A UN EVENTUEL DEPART DE COLLABORATEURS CLES

Les succès futurs du Groupe dépendent de sa capacité à fidéliser et à motiver ses collaborateurs clés. Si le Groupe venait à perdre les services d'un ou plusieurs collaborateur(s) clé(s), il estime qu'une grande partie des tâches effectuées par le(s) collaborateur(s) quittant le Groupe pourrait être effectuée par d'autres collaborateurs clés. Toutefois, étant donné que le succès du Groupe est notamment lié à la collaboration passée et présente de son dirigeant et de ses collaborateurs clés, le Groupe ne peut pas garantir que le départ ou l'indisponibilité de l'un d'entre eux n'entraînerait pour lui aucun impact négatif significatif.

→ RISQUES SOCIAUX SPECIFIQUES

Le Groupe CAPELLI compte 64 collaborateurs au 31 mars 2014 et considère ne pas être exposé de manière significative à des risques de type sociaux.

Risques liés à l'activité de la société

→ RISQUES DE CREDIT ET DE CONTREPARTIE

Risques commerciaux

La clientèle du Groupe étant principalement constituée d'acquéreurs particuliers, le Groupe estime ne pas se trouver dans une position de dépendance commerciale vis-à-vis de ses clients. Une part peu significative du chiffre d'affaires est néanmoins réalisée avec des opérateurs professionnels et/ou avec des bailleurs sociaux mais ceci n'augmente pas significativement le risque de dépendance du Groupe vis-à-vis de sa clientèle.

Risques d'impayés

Depuis 2004 CAPELLI n'a enregistré aucun impayé. La vente des biens aux clients particuliers est réalisée devant notaire contre paiement. Il peut néanmoins demeurer un risque dans le cas de ventes de lots à des professionnels mais ce risque reste limité par la prise d'un privilège de vendeur inscrit en cas de différé de paiement.

L'analyse de ces risques est complétée dans la partie 7.5 de l'annexe aux comptes consolidés.

→ RISQUES LIES AUX FOURNISSEURS

Les principaux fournisseurs du Groupe sont de deux types :

- Les vendeurs de terrains qui sont pour l'essentiel des particuliers,
- Des entreprises de travaux public et de construction, les concessionnaires des réseaux (eaux, électricité, téléphone,...) et les différents prestataires de la construction (bureaux d'étude, architectes ...).

Les risques liés aux achats de terrain restent limités car c'est la Direction Générale qui signe l'ensemble des compromis d'achat en veillant au respect du niveau de marge qui sera dégagé par l'opération de lotissement ou de promotion immobilière.

En ce qui concerne les marchés de travaux relatifs à l'activité de promotion, le groupe peut signer :

- Des marchés de contractant général ou d'entreprise générale ;
- Des marchés par corps d'état séparés.

La défaillance d'un intervenant peut avoir des conséquences sur les délais de livraison et sur le montant des marchés. Ainsi, pour chaque opération (lotissement comme promotion immobilière), la Direction Générale privilégie les prestataires (entreprises générales et techniciens) locaux. Chaque nouvelle opération dans une nouvelle région donne lieu au choix de nouveaux prestataires, réduisant ainsi le risque de dépendance vis-à-vis d'un fournisseur en particulier.

Les périodes d'inactivité de certaines catégories de fournisseurs, comme par exemple le service des hypothèques (pour l'enregistrement des actes), les notaires (pour la signature des actes) ou les géomètres (pour les V.R.D.), est susceptible d'influer directement sur l'activité, les résultats, la situation financière ou le patrimoine de CAPELLI.

→ RISQUES CONCURRENTIELS

CAPELLI est confronté à la concurrence des autres lotisseurs et promoteurs immobiliers. L'apparition de nouveaux opérateurs ou de nouvelles formes de concurrence pourraient avoir un impact sur son activité et ses résultats.

Pour faire face à ses compétiteurs sur le marché du Lotissement, CAPELLI capitalise sur son image de marque dans ce métier historique du Groupe ainsi que sur son savoir-faire fondé sur :

- La qualité de localisation des terrains, grâce à une bonne maîtrise des techniques de prospection foncière ;
- La qualité de réalisation des travaux de viabilisation et de finitions, grâce à une sélection rigoureuse de ses partenaires ;
- Sa pertinence en termes de préconisation de constructeurs de maisons individuelles.

Sur le marché de la promotion, CAPELLI capitalise notamment sur son positionnement différenciant en proposant une offre de maisons de ville et d'appartements en VillaDuplex® qui répond à la solvabilité et aux

besoins de logements d'une clientèle diversifiée de primo-accédants en recherche d'une résidence principale.

La force Groupe CAPELLI réside également dans :

- La flexibilité et la réactivité de sa force d'achat et de vente ;
- Sa forte présence régionale rendant le Groupe incontournable sur les zones géographiques où il est implanté ;
- Sa forte présence commerciale sur les vecteurs de communication et marketing innovants.

→ **RISQUES LIES A L'ENVIRONNEMENT ECONOMIQUE**

Le Groupe exerce ses activités dans un environnement économique cyclique. Bien que CAPELLI ait mis en place une stratégie visant à minimiser cet effet de cycle, ses ventes de biens immobiliers pourraient être affectées par la baisse de la confiance des ménages, l'augmentation des taux d'intérêts et la mauvaise conjoncture économique, ce qui pourrait avoir un impact négatif sur l'activité et les résultats du Groupe.

→ **RISQUES LIES AUX COÛTS DE CONSTRUCTION**

Une hausse des coûts de construction était constatée depuis plusieurs années, principalement liée à la progression du coût des matériaux, des normes réglementaires de plus en plus lourdes. Le Groupe pourrait être dans l'incapacité de répercuter cette augmentation sur le prix de vente de ses programmes immobiliers. Dans le contexte de ralentissement économique actuel, le marché est aujourd'hui plutôt confronté à une baisse contenue des coûts de construction.

→ **RISQUES LIES AUX REGIMES FISCAUX EN VIGUEUR**

L'évolution de la fiscalité (taxation des plus-values immobilières, droits de successions ...) peut avoir un impact sur le volume d'achat du foncier qui constitue la matière première du Groupe.

De même les primo-accédants bénéficient de mesure d'aides à la construction du type PTZ. Un changement significatif dans le dispositif fiscal de faveur applicable à ce type d'activité pourrait avoir un effet conjoncturel négatif sur l'activité du groupe et ses résultats.

→ **RISQUES LIES AU MARCHÉ FONCIER**

L'activité future de CAPELLI est subordonnée à la disponibilité de terrains de qualité suffisante pour pouvoir développer des programmes immobiliers ou de lotissement. La concurrence ou la raréfaction des terrains en vente dans les zones géographiques cibles du Groupe.

→ **RISQUES LIES A LA DECOUVERTE DE VESTIGES ARCHEOLOGIQUES**

Avant toute acquisition foncière, CAPELLI s'assure que celle-ci ne soit pas concernée par un plan d'archéologie préventive. Toutefois, des vestiges ou objets archéologiques peuvent être découverts pendant les travaux. Une telle découverte peut avoir pour conséquence la suspension des travaux le temps d'effectuer les diagnostics nécessaires, ce qui pourrait engendrer des effets négatifs sur la rentabilité du programme concerné.

→ **RISQUES LIES AUX CAS DE FORCE MAJEURE**

Au même titre que les autres agents économiques, CAPELLI reste soumis aux cas de force majeure que peuvent être les guerres, les épidémies, les phénomènes climatiques et sismiques.

→ **RISQUES CONTENTIEUX**

Le Groupe peut être exposé à des actions judiciaires inhérentes à son activité, du fait de vices de construction pouvant être découverts lors ou a posteriori des opérations de construction. Ces risques, lorsqu'ils ne relèvent pas d'autres intervenants à l'acte de construction, sont couverts par les assurances souscrites par le Groupe ou ses filiales, à savoir les assurances obligatoires Dommages Ouvrage et Constructeur Non Réalisateur, ainsi que l'assurance de Responsabilité Civile Professionnelle. Le Groupe porte une attention particulière à la conformité de ses prestataires en matière d'assurance tant chez ses maîtres d'œuvre que chez les entreprises sous-traitantes.

→ **RISQUES LIES A LA REGLEMENTATION**

Le cadre juridique de l'activité de lotisseur – aménageur est fixé par le Code de l'urbanisme. Le cadre juridique de l'activité de promotion immobilière est fixé par le Code de la construction.

CAPELLI respecte l'ensemble des dispositions de ces codes afin de mener à bien ses activités.

Par ailleurs, CAPELLI n'est soumis à aucun risque spécifiquement lié à la réglementation actuelle puisque l'achat des terrains n'est réalisé qu'après obtention d'un permis d'aménager et/ou de construire purgé du recours des tiers et après obtention du financement de l'opération.

→ **RISQUES INDUSTRIELS LIES A L'ENVIRONNEMENT**

Les activités de CAPELLI n'ont pas le caractère d'activité polluante. CAPELLI exerce ses activités avec ses meilleurs efforts pour obtenir de ses fournisseurs, sous-traitants et prestataires de services qu'ils prennent l'engagement d'exercer leurs activités en évitant ou limitant, autant que les techniques disponibles le permettent, les atteintes à l'environnement.

Dans la conduite de son activité de Lotisseur - Aménageur et de Promoteur Immobilier, le Groupe est en outre tenu de respecter de nombreuses réglementations :

- Concernant le domaine environnemental, notamment lors du dépôt des demandes de permis de lotir et des permis de construire, les terrains sont validés préalablement par les collectivités concernées et entérinés par la préfecture après enquête publique ou par le PLU.
- L'ensemble des assiettes foncières acquises par le Groupe se doit d'être exempt de toute pollution souterraine (métaux lourds, huiles...). Le Groupe fait ainsi procéder, par des cabinets spécialisés et avant toute acquisition foncière, à une étude sur la qualité des sols et des sous-sols.
- L'autorisation de lotir est liée à approbation des services de la police de l'eau : les terrains font l'objet d'une étude hydrogéologique des bassins amont et aval.
- Dans le cadre de la nouvelle réglementation liée à la découverte de vestiges archéologiques, des opérations de fouille sont réalisées par les services spécialisés de l'Etat, selon les cartes approuvées et avant tout démarrage de travaux. L'instruction des demandes de permis de construire par les services de l'Autorité Publique est toujours suivie, après leur délivrance, d'une possibilité de recours, soit contentieuse, soit administrative. Depuis l'arrêt "Ternon", le retrait administratif est possible pour un motif légitime et sérieux au cours de la période de quatre mois à compter de la délivrance du permis de construire par le Maire de la commune.
- Lors de l'achat d'immeubles à rénover ou à restructurer, une recherche d'amiante et de saturnisme est effectuée, et un état des risques naturels et technologiques est établi avant la signature de l'acte notarié d'acquisition.
- Toutes les opérations du Groupe font l'objet d'un certificat de conformité délivré par l'Autorité Publique, attestant que le programme est conforme dans sa réalisation aux plans initiaux.

La préoccupation permanente de CAPELLI est celle de la maîtrise du risque environnemental.

Les réalisations du Groupe n'entraînent aucun risque de pollution en cas d'arrêt de son activité, dès lors que les prescriptions sont respectées.

Les dépenses engagées par les sociétés du Groupe afin de respecter l'ensemble de ces réglementations sont incluses dans les budgets d'engagement des différentes opérations.

Au niveau de l'entreprise proprement dite, des pratiques responsables ont été mises en place visant à réduire la consommation énergétique et de papier.

→ **RISQUES LIES A LA CROISSANCE**

CAPELLI anticipe une croissance de son activité pour les prochaines années et l'équipe de direction pourrait avoir des difficultés à maîtriser une telle croissance, même si elle y est déjà parvenue par le passé, le chiffre d'affaires consolidé étant passé de 16,2 millions d'euros en 2002 à 55,4 millions d'euros sur cet exercice. Ces difficultés seraient susceptibles d'influer directement sur son activité, ses résultats, sa situation financière ou son patrimoine.

→ **RISQUES LIES AUX ACQUISITIONS POTENTIELLES**

Dans le cadre de son développement, CAPELLI pourrait être amené à procéder dans les années à venir à des acquisitions de sociétés spécialisées dans les mêmes secteurs d'activité que les siens ou détenant des compétences complémentaires à celles développées en interne. Ces acquisitions seraient susceptibles d'influer directement sur l'activité, les résultats, la situation financière ou le patrimoine du Groupe.

Risques liés à la propriété intellectuelle

Aucun brevet n'a été déposé par le Groupe. CAPELLI ne verse par ailleurs aucune redevance à aucun tiers pour l'exploitation d'un brevet.

Les marques suivantes ont été déposées par la Société auprès de l'INPI :

Au cours des exercices précédents :

- TERRAIN LOW COST,
- TERRAIN DISCOUNT,
- RENCONTRE HABITAT,
- CAPELLI.

Au cours des exercices 2012/2013 et 2013/2014 :

- CAPELLI SUISSE,
- VILLADUPLEX,
- VIVMEDIO,
- VILLASERENO,
- VILLACESARIO,
- CAPELLI LUX,
- GREEN QUARTIER.

Risques de marchés

→ RISQUES DE LIQUIDITE

Le Groupe a procédé à une revue spécifique de son risque de liquidité et considère être en mesure de faire face à ses échéances futures.

L'analyse de ces risques est exposée dans la partie 7.5 de l'annexe aux comptes consolidés.

→ RISQUES DE TAUX

Les placements de trésorerie du Groupe sont essentiellement des comptes à terme ou des SICAV monétaires présentant un risque de taux très limité.

L'exposition aux risques de taux concerne donc principalement les dettes à taux variables, non couvertes par des instruments financiers.

L'analyse de ces risques est exposée dans la partie 7.5 de l'annexe aux comptes consolidés.

→ RISQUES DE CHANGE

Capelli SA, la maison mère du Groupe, est exposée au risque de change lorsqu'elle consent des avances de trésorerie à sa filiale Suisse en monnaie locale (CHF). Au 31 mars 2014, ces avances en compte courant n'ont pas été couvertes notamment compte tenu de l'absence de volatilité du cours du CHF par rapport à l'euro.

Sur les autres zones géographiques du périmètre de consolidation, à savoir la France et le Luxembourg, le Groupe CAPELLI n'est pas exposé aux risques de change (zone euro).

L'analyse de ces risques est reprise dans la partie 7.5 de l'annexe aux comptes consolidés.

Faits exceptionnels et litiges

A la connaissance de la société, il n'existe pas à ce jour d'autre fait exceptionnel ou de litige pouvant avoir, ou ayant eu dans le passé, une incidence significative sur l'activité, les résultats, la situation financière ou le patrimoine de CAPELLI et de ses filiales

Assurance et couverture des risques

En matière d'assurance, la politique générale du Groupe est de couvrir systématiquement tous les risques inhérents aux métiers lorsqu'ils peuvent l'être. A ce titre, CAPELLI souscrit plusieurs assurances dont les caractéristiques sont les suivantes :

| Risques couverts | Assureur | Franchise | Montants couverts |
|--|----------|--------------------------------------|--------------------------------------|
| Responsabilité Civile | | | |
| - Responsabilité Civile Exploitation (par sinistre) | GAN | 15 000 € | 7 500 000 € |
| - Responsabilité Civile Exploitation (par année d'assurance) | | 15 000 € | 7 500 000 € |
| Dommage-Ouvrage, Tout Risque Chantier, Constructeur Non Réalisateur, Convention de Partenariat. (par opération de promotion immobilière) | SAGEBAT | DO = Néant CNR = 10% par sinistre | Coût total de la construction |
| Propriétaire non occupant (immeubles loués ou achevés non encore livrés aux clients) | GAN | 250 € | Valeur de construction ou réparation |
| Multirisques bureaux | ALLIANZ | 500 € | 5 000 000 € |
| Pertes d'exploitation | ALLIANZ | Néant | 15 000 000 € |
| Responsabilité des Dirigeants | CHARTIS | Néant | 6 000 000 € |

Dans le cadre de la montée en puissance de son activité de Promotion immobilière, le Groupe respecte strictement le code des assurances qui impose aux maîtres d'ouvrage, dans le cadre d'une vente en VEFA, de souscrire pour chacun de ses programmes :

- Une assurance constructeur-non-réalisateur (garantie décennale) - article L 241-1.
- Une assurance dommage-ouvrage - article L 242-1.

Le Groupe a par ailleurs choisi de souscrire systématiquement une assurance tout risque chantier (TRC) et ce malgré son caractère facultatif.

Le coût de l'ensemble de ces garanties se situe entre 0,2% et 0,3% du coût construction TTC de chaque programme.

Sur l'activité Lotissement, seule l'assurance Responsabilité Civile Professionnelle est obligatoire. Elle est souscrite globalement et le Groupe s'appuie sur la garantie décennale des entreprises qu'il sollicite pour réaliser les chantiers de voirie (Voirie Réseau Divers – VRD).

Risques liés aux relations du Groupe avec ses partenaires et associés

L'essentiel des programmes de promotion immobilière sont lancés au travers d'une entité juridique dédiée détenus par CAPELLI SA ou une de ses filiales. Il arrive cependant, de façon marginale, que la structure dédiée soit créée en association (en général 50/50) avec un professionnel de l'immobilier dans un but d'optimisation économique et de mise en commun des compétences de chacun. Par ailleurs, il peut arriver également que le Groupe propose une participation minoritaire (5 à 10%) à l'un de ses partenaires bancaires afin de renforcer les liens avec celui-ci.

Dans ce contexte, les risques inhérents à la présence d'associés extérieurs ne font pas courir au Groupe des risques supérieurs à ceux qu'il supporterait s'il réalisait une opération immobilière seul, au-delà des honoraires et frais de procédure susceptibles d'être engagés en cas de litige.

Risques liés à l'obtention de financements

Le Groupe a recours au crédit bancaire pour lancer ses programmes et entretient depuis de longues années des relations de confiance avec différents établissements bancaires.

Néanmoins, des contraintes diverses susceptibles de peser sur les établissements bancaires, notamment liées à la conjoncture économique, à leur solvabilité interne, à un changement de réglementation ou à l'appréciation qu'elles pourraient porter sur sa solvabilité dans le futur, pourraient, temporairement ou durablement, avoir un impact sur sa situation financière, ses perspectives, et ses résultats.

Risques considérés dans leur ensemble

La Société a procédé à une revue des risques qui pourraient avoir un effet défavorable significatif sur son activité, sa situation financière, ses résultats, ou sa capacité à réaliser ses objectifs et considère qu'il n'y a pas d'autres risques significatifs hormis ceux présentés ci-avant.

1.1.5 Autres informations

Informations sociales, sociétales et environnementales

Les informations sociales, sociétales et environnementales font l'objet d'un chapitre dédié intégré au présent Rapport Annuel.

Activité en matière de recherche et développement

Le Groupe CAPELLI n'exerce aucune activité en matière de recherche et développement.

Evènements importants survenus depuis la clôture de l'exercice

Néant.

1.2 Rapport de gestion – Informations sur la société mère Capelli SA

1.2.1 Activité de la société

La société Capelli SA, ci-après dénommée la « Société », détient directement ou indirectement les participations dans les filiales du Groupe.

Au niveau du Groupe, la Société a pour principales missions :

- La définition de la stratégie et son pilotage ;
- Le développement et la maintenance des systèmes d'information ;
- La définition de la politique d'achats fonciers et la gestion des relations avec les fournisseurs ;
- Le suivi des encaissements client ;
- Le suivi technique des opérations à travers son statut de Maître d'Ouvrage ;
- Le contrôle financier et budgétaire, la gestion des financements et engagements hors bilan, la communication financière et les relations avec les investisseurs ;
- La communication institutionnelle.

Au niveau des filiales, la Société fournit des prestations de service en assurant la gestion administrative, commerciale et financière de celles-ci via ses propres fonctions de support. Le cas échéant, ces prestations sont facturées au coût de revient.

CAPELLI SA a également une activité économique propre en Lotissement qui représente, en normes IFRS, plus de 80% du chiffre d'affaires de cette activité au sein du Groupe.

1.2.2 Situation et évolution de l'activité de la société au cours de l'exercice

Les comptes annuels de CAPELLI SA, arrêtés au 31 mars 2014, ont été établis conformément aux règles légales françaises et selon les mêmes principes et méthodes comptables que ceux retenus pour l'établissement des comptes du précédent exercice.

Compte de résultat

| en € | 2013/2014 | 2012/2013 |
|--------------------------------|------------------|------------------|
| Chiffre d'affaires | 19 709 496 | 19 763 481 |
| Résultat d'exploitation | 3 180 181 | 1 668 540 |
| Résultat financier | (911 081) | (589 043) |
| Opérations en commun | 89 902 | 1 123 035 |
| Résultat courant | 2 359 002 | 2 202 532 |
| Résultat exceptionnel | 673 581 | (150 084) |
| Résultat de l'exercice | 1 484 835 | 1 225 724 |

Le chiffre d'affaires de CAPELLI SA s'établit à 19 709 496 € au 31 mars 2014 contre 19 763 481 € au cours de l'exercice précédent. Il est composé à plus de 61% par des revenus tirés de l'activité Lotissement, le solde correspondant principalement à des prestations de services fournies aux filiales du Groupe.

La bonne maîtrise des achats consommés et des charges externes permet de faire ressortir une valeur ajoutée en hausse sur l'exercice à 7 688 580€ contre 5 971 608€ au 31 mars 2013.

Les autres charges s'élèvent à 4 508 399€ contre 4 303 068€ l'année précédente, et sont principalement composées des natures de charge suivantes :

- Impôts et taxes : 468 453€ contre 433 836 € au cours de l'exercice précédent ;
- Traitements et salaires : 2 645 521€ contre 2 538 680 € au cours de l'exercice précédent ;
- Cotisations sociales et avantages sociaux : 1 013 285€ contre 965 848 € au cours de l'exercice précédent.

Prises globalement, les charges nettes d'exploitation se sont élevées à 16 529 315€ au 31 mars 2014 contre 18 094 941€ au 31 mars 2013, faisant ainsi ressortir un résultat d'exploitation de 3 180 181€ contre 1 668 540€ l'année précédente.

Le résultat financier s'établit quant à lui à - 911 081€ contre - 589 043€ au cours de l'exercice précédent. Cette variation s'explique principalement par l'impact, en année pleine, de la levée de fonds de 11,7 M€ réalisée dans le cadre d'un emprunt obligataire (IBO) fin 2012. Les intérêts constatés sur l'exercice s'élèvent à 818 678€ contre 263 796€ sur l'exercice précédent.

Après prise en compte :

- du résultat des opérations en commun de 89 902€ contre 1 123 035€ (SCI et SNC détenues),
- du résultat exceptionnel de 673 581€ contre - 150 084€,
- de la participation des salariés de -46 085€,
- et d'un impôt sur les sociétés de -1 501 663€,

Le résultat de l'exercice se solde par un bénéfice net de 1 484 835 € contre 1 225 724 € au titre de l'exercice précédent.

Bilan

| en € | 31.03.2014 | 31.03.2013 |
|---|-------------------|-------------------|
| Participations & créances rattachées | 7 651 789 | 7 549 267 |
| Autres actifs immobilisés | 2 507 983 | 1 121 534 |
| Stocks | 23 461 453 | 24 577 419 |
| Autres actifs | 11 512 810 | 14 508 374 |
| Trésorerie et comptes courants | 22 432 414 | 23 464 921 |
| Actif | 67 566 449 | 71 221 516 |
| Capitaux propres | 30 655 735 | 30 363 820 |
| Endettement financier et comptes courants | 26 099 583 | 26 863 290 |
| Autres passifs | 10 811 131 | 13 994 406 |
| Passif | 67 566 449 | 71 221 516 |

Les titres de participations et créances rattachées s'établissent à 7 651 789€ au 31 mars 2014 contre 7 549 267€ au 31 mars 2013, soit une augmentation de 102 522€ sur l'exercice. Cette évolution est expliquée au paragraphe 1.1.3 du présent rapport de gestion (Activité des sociétés du Groupe).

Les stocks de Capelli SA s'élèvent à 23 461 453€ à la clôture, en baisse de 1 115 966€ par rapport au 31 mars 2013. Cette diminution est à mettre en perspective avec le nouveau business modèle du Groupe et le développement de son activité de Promotion immobilière (stocks détenus par des filiales dédiées).

Les capitaux propres de Capelli SA restent stables sur l'exercice et s'établissent à 30 655 735€ au 31 mars 2014. Un dividende de 1,2 million d'euros a été versé sur la période au titre de l'exercice clos au 31 mars 2013.

L'endettement net de Capelli SA s'établit à 3 667 169€ contre 3 398 369€ au 31 mars 2013. Hors IBO, Capelli SA affiche une situation de trésorerie nette excédentaire de 6 470 414€.

Evolution et perspectives d'avenir

La Société continuera à piloter la stratégie du Groupe, à gérer ses participations dans ses différentes filiales détenues directement ou indirectement et à générer la majeure partie des revenus de l'activité Lotissement. L'évolution et les perspectives d'avenir du Groupe sont détaillées au paragraphe 1.1.1 du présent rapport de gestion (Activité du groupe).

1.2.3 Tableau des résultats des cinq derniers exercices

Conformément aux dispositions de l'article R225-102 du code de commerce, le tableau faisant apparaître les résultats de la Société au cours de chacun des cinq derniers exercices se présente comme suit :

| en euros | 2013/2014 | 2012/2013 | 2011/2012 | 2010/2011 | 2009/2010 |
|---|------------|------------|------------|------------|------------|
| Capital en fin d'exercice | | | | | |
| Capital social | 15 139 200 | 15 139 200 | 15 139 200 | 15 139 200 | 15 139 200 |
| Nombre des actions ordinaires existantes | 13 280 000 | 13 280 000 | 13 280 000 | 13 280 000 | 13 280 000 |
| Opérations et résultats | | | | | |
| Chiffre d'affaires hors taxes | 19 709 496 | 19 763 481 | 22 358 746 | 22 451 186 | 25 267 791 |
| Résultat avant impôt, participation des salariés et dotations aux amortissements et provisions | 2 860 230 | 2 340 935 | 2 583 469 | 207 209 | (40 288) |
| Impôt sur les bénéfices | 1 501 663 | 826 724 | 179 440 | (13 587) | (56 685) |
| Participation des salariés | 46 085 | - | - | - | - |
| Résultat après impôt, participation des salariés et dotations aux amortissements et provisions | 1 484 835 | 1 225 724 | 1 612 369 | (34 478) | (295 335) |
| Résultat distribué (année de paiement) | 1 195 200 | 1 060 594 | - | - | - |
| Résultat par action | | | | | |
| Résultat après impôt, participation des salariés, mais avant dotations aux amortissements et provisions | 0,10 | 0,11 | 0,18 | 0,02 | 0,00 |
| Résultat après impôt, participation des salariés, et dotations aux amortissements et provisions | 0,11 | 0,09 | 0,12 | (0,00) | (0,02) |
| Dividende attribué à chaque action (année de paiement) | 0,09 | 0,08 | - | - | - |
| Personnel | | | | | |
| Effectif moyen des salariés employés pendant l'exercice | 59 | 51 | 58 | 52 | 50 |
| Montant de la masse salariale de l'exercice | 2 645 521 | 2 538 680 | 2 499 782 | 2 197 771 | 1 971 111 |
| Montant des sommes versées au titre des avantages sociaux de l'exercice (charges et œuvres sociales) | 1 013 285 | 965 848 | 979 887 | 845 384 | 778 867 |

1.2.4 – Affectation et répartition des résultats 2013/2014

Au jour de l'établissement du présent document, la décision de l'Assemblée générale concernant l'affectation et la répartition des résultats de l'exercice 2013/2014 n'est pas connue.

Conformément aux dispositions du Code Général des Impôts, il est précisé qu'aucun dividende n'a été versé au titre de l'exercice clos au 31 mars 2011. Un dividende d'un montant global de 1 060 594€, soit 0,08€ par action, a été versé au titre de l'exercice clos au 31 mars 2012 et un dividende d'un montant global de 1 192 920€, soit 0,09€ par action, a été versé au titre de l'exercice clos au 31 mars 2013.

1.2.5 - Participation des salariés au capital

Conformément aux dispositions de l'article L. 225-102 du Code de Commerce, il est précisé qu'aucune modalité de participation des salariés au capital social, que ce soit sous la forme d'un PEE ou de FCPE, n'a été mise en place au 31 mars 2014.

1.2.6 – Programme de rachat d'actions, contrat de liquidité et auto-détention

Le 22 février 2013, la société CAPELLI a confié à CM-CIC Securities la mise en œuvre d'un contrat de liquidité « Titres de créance » conforme à la Charte de déontologie établie par Paris Europlace et approuvée par la décision de l'Autorité des Marchés Financiers du 10 mai 2012. Ce contrat porte sur les titres de l'emprunt

obligataire d'un montant nominal de 11 695 400 € portant intérêts au taux annuel de 7,00% payable semestriellement et venant à échéance le 4 décembre 2017.

Le contrat de liquidité « Actions » conclu depuis le 24 novembre 2005 entre la Société Capelli et la société de Bourse CM-CIC Securities est toujours en vigueur à ce jour. Ce contrat est conforme à la charte de déontologie de l'Association Française des Entreprises d'Investissement (AFEI), devenue Association Française des Marchés Financiers (AMAFI), et se traduit au 31 mars 2014 par un nombre de 27 000 titres CAPELLI auto-détenu par la Société représentant 0,2% du capital.

Il est précisé que l'ensemble des actions propres achetées et/ou vendues sur l'exercice l'ont été dans le cadre de ce contrat afin d'assurer l'animation de la liquidité de l'action de la Société.

| 31.03.2014 | |
|-------------------------------------|----------|
| Valeur des titres inscrits au bilan | 48 870 € |
| Fraction du capital | 0,20% |
| Valeur nominale | 1,14 € |

| 2013/2014 | |
|---|---------------------|
| Nombre d'actions propres achetées | 417 025 |
| Nombre d'actions propres vendues | 416 825 |
| Cours moyen des actions achetées | 1,54 € |
| Cours moyen des actions vendues | 1,55 € |
| Montant global des frais de négociation | Forfait annuel 31k€ |

1.2.7 Valeurs mobilières susceptibles de donner accès à terme au capital

Conformément à la décision de l'Assemblée générale extraordinaire du 22 septembre 2010, le conseil d'administration du 30 novembre 2010 a décidé la réalisation d'une émission de 25 000 bons de souscription et/ou d'acquisition d'actions au profit de cadres de la société. Ces bons donnent chacun droit à une action ordinaire exerçable au prix de 2 euros entre le 1er octobre 2012 et le 31 décembre 2016 sous condition de rentabilité opérationnelle du Groupe.

1.2.8 Option de souscription ou d'achat d'actions

Rapport spécial sur les opérations réalisées en vertu des dispositions prévues aux articles L.225-177 à L. 225-186 du Code de commerce

Aucune option de souscription ou d'achat d'actions de la société CAPELLI n'a été consentie, au cours de l'exercice clos le 31 mars 2014 à des mandataires sociaux ou à des salariés.

Aucune option de souscription ou d'achat d'actions de la société CAPELLI n'a été levée, au cours de l'exercice clos le 31 mars 2014 par des mandataires sociaux ou par des salariés.

1.2.9 – Attribution gratuites d'actions

Rapport spécial sur les attributions gratuites d'actions en vertu des dispositions prévues aux articles L. 225-197-1 A L. 225-197-5 du Code de commerce

Aucune opération d'attribution gratuite d'actions n'a été réalisée au titre de l'exercice clos le 31 mars 2014.

1.2.10 Dépenses non déductibles fiscalement

Les dépenses et charges visées aux articles 39-4 et 223 du Code général des impôts se sont élevées à un montant global de 207 761€ au cours de l'exercice et ont donné lieu à une imposition équivalente.

1.2.11 Conventions visées à l'article L. 225-38 du Code de commerce

Conformément aux dispositions législatives et réglementaires en vigueur, le rapport spécial sur les conventions réglementées établis par les Commissaires aux Comptes est mis à la disposition des actionnaires. Ce rapport est également joint au Rapport Financier Annuel.

1.2.12 Autorisation de cautions, avals et autres garanties

Conformément aux dispositions des articles L 225-35 et R 225-28 du Code de commerce, le Conseil d'administration a autorisé, lors de sa réunion du 24 juin 2013, le Directeur Général à consentir des cautions, avals et autres garanties dans la limite du plafond global de dix millions d'euros - et sous réserve que chaque engagement ne dépasse pas le montant de deux millions d'euros. Cette autorisation a été donnée pour une durée d'un an.

1.2.13 Observations du comité d'entreprise

Le Comité d'entreprise n'a émis aucune observation en application des dispositions de l'article L.2323-8 du Code du travail.

1.2.14 Administration et contrôle de la société

Conformément aux dispositions de l'article L. 225-102-1 du Code de commerce, la liste de l'ensemble des mandats et fonctions exercés dans toute société par chacun des mandataires sociaux au cours des cinq derniers exercices est la suivante.

Monsieur Christophe CAPELLI, Président du Conseil d'Administration et Directeur Général

- Président de la SAS CAPELLI PROMOTION
- Président de la SAS CAPELLI FINANCEMENT
- Gérant de la société SARL FONCIERE FRANCAISE DE LOGEMENT
- Gérant de la société SARL LE CLOS SAVETIER
- Président de la société SAS 2 C AMENAGEMENT
- Président de la société SAS FINANCIERE CAPELLI
- Co-gérant de la société SNC CAPELLI B1
- Co-gérant de la société SNC CAPELLI B2
- Co-gérant de la société SNC CAPELLI B3
- Co-gérant de la société SNC CAPELLI B4
- Vice-Président et Administrateur de la SA CAPELLI SUISSE, société de droit Suisse
- Administrateur délégué de la SA JCC PARTICIPATIONS, société de droit Luxembourgeois
- Président et Administrateur de la SA CAPELLI LUX, société de droit Luxembourgeois

Monsieur Jean-Charles CAPELLI, Administrateur et Directeur Général délégué

Il est rappelé que le mandat d'Administrateur de Monsieur Jean-Charles CAPELLI est arrivé à expiration lors de l'assemblée générale appelée à statuer sur les comptes clos le 31 mars 2012. Ce mandat a été renouvelé pour une nouvelle période de 6 années, soit jusqu'à l'issue de l'assemblée tenue dans l'année 2018 appelée à statuer sur les comptes de l'exercice clos le 31 mars 2018.

- Directeur général de la société SAS FINANCIERE CAPELLI
- Directeur Général de la société CAPELLI PROMOTION
- Gérant de la société SARL FONCIERE FRANCAISE DE LOGEMENT
- Gérant de la société SCI CHAMPAGNE
- Président de la société SAS OFFICE D'HABITAT PRIVE
- Directeur général de la société SAS 2C AMENAGEMENT
- Co-gérant de la société SNC CAPELLI B1
- Co-gérant de la société SNC CAPELLI B2
- Co-gérant de la société SNC CAPELLI B3
- Co-gérant de la société SNC CAPELLI B4
- Administrateur de la SA CAPELLI SUISSE, société de droit Suisse
- Administrateur de la SA JCC PARTICIPATIONS, société de droit Luxembourgeois
- Vice-Président et Administrateur de la SA CAPELLI LUX, société de droit Luxembourgeois

Monsieur Rodolphe PEIRON, Administrateur

- Directeur Général de la SAS CAPELLI FINANCEMENT
- Administrateur de la SA CAPELLI LUX, société de droit Luxembourgeois

Madame Françoise PARIS-LECLERC, Administrateur

- Néant

1.2.15 Rémunération des dirigeants et mandataires sociaux

→ DESCRIPTION DES ELEMENTS FIXES, VARIABLES ET EXCEPTIONNELS COMPOSANT LES REMUNERATIONS DES DIRIGEANTS AINSI QUE LES CRITERES EN APPLICATION DESQUELS ILS ONT ETE CALCULES

Monsieur Christophe CAPELLI – Président Directeur Général

| en euros | 2013/2014 | 2012/2013 |
|---|----------------|----------------|
| Rémunérations dues au titre de l'exercice | 255 117 | 438 556 |
| Valorisations des options attribuées au cours de l'exercice | - | - |
| Valorisation des actions de performance attribuées au cours de l'exercice | - | - |
| Total | 255 117 | 438 556 |

Dont :

| en euros | 2013/2014 | | 2012/2013 | |
|-----------------------------|----------------|-----------------|----------------|-----------------|
| | Montants dus | Montants versés | Montants dus | Montants versés |
| Rémunération fixe | 116 557 | 116 557 | 177 559 | 177 559 |
| Rémunération variable | - | - | - | - |
| Rémunération exceptionnelle | 137 137 | 137 137 | 258 555 | 258 555 |
| Jetons de présence | - | - | - | - |
| Avantage en nature | 1 423 | 1 423 | 2 442 | 2 442 |
| Total | 255 117 | 255 117 | 438 556 | 438 556 |

Monsieur Jean-Charles CAPELLI - Directeur Général

| | 2013/2014 | 2012/2013 |
|---|----------------|----------------|
| Rémunérations dues au titre de l'exercice | 178 235 | 135 450 |
| Valorisations des options attribuées au cours de l'exercice | - | - |
| Valorisation des actions de performance attribuées au cours de l'exercice | - | - |
| Total | 178 235 | 135 450 |

Dont :

| en euros | 2013/2014 | | 2012/2013 | |
|-----------------------------|----------------|-----------------|----------------|-----------------|
| | Montants dus | Montants versés | Montants dus | Montants versés |
| Rémunération fixe | 154 042 | 154 042 | 129 450 | 129 450 |
| Rémunération variable | - | - | - | - |
| Rémunération exceptionnelle | 18 193 | 18 193 | - | - |
| Jetons de présence | - | - | - | - |
| Avantage en nature | 6 000 | 6 000 | 6 000 | 6 000 |
| Total | 178 235 | 178 235 | 135 450 | 135 450 |

Monsieur Rodolphe PEIRON - Administrateur

| | 2013/2014 | 2012/2013 |
|---|----------------|----------------|
| Rémunérations dues au titre de l'exercice | 133 284 | 117 128 |
| Valorisations des options attribuées au cours de l'exercice | - | - |
| Valorisation des actions de performance attribuées au cours de l'exercice | - | - |
| Total | 133 284 | 117 128 |

Dont :

| en euros | 2013/2014 | | 2012/2013 | |
|-----------------------------|----------------|-----------------|----------------|-----------------|
| | Montants dus | Montants versés | Montants dus | Montants versés |
| Rémunération fixe | 125 000 | 125 000 | 107 000 | 107 000 |
| Rémunération variable | - | - | - | - |
| Rémunération exceptionnelle | 4 500 | 4 500 | 6 000 | 6 000 |
| Jetons de présence | - | - | - | - |
| Avantage en nature | 3 784 | 3 784 | 4 128 | 4 128 |
| Total | 133 284 | 133 284 | 117 128 | 117 128 |

La rémunération mentionnée pour Monsieur Rodolphe PEIRON correspond à sa rémunération contractuelle. Il est précisé que Monsieur Rodolphe PEIRON et Madame Françoise PARIS-LECLERC n'ont perçu aucune rémunération au titre de leurs mandats d'administrateur.

| DIRIGEANTS MANDATAIRES SOCIAUX | | Contrat de travail | | Régime de retraite supplémentaire | | Indemnités ou avantages dus ou susceptibles d'être dus à raison de la cessation ou du changement de fonctions | | Indemnités relatives à une clause de non concurrence | |
|--------------------------------|-----------------------------------|--------------------|-----|-----------------------------------|-----|---|-----|--|-----|
| | | OUI | NON | OUI | NON | OUI | NON | OUI | NON |
| Nom | Christophe CAPELLI | | | | | | | | |
| Fonction | Président directeur général (PDG) | | | | | | | | |
| Date début mandat | 06/10/2004 (Administrateur) | | X | | | | | | |
| | 28/04/2006 (PDG) | | | X | | | | | |
| Date de renouvellement | 30/09/2011 | | | | | | | | |
| Date fin mandat | AG Appro 31/03/2017 | | | | | | | | |
| Nom | Jean-Charles CAPELLI | | | | | | | | |
| Fonction | Directeur général Délégué | | | | | | | | |
| Date début mandat | 23/12/2004 (DGD) | | X | | | | | | |
| | 16/06/2006 (Administrateur) | | | X | | | | | |
| Date de renouvellement | 30/09/2011 (DGD) | | | | | | | | |
| | 20/09/2012 (Administrateur) | | | | | | | | |
| Date fin mandat | AG Appro 31/03/2018 | | | | | | | | |
| Nom | Rodolphe PEIRON | | | | | | | | |
| Fonction | Administrateur | | | | | | | | |
| Date début mandat | 16/06/2006 (Administrateur) | X | | | X | | X | | X |
| Date de renouvellement | 19/09/2008 | | | | | | | | |
| Date fin mandat | AG Appro 31/03/2014 | | | | | | | | |
| Nom | Françoise PARIS-LECLERC | | | | | | | | |
| Fonction | Administrateur | | | | | | | | |
| Date début mandat | 30/09/2011 | | X | | X | | X | | X |
| Date de renouvellement | | | | | | | | | |
| Date fin mandat | AG Appro 31/03/2017 | | | | | | | | |

→ **INDICATION DES ENGAGEMENTS POST-REMUNERATIONS PRIS PAR LA SOCIETE AU BENEFICE DE SES MANDATAIRES SOCIAUX**

Aucun engagement correspondant à des éléments de rémunération, des indemnités ou avantages dus ou susceptibles d'être dus à raison de la cessation ou du changement de leurs fonctions ou postérieurement à celles-ci n'a été pris au bénéfice des mandataires sociaux.

1.2.16 Délégations en cours octroyées par les Assemblées générales en matière d'augmentation de capital

| Date de l'assemblée générale | Objet de l'autorisation donnée au Conseil d'administration | Durée de la délégation | Fin | Utilisation au cours de l'exercice 2013-14 |
|------------------------------|---|------------------------|----------------------|--|
| 20/09/2012 | Augmentation du capital avec maintien du DPS L 225-129-2 et L 228-92 | 26 mois | Expire le 19/11/2014 | Néant |
| 20/09/2012 | Augmentation du capital avec suppression du DPS par offre au public L 225-129-2, L 225-135 et L 228-92 | 26 mois | Expire le 19/11/2014 | Néant |
| 20/09/2012 | Augmentation du capital avec suppression du DPS par placement privé L 225-129-2, L 225-135 et L 228-92 | 26 mois | Expire le 19/11/2014 | Néant |
| 20/09/2012 | Fixation du prix en matière d'augmentation de capital dans la limite de 10% du capital social L 225-136 | 26 mois | Expire le 19/11/2014 | Néant |
| 20/09/2012 | Ajustement des augmentations de capital au montant des souscriptions reçues dans la limite de 15% supplémentaire | 26 mois | Expire le 19/11/2014 | Néant |
| 20/09/2012 | Augmentation de capital par incorporation de réserves, bénéfices, primes sous la forme d'attribution d'actions gratuites d'élévation de la valeur nominale L 225-129-2 | 26 mois | Expire le 19/11/2014 | Néant |
| 27/09/2013 | Autorisation d'opérer sur les titres de la société L 225 -209 | 18 mois | Expire le 26/03/2015 | Cf. 1.2.6 du Rapport de gestion |
| 27/09/2013 | Annulation des titres auto détenus L 225 -209 | 24 mois | Expire le 27/09/2015 | Néant |

1.2.17 Rapport complémentaire concernant les délégations de pouvoirs ou de compétence en matière d'augmentation de capital

Néant.

1.2.18 Actionariat de la société

→ EVOLUTION DU CAPITAL

| | 31/03/2013 | Augm. | Dim. | 31/03/2014 |
|------------------|------------|-------|------|------------|
| Nombre de titres | 13 280 000 | - | - | 13 280 000 |
| Valeur nominale | 1,14 € | - | - | 1,14 € |

Un droit de vote double est accordé à toutes les actions entièrement libérées pour lesquelles il est justifié d'une inscription nominative depuis deux ans au moins au nom du même actionnaire au jour de l'assemblée générale.

→ FRANCHISSEMENTS DE SEUILS LEGAUX

Le 1er octobre 2013, la société anonyme de droit luxembourgeois Montana Participations (10 B rue des Mérovingiens, 8070 Bertrange, Grand-Duché de Luxembourg) a déclaré avoir franchi en hausse, le 20 septembre 2013, les seuils de 5%, 10%, 15%, 20%, 25%, 30% et 1/3 du capital et des droits de vote en assemblée ordinaire (AGO) et en assemblée générale extraordinaire (AGE) et 50% du capital et des droits de vote AGO de la société CAPELLI, soit 59,32% du capital, 59,25% des droits de vote en AGO et 36,45% des droits de vote en assemblée générale extraordinaire de cette société.

Ce franchissement de seuils résulte de l'apport en nature, par M. Jean-Claude Capelli et Mme Claudine Capelli, de l'intégralité des actions CAPELLI et des usufruits d'actions CAPELLI qu'ils détiennent, au profit de la société Montana Participations.

Le groupe familial Capelli, désormais composé des sociétés JCC Participations et Montana Participations, n'a franchi aucun seuil et a précisé détenir, au 20 septembre 2013, 9 906 698 actions CAPELLI représentant autant de droits de vote, soit 74,60% du capital et 74,52% des droits de vote de cette société.

Le 11 octobre 2013, la société anonyme Moneta Asset Management (17 rue de la Paix, 75002 Paris), agissant pour le compte du fonds Moneta Micro Entreprises dont elle assure la gestion, a déclaré avoir franchi en baisse, le 7 octobre 2013, les seuils de 5% du capital et des droits de vote de la société CAPELLI et détenir, pour le compte dudit fonds, 660 586 actions CAPELLI représentant autant de droits de vote, soit 4,97% du capital et des droits de vote de cette société.

Ce franchissement de seuils résulte d'une cession d'actions CAPELLI sur le marché.

Au 24 juin 2014, la société n'a pas connaissance d'autres franchissements de seuils intervenus au cours de l'exercice et postérieurement.

A la connaissance de la Société, il n'existe pas d'actionnaire, détenant plus de 5% de son capital ou de ses droits de vote au 31 mars 2014, autre que ceux mentionnés ci-avant.

→ REPARTITION DU CAPITAL ET DES DROITS DE VOTE AU 31 MARS 2014

| Actionariat au 31/03/2014 | % capital | Nbre Titres | DDV AGO | | DDV AGE | |
|--|----------------|-------------------|-------------------|----------------|------------------|---------------|
| | | | DDV Théoriques | | DDV Théoriques | |
| | | | ddv | % ddv | ddv | % ddv |
| JCC Participations - Nominatif n°585 (1) | 15,28% | 2 029 443 | 2 029 443 | 15,27% | 5 061 443 | 38,08% |
| Montana Participations (2) | 59,32% | 7 877 255 | 7 877 255 | 59,26% | 4 845 255 | 36,45% |
| Famille Capelli | 74,60% | 9 906 698 | 9 906 698 | 74,53% | 9 906 698 | 74,53% |
| Public | 25,20% | 3 346 302 | 3 358 611 | 25,27% | | |
| Auto détention | 0,20% | 27 000 | 27 000 | 0,20% | | |
| TOTAL | 100,00% | 13 280 000 | 13 292 309 | 100,00% | | |

(1) 3 032 000 titres détenus en nue-propriété, et donnant droits de vote en Assemblée générale extraordinaire, ne sont pas pris en compte dans le pourcentage de détention de JCC participations.

(2) 3 032 000 titres détenus en usufruit, et ne donnant pas droits de vote en Assemblée générale extraordinaire, sont pris en compte dans la détention de Montana Participations.

Il est précisé que les pourcentages de droits de vote sont calculés conformément aux dispositions de l'article 223-11 du Règlement général de l'AMF (ensemble des actions auxquels sont attachés des droits de vote, y compris les actions auto-détenues privées de droits de vote).

1.2.19 Opérations sur titres des dirigeants de l'émetteur

Au-delà de l'apport de titres réalisé par M. Jean-Claude Capelli et Mme Claudine Capelli au profit de la société Montana Participations (cf. 1.2.18), aucune autre opération d'un montant supérieur à 5 000 € et portant sur les titres de la société n'a été déclarée au cours de l'exercice par les dirigeants et les personnes mentionnées aux articles L. 621-18-2 et R. 621-43-1 du Code Monétaire et Financier.

1.2.20 Travaux du Conseil et procédures de contrôle interne

Au présent rapport est annexé, conformément aux dispositions de l'article L. 225-68 du Code de Commerce, le rapport du Président du Conseil d'administration sur les conditions de préparation et d'organisation des travaux du conseil ainsi que sur les procédures de contrôle interne et de gestion des risques mises en place par la société.

Ce rapport fait l'objet d'un chapitre dédié intégré au présent Rapport Financier Annuel.

1.2.21 Evènements importants survenus depuis la clôture de l'exercice

Néant.

Christophe CAPELLI
Président du Conseil d'administration

2. Situation financière et résultats consolidés au 31 mars 2014

2.1 Etat de situation financière

| en k€ | Notes | 31/03/2014 | | | 31/03/2013 |
|---|------------|----------------|--------------|----------------|----------------|
| | | Brut | Amort. prov. | Net | Net |
| ACTIF | | | | | |
| Ecart d'acquisition | 4.1 | 232 | - | 232 | 232 |
| Immobilisations incorporelles | 4.2 | 512 | 486 | 25 | 6 |
| Immobilisation corporelles | 4.2 | 8 665 | 2 172 | 6 493 | 2 108 |
| Immobilisations financières | 4.3 | 218 | - | 218 | 161 |
| IDA | 4.5 et 4.9 | 580 | - | 580 | 140 |
| ACTIFS NON COURANTS | | 10 207 | 2 658 | 7 548 | 2 647 |
| Stocks | 4.4 | 58 261 | 522 | 57 740 | 40 820 |
| Créances clients | 4.5 | 30 623 | 31 | 30 593 | 24 297 |
| Autres actifs courants | 4.5 | 4 487 | 4 | 4 483 | 7 010 |
| Comptes courants | 4.5 et 4.6 | 2 219 | - | 2 219 | 538 |
| Charges constatées d'avance | 4.5 | 1 673 | - | 1 673 | 1 858 |
| Trésorerie et équivalents de trésorerie | 4.5 et 4.6 | 13 091 | - | 13 091 | 26 107 |
| ACTIFS COURANTS | | 110 354 | 556 | 109 798 | 100 630 |
| TOTAL ACTIF | | 120 561 | 3 214 | 117 346 | 103 277 |

| | | | | | |
|-----------------------------------|------------|--|--|----------------|----------------|
| PASSIF | | | | | |
| Capital social | 4.7 | | | 15 139 | 15 139 |
| Réserves consolidées | | | | 18 568 | 17 705 |
| Capitaux propres - Part du Groupe | | | | 33 708 | 32 844 |
| Part des minoritaires | | | | 1 620 | 1 927 |
| CAPITAUX PROPRES | | | | 35 328 | 34 771 |
| Provisions non courantes | 4.5 et 4.8 | | | 49 | 35 |
| Passifs financiers non courants | 4.5 et 4.6 | | | 16 546 | 14 180 |
| IDP | 4.5 et 4.9 | | | 2 189 | 2 629 |
| PASSIFS NON COURANTS | | | | 18 783 | 16 844 |
| Provisions courantes | 4.5 et 4.8 | | | - | 34 |
| Passifs financiers courants | 4.5 et 4.6 | | | 22 046 | 18 239 |
| Comptes courants | 4.5 et 4.6 | | | 1 163 | 289 |
| Dettes fournisseurs | 4.5 | | | 33 612 | 27 740 |
| Dettes fiscales et sociales | 4.5 | | | 5 334 | 5 310 |
| Autres dettes | 4.5 | | | 1 046 | 50 |
| Produits constatés d'avance | 4.5 | | | 34 | - |
| PASSIFS COURANTS | | | | 63 235 | 51 662 |
| TOTAL PASSIF | | | | 117 346 | 103 277 |

Les notes annexes font partie intégrante des comptes consolidés.

2.2 Etat consolidé du résultat global

| en k€ | Notes | 2013/2014 | 2012/2013 |
|--|------------|-----------------|----------------|
| Chiffre d'affaires | 6.2 | 54 465 | 50 078 |
| Achats consommés | 5.1 | (40 055) | (36 129) |
| Marge brute | 6.2 | 14 410 | 13 948 |
| Tx de Marge brute | | 26,5% | 27,9% |
| Charges de personnel | 5.2 | (4 246) | (3 427) |
| Charges externes | | (5 172) | (4 680) |
| Impôts et taxes | | (530) | (733) |
| Dotations nettes aux amortissements | 4.2 | (364) | (285) |
| Dotations nettes aux provisions | 5.3 | (42) | 393 |
| Autres produits d'exploitation | | 143 | 25 |
| Autres charges d'exploitation | | - | - |
| Charges opérationnelles | | (10 212) | (8 707) |
| Résultat opérationnel courant | | 4 198 | 5 242 |
| Résultat des cessions d'actifs immobilisés | 5.4 | 63 | (5) |
| Résultat opérationnel | | 4 261 | 5 237 |
| % du Chiffre d'affaires | | 7,8% | 10,5% |
| Produits financiers | | 189 | 151 |
| Coûts financiers bruts | | (1 224) | (592) |
| Coût de l'endettement net | | (1 036) | (441) |
| Autres Produits et charges financières | | - | - |
| Résultat financier | 5.5 | (1 036) | (441) |
| Résultat avant impôt | | 3 225 | 4 796 |
| Impôts sur les bénéficiaires | | (2 127) | (881) |
| Impôts différés | | 885 | (813) |
| Impôts sur les résultats | 5.6 et 5.7 | (1 242) | (1 694) |
| Tx d'impôt | | 39% | 35% |
| Quote-part de résultat MEEQ | | (2) | - |
| Résultat net de l'ensemble consolidé | | 1 981 | 3 102 |
| % du Chiffre d'affaires | | 3,6% | 6,2% |
| Part des minoritaires | | 78 | (185) |
| Résultat net part du Groupe | | 2 059 | 2 917 |
| % du Chiffre d'affaires | | 3,8% | 5,8% |
| Variation de la juste valeur des instruments financiers | | - | - |
| Ecart de conversion | | - | - |
| Effets d'impôts sur les autres éléments du résultat global | | - | - |
| Ecart actuariel | | - | - |
| Résultat global part du Groupe | | 2 059 | 2 917 |
| Part des minoritaires | | (78) | 185 |
| Résultat global total | | 1 981 | 3 102 |
| <i>Résultat net part du Groupe par action émise (en euros)</i> | 5.8 | <i>0,16</i> | <i>0,22</i> |
| <i>Résultat net part du Groupe dilué par action émise (en euros)</i> | 5.8 | <i>0,16</i> | <i>0,22</i> |

Toutes les composantes des autres éléments du résultat global ont vocation à être recyclés en résultat, à l'exception des écarts actuariels liés aux engagements postérieurs à l'emploi. Les notes annexes font partie intégrante des comptes consolidés.

2.3 Tableau de variation de trésorerie

| en k€ | Notes | 2013/2014 | 2012/2013 |
|--|------------|-----------------|----------------|
| Disponibilités | 4.5 et 4.6 | 26 106 | 20 084 |
| Découverts bancaires | 4.5 et 4.6 | (17 191) | (17 092) |
| Trésorerie à l'ouverture | | 8 915 | 2 992 |
| Résultat net de l'ensemble consolidé | | 1 981 | 3 102 |
| Dotations nettes aux amortissements et provisions | 4.2 et 5.3 | 262 | (40) |
| Plus ou moins-values sur cessions d'actifs | 5.4 | - | - |
| Charge d'impôt exigible | 5.6 et 5.7 | 2 127 | 881 |
| Variation des impôts différés | 5.6 et 5.7 | (885) | 813 |
| Autres écritures sans incidence sur la trésorerie | | (8) | - |
| Capacité d'autofinancement avant impôt | | 3 477 | 4 756 |
| Impôt versés | | (1 563) | (124) |
| Capacité d'autofinancement | | 1 914 | 4 632 |
| Variation de stock | 4.4 | (16 919) | (8 533) |
| Variation des créances d'exploitation | 4.5 | (3 597) | (1 245) |
| Variation des dettes d'exploitation | 4.5 | 6 375 | (7) |
| Variation du BFR | | (14 141) | (9 785) |
| Flux de trésorerie généré par l'activité | | (12 227) | (5 153) |
| Acquisitions d'immobilisations corporelles et incorporelles | 4.2 | (4 983) | (238) |
| Cessions d'immobilisations corporelles et incorporelles | 5.4 | 297 | 28 |
| Acquisitions d'immobilisations financières | 4.2 | (65) | (9) |
| Cessions d'immobilisations financières | 4.2 | 8 | - |
| Cessions de sociétés nettes de trésorerie | | - | 57 |
| Flux de trésorerie lié aux opérations d'investissement | | (4 743) | (162) |
| Dividendes versés aux actionnaires de la société mère | | (1 193) | (1 061) |
| Dividendes versés aux minoritaires | | (218) | 6 |
| Nouveaux emprunts | 4.6 | 5 342 | 3 305 |
| Emprunt obligataire | 4.6 | - | 11 158 |
| Remboursement d'emprunts | 4.6 | (2 814) | (1 408) |
| Autres variations liées aux opérations de financement | | (804) | (790) |
| Actions propres | | 1 | 28 |
| Flux de trésorerie lié aux opérations de financement | | 314 | 11 239 |
| Variation de trésorerie avant autres actifs financiers courants | | (16 656) | 5 924 |
| Flux liés aux autres actifs financiers courants | 4.6 | - | - |
| Variation de trésorerie | | (16 656) | 5 924 |
| Trésorerie à la clôture | | (7 741) | 8 915 |
| Disponibilités | 4.5 et 4.6 | 13 091 | 26 106 |
| Découverts bancaires | 4.5 et 4.6 | (20 832) | (17 191) |

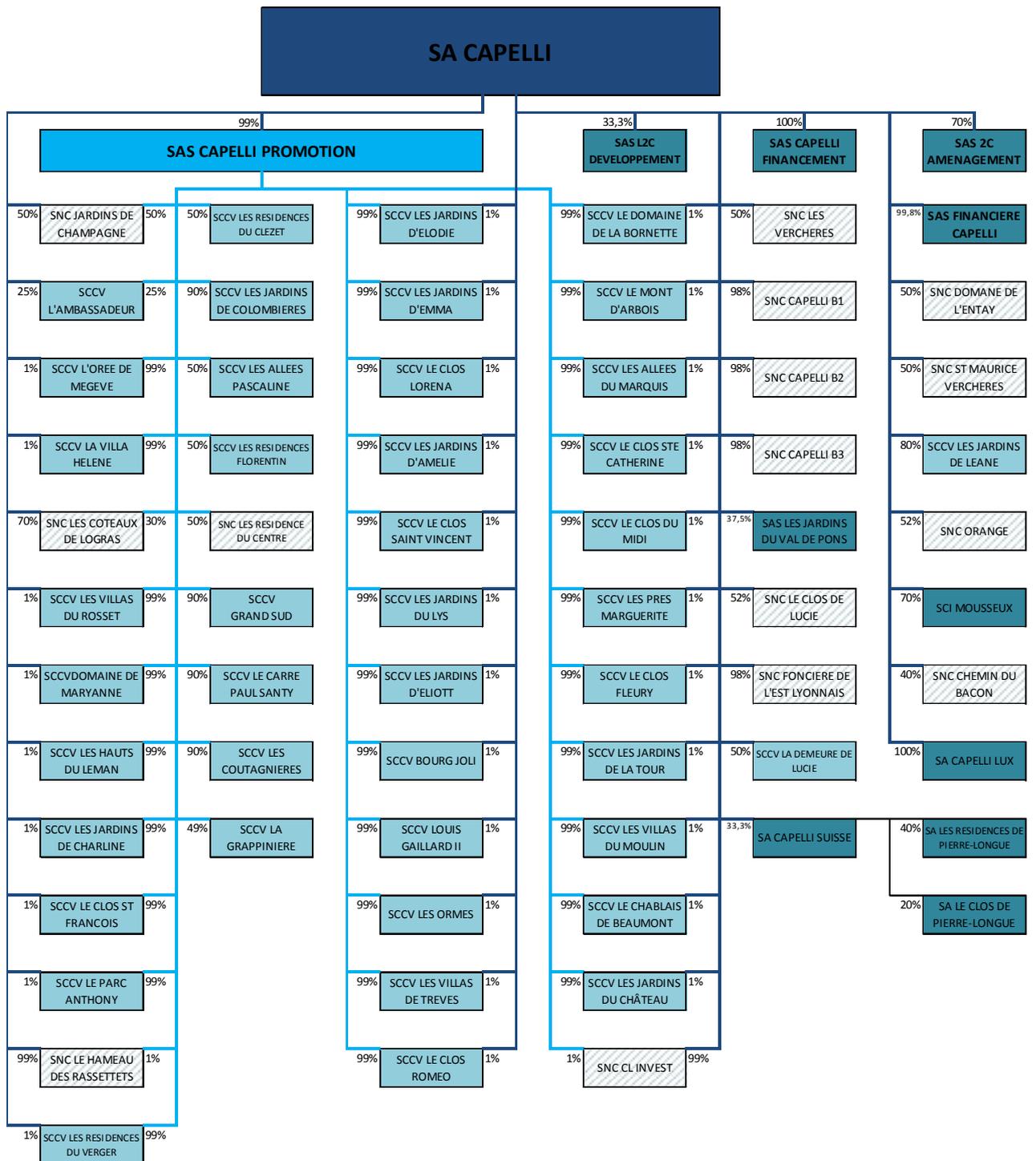
Les notes annexes font partie intégrante des comptes consolidés.

2.4 Variation des capitaux propres consolidés

| en k€ | Notes | Capital | Primes | Auto-détention | Réserves | Capitaux propres part du Groupe | Part minoritaires | Capitaux propres |
|------------------------------------|-------|---------------|------------|----------------|---------------|---------------------------------|-------------------|------------------|
| Au 1er avril 2012 | | 15 139 | 638 | (68) | 15 251 | 30 960 | 1 679 | 32 639 |
| Résultat de la période | | | | | 2 917 | 2 917 | 185 | 3 102 |
| Autres éléments du résultat global | | | | | | - | - | - |
| Résultat global total | | - | - | - | 2 917 | 2 917 | 185 | 3 102 |
| Variation périmètre | | | | | 1 | 1 | 55 | 56 |
| Opérations sur Auto-détention | 4.7 | | | 29 | (1) | 28 | - | 28 |
| Dividendes versés | 4.7 | | | | (1 061) | (1 061) | 6 | (1 055) |
| Autres | | | | | (1) | (1) | 2 | 1 |
| Au 31 mars 2013 | | 15 139 | 638 | (39) | 17 106 | 32 844 | 1 927 | 34 771 |
| | | | | | | - | - | - |
| Au 1er avril 2013 | | 15 139 | 638 | (39) | 17 106 | 32 844 | 1 927 | 34 771 |
| Résultat de la période | | | | | 2 059 | 2 059 | (78) | 1 981 |
| Autres éléments du résultat global | | | | | | - | - | - |
| Résultat global total | | - | - | - | 2 059 | 2 059 | (78) | 1 981 |
| Variation périmètre | | | | | (2) | (2) | - | (2) |
| Opérations sur Auto-détention | 4.7 | | | (7) | 7 | - | (2) | (2) |
| Dividendes versés | 4.7 | | | | (1 193) | (1 193) | (216) | (1 409) |
| Autres | | | | | - | - | (11) | (11) |
| Au 31 mars 2014 | | 15 139 | 638 | (46) | 17 977 | 33 708 | 1 620 | 35 328 |

Les notes annexes font partie intégrante des comptes consolidés.

2.5 Organigramme juridique



- 1. FAITS CARACTERISTIQUES**
- 2. EVENEMENTS POSTERIEURS A LA CLOTURE**
- 3. PRINCIPES COMPTABLES ET METHODES D'EVALUATION**
- 4. NOTES RELATIVES AU BILAN**
- 5. NOTES RELATIVES AU COMPTE DE RESULTAT**
- 6. INFORMATIONS SECTORIELLES**
- 7. AUTRES INFORMATIONS**

Les comptes consolidés au 31 mars 2014 ont été arrêtés par le Conseil d'Administration de CAPELLI SA le 24 juin 2014. L'exercice a une durée de 12 mois, couvrant la période du 01/04/2013 au 31/03/2014. Sauf indication contraire, ils sont exprimés en milliers d'euros.

1. Faits caractéristiques

Le chiffre d'affaires annuel 2013/14 (1er avril 2013 au 31 mars 2014) s'inscrit à 54,5 M€ en hausse de 8,8% avec un 4ème trimestre très soutenu qui croît de 24,3% par rapport à l'an dernier.

L'activité Promotion, qui représente désormais 76% du chiffre d'affaires du Groupe, affiche une croissance particulièrement forte à 41,2 M€, en progression de 28,2% sur l'exercice. Sur le 4ème trimestre, cette croissance s'inscrit à +42,7% par rapport à la même période de l'an dernier.

Cette performance, réalisée pour majeure partie en France, confirme la pertinence du positionnement du Groupe CAPELLI et sa capacité à maintenir une bonne dynamique dans un contexte immobilier français difficile en se créant de nouvelles opportunités de croissance.

Cette dynamique s'illustre également par la création des entités européennes CAPELLI Suisse et CAPELLI Lux, qui permettent d'élargir le champ d'actions du Groupe et seront nettement contributives au chiffre d'affaires dans les mois qui viennent.

En Suisse, le Groupe a généré son premier chiffre d'affaires au 4ème trimestre 2013/2014 avec un chantier en cours près de Genève et deux programmes plus importants qui seront lancés au cours de l'exercice 2014/2015.

Au Luxembourg, après avoir créé sa filiale en octobre 2013, CAPELLI a réalisé l'acquisition foncière de sa première opération en juin 2014 et compte déjà plusieurs programmes frontaliers qui seront lancés en 2014/2015.

L'activité Rénovation, qui consiste à réhabiliter des immeubles anciens ou récents en appartements, génère également ses premiers résultats avec un chiffre d'affaires qui atteint 1,6 M€ sur l'exercice.

La marge brute dégagée sur l'exercice s'établit à 14,4 M€ et atteint son niveau le plus haut constaté au cours des cinq derniers exercices. Ce niveau élevé de marge brute permet ainsi à CAPELLI d'absorber en partie les charges de structures supplémentaires liées aux investissements soutenus réalisés pour s'implanter en Suisse et au Luxembourg.

Sur le périmètre France, le résultat opérationnel s'établit à 5,5 M€ représentant ainsi plus de 10% du chiffre d'affaires, une performance qui donne au groupe les moyens d'affirmer ses ambitions d'acteur nord européen. Le résultat opérationnel du Groupe ressort quant à lui à 4,3 M€, soit 7,8% du chiffre d'affaires, et permet de confirmer une rentabilité opérationnelle de bon niveau sur l'exercice.

La capacité d'autofinancement s'établit à 1,9 M€ (3,5 M€ avant impôts) et démontre la capacité de Capelli à générer du cash.

2. Evènements postérieurs à la clôture

Aucun évènement important n'est survenu depuis la clôture de l'exercice.

Le backlog arrêté au 12 mai 2014 affiche toujours un niveau élevé à 55,7 M€, dont 40,7 M€ pour l'activité Promotion. La capacité du Groupe à garantir sa croissance future se traduit également par des lots sous compromis d'achat qui s'inscrivent à 116,7 M€ (1er janvier 2014 au 12 mai 2014), en progression de 9% par rapport à la même date de l'année dernière.

Durant l'exercice 2014/2015, le Groupe CAPELLI a pour objectif de conforter sa dynamique en tirant pleinement partie de ses relais de croissance porteurs de développement pour le futur avec :

- La poursuite du développement de l'activité Rénovation ;
- Le lancement de nouveaux programmes en Suisse et au Luxembourg avec des premières contributions significatives au chiffre d'affaires 2014/2015 ;
- Des études de faisabilité pour un développement de l'offre CAPELLI en Allemagne ;

La dynamique de CAPELLI sur le marché européen de l'immobilier permet au groupe de viser une croissance soutenue de son chiffre d'affaires sur l'exercice 2014/2015 avec le maintien d'une rentabilité de bon niveau.

A moyen terme cette implantation nord-européenne permettra à CAPELLI de mieux lisser les effets conjoncturels du marché de l'immobilier.

3. Principes comptables et méthodes d'évaluation

3.1 Principes généraux

Les normes, amendements et interprétations retenus pour l'élaboration des comptes consolidés au 31 mars 2014 et des comptes comparatifs 2013 sont ceux publiés au Journal Officiel de l'Union Européenne (JOUE) au 31 mars 2014 et qui sont d'application obligatoire à cette date. Ce référentiel est disponible sur le site de la Commission Européenne (http://ec.europa.eu/internal_market/accounting/ias_fr.htm).

Normes, amendements de normes et interprétations applicables à partir de l'exercice ouvert au 1er avril 2013 :

- IFRS 13 – Evaluation de la juste valeur ;
- Amendement IAS 1 – Présentation des états financiers. Cet amendement prévoit la distinction au sein du résultat global des éléments qui seront ultérieurement recyclés dans le résultat, des éléments qui ne le seront pas ;
- Amendement IAS 19 – Avantages du personnel : comptabilisation des régimes à prestations définies. Cet amendement modifie les modalités d'évaluation des actifs de régime, supprime l'option de l'étalement des écarts actuariels et élimine l'étalement du coût des services passés non acquis ;
- Amendement IFRS 7 – Présentation – Compensation des actifs et passifs financiers ;

La première application de ces amendements n'a pas eu d'incidence significative sur les états financiers du groupe, y compris la première application de l'amendement IAS 19 et notamment le traitement des écarts actuariels.

Le Groupe a choisi de ne pas appliquer par anticipation les normes, amendements et interprétations adoptées par l'Union Européenne avant la date de clôture, et qui rentrent en vigueur postérieurement à cette date.

Normes et interprétations adoptées par l'Union Européenne mais non encore entrées en vigueur :

- Amendement IAS 32 – Compensation des actifs et passifs financiers (applicable aux périodes ouvertes à compter du 1er janvier 2014) ;
- IFRS 10 – Etats financiers consolidés (applicable aux périodes annuelles ouvertes à compter du 1er janvier 2014) ;
- IFRS 11 – Accords conjoints (applicable aux périodes annuelles ouvertes à compter du 1er janvier 2014) ;
- IFRS 12 – Information à fournir sur les participations dans les autres entités (applicable aux périodes annuelles ouvertes à compter du 1er janvier 2014) ;
- IAS 27 révisée – États financiers individuels (applicable aux périodes annuelles ouvertes à compter du 1er janvier 2014) ;
- IAS 28 révisée – Participations dans les entreprises associées et coentreprises (applicable aux périodes annuelles ouvertes à compter du 1er janvier 2014).

Le Groupe n'anticipe pas, à priori, d'impact significatif sur ses capitaux propres.

3.2 Méthodes et périmètre de consolidation

Le pourcentage de contrôle traduit le lien de dépendance entre la société consolidante (CAPELLI SA) et chaque société dont elle détient directement ou indirectement, des titres. Il définit un pourcentage de contrôle juridique et donne un pouvoir de décision.

Le pourcentage de contrôle de la société CAPELLI dans les sociétés appartenant au périmètre de consolidation est dans la plupart des cas supérieur à 50% mais peut parfois également être réparti entre deux ou trois associés.

Lorsque le groupe a la capacité d'orienter la stratégie et de diriger les politiques financières et opérationnelles c'est la méthode de l'intégration globale qui est appliquée. Lorsque les décisions stratégiques, financières et opérationnelles requièrent l'accord unanime de tous les associés participant au contrôle conjoint, la méthode de l'intégration proportionnelle est utilisée.

Le contrôle est donc analysé au cas par cas sur la base de circonstances spécifiques ; la méthode de consolidation utilisée est donc soit la méthode de l'intégration globale, soit celle de l'intégration proportionnelle.

Le cas échéant, les sociétés associées significatives dans lesquelles le groupe exerce directement ou indirectement une influence notable sont mises en équivalence. La mise en équivalence consiste à substituer à

la valeur comptable des titres détenus le montant de la part qu'ils représentent dans les capitaux propres de la société associée, y compris le résultat de l'exercice.

Le contrôle est donc analysé au cas par cas sur la base de circonstances spécifiques ; la méthode de consolidation utilisée est donc soit la méthode de l'intégration globale, soit celle de l'intégration proportionnelle, soit enfin celle de la mise en équivalence.

Les opérations et transactions réciproques d'actif et de passif, de produits et de charges entre entreprises intégrées sont éliminés dans les comptes consolidés.

Cette élimination est réalisée :

- en totalité si l'opération est réalisée entre deux entreprises intégrées globalement ;
- à hauteur du pourcentage d'intégration de l'entreprise si l'opération est réalisée entre une entreprise intégrée globalement et une entreprise intégrée proportionnellement.

La société CAPELLI FONCIER a été constituée par des personnes physiques liées au groupe et pour les besoins du groupe. Elle pourrait être consolidée dès le prochain exercice telle une entité ad'hoc. L'incidence de la non consolidation sur l'exercice tend à minorer les actifs fonciers et les passifs financiers pour un montant non significatif.

| Sociétés Consolidées | % DE CONTROLE 31/03/14 | % D'INTERETS 31/03/14 | METHODE DE CONSOLID. | % DE CONTROLE 31/03/13 | % D'INTERETS 31/03/13 |
|---|---------------------------|--------------------------|----------------------------|---------------------------|--------------------------|
| SOCIETE CONSOLIDANTE – CAPELLI S.A | | | | | |
| SOCIETES CONSOLIDEES | | | | | |
| SAS FINANCIERE CAPELLI <i>Siret : 38440234300022</i> | 99,8 % | 99,80 % | I.G. | 99,8% | 99,80% |
| SAS CAPELLI PROMOTION <i>Siret : 43263147100021</i> | 99 % | 99 % | I.G. | 99% | 99% |
| SAS 2C AMENAGEMENT <i>Siret : 43799976600011</i> | 70 % | 70 % | I.G. | 70% | 70% |
| SNC LES VERCHERES <i>Siret : 44122512500026</i> | 50 % | 50 % | I.P. | 50% | 50% |
| SCCV L'AMBASSEADEUR <i>Siret : 45343979600013</i> | 50 % | 49.75 % | I.P. | 50% | 49.75% |
| SCCV LES RESIDENCES DU CLEZET <i>Siret : 50280057600014</i> | 50 % | 49.50 % | I.P. | 50% | 49.50% |
| SCCV LES RESIDENCES DU CENTRE <i>Siret : 51196121100014</i> | 50 % | 49.50 % | I.P. | 50% | 49.50% |
| SNC LES COTEAUX DE LOGRAS <i>Siret : 49329661000014</i> | 100 % | 99,70 % | I.G. | 100% | 99,70% |
| SCCV LA DEMEURE DE LUCIE <i>Siret : 48988038500013</i> | 50% | 50% | I.P. | 50% | 50% |
| SNC ST MAURICE VERCHERES <i>Siret : 4991144780000013</i> | 50 % | 50 % | I.P. | 50% | 50% |
| SNC LES JARDINS DE CHAMPAGNE <i>Siret : 49820785100011</i> | 100 % | 99.50 % | I.G. | 100 % | 99.50 % |
| SNC LES DOMAINES DE L'ENTAY <i>Siret : 49820956900019</i> | 50 % | 50 % | I.P. | 50 % | 50 % |
| SCCV LES ALLEES PASCALINE <i>Siret : 50023359800019</i> | 50 % | 49,50 % | I.P. | 50 % | 49,50 % |
| SCCV LES RESIDENCES FLORENTIN <i>Siret : 51743218300013</i> | 50 % | 49.50 % | I.P. | 50 % | 49.50 % |
| SCCV LES VILLAS DU ROSSET <i>Siret : 52988988300011</i> | 100 % | 99.01 % | I.G. | 100 % | 99.01 % |
| SCCV LA VILLA HELENE <i>Siret : 52891495500018</i> | 100 % | 99.01 % | I.G. | 100 % | 99.01 % |
| SNC CAPELLI B1 <i>Siret : 52079477700018</i> | 98 % | 98 % | I.G. | 98 % | 98 % |
| SNC CAPELLI B2 <i>Siret : 49205285700025</i> | 98 % | 98 % | I.G. | 98 % | 98 % |
| SNC CAPELLI B3 <i>Siret : 52200420900014</i> | 98 % | 98 % | I.G. | 98 % | 98 % |
| SCCV LES JARDINS DE LEANE <i>Siret : 52999040000010</i> | 80 % | 80 % | I.G. | 80 % | 80 % |
| SCCV LES JARDINS D'ELIOTT <i>Siret : 53235356200012</i> | 100 % | 99.01 % | I.G. | 100% | 99.01% |

| Sociétés Consolidées | % de contrôle 31/03/14 | % d'intérêts 31/03/14 | Méthode de consolid. | % de contrôle 31/03/13 | % d'intérêts 31/03/13 |
|---|---------------------------|--------------------------|----------------------------|---------------------------|--------------------------|
| SCCV LES ORMES Siret : 53236120100017 | 100 % | 99.01 % | I.G. | 100% | 99.01% |
| SCCV LOUIS GAILLARD II Siret : 53205834400013 | 100 % | 99.01 % | I.G. | 100% | 99.01 % |
| SCCV LES VILLAS DU BOURG JOLI Siret : 53311884000016 | 100 % | 99.01 % | I.G. | 100% | 99.01 % |
| SCCV LES JARDINS DES COLOMBIERES Siret : 53295361900014 | 90 % | 89.10 % | I.G. | 90% | 89.10% |
| SNC FONCIERE EST LYONNAIS Siret : 53426792700018 | 98 % | 98 % | I.G. | 98% | 98 % |
| SARL CAPELLI FINANCEMENT Siret : 53828692300015 | 100 % | 100 % | I.G. | 100% | 100 % |
| SCCV LES COUTAGNIERES Siret : 53538479600038 | 90 % | 89.10 % | I.G. | 90% | 89.10 % |
| SCCV LES JARDINS D'ELODIE Siret : 53851368000016 | 100 % | 99.01 % | I.G. | 100% | 99.01 % |
| SCCV LES JARDINS D'EMMA Siret : 53849064000017 | 100 % | 99.01 % | I.G. | 100% | 99.01 % |
| SCCV LE CLOS LORENA Siret : 53918946400016 | 100 % | 99.01 % | I.G. | 100% | 99.01 % |
| SCCV LES JARDINS D'AMELIE Siret : 53517649900015 | 100 % | 99.01 % | I.G. | 100% | 99.01% |
| SCCV LE CLOS SAINT VINCENT Siret : 53526800700015 | 100 % | 99.01 % | I.G. | 100% | 99.01 % |
| SCCV LES JARDINS DU LYS Siret : 53826566100016 | 100 % | 99.01 % | I.G. | 100% | 99.01 % |
| SCCV LES VILLAS DU TREVES Siret : 75058307000018 | 100 % | 99.01 % | I.G. | 100% | 99.01 % |
| SCCV LA GRAPPINIERE Siret : 78868534500019 | 49 % | 48.51 % | I.P. | 49% | 48.51% |
| SCCV LE DOMAINE DE MARYANNE Siret : 79093558900016 | 100 % | 99.01 % | I.G. | 100% | 99.01% |
| SCCV LES HAUTS DU LEMAN Siret : 79089583300016 | 100 % | 99.01 % | I.G. | 100% | 99.01% |
| SCCV LES JARDINS DE CHARLINE Siret : 78948569500017 | 100 % | 99.01 % | I.G. | 100% | 99.01% |
| SCCV LE CLOS ST FRANCOIS Siret : 75218898700016 | 100 % | 99.01 % | I.G. | 100%a | 99.01% |
| SCCV LE PARC ANTHONY Siret : 75218792200014 | 100 % | 99.01 % | I.G. | 100% | 99.01% |
| SCCV L'OREE DE MEGEVE Siret : 79149870200012 | 100 % | 99.01 % | I.G. | 100% | 99.01% |
| SNC LE HAMEAU DES RASSETTETS Siret 52521859000020 | 100 % | 99.99 % | I.G. | 100% | 99.99% |
| SCCV GRAND SUD Siret : 53834786500015 | 90 % | 89.10 % | I.G. | 90% | 89.10% |
| SCCV LE CARRE PAUL SANTY Siret : 53814061700019 | 90 % | 89.10 % | I.G. | 90% | 89.10% |
| SNC ORANGE Siret : 79105252500015 | 52 % | 52 % | I.G. | 52% | 52% |
| SA CAPELLI SUISSE Siret : n/a | 33% | 77.67% | I.G. | 33% | 77.67% |
| SCCV LES RESIDENCES DU VERGER Siret : | 100% | 99.01% | I.G. | n.a | n.a |
| SCCV LE CLOS ROMEO Siret : 79395506300011 | 100% | 99.01% | I.G. | n.a | n.a |
| SCCV LE DOMAINE DE LA BORNETTE Siret : 79983356100019 | 100% | 99.01% | I.G. | n.a | n.a |
| SCCV LE MONT D'ARBOIS Siret : 79746011000019 | 100% | 99.01% | I.G. | n.a | n.a |

| Sociétés Consolidées | % DE CONTROLE 31/03/14 | % D'INTERETS 31/03/14 | METHODE DE CONSOLID. | % DE CONTROLE 31/03/13 | % D'INTERETS 31/03/13 |
|---|---------------------------|--------------------------|----------------------------|---------------------------|--------------------------|
| <i>SCCV LES ALLEES DU MARQUIS</i> <i>Siret : 80002565200010</i> | 100% | 99.01% | I.G. | n.a | n.a |
| <i>SCCV LE CLOS SAINTE CATHERINE</i> <i>Siret : 79983065800016</i> | 100% | 99.01% | I.G. | n.a | n.a |
| <i>SCCV LE CLOS DU MIDI</i> <i>Siret : 79817410800018</i> | 100% | 99.01% | I.G. | n.a | n.a |
| <i>SCCV LES PRES MARGUERITE</i> <i>Siret : 80006300000015</i> | 100% | 99.01% | I.G. | n.a | n.a |
| <i>SCCV LE CLOS FLEURY</i> <i>Siret : 79395507100014</i> | 100% | 99.01% | I.G. | n.a | n.a |
| <i>SCCV LES JARDINS DE LA TOUR</i> <i>Siret : 79832726800016</i> | 100% | 99.01% | I.G. | n.a | n.a |
| <i>SCCV LES VILLAS DU MOULIN</i> <i>Siret : 79506358500017</i> | 100% | 99.01% | I.G. | n.a | n.a |
| <i>SCCV LE CHABLAIS DE BEAUMONT</i> <i>Siret : 79290536600011</i> | 100% | 99.01% | I.G. | n.a | n.a |
| <i>SCCV LES JARDINS DU CHATEAU</i> <i>Siret : 80177788900016</i> | 100% | 99.01% | I.G. | n.a | n.a |
| <i>SNC CL INVEST</i> <i>Siret : 80043014200011</i> | 100% | 99.99% | I.G. | n.a | n.a |
| <i>SAS L2C DEVELOPPEMENT</i> <i>Siret : 799134309</i> | 50.19% | 33.30% | I.G. | n.a | n.a |
| <i>SAS LES JARDINS DU VAL DE PONTS</i> <i>Siret : 53372706100012</i> | 54.55% | 37.50% | I.G. | n.a | n.a |
| <i>SCCV LE CLOS DE LUCIE</i> <i>Siret : 80044596700014</i> | 52% | 52% | I.G. | n.a | n.a |
| <i>SCI MOUSSEUX</i> <i>Siret : 79350156000015</i> | 70% | 70% | I.G. | n.a | n.a |
| <i>SNC CHEMIN DU BACON</i> <i>Siret : 79818170700018</i> | 57.14% | 40% | I.G. | n.a | n.a |
| <i>SA CAPELLI LUX</i> <i>Siret : n/a</i> | 100% | 100% | I.G. | n.a | n.a |
| <i>SA LES RESIDENCES DE PIERRE LONGUE</i> <i>Siret : n/a</i> | 40% | 13.2% | M.E. | n.a | n.a |
| <i>SA LE CLOS DE PIERRE LONGUE</i> <i>Siret : n/a</i> | 20% | 6.6% | M.E. | n.a | n.a |

→ DATES D'ARRETE COMPTABLE

Toutes les sociétés clôturent au 31 mars à l'exception des sociétés suivantes :

- SNC LES VERCHERES
- SCI L'AMBASSADEUR
- SNC LES RESIDENCES DU CENTRE
- SCI LES RESIDENCES FLORENTIN
- SCI LES ALLEES PASCALINE
- SCI LES RESIDENCES DU CLEZET
- SCI LA DEMEURE DE LUCIE
- SA LES RESIDENCES DE PIERRE LONGUE
- SA LE CLOS DE PIERRE LONGUE
- SEP RIGAL

Dans le cadre de la consolidation des comptes du Groupe, toutes les sociétés dont la date de clôture est différente de celle de la société mère ont fait l'objet d'une situation au 31 Mars 2014 via une reconstitution de la période 1er avril 2013 / 31 Mars 2014.

→ MODIFICATION DU POURCENTAGE D'INTERET

Aucune modification de pourcentage d'intérêt n'a eu lieu sur l'exercice sur des sociétés antérieurement détenues de manière directe et indirecte.

→ PRISES DE PARTICIPATIONS AU COURS DE L'EXERCICE

Prises de participations directes

- CAPELLI LUX SA: Société anonyme de droit Luxembourgeois, détenue par CAPELLI SA à hauteur de 100%.
- SCI MOUSSEUX : 70% des titres souscrits par CAPELLI SA.
- SNC CHEMIN DU BACON : 40% des titres souscrits par CAPELLI SA donnant lieu à droit de vote double soit un pourcentage de contrôle 57.14%.
- SAS LES JARDINS DU VAL DE PONS : 37.5% des titres souscrits par CAPELLI SA donnant lieu à droit de vote double soit un pourcentage de contrôle de 54.55%.
- SNC LE CLOS DE LUCIE : 52% des titres détenus par CAPELLI SA.
- SNC CL INVEST : 99% des titres souscrits par CAPELLI SA et 1% des titres par CAPELLI PROMOTION SAS.
- SAS L2C DEVELOPPEMENT : 33.3% des titres détenus par CAPELLI SA donnant lieu à droit de vote double soit un pourcentage de contrôle de 50.19%.
- SCCV LES RESIDENCES DU VERGER : 99% des titres souscrits par CAPELLI PROMOTION SAS et 1% des titres par CAPELLI SA.
- SCCV LE CLOS ROMEO : 99% des titres souscrits par CAPELLI PROMOTION SAS et 1% des titres par CAPELLI SA.
- SCCV LE DOMAINE DE LA BORNETTE : 99% des titres souscrits par CAPELLI PROMOTION SAS et 1% des titres par CAPELLI SA.
- SCCV LE MONT D'ARBOIS : 99% des titres souscrits par CAPELLI PROMOTION SAS et 1% des titres par CAPELLI SA.
- SCCV LES ALLEES DU MARQUIS : 99% des titres souscrits par CAPELLI PROMOTION SAS et 1% des titres par CAPELLI SA.
- SCCV LE CLOS SAINTE CATHERINE : 99% des titres souscrits par CAPELLI PROMOTION SAS et 1% des titres par CAPELLI SA.
- SCCV LE CLOS DU MIDI : 99% des titres souscrits par CAPELLI PROMOTION SAS et 1% des titres par CAPELLI SA.
- SCCV LES PRES MARGUERITE : 99% des titres souscrits par CAPELLI PROMOTION SAS et 1% des titres par CAPELLI SA.
- SCCV LE CLOS FLEURY: 99% des titres souscrits par CAPELLI PROMOTION SAS et 1% des titres par CAPELLI SA.
- SCCV LES JARDINS DE LA TOUR: 99% des titres souscrits par CAPELLI PROMOTION SAS et 1% des titres par CAPELLI SA.
- SCCV LES VILLAS DU MOULIN: 99% des titres souscrits par CAPELLI PROMOTION SAS et 1% des titres par CAPELLI SA.
- SCCV LE CHABLAIS DE BEAUMONT : 99% des titres souscrits par CAPELLI PROMOTION SAS et 1% des titres par CAPELLI SA.
- SCCV LES JARDINS DU CHATEAU : 99% des titres souscrits par CAPELLI PROMOTION SAS et 1% des titres par CAPELLI SA.

Prises de participations indirectes

- SA LES RESIDENCES DE PIERRE LONGUE : 40% des titres détenus par CAPELLI SUISSE.
- SA LE CLOS DE PIERRE LONGUE : 20% des titres détenus par CAPELLI SUISSE.

→ LIQUIDATIONS OU CESSIONS DE PARTICIPATIONS

Les sociétés suivantes ont été dissoutes ou liquidées au cours de l'exercice sans impact significatif sur les comptes consolidés du Groupe :

- SCCV LES JARDINS D'ALICE
- SCCV LES JARDINS DE FLORANGE
- SCCV LE HAMEAU D'AMANDINE
- SCCV LE MAZARIN
- SNC CAPELLI B4
- SARL CLOS SAVETIER

Ces variations de périmètre n'ont pas eu d'impact significatif sur les comptes consolidés. Aucune information pro forma n'a donc été réalisée.

3.3 Règles et méthodes d'évaluation

Recours à des estimations

L'établissement des états financiers selon les normes IFRS nécessite d'effectuer des estimations et de formuler des hypothèses qui affectent les montants figurant dans ces états financiers, notamment en ce qui concerne les éléments suivants :

- Les durées d'amortissement des immobilisations ;
- L'évaluation du résultat à l'avancement des contrats de construction ;
- Les impôts différés.

Ces estimations partent d'une hypothèse de continuité d'exploitation et sont établies en fonction des informations disponibles lors de leur établissement. Les estimations peuvent être révisées si les circonstances sur lesquelles elles étaient fondées évoluent ou par suite de nouvelles informations. Les résultats réels peuvent être différents de ces estimations.

Immobilisations incorporelles

Les logiciels acquis en pleine propriété sont immobilisés à leur coût d'acquisition. La durée d'amortissement généralement retenue est de 1 à 5 ans en mode linéaire.

Ecarts d'acquisition

L'écart d'acquisition est calculé par différence entre la valeur d'apport ou la valeur d'acquisition des titres, et la part de la société consolidant dans la situation nette de la société apportée ou achetée à la date de l'apport ou de l'acquisition.

Le Groupe évalue les intérêts minoritaires lors d'une prise de contrôle soit à leur juste valeur (méthode du goodwill complet), soit sur la base de leur quote-part dans l'actif net de la société acquise (méthode du goodwill partiel). L'option est prise pour chaque acquisition.

L'impact des variations de périmètre sans modification du contrôle est constaté directement en réserves consolidées.

Les écarts d'acquisition ne sont pas amortis conformément à IFRS 3 « Regroupements d'entreprises ». Ils font l'objet d'un test de perte de valeur dès l'apparition d'indices de pertes de valeur et au minimum une fois par an. Lorsqu'une perte de valeur est constatée, l'écart entre la valeur comptable de l'actif et sa valeur recouvrable est comptabilisé dans l'exercice en charges opérationnelles et est non réversible.

Immobilisations corporelles

Conformément à la norme IAS 16 « Immobilisations corporelles », la valeur brute des éléments corporels de l'Actif immobilisé correspond à la valeur d'entrée des biens dans le patrimoine compte tenu des frais nécessaires à la mise en état d'utilisation de ces biens.

Les immeubles de placement ont été retraités selon la norme IAS 40, en retenant comme méthode celle du coût amorti.

Le groupe fait procéder périodiquement à des expertises externes, par des professionnels indépendants.

L'amortissement est calculé suivant le mode linéaire fondé sur la durée d'utilisation probable des différentes catégories d'immobilisations.

Les durées d'amortissement retenues pour les immobilisations sont les suivantes :

| Catégorie | Mode | Durée |
|---------------------------|----------|-----------|
| Constructions - Structure | Linéaire | 40 ans |
| Constructions - Façades | Linéaire | 20 ans |
| Constructions - IGT | Linéaire | 15 ans |
| Agencements | Linéaire | 10 ans |
| Matériel et Outillage | Linéaire | 3 à 4 ans |
| Agencements divers | Linéaire | 5 à 8 ans |
| Matériel de transport | Linéaire | 4 ans |
| Matériel de bureau | Linéaire | 3 à 8 ans |

Les immobilisations corporelles n'ont fait l'objet d'aucune réévaluation.

Stocks

→ ACTIVITE LOTISSEMENT

Les terrains sont évalués à leur coût de revient, soit le Prix d'acquisition augmenté des Frais financiers et des Impenses (frais d'aménagement et de construction).

Une provision pour dépréciation des stocks est constituée lorsque la valeur nette de réalisation est inférieure à la valeur comptable.

→ ACTIVITE PROMOTION

Les stocks sont évalués aux coûts de production (charges directes de construction) pour chaque programme ou tranches de programme. Comme pour le lotissement, ils comprennent également les frais financiers afférents aux financements dédiés aux opérations ainsi que les frais de gestion liés à l'étude et à l'administration du programme. Une provision pour dépréciation est constituée quand l'opération concernée doit se solder par une perte à terminaison.

Créances clients

Les créances clients sont inscrites au bilan pour leur valeur nominale historique.

Les avances reçues au niveau de l'activité promotion viennent en diminution des créances clients correspondantes.

Une provision pour dépréciation des créances clients est constituée lorsque la valeur d'inventaire est inférieure à la valeur comptable. Cette valeur d'inventaire est appréciée au cas par cas et tient compte des risques éventuels de non recouvrement.

Trésorerie et Equivalents de Trésorerie et autres actifs financiers courants

A l'actif, la trésorerie et les équivalents de trésorerie sont composés de comptes courants bancaires pour 9 729 K€, de comptes à terme pour 3 177 K€, de valeurs mobilières de placement pour 185 K€.

Les découverts bancaires sont exclus des disponibilités et sont présentés en dettes financières courantes.

Les valeurs mobilières de placements sont évaluées à leur juste valeur, les variations de juste valeur étant comptabilisées en résultat lorsque l'impact est significatif. Le groupe retient, dans son évaluation à la juste valeur, le cours à la date de clôture ou les valeurs liquidatives pour les actifs de trésorerie placés dans les OPCVM. Le poste trésorerie et équivalents de trésorerie intègre ses « fonds monétaires euros » lorsque les critères recommandés par l'AMF sont respectés (volatilité et sensibilité très faibles).

Indemnités de départ à la retraite

Les engagements de retraite sont comptabilisés en « provision pour risques et charges ». Ils ont été évalués à partir des éléments suivants :

- La Convention Collective applicable ;
- L'âge et le sexe des salariés ;
- La catégorie socioprofessionnelle ;
- Un départ volontaire à la retraite à 65 ans ;
- L'ancienneté au moment du départ à la retraite ;
- Le salaire annuel brut ;
- Les dispositions du Code du Travail ;
- Un taux élevé de rotation prévisionnelle, dégressif par rapport à l'âge des salariés entre 0 et 23 %.

Les hypothèses tiennent compte d'un taux d'actualisation, de 3,05 % pour l'exercice clos au 31 mars 2014, de tables de mortalité et d'une augmentation moyenne des salaires de 3 % par an. Un taux moyen de charges sociales de 43 % a par ailleurs été appliqué pour l'ensemble des salariés.

Le taux d'actualisation a été déterminé en tenant compte des taux de rendement des obligations privées ne présentant pas de risques, et ayant une maturité proche de celle des engagements.

Les dirigeants de sociétés ne sont pas inclus dans le calcul des provisions.

Les écarts actuariels (liés aux modifications d'hypothèses actuarielles et aux effets d'expérience) sont constatés en autres éléments du résultat global et l'impact des changements de régime est constaté immédiatement en résultat consolidé.

Le Groupe CAPELLI n'a pas versé de cotisations à un fonds.

Crédit-bail et locations financières

Compte tenu du montant non significatif du matériel pris en location financement, celui-ci n'a pas été retraité.

Imposition différée

Les impôts différés sont calculés suivant la méthode du report variable. Ils sont constatés dans le compte de résultat et au bilan pour tenir compte :

- Des déficits reportables ;
- Des décalages temporaires existant entre le résultat fiscal et le résultat comptable ;
- Des retraitements retenus pour l'établissement des comptes consolidés ;
- De l'élimination de l'incidence des opérations comptabilisées pour la seule application des législations fiscales.

Les pertes fiscales reportables ne font l'objet de la reconnaissance d'un impôt différé – Actif au bilan, que si ces dernières ont de fortes chances d'être récupérées.

Principes de reconnaissance du chiffre d'affaires

→ ACTIVITE PROMOTION

Le chiffre d'affaire et le résultat de cette activité sont constatés au fur et à mesure de l'avancement des travaux de construction et de la commercialisation en fonction de la marge prévisionnelle de chaque programme. Le taux d'avancement est déterminé par programme en rapprochant les dépenses engagées des dépenses prévisionnelles. Il est tenu compte d'un taux de risque de 1 à 5% du coût de la construction en fonction des éléments connus. Les dépenses de commercialisation sont constatées directement en charge.

→ ACTIVITE LOTISSEMENT

Le chiffre d'affaires est constaté au fur et à mesure de la vente des lots, soit à la signature de l'acte notarié. Le cas échéant, une provision pour les coûts restant à encourir est constituée dans les comptes.

→ ACTIVITE LOCATION

Le chiffre d'affaires de cette activité marginale pour le Groupe est constaté à chaque échéance de loyer.

Titres auto-détenus

Les titres auto-détenus par le Groupe sont comptabilisés en déduction des capitaux propres pour leur coût d'acquisition. Les éventuels profits ou pertes liés à l'achat, la vente, l'émission ou l'annulation des titres auto-détenus sont comptabilisés directement en capitaux propres sans affecter le résultat.

Provisions

Les provisions sont des passifs dont l'échéance ou le montant ne peut être fixé de manière précise. Elles sont évaluées sur la base de leur montant actualisé correspondant à la meilleure estimation de la consommation de ressources nécessaires à l'extinction de l'obligation. Les provisions sont comptabilisées lorsque le groupe a une obligation présente, résultant d'un fait générateur passé, qui entraînera probablement une sortie de ressources pouvant être raisonnablement estimée.

Autres instruments financiers

Les autres instruments financiers sont constitués des actifs financiers, des passifs financiers, et des instruments dérivés.

Les instruments financiers sont présentés dans différentes rubriques du bilan (actifs financiers non courants, clients, fournisseurs, dettes financières,...).

En application de la norme IAS 39, les instruments financiers sont affectés à 5 catégories, qui ne correspondent pas à des rubriques identifiées du bilan consolidé. L'affectation détermine les règles de comptabilisation et d'évaluation applicables, décrites ci-après :

- Placements détenus jusqu'à l'échéance : le Groupe ne détient pas, à ce jour d'instrument qui réponde à cette définition.

- Actifs et passifs désignés en tant que « juste valeur par le résultat » : cette rubrique comprend les actifs financiers détenus à des fins de transaction à court terme, et ceux rattachés à l'origine dans cette catégorie sur option, conformément aux règles définies par la norme.

Les actifs concernés sont :

- Les titres de participation des sociétés cotées sur un marché actif, constatés au bilan en actifs financiers non courants, lorsque leur juste valeur peut être déterminée de manière fiable, à l'exception de ceux que le Groupe a décidé de classer en « autres actifs financiers disponibles à la vente »,
- Les composantes des rubriques « trésorerie et équivalents de trésorerie », et « autres actifs financiers courants », dont les valeurs mobilières de placement.

Ces actifs sont valorisés à leur juste valeur à la date de clôture, les écarts de juste valeur significatifs étant constatés en résultats.

Aucun passif financier constaté à la juste valeur par le résultat n'est comptabilisé par le Groupe.

- Actifs et passifs constatés au coût : cette rubrique comprend les créances clients, dettes fournisseurs, les dépôts et cautionnements et autres créances et dettes commerciales. Ces actifs et passifs financiers sont comptabilisés à l'origine à la juste valeur, qui en pratique est proche de la valeur nominale. Ils sont évalués à la clôture à leur valeur comptable, ajustée le cas échéant de dépréciations en cas de perte de valeur. Les règles détaillées d'évaluation ont été présentées ci-dessus dans des notes spécifiques.
- Actifs et passifs constatés au coût amorti pour les prêts et les dettes : cette rubrique comprend essentiellement les prêts et dettes financières. Ces actifs et passifs financiers sont comptabilisés au bilan à l'origine à leur juste valeur, qui est en pratique proche de la valeur nominale contractuelle. Ces instruments sont évalués à la clôture au coût d'origine, diminué des amortissements en capital déterminés selon la méthode du taux d'intérêt effectif, et ajustés le cas échéant de dépréciations en cas de perte de valeur. La valeur nette comptable à la clôture de l'exercice est proche de la juste valeur.
- Actifs disponibles à la vente : cette rubrique comprend les actifs et passifs financiers non affectés à l'une des catégories précédentes.

Conformément à la norme IFRS 13, applicable à compter de 2013, très proche de l'amendement d'IFRS 7 appliqué précédemment, les instruments financiers sont présentés en 3 catégories (cf. note 23), selon une hiérarchie de méthodes de détermination de la juste valeur :

- Niveau 1 : juste valeur calculée par référence à des prix cotés non ajustés sur un marché actif pour des actifs et passifs identiques ;
- Niveau 2 : juste valeur calculée par référence à des données observables de marché pour l'actif ou le passif concerné, soit directement (prix cotés de niveau 1 ajustés), soit indirectement à savoir des données dérivées de prix, partir de techniques de valorisation s'appuyant sur des données observables tels que des prix d'actifs ou de passifs similaires ou des paramètres cotés sur un marché actif ;
- Niveau 3 : juste valeur calculée par référence à des données relatives à l'actif ou au passif qui ne sont pas basées sur des données observables de marché (ex : . partir de techniques de valorisation reposant pour tout ou partie sur des données non observables telles que des prix sur un marché inactif ou la valorisation sur la base de multiples pour les titres non cotés).

L'application de cette norme pour le calcul de la juste valeur des instruments financiers n'a pas conduit à identifier d'ajustements au titre du risque de contrepartie actif et passif, par rapport aux calculs effectués précédemment.

Un tableau comparatif des justes valeurs des actifs par rapport à leur valeur comptable est donné en note 7.5. Conformément à l'amendement d'IFRS 7, les instruments financiers sont présentés par catégories en note 7.5 selon les hiérarchies de méthodes de détermination de la juste valeur.

Instruments dérivés de couverture

L'utilisation par le groupe CAPELLI d'instruments dérivés a eu pour objectif dans le passé la couverture des risques associés aux fluctuations des taux d'intérêts. Les instruments financiers étaient comptabilisés à leur juste valeur et les variations ultérieures de juste valeur de l'instrument étaient comptabilisées en fonction de la désignation, ou non, du dérivé en tant qu'instrument financier de couverture.

Sur l'exercice, le Groupe CAPELLI n'a pas utilisé d'instruments dérivés.

Secteurs Opérationnels

Un pôle d'activité est un sous-ensemble d'une entreprise pour lequel une information financière distincte est disponible et régulièrement revue par la direction de l'entreprise, en vue de lui affecter des ressources et d'évaluer sa performance économique.

L'ensemble des activités du Groupe CAPELLI s'articule autour des secteurs suivants :

- Lotissement : il a pour activité principale l'aménagement de terrains à bâtir ;
- Promotion : comprend la promotion immobilière de logements ;
- Locatif et divers : concerne principalement une activité marginale de location exercée par les sociétés CAPELLI et FINANCIERE CAPELLI.

L'information présentée au principal décideur opérationnel étant la marge brute, c'est cet indicateur qui, selon IFRS 8 « secteurs opérationnels », a été présenté dans le compte de résultat sectoriel.

La marge brute

La marge brute correspond au chiffre d'affaires diminué des achats consommés.

Les achats consommés correspondent aux coûts directs liés aux opérations et notamment :

- Achats consommés de terrains et matières,
- Frais d'acquisition,
- Sous-traitance,
- Coûts d'emprunt des financements mis en place sur les opérations de Promotion et/ou de Lotissement,
- Taxes,
- Autres dépenses pouvant se rattacher directement aux opérations.

4. Notes relatives au bilan

4.1 Ecarts d'acquisition

Le poste Ecarts d'acquisition s'analyse de la manière suivante :

| Valeurs brutes - en k€ | 31/03/2013 | Variation (+ OU -) | Var. périmètre | 31/03/2014 |
|------------------------|------------|-----------------------|-------------------|------------|
| Capelli | 120 | - | - | 120 |
| Financière Capelli | 112 | - | - | 112 |
| Total | 232 | - | - | 232 |

Aucun indice de perte de valeur n'a été identifié à la clôture sur les écarts d'acquisition et la mise en œuvre de tests de dépréciation n'a pas conduit à constater de dépréciations.

Les écarts d'acquisition ont été affectés à l'Unité Génératrice de Trésorerie « Lotissement ».

4.2 Immobilisations corporelles et incorporelles

| Valeurs brutes - en k€ | 31/03/2013 | Variation de périmètre | Reclass. | Augm. | Dim. | 31/03/2014 |
|--------------------------------------|--------------|---------------------------|----------|--------------|--------------|--------------|
| Logiciels | 487 | - | - | 25 | - | 512 |
| Immobilisations incorporelles | 487 | - | - | 25 | - | 512 |
| Terrains | 23 | - | - | 1 362 | - | 1 385 |
| Constructions | 386 | - | - | 3 030 | - | 3 416 |
| Immeubles de placement | 2 164 | - | - | - | - | 2 164 |
| I.T.M.O.I. | 36 | - | - | - | - | 36 |
| Install. & agenc. Divers | 478 | - | - | 354 | - | 832 |
| Matériel de transport | 379 | - | - | 110 | (297) | 192 |
| Mat. Bureau et info. | 507 | - | - | 61 | - | 568 |
| Immobilisations en cours | 31 | - | - | 40 | - | 71 |
| Immobilisations corporelles | 4 004 | - | - | 4 957 | (297) | 8 664 |
| Total valeurs brutes | 4 491 | - | - | 4 982 | (297) | 9 176 |

| Amortissements - en k€ | 31/03/2013 | Variation de périmètre | Reclass. | Augm. | Dim. | 31/03/2014 |
|--------------------------------------|--------------|------------------------|----------|------------|-------------|--------------|
| Logiciels | 481 | - | - | 5 | - | 486 |
| Immobilisations incorporelles | 481 | - | - | 5 | - | 486 |
| Constructions | 226 | - | - | 78 | - | 304 |
| Immeubles de placement | 856 | - | - | 85 | - | 941 |
| I.T.M.O.I. | 36 | - | - | - | - | 36 |
| Install. & agenc. Divers | 219 | - | - | 56 | - | 275 |
| Matériel de transport | 129 | - | - | 88 | (83) | 134 |
| Mat. Bureau et info. | 430 | - | - | 52 | - | 482 |
| Immobilisations corporelles | 1 896 | - | - | 359 | (83) | 2 172 |
| Total amortissements | 2 377 | - | - | 364 | (83) | 2 658 |

| Valeurs nettes - en k€ | 31/03/2014 | 31/03/2013 |
|--------------------------------------|--------------|--------------|
| Logiciels | 26 | 6 |
| Immobilisations incorporelles | 26 | 6 |
| Terrains | 1 385 | 23 |
| Constructions | 3 112 | 160 |
| Immeubles de placement | 1 223 | 1 308 |
| I.T.M.O.I. | - | - |
| Install. & agenc. divers | 557 | 259 |
| Matériel de transport | 58 | 250 |
| Mat. Bureau et info. | 86 | 77 |
| Immobilisations en cours | 71 | 31 |
| Immobilisations corporelles | 6 492 | 2 108 |
| Total valeurs nettes | 6 518 | 2 114 |

Au cours de l'exercice, le Groupe a procédé au rachat des locaux de son siège social soit un investissement de 2,8 M€. La valeur du bien immobilier acquis a fait l'objet d'une étude réalisée par un expert indépendant. La société n'a pas identifié de pertes de valeur sur les exercices présentés susceptibles de générer un risque de dépréciation.

Immeubles de placement

| en k€ | Brut | Amort. | Net |
|-------------------------------|--------------|--------------|--------------|
| 31/03/2013 | 2 164 | (856) | 1 308 |
| Acquisitions de l'exercice | - | - | - |
| Reclassement | - | - | - |
| Dotations de l'exercice | - | (85) | (85) |
| Virements de poste à poste | - | - | - |
| Cessions | - | - | - |
| Amortissements par composants | - | - | - |
| 31/03/2014 | 2 164 | (941) | 1 223 |

Au 31 mars 2014, la valeur de marché des immeubles de placement, évaluée par un expert à 2 700 K€, est supérieure à leur valeur nette comptable.

Cette évaluation, finalisée en juin 2014, est venue actualiser trois études précédemment effectuées en septembre 2004, septembre 2005 et juin 2011.

La principale méthode d'évaluation est celle dite de « rentabilité » qui consiste à déterminer la valeur locative susceptible d'être appliquée à l'immeuble puis à lui affecter un taux de capitalisation dans une fourchette de

8,5 à 11 % en fonction de la nature des locaux (fourchette haute pour les locaux commerciaux et fourchette basse pour les locaux d'habitation).

Les revenus nets générés par la location des immeubles de placement se présentent comme suit :

| en k€ | 2013/2014 | 2012/2013 |
|------------------------------------|------------|------------|
| Montant des produits des locations | 174 | 177 |
| Taxes foncières | (10) | (8) |
| Charges locatives | (6) | (9) |
| Revenus nets | 158 | 160 |

4.3 Immobilisations financières

| en k€ | 31/03/2013 | Variation de périmètre | Reclass. | Acquisition | Cessions | 31/03/2014 |
|---|------------|------------------------|----------|-------------|----------|------------|
| Titres non consolidés et mis en équivalence | 100 | - | - | 18 | - | 118 |
| Dépôts & cautionnements | 61 | - | - | 39 | - | 100 |
| Valeur brutes | 161 | - | - | 57 | - | 218 |
| Amortissements | - | - | - | - | - | - |
| Valeurs nettes | 161 | - | - | 57 | - | 218 |

Les titres mis en équivalence représentent une valeur de 18 K€ au 31 mars 2014. Au 31 mars 2013, aucun titre mis en équivalence n'était inscrit à l'actif du bilan.

La valeur brute est constituée par le coût d'achat hors frais accessoires. Lorsque la valeur d'inventaire est inférieure à la valeur brute, une provision pour dépréciation est constituée du montant de la différence.

Les titres non consolidés sont constitués de titres d'une société détenue à un très faible pourcentage (inférieur à 20 %).

4.4 Stocks

| en k€ | Valeur brute au 31/03/14 | Dépréciation | Valeur nette au 31/03/14 | Valeur nette au 31/03/13 |
|--------------|--------------------------|--------------|--------------------------|--------------------------|
| Lotissement | 25 087 | (522) | 24 565 | 27 305 |
| Promotion | 33 175 | - | 33 175 | 13 515 |
| Total | 58 261 | (522) | 57 740 | 40 820 |

Les achats réalisés au cours des 4 derniers mois et le lancement de nouvelles opérations de Promotion sur le dernier trimestre ont permis au Groupe de se constituer un portefeuille de stocks « liquides » résultant d'achats réalisés avec 50% de pré-commercialisation. Ces achats ont un effet de 16,5 M€ sur les stocks à la clôture.

Une analyse détaillée des stocks a été effectuée afin d'ajuster la valeur comptable en fonction de la valeur nette de réalisation. Au 31 mars 2014, le Groupe a ainsi comptabilisé une dotation nette de provision d'un montant de 70 k€.

Les coûts d'emprunt incorporés dans le coût de l'actif au cours de l'exercice s'élèvent à 548 K€ contre 706 K€ au 31 mars 2013.

La variation de stocks comptabilisée en résultat en achats consommés s'élève à -16 878 K€ au 31 mars 2014 contre - 7 598 K€ l'exercice précédent.

Les opérations correspondant à des programmes en cours de développement ont fait l'objet d'un enregistrement en stock. Ils sont évalués au prix de revient et comprennent le coût des études préalables au lancement des opérations (frais de prospection foncière, d'étude et de montage des dossiers aux niveaux technique, juridique et administratif).

Ces dépenses sont retenues si les probabilités de réalisation de l'opération sont élevées (à ce titre, des critères tangibles ont été déterminés), 1,5 M€ a été constaté en stock au 31 mars 2014. Dans le cas contraire, ces frais sont constatés en charges de l'exercice.

A la clôture du 31 mars 2013, aucune opération correspondant à des programmes en cours de développement ne respectait les critères.

À la date d'arrêté des comptes annuels, une revue des « opérations nouvelles » est effectuée et, si la probabilité de réalisation de l'opération est incertaine, ces frais sont passés en charge.

4.5 Créances et Dettes

→ ACTIFS ET PASSIFS NON COURANTS

| en k€ | Montant brut au 31/03/2014 | Echéances à moins d'un an | Echéances de un à cinq ans | Echéances à plus de cinq ans |
|--|-------------------------------|------------------------------|-------------------------------|---------------------------------|
| Impôts différés actifs | 580 | 563 | - | 17 |
| Actifs non courants | 580 | 563 | - | 17 |
| Emprunt obligataire (IBO) | 11 293 | - | 11 293 | - |
| Emprunts | 5 244 | - | 3 579 | 1 665 |
| Autres dettes et cautionnements | 10 | - | 10 | - |
| Passifs financiers non courants | 16 546 | - | 14 881 | 1 665 |
| Impôts différés passifs | 2 189 | 1 999 | 46 | 144 |
| Provisions | 49 | - | - | 49 |
| Autres Passifs non courants | 2 238 | 1 999 | 46 | 193 |
| Passifs non courants | 18 784 | 1 999 | 14 927 | 1 858 |

→ ACTIFS COURANTS

| Actifs courants - en k€ | 31/03/2014 | 31/03/2013 |
|-----------------------------------|---------------|---------------|
| Créances clients | 30 623 | 24 327 |
| Etat – impôt sur les sociétés | 1 | 14 |
| Etat – autres impôts | 3 818 | 6 134 |
| Débiteurs divers | 668 | 866 |
| Charges constatées d'avance | 1 673 | 1 858 |
| Autres créances | 6 160 | 8 872 |
| Comptes courants | 2 219 | 538 |
| Trésorerie et équivalents | 13 091 | 26 107 |
| Actifs financiers courants | 15 310 | 26 645 |
| Actifs courants | 52 093 | 59 844 |

Il n'existe pas d'instruments financiers au 31/03/2014.

L'état des créances clients à la clôture des deux derniers exercices se présente comme suit :

| en k€ | Solde client Brut | Non Echus | Echus provisionnés | Echus < 4 mois | Echus De 4 à 6 mois | Echus De 6 à 12 mois | Echus > 12 mois |
|------------|----------------------|-----------|-----------------------|-------------------|------------------------|----------------------------|--------------------|
| 31/03/2013 | 24 327 | 21 378 | 36 | - | - | - | 2 913 |
| 31/03/2014 | 30 623 | 27 407 | 36 | 51 | - | - | 3 129 |

- Les clients douteux représentent 36 K€ et concernent l'activité Lotissement.
- L'impact des créances irrécouvrables est non significatif.
- Le poste client comprend des clients issus de l'activité Promotion pour un montant de 27 M€, dont 10 M€ de bailleurs sociaux, et des créances sur les opérateurs promoteurs pour un montant de 2,8 M€.

- Sur un montant total de créances clients de 30,6 M€, le montant des créances échues s'élève à 3,2 M€ et correspond principalement à des créances sur des opérateurs promoteurs dont les opérations sont en cours de réalisation et dont le paiement doit intervenir à la clôture des opérations. Il n'existe pas de risque de non recouvrement dans la mesure où un privilège de vendeur est inscrit sur ces créances.
- Les charges constatées d'avance comprennent 1,1 M€ d'Obligations De Faire (ODF) comptabilisées dans le poste fournisseurs. L'activité d'aménageur lotisseur amène régulièrement le Groupe à réaliser des achats de terrain à des propriétaires particuliers avec paiement partiel sous forme d'obligation de faire (ODF). L'ODF consiste en la viabilisation par le lotisseur, de lots restants appartenir au propriétaire vendeur.

→ PASSIFS COURANTS

| Passifs courants - en k€ | 31/03/2014 | 31/03/2013 |
|------------------------------------|---------------|---------------|
| Dettes fournisseurs | 33 612 | 27 740 |
| Provisions | 0 | 34 |
| Dettes sociales et fiscales | 4 146 | 4 672 |
| Etat – impôts sur les sociétés | 1 188 | 638 |
| Autres dettes | 1 080 | 50 |
| Autres dettes | 6 414 | 5 394 |
| Comptes courants | 1 163 | 289 |
| Concours bancaires | 20 832 | 17 191 |
| Emprunts à moins d'un an | 1 214 | 1 048 |
| Passifs financiers courants | 23 209 | 18 528 |
| Passifs courants | 63 235 | 51 662 |

4.6 Endettement financier net

| Endettement financier net - en k€ | 31/03/2014 | 31/03/2013 |
|---|---------------|---------------|
| Emprunt obligataire (IBO / taux fixe) | 11 293 | 11 158 |
| Emprunts | 5 244 | 3 008 |
| <i>dont taux fixe</i> | <i>3 702</i> | <i>129</i> |
| <i>dont taux variable</i> | <i>1 542</i> | <i>2 879</i> |
| Autres dettes et cautionnements | 10 | 14 |
| Passifs financiers non courants | 16 546 | 14 180 |
| Comptes courants | 1 163 | 289 |
| Concours bancaires | 20 832 | 17 191 |
| Emprunts à moins d'un an | 1 214 | 1 048 |
| Passifs financiers courants | 23 209 | 18 528 |
| Endettement financier brut | 39 755 | 32 708 |
| Comptes courants actifs | (2 219) | (538) |
| Trésorerie et équivalents | (13 091) | (26 107) |
| Endettement financier net | 24 446 | 6 062 |
| Endettement net IBO (utilisation) | (9 735) | (3 304) |
| Endettement financier net hors IBO | 14 711 | 2 759 |

En novembre 2012, CAPELLI a levé 11,7 millions d'euros dans le cadre d'un emprunt obligataire (IBO) au taux fixe annuel brut de 7% remboursable en 5 ans. Les frais d'émission ont été comptabilisés en déduction de la dette et seront amortis sur la durée de l'emprunt conformément aux normes IFRS.

Au 31 mars 2014, l'IBO est utilisé à hauteur de 9,7 M€ principalement pour financer les apports en fonds propres sur les nouvelles opérations. Hors IBO, l'endettement net du Groupe ressort donc à 14,7 M€ à la clôture.

Avec des fonds propres de 35,3 M€ au 31 mars 2014, le gearing du Groupe (endettement net sur fonds propres) ressort ainsi à 69,2% soit 41,6% hors IBO.

La variation du niveau d'endettement net à la clôture traduit l'accélération de la dynamique de croissance en Promotion dans laquelle est engagée le Groupe CAPELLI avec 70% des achats de l'exercice 2013/2014 réalisés au cours des 4 derniers mois et le lancement de nouvelles opérations de Promotion sur le dernier trimestre. La constitution de ce portefeuille de chiffre d'affaires et de stocks « liquides », puisque résultant d'achats réalisés avec 50% de pré-commercialisation, a un effet de 9,1 M€ sur le niveau d'endettement net la clôture.

Les concours bancaires courants, d'un montant de 20,8 M€, correspondent à des lignes à taux variable finançant les opérations pour 18,3 M€ et à des lignes Corporate à taux variable à échéance en septembre 2014 pour 2,5 M€.

Dans le cadre de la confirmation des lignes Corporate, le Groupe s'est engagé sur le maintien des indicateurs financiers suivants :

- Fonds propres consolidés supérieurs ou égaux à 28 M€ ;
- Ratios « endettement Net / Capitaux Propres consolidés inférieur à 0,8.

Le Groupe a respecté ces ratios au 31/03/2014.

La part à moins d'un an des emprunts se décompose comme suit :

- Des intérêts courus pour 265 k€, principalement sur l'IBO ;
- Des emprunts à taux variable pour 722 k€ ;
- Des emprunts à taux fixe pour 227 k€.

Les comptes courants sont quant à eux rémunérés à taux variable (taux fiscalement déductible).

La dette à taux variable du Groupe s'établit à 24,3 M€ au 31 mars 2014 pour un endettement financier brut de 39,8 M€. L'analyse de la gestion des risques de taux et de liquidité est présentée au paragraphe 7.5.

→ VALEURS MOBILIERES DE PLACEMENT ET COMPTES A TERME

| en k€ | 31/03/2014 Valeur acquisition | 31/03/2014 Valeur de marché | 31/03/2013 Valeur acquisition |
|------------------------|----------------------------------|--------------------------------|----------------------------------|
| VMP et Comptes A Terme | 3 361 | 3 361 | 12 697 |
| Total | 3 361 | 3 361 | 12 697 |

4.7 Capital social et capitaux propres

Les fonds propres du Groupe s'élèvent à 35,3 M€ contre 34,8 M€ au 31 mars 2013. Cette variation s'explique principalement par le résultat de l'exercice et le versement d'un dividende de 1,2 M€ sur la période.

La société n'est soumise à aucune obligation spécifique d'ordre réglementaire ou contractuel en matière de capital social. Un droit de vote double est accordé à toutes les actions entièrement libérées pour lesquelles il est justifié d'une inscription nominative depuis deux ans au moins au nom du même actionnaire au jour de l'assemblée générale.

| | 31/03/2013 | Augm. | Dim. | 31/03/2014 |
|------------------|------------|-------|------|------------|
| Nombre de titres | 13 280 000 | - | - | 13 280 000 |
| Valeur nominale | 1,14 € | - | - | 1,14 € |

Au 31 mars 2014, CAPELLI SA détient 27 000 de ses propres titres, pour une valeur de 49 K€. Ces actions ont été imputées sur les capitaux propres.

Au jour de l'établissement du présent document, la décision de l'Assemblée générale concernant l'affectation et la répartition des résultats de l'exercice 2013/2014 n'est pas connue.

4.8 Provisions

| en k€ | 31/03/2013 | Variation taux actualisation | Dotations | Reprises (utilisées) | Reprises (non utilisées) | 31/03/2014 |
|----------------------|------------|------------------------------------|-----------|-------------------------|--------------------------------|------------|
| Provisions IDR | 35 | 8 | 6 | - | - | 49 |
| Pertes à terminaison | 34 | - | - | (34) | - | - |
| Autres provisions | - | - | - | - | - | - |
| Total | 69 | 8 | 6 | (34) | - | 49 |

Il n'existe aucun passif éventuel à la clôture de l'exercice.

La variation des provisions n'est pas significative par rapport au 31 mars 2013.

Le taux d'actualisation utilisé pour l'évaluation des indemnités de fin de carrière a été revu, et a été fixé à 3,05% contre 4% lors de l'exercice précédent (cf. commentaire sur IAS19 amendée au paragraphe 3.1).

4.9 Impôts différés

| en k€ | |
|---|----------------|
| Impôts différés passifs 31/03/2013 | (2 629) |
| Impôts différés actifs 31/03/2013 | 140 |
| Impôts différés nets au 31 mars 2013 | (2 489) |
| Mouvements affectant le résultat 2013/2014 | 885 |
| Mouvements affectant les réserves 2013/2014 | - |
| Autres | (5) |
| Impôts différés nets au 31 mars 2014 | (1 609) |
| Dont impôts différés passifs | (2 189) |
| Dont impôts différés actifs | 580 |

Les impôts différés passifs sont essentiellement constitués par les écarts d'évaluation à hauteur de 203 K€, par les décalages de résultat (liés à la méthode à l'avancement sur l'activité promotion) pour un montant de 1 978 K€.

5. Notes relatives au compte du résultat

5.1 Achats consommés

| en k€ | 2013/2014 | 2012/2013 |
|-------------------------------------|-----------------|-----------------|
| Achats de marchandises | - | - |
| Achats de mat. premières et approv. | (13 596) | (20 925) |
| Sous-traitance | (22 199) | (12 642) |
| Assurance DO | (619) | (510) |
| Frais financiers | (910) | (757) |
| Impôts et taxes | (574) | (419) |
| Honoraires | (2 157) | (876) |
| Total | (40 055) | (36 129) |

Le montant des frais financiers incorporés dans les stocks est donné en note 4.4.

5.2 Charges de personnel et rémunération des dirigeants

→ CHARGES DE PERSONNEL

| en k€ | 2013/2014 | 2012/2013 |
|-------------------------|----------------|----------------|
| Salaires et traitements | (3 083) | (2 539) |
| Charges sociales | (1 163) | (888) |
| Total | (4 246) | (3 427) |

Le Groupe a opté pour une présentation du Crédit d'Impôt Compétitivité Emploi (CICE), en référence à IAS 20 (comptabilisation des subventions publiques), en moins des charges de personnel.

→ REMUNERATION DES DIRIGEANTS MANDATAIRES SOCIAUX

Seuls les dirigeants de CAPELLI SA sont rémunérés.

Les gérants ou administrateurs des autres sociétés ne perçoivent aucune rémunération.

| en k€ | 2013/2014 | 2012/2013 |
|-----------------------------|--------------|------------|
| Rémunération fixe | 878 | 414 |
| Rémunération variable | - | - |
| Rémunération exceptionnelle | 160 | 265 |
| Jetons de présence | - | - |
| Avantage en nature | 11 | 13 |
| Total | 1 048 | 691 |

5.3 Dotations et provisions nettes

| en k€ | 2013/2014 | 2012/2013 |
|------------------------------------|-------------|------------|
| Actifs circulants | (70) | 58 |
| Indemnités de départ à la retraite | (6) | (3) |
| Autres provisions | 34 | 339 |
| Total | (42) | 393 |

La dotation nette de provision constatée sur les actifs circulants correspond à une dotation nette aux provisions sur stocks.

Le poste « autres provisions » est principalement constitué de provisions pour pertes à terminaison dont la variation est expliquée en note 4.8.

5.4 Résultat des cessions d'actifs immobilisés

| en k€ | Produits | Charges | Résultat 31/03/2014 | Résultat 31/03/2013 |
|-------------------------------|----------|---------|------------------------|------------------------|
| Cessions d'actifs immobilisés | 278 | (216) | 63 | (5) |

5.5 Résultat financier

La variation du résultat financier s'explique principalement par la levée de fonds de 11,7 M€ réalisée dans le cadre de l'emprunt obligataire fin 2012 (IBO). Les intérêts constatés sur l'exercice s'élèvent à 0,8 M€ contre 0,3M€ sur l'exercice 2012/2013. Les frais d'émission de l'emprunt, amortis sur 5 ans (soit la durée de l'emprunt), s'établissent à 134k€.

5.6 Analyse des mouvements d'impôts différés constatés en résultat

| en k€ | 2013/2014 | 2012/2013 |
|------------------------------------|------------|--------------|
| Organic | 1 | (4) |
| Ecart valeur liquidative sur OPVCM | - | - |
| Provision sur retraite | 2 | 1 |
| Annulation RAP intra groupe | - | - |
| Décalages de résultat (bénéfices) | 699 | (188) |
| Frais commerciaux | (307) | (589) |
| Perte à terminaison | (10) | (70) |
| Frais financiers sur stocks | - | - |
| Amortissements par composants | 15 | 15 |
| Marge en stock | 27 | 22 |
| Résultats déficitaires | 456 | (1) |
| Total | 883 | (813) |

Les décalages de résultat correspondent à la différence entre la méthode à l'avancement utilisée dans les comptes IFRS par rapport à la méthode à l'achèvement pratiquée dans les comptes sociaux.

5.7 Preuve d'impôt

| en k€ | 2013/2014 | | | 2012/2013 |
|-----------------------------|--------------|----------------------------|--------------|--------------|
| | France | Hors France ⁽¹⁾ | TOTAL | |
| Résultat net | 2 916 | -930 | 1 986 | 3 102 |
| Impôt | 1 548 | -306 | 1 242 | 1 694 |
| Résultat avant impôt | 4 464 | -1 236 | 3 228 | 4 796 |
| IS théorique | 1 488 | -309 | 1 179 | 1 599 |
| Contribution 3,3 % | 49 | | 49 | 27 |
| Différences permanentes | 10 | 4 | 14 | 68 |
| Impôt effectif | 1 547 | -305 | 1 242 | 1 694 |

⁽¹⁾ Suisse et Luxembourg : Le taux d'impôt retenu pour ces pays est de 25%

5.8 Résultat par action

Le Résultat net part du Groupe par action émise a été calculé en divisant le Résultat net du part du Groupe par le nombre d'actions en circulation à la clôture (13 280 000 titres) diminué des actions propres auto-détenues à cette même date (27 000 titres).

Le Résultat net part du Groupe dilué par action émise représente ce que le résultat par action aurait été si les instruments convertibles en actions ordinaires, dont la conversion aurait eu pour effet de réduire notre résultat par action, avaient été convertis, soit au début de l'exercice dans le cas des instruments qui étaient en circulation pendant toute la durée de l'exercice, soit à partir de la date d'émission des instruments émis au cours de l'exercice.

6. Informations sectorielles

Fondée sur l'organisation interne du Groupe, l'information sectorielle est présentée par secteur d'activité.

6.1 Bilan

| en k€ | Locatif / divers | | Lotissement | | Promotion | | Total | |
|-------------------------------|------------------|--------------|---------------|---------------|---------------|---------------|----------------|----------------|
| | 31/03/14 | 31/03/13 | 31/03/14 | 31/03/13 | 31/03/14 | 31/03/13 | 31/03/14 | 31/03/13 |
| Actifs non courants | 4 112 | 1 636 | 1 993 | 974 | 1 443 | 37 | 7 548 | 2 647 |
| Actifs courants | 852 | 31 | 57 368 | 66 902 | 51 578 | 33 698 | 109 798 | 100 630 |
| Total actif sectoriel | 4 964 | 1 667 | 59 361 | 67 876 | 53 021 | 33 735 | 117 346 | 103 277 |
| Passifs non courants | 2 380 | 0 | 14 011 | 12 398 | 2 392 | 4 446 | 18 783 | 16 844 |
| Passifs courants | 883 | 23 | 16 468 | 26 829 | 45 884 | 24 810 | 63 235 | 51 662 |
| Total passif sectoriel | 3 263 | 23 | 30 479 | 39 227 | 48 276 | 29 256 | 82 018 | 68 506 |

6.2 Compte de résultat

| en k€ | Locatif / divers | | Lotissement | | Promotion | | Total | |
|--------------------------------------|------------------|------------|---------------|---------------|---------------|---------------|---------------|---------------|
| | 31/03/14 | 31/03/13 | 31/03/14 | 31/03/13 | 31/03/14 | 31/03/13 | 31/03/14 | 31/03/13 |
| Chiffre d'affaires brut | 308 | 217 | 12 915 | 17 683 | 41 242 | 32 178 | 54 465 | 50 078 |
| Annul. retraitements | - | - | - | - | - | - | - | - |
| Chiffre d'affaires | 308 | 217 | 12 915 | 17 683 | 41 242 | 32 178 | 54 465 | 50 078 |
| Marge brute | 298 | 217 | 3 025 | 3 597 | 11 087 | 10 135 | 14 410 | 13 948 |
| Résultat opérationnel | | | | | | | 4 261 | 5 237 |
| Charges d'impôt sur le résultat | | | | | | | (1 242) | (1 694) |
| Résultat net de l'ensemble consolidé | | | | | | | 1 981 | 3 102 |
| Résultat net Part du Groupe | | | | | | | 2 059 | 2 917 |

L'activité Rénovation, générant un chiffre d'affaires de 1,6M€ sur l'exercice 2013/2014, est présentée dans le secteur « Promotion ».

6.3 Informations complémentaires

| Dépenses d'investissement en k€ | Locatif / divers | | Lotissement | | Promotion | | Total | |
|---------------------------------|------------------|-----------|--------------|------------|--------------|----------|--------------|------------|
| | 31/03/14 | 31/03/13 | 31/03/14 | 31/03/13 | 31/03/14 | 31/03/13 | 31/03/14 | 31/03/13 |
| Immobilisations incorporelles | - | - | 25 | 4 | - | - | 25 | 4 |
| Immobilisations corporelles | 2776 | 4 | 1091 | 234 | 1 402 | - | 5 269 | 238 |
| Immobilisations financières | - | 9 | 219 | - | - | - | 219 | 9 |
| Total | 2 776 | 13 | 1 335 | 238 | 1 402 | - | 5 513 | 251 |

Hors immeuble de placement et écart acquisition

7. Autres informations

7.1 Intégration proportionnelle

La quote-part dans les comptes des sociétés consolidées selon la méthode de l'intégration proportionnelle est la suivante :

Actif

| en k€ | 31/03/14 | 31/03/13 |
|-------------------------|------------|--------------|
| Actifs non courants | 4 | 2 |
| Actifs courants | 609 | 1 592 |
| Total de l'actif | 613 | 1 594 |

Passif

| en k€ | 31/03/14 | 31/03/13 |
|------------------------|------------|--------------|
| Capitaux propres | 20 | 641 |
| Passifs non courants | 18 | 55 |
| Passifs courants | 575 | 898 |
| Total du passif | 613 | 1 594 |

Compte de résultat

| en k€ | 2013/2014 | 2012/2013 |
|---------------------------------------|--------------|------------|
| Total produits opérationnels | 478 | 2 264 |
| Total charges opérationnelles | (591) | (1 847) |
| Résultat Opérationnel Courant | (113) | 417 |
| Autres produits opérationnels | - | - |
| Autres charges opérationnelles | - | - |
| Résultat Opérationnel | (113) | 417 |
| Coût de l'endettement financier | (12) | 15 |
| Autres produits et charges financiers | (1) | - |
| Charges d'impôt et minoritaires | 40 | 33 |
| Résultat Part du groupe | (86) | 465 |

7.2 Parties liées

| Postes du Bilan et du compte de résultat - en K€ | 31/03/2014 | | 31/03/2013 | |
|--|---------------|----------------|---------------|----------------|
| | Parties liées | Co-entreprises | Parties liées | Co-entreprises |
| Chiffre d'affaires | 3 269 | - | 1 568 | - |
| Achats consommés | 81 | - | 342 | - |
| Achats stockés | 350 | - | - | - |
| Autres produits opérationnels | - | - | - | - |
| Immobilisations | 2 784 | - | - | - |
| Créances clients & comptes rattachés | 7 068 | - | 3 554 | - |
| Autres créances | 98 | 649 | 98 | 300 |
| Créances financières | 1 309 | - | - | - |
| Emprunts et dettes financières diverses | 190 | - | 34 | 23 |

Les montants indiqués dans la colonne « Parties liées » ont été réalisés en grande partie avec des sociétés non consolidées dans lesquelles le Groupe CAPELLI n'a pas de lien juridique mais des dirigeants communs.

Le Groupe a inclus dans les informations sur les parties liées les personnes répondant à la définition d'IAS 24.9- Nature des opérations. Le chiffre d'affaires réalisé au 31/03/2014 avec les principaux dirigeants correspond essentiellement à des ventes d'immeubles en vue de réaliser des opérations patrimoniales. Il n'existe aucune garantie donnée ou reçue avec les parties liées à l'exception d'une contre caution d'un montant de 0,7 M€ consentie par JCC participation dans le cadre de l'acquisition par le Groupe des locaux de son siège social (SCI Mousseux). Aucune provision et charge n'a été constatée au titre des créances douteuses sur les parties liées. L'information sur la rémunération des principaux dirigeants est mentionnée en note 5.2.

7.3 Effectif moyen

| en k€ | 2013/2014 | 2012/2013 |
|--------------|-----------|-----------|
| Cadres | 19 | 18 |
| Employés | 40 | 33 |
| Total | 59 | 51 |

7.4 Engagements hors bilan

A l'exception des engagements donnés en matière de baux commerciaux, les engagements donnés et reçus mentionnés ci-après sont tous liés à des financements mis en place par le Groupe.

Dans la note 4.6 de l'annexe, il est rappelé que les lignes de crédit Corporate, d'un montant de 2,5 M€ au 31 mars 2014, sont soumises au respect de covenants.

Engagements donnés

| en k€ | 31/03/14 | 31/03/13 |
|-------------------------|---------------|---------------|
| Promesses d'hypothèques | 9 075 | 9 791 |
| Privilèges de prêteur | 8 906 | 3 885 |
| Hypothèques | 2 677 | 4 039 |
| Loyers baux commerciaux | 342 | 332 |
| Nantissements d'actifs | 466 | 515 |
| Total | 21 466 | 18 561 |

Engagements reçus

| en k€ | 31/03/14 | 31/03/13 |
|------------------------------------|---------------|---------------|
| Avals, cautions | 847 | 4 945 |
| Garanties Financières d'Achèvement | 58 336 | 38 006 |
| Total | 59 183 | 42 951 |

Les Garanties Financières d'Achèvement (GFA) sont octroyées à CAPELLI par des banques ou des établissements financiers et donnent à l'acquéreur une garantie sur le financement de l'achèvement du programme (Lotissement et/ou Promotion).

7.5 Gestion des risques et instruments financiers

Risques de change

Capelli SA, la maison mère du Groupe, est exposée au risque de change lorsqu'elle consent des avances de trésorerie à sa filiale Suisse en monnaie locale (CHF). Au 31 mars 2014, ces avances en compte courant n'ont pas été couvertes notamment compte tenu de l'absence de volatilité du cours du CHF par rapport à l'euro.

Sur les autres zones géographiques du périmètre de consolidation, à savoir la France et le Luxembourg, le Groupe CAPELLI n'est pas exposé aux risques de change (zone euro).

Instruments de couverture

Le Groupe n'a pas utilisé d'instruments de couverture sur l'exercice.

Risques de liquidité

Le Groupe a procédé à une revue spécifique de son risque de liquidité et considère être en mesure de faire face à ses échéances futures.

En novembre 2012, CAPELLI a levé 11,7 millions d'euros dans le cadre d'un emprunt obligataire (IBO) au taux fixe annuel brut de 7% remboursable en 5 ans. Au 31 mars 2014, la dette nette du groupe s'établit à 24,4 M€ faisant ressortir un gearing (endettement net sur fonds propres) de 69.2%. Hors IBO, l'endettement net du Groupe ressort à 14,7 M€ à la clôture soit un gearing de 41.6%.

Une analyse détaillée de l'endettement net du Groupe est donnée au paragraphe 4.6.

Les passifs financiers à moins d'un an et à plus d'un an sont présentés au bilan respectivement en passifs courants et non courants. La ventilation de l'échéancier des créances et dettes à plus d'un an est donnée au paragraphe 4.5 pour les postes les plus significatifs.

Risques de taux d'intérêt

Les placements de trésorerie du Groupe sont essentiellement des comptes à terme ou des SICAV monétaires présentant un risque de taux très limité. L'exposition aux risques de taux concerne donc principalement les dettes à taux variables, non couvertes par des instruments financiers.

La dette à taux variable du Groupe s'établit à 24,3 M€ au 31 mars 2014 pour un endettement financier brut de 39,8 M€. Une variation de 1 point des taux d'intérêts aurait un impact de l'ordre de 0,2M€ sur la charge d'intérêt du Groupe.

Le Groupe reste vigilant sur l'évolution des taux d'intérêts et analyse régulièrement l'opportunité de mettre en place des instruments de couverture de taux.

Risques de crédit et de contrepartie

Le Groupe effectue ses transactions financières (lignes de crédit, opérations de marché, placements...) avec des banques de premier rang et veille à diversifier l'attribution de ses transactions financières sur l'ensemble de ses partenaires bancaires afin de limiter le risque de contrepartie.

L'analyse effectuée conformément à la norme IFRS 13 mise en œuvre sur l'exercice 2013/2014 n'a pas conduit à identifier un ajustement au titre du risque de non-exécution (risque de contrepartie et de crédit propre) dans l'appréciation de la juste valeur des actifs financiers, des passifs financiers, et des dérivés (contreparties bancaires de 1er rang, dérivés non significatifs,...).

→ RISQUES COMMERCIAUX

La clientèle du Groupe étant principalement constituée d'acquéreurs particuliers, le Groupe estime ne pas se trouver dans une position de dépendance commerciale vis-à-vis de ses clients. Une part peu significative du chiffre d'affaires est néanmoins réalisée avec des opérateurs professionnels et/ou avec des bailleurs sociaux mais ceci n'augmente pas significativement le risque de dépendance du Groupe vis-à-vis de sa clientèle.

→ RISQUES D'IMPAYES

Depuis 2004 CAPELLI n'a enregistré aucun impayé. La vente des biens aux clients particuliers est réalisée devant notaire contre paiement. Il peut néanmoins demeurer un risque dans le cas de ventes de lots à des professionnels mais ce risque reste limité par la prise d'un privilège de vendeur inscrit en cas de différé de paiement.

Le poids des créances douteuses et l'analyse de l'échéancier client sont présentés en note 4.5. L'impact des créances irrécouvrables est non significatif.

Autres risques

Les risques identifiés par le Groupe, autres que ceux mentionnés ci-avant et susceptibles d'avoir un effet défavorable significatif sur son activité, ses perspectives, sa situation financière, ses résultats et/ou son développement, sont présentés au paragraphe 1.1.4 du Rapport de Gestion.

Actifs et passifs financiers

La ventilation des actifs et passifs financiers selon les catégories prévues par la norme IAS 39 catégories « extra-comptables » et la comparaison entre les valeurs comptables et les justes valeurs, sont données dans le tableau ci-dessous (hors créances et dettes fiscales et sociales) :

| Actifs - en k€ | Désignation des instruments financiers | Niveau de juste valeur (cf. infra) | Valeur nette comptable 31/03/14 | Juste valeur 31/03/14 ⁽¹⁾ | Valeur nette comptable 31/03/13 |
|---|--|------------------------------------|---------------------------------|--------------------------------------|---------------------------------|
| Actifs financiers non courants | A et D | 2 | 200 | 200 | 161 |
| Créances clients | D | - | 30 593 | 30 593 | 24 297 |
| Autres actifs courants ⁽²⁾ | D | - | 653 | 653 | 1 393 |
| Juste valeur des instruments financiers | B | 2 | - | - | - |
| Trésorerie et équivalent de trésorerie | B | 1 | 13 091 | 13 091 | 26 107 |

| Passifs - en k€ | Désignation des instruments financiers | Niveau de juste valeur (cf. infra) | Valeur nette comptable 31/03/14 | Juste valeur 31/03/14 ⁽¹⁾ | Valeur nette comptable 31/03/13 |
|---|--|------------------------------------|---------------------------------|--------------------------------------|---------------------------------|
| Dettes financières courantes et non courantes | C | 2 | 39 755 | 39 755 | 32 419 |
| Juste valeur des instruments financiers | B | 2 | - | - | - |
| Dettes fournisseurs et comptes rattachés | D | - | 33 612 | 33 612 | 27 740 |
| Autres passifs courants ⁽²⁾ | D | - | 1 046 | 1 046 | 50 |

1. La valeur nette comptable des actifs et passifs évalués au coût ou au coût amorti est proche de leur juste valeur.

2. Hors créances et dettes fiscales et sociale, et comptes de régularisation.

- A : actifs disponibles à la vente,
- B : actifs à la juste valeur par le résultat,
- C : actifs et passifs évalués au coût amorti,
- D : actifs et passifs évalués au coût,
- E : placements détenus jusqu'à l'échéance.

Aucun reclassement entre les différentes catégories n'a été effectué sur l'exercice.

Lorsque la juste valeur est utilisée, soit pour évaluer les actifs / passifs financiers (cas des valeurs mobilières de placement) soit pour donner une information en annexe dans le tableau précédent sur la juste valeur des autres actifs / passifs financiers, les instruments financiers sont ventilés selon la hiérarchie définie par la norme IFRS 13 mise en œuvre sur l'exercice 2013/2014, très proche de la norme IFRS 7 appliquée précédemment :

- Niveau 1 (prix cotés sur un marché actif) : trésorerie et équivalents de trésorerie,
- Niveau 2 : juste valeur calculée par référence à des données observables de marché pour l'actif ou le passif concerné, soit directement (prix cotés de niveau 1 ajustés), soit indirectement à savoir des données dérivées de prix, à partir de techniques de valorisation s'appuyant sur des données observables tels que des prix d'actifs ou de passifs similaires ou des paramètres cotés sur un marché actif : swaps et ventes à terme, emprunts et dettes financières ;
- Niveau 3 : juste valeur calculée par référence à des données relatives à l'actif ou au passif qui ne sont pas basées sur des données observables de marché (ex : partir de techniques de valorisation reposant pour tout ou partie sur des données non observables telles que des prix sur un marché inactif ou la valorisation sur la base de multiples pour les titres non cotés) : titres de sociétés non consolidées.

Aucun niveau d'évaluation n'est indiqué lorsque la valeur nette comptable est proche de la juste valeur.

L'analyse effectuée conformément à la norme IFRS 13, mise en œuvre sur l'exercice 2013/2014, n'a pas conduit à identifier un ajustement au titre du risque de non-exécution (risque de contrepartie) dans l'appréciation de la juste valeur des actifs financiers, des passifs financiers, et des dérivés (contreparties bancaires de 1er rang, dérivés non significatifs,...).

7.6 Faits exceptionnels et litiges

Dans le cadre de ses activités, la société est confrontée à des litiges. Ceux-ci sont analysés à chaque clôture et font l'objet d'une provision si la société l'estime nécessaire.

7.7 Informations relatives aux contrats de construction

Les produits de contrats de construction sont comptabilisés suivant la méthode du pourcentage d'avancement, évalué en fonction du pourcentage de réalisation des travaux et du taux de commercialisation à la date considérée.

Au 31/03/2014, les SCI de construction ventes ayant terminé leurs programmes sont les suivantes :

- SCI VILLA HELENE
- SCI VILLAS DU ROSSET
- SNC RESIDENCE DU CENTRE
- SCI RESIDENCE FLORENTIN
- SCI ALLEE PASCALINE
- Programme TOUSSIEU dans CAPELLI SA

Les SCI ayant dégagées du chiffre d'affaires et des charges sur l'exercice sont donc les suivantes :

- SCI JARDINS DE LEANE
- SCI JARDINS DES COLOMBIERES
- SCI LES COUTAGNIERES
- SCI JARDINS D'ELODIE
- SCI JARDINS DU LYS
- SCI LES ORMES
- SCI LOUIS GAILLARD 2
- SCI CLOS ST VINCENT
- SCI VILLAS DU BOURG JOLI

- SCI LES JARDINS D'ELIOTT
- SCI CLOS SAINT FRANCOIS
- SCI PARC ANTHONY
- SCI GRAND SUD
- SCI CARRE PAUL SANTY
- SCI LES VILLAS DE TREVES
- SCI LES JARDINS DE CHARLINE
- SCI DOMAINE DE MARYANNE
- SCI ALLEES DU MARQUIS
- SCI JARDINS D'AMELIE
- SCI CLOS LORENA
- SCI JARDINS D'EMMA
- SCI LA GRAPPINIERE
- SCI OREE DE MEGEVE
- SCI CLOS FLEURY
- SCI HAUTS DU LEMAN
- SCI CHABLAIS DE BEAUMONT
- SCI CLOS ROMEO
- SNC COTEAUX DE LOGRAS
- SNC ORANGE
- SCI DOMAINE DE LA BORNETTE
- SCI VILLAS DU MOULIN
- SCI CLOS DU MIDI
- SCI CLOS SAINTE CATHERINE
- SCI PRES DE LA MARGUERITE
- SCI JARDINS DE LA TOUR
- SCI MONT D'ARBOIS
- SCI JARDINS DU VAL DE PONS
- SCI CLOS DE LUCIE
- SNC CL INVEST
- SCI JARDINS DU CHATEAU
- SAS L2C DEVELOPPEMENT
- SCI RESIDENCES DU CLEZET

CAPELLI SA gère également en direct quelques programmes de promotion en VEFA inclus dans ses comptes.

Les chiffres relatifs à l'ensemble des contrats de construction du Groupe sont retranscrits dans le tableau suivant :

| en k€ | 31/03/14 | 31/03/13 | 31/03/13 Proforma |
|--|-----------------|-----------------|----------------------|
| Chiffre d'affaires cumulé | 98 680 | 68 461 | 57 447 |
| Coûts des contrats encourus (variation stock comprise) | (81 556) | (57 180) | (47 861) |
| Frais de commercialisation encourus | (10 035) | (6 271) | (4 938) |
| Provisions perte à terminaison | - | (31) | (32) |
| Provision sur stocks | - | (2) | (2) |
| Autres charges | (6) | (6) | (6) |
| Charges | (91 597) | (63 490) | (52 839) |
| Bénéfice | 7 083 | 4 971 | 4 608 |
| Facturations intermédiaires émises | 114 741 | 79 460 | 67 800 |
| Avances reçues | (82 335) | (60 480) | (18 975) |
| Dû par les clients HT | 32 406 | 18 980 | 48 825 |

La colonne « 31/03/2013 Proforma » reprend, à titre comparatif, les informations relatives aux contrats de construction N-1, en retenant uniquement les contrats en cours au 31 mars 2014.

7.8 Honoraires des commissaires aux comptes

Il s'agit d'honoraires liés exclusivement à la mission de certificat des comptes :

| en k€ | ORFIS | | | | DFP | | | | AUTRE | | | |
|---|------------|------------|-------------|-------------|------------|------------|-------------|-------------|------------|------------|------------|------------|
| | Montant HT | | % | | Montant HT | | % | | Montant HT | | % | |
| | 31/03/2014 | 31/03/2013 | 31/03/2014 | 31/03/2013 | 31/03/2014 | 31/03/2013 | 31/03/2014 | 31/03/2013 | 31/03/2014 | 31/03/2013 | 31/03/2014 | 31/03/2013 |
| Audit | | | | | | | | | | | | |
| Commissariat aux comptes, certification, examen des comptes individuels et consolidés | | | | | | | | | | | | |
| Emetteur | 45 | 43 | 64% | 70% | 45 | 43 | 82% | 81% | - | - | 0% | 0% |
| Filiales intégrées globalement | 25 | 18 | 36% | 30% | 10 | 10 | 18% | 19% | - | - | 0% | 0% |
| Autres diligences et prestations directement liées à la mission du commissaire aux comptes | | | | | | | | | | | | |
| Emetteur | - | - | - | - | - | - | - | - | - | - | - | - |
| Filiales intégrées globalement | - | - | - | - | - | - | - | - | - | - | - | - |
| Sous-total | 70 | 61 | 100% | 100% | 55 | 53 | 100% | 100% | - | - | 0% | 0% |
| Autres prestations rendues par les réseaux aux filiales intégrées globalement | | | | | | | | | | | | |
| Juridique | - | - | - | - | - | - | - | - | - | - | - | - |
| Autres | - | - | - | - | - | - | - | - | - | - | - | - |
| Sous-total | - | - | - | - | - | - | - | - | - | - | - | - |
| Total | 70 | 61 | 100% | 100% | 55 | 53 | 100% | 100% | - | - | 0% | 0% |

MISSION DE PRESENTATION DES COMPTES ANNUELS

Dans le cadre de la mission de présentation des comptes annuels de l'entreprise

CAPELLI S.A

pour l'exercice du 01/04/2013 au 31/03/2014 et conformément à nos accords, j'ai effectué les diligences prévues par les normes de présentation définies par l'Ordre des experts-comptables.

A la date de mes travaux qui ne constituent pas un audit, et à l'issue de ceux-ci, je n'ai pas relevé d'éléments remettant en cause la cohérence et la vraisemblance des comptes annuels.

Les comptes annuels ci-joints se caractérisent par les données suivantes.

| | |
|----------------------------|--------------|
| ▪ Total du bilan : | 67 566 449 € |
| ▪ Chiffre d'affaires : | 19 709 496 € |
| ▪ Résultat net comptable : | 1 484 835 € |

Fait à CALUIRE ET CUIRE, le 24 juin 2014

Anne-Sophie VETRANO
Expert-Comptable



3.1 Bilan actif au 31/03/2014

| en € | 31/03/2014 | | | 31/03/2013 |
|---------------------------------------|-------------------|------------------|-------------------|-------------------|
| | Brut | Amt/Prov | Net | Net |
| Actif | | | | |
| Concessions, brevets et droits ass. | 504 790 | 479 904 | 24 886 | 5 467 |
| Fonds commercial | 52 595 | - | 52 595 | 52 595 |
| Immobilisations incorporelles | 557 385 | 479 904 | 77 481 | 58 062 |
| Constructions | 838 821 | 335 049 | 503 772 | 278 023 |
| Installations techniques, mat. & out. | 35 719 | 35 719 | - | 386 |
| Autres immobilisations corporelles | 1 278 948 | 852 283 | 426 665 | 585 577 |
| Immobilisations corporelles | 2 153 488 | 1 223 051 | 930 437 | 863 986 |
| Participations & créances rattachées | 7 651 789 | - | 7 651 789 | 7 549 267 |
| Autres titres immobilisés | 100 000 | - | 100 000 | 100 000 |
| Prêts | 1 309 522 | - | 1 309 522 | - |
| Autres immobilisations financières | 90 543 | - | 90 543 | 99 486 |
| Immobilisations financières | 9 151 854 | - | 9 151 854 | 7 748 753 |
| Actif immobilisé | 11 862 727 | 1 702 955 | 10 159 772 | 8 670 801 |
| Stocks | 23 715 453 | 254 000 | 23 461 453 | 24 577 419 |
| Clients et comptes rattachés | 8 856 319 | 25 013 | 8 831 306 | 9 949 402 |
| Fournisseurs débiteurs | 100 | - | 100 | 131 917 |
| Personnel | 3 268 | - | 3 268 | 11 176 |
| Impôts et taxes | 620 751 | - | 620 751 | 1 709 532 |
| Autres créances | 16 187 755 | - | 16 187 755 | 8 766 509 |
| Avances et acomptes versés | 193 952 | - | 193 952 | 346 466 |
| Valeurs mobilières de placement | 1 995 663 | - | 1 995 663 | 9 934 913 |
| Disponibilités | 4 580 383 | - | 4 580 383 | 5 466 622 |
| Charges constatées d'avance | 1 129 365 | - | 1 129 365 | 1 119 850 |
| Actif circulant | 57 283 009 | 279 013 | 57 003 996 | 62 013 807 |
| Charges à répartir | 402 681 | - | 402 681 | 536 907 |
| Comptes de régularisation | 402 681 | - | 402 681 | 536 907 |
| Total actif | 69 548 417 | 1 981 968 | 67 566 449 | 71 221 516 |

Les notes annexes font partie intégrante des comptes annuels.

3.2 Bilan passif au 31/03/2014

| en € | 31/03/2014 | 31/03/2013 |
|--|-------------------|-------------------|
| Passif | Net | Net |
| Capital social | 15 139 200 | 15 139 200 |
| Prime d'émission, fusion et apport | 7 280 182 | 7 280 182 |
| Reserve légale | 961 600 | 900 313 |
| Autres réserves | 4 614 163 | 4 642 645 |
| Report à nouveau | 1 175 755 | 1 175 755 |
| Résultat de l'exercice | 1 484 835 | 1 225 724 |
| Capitaux propres | 30 655 735 | 30 363 820 |
| Provisions pour risques | - | - |
| Provisions pour charges | - | 553 320 |
| Provisions pour risques et charges | - | 553 320 |
| Emprunts obligataires | 11 695 400 | 11 695 400 |
| Autres emprunts | 3 309 264 | 1 670 199 |
| Découverts et concours bancaires | 4 275 302 | 9 439 182 |
| Emprunts auprès des éta. de crédits | 19 279 966 | 22 804 781 |
| Emprunts et dettes financières diverses | 273 496 | 9 700 |
| Comptes courants | 6 546 121 | 4 048 809 |
| Dettes financières diverses | 6 819 617 | 4 058 509 |
| Avances et acomptes reçus | - | 5 000 |
| Dettes fournisseurs et comptes rattachés | 6 944 881 | 10 510 435 |
| Dettes fiscales et sociales | 3 070 864 | 2 229 119 |
| Dettes sur immobilisations | 960 | 290 |
| Autres dettes | 582 545 | 484 361 |
| Produits constatés d'avance | 211 881 | 211 881 |
| Autres dettes | 10 811 131 | 13 441 086 |
| Total passif | 67 566 449 | 71 221 516 |

Les notes annexes font partie intégrante des comptes annuels.

3.3 Compte de résultat 2013/2014

| en € | 2013/2014 | 2012/2013 |
|---|---------------------|---------------------|
| Chiffre d'affaires | 19 709 496 | 19 763 481 |
| Autres produits | 349 204 | 1 084 046 |
| Produits | 20 058 700 | 20 847 527 |
| Achats matières premières et autres approv. | (6 721 133) | (12 988 304) |
| Variation de stock | (1 075 143) | 2 669 864 |
| Autres achats et charges externes | (4 573 844) | (4 557 480) |
| Consommations | (12 370 120) | (14 875 920) |
| Valeur ajoutée | 7 688 580 | 5 971 608 |
| Impôts, taxes et versements assimilés | (468 453) | (433 836) |
| Salaires et traitements | (2 645 521) | (2 538 680) |
| Charges sociales | (1 013 285) | (965 848) |
| Amortissements et provisions | (380 967) | (361 928) |
| Autres charges | (173) | (2 776) |
| Charges | (4 508 399) | (4 303 068) |
| Résultat d'exploitation | 3 180 181 | 1 668 540 |
| Produits financiers | 384 687 | 229 641 |
| Charges financières | 1 295 768 | 818 684 |
| Résultat financier | (911 081) | (589 043) |
| Opérations en commun | 89 902 | 1 123 035 |
| Résultat courant | 2 359 002 | 2 202 532 |
| Produits exceptionnels | 918 214 | 36 320 |
| Charges exceptionnelles | (244 633) | (186 404) |
| Résultat exceptionnel | 673 581 | (150 084) |
| Participation des salariés | (46 085) | - |
| Impôts sur les bénéfices | (1 501 663) | (826 724) |
| Résultat de l'exercice | 1 484 835 | 1 225 724 |

Les notes annexes font partie intégrante des comptes annuels.

3.4 Tableau de Financement 2013/2014

| en € | 2013/2014 | 2012/2013 |
|---|--------------------|--------------------|
| Capacité d'autofinancement de l'exercice | 1 245 503 | 1 519 370 |
| Prix de cession des immobilisations | 278 010 | 51 534 |
| Réductions d'immobilisations financières | 19 466 | - |
| Variation des C/C | (5 295 671) | 2 114 678 |
| Emprunts contractés | 3 031 983 | 12 681 400 |
| Autres variation des emprunts | - | 263 270 |
| Subventions d'investissement | - | - |
| Ressources | (720 709) | 16 630 252 |
| Distributions de dividendes | (1 192 920) | (1 060 594) |
| Variation des C/C | - | - |
| Acquisitions d'éléments actifs immobilisés | (1 925 210) | (438 028) |
| Charges à répartir (frais emprunt obligataire) | - | (671 135) |
| Remboursements d'emprunts | (1 137 807) | (787 693) |
| Emplois | (4 255 937) | (2 957 450) |
| Variation du fonds de roulement net global | (4 976 646) | 13 672 802 |

3.5 Annexes aux comptes annuels

- 1. PRINCIPES COMPTABLES**
- 2. NOTES RELATIVES AU BILAN**
- 3. NOTES RELATIVES AU COMPTE DE RESULTAT**
- 4. ENGAGEMENTS FINANCIERS ET AUTRES INFORMATIONS**

Les comptes annuels de CAPELLI SA au 31 mars 2014 ont été arrêtés par son Conseil d'Administration le 24 juin 2014. L'exercice a une durée de 12 mois, couvrant la période du 01/04/2013 au 31/03/2014.

1. Principes comptables

1.1 Intégration fiscale

La SA CAPELLI a opté depuis le 1er janvier 2005 pour le régime de l'intégration fiscale. Elle est la société mère du Groupe d'intégration, qui comprend également la SAS FINANCIERE CAPELLI, la SAS CAPELLI PROMOTION. (Code du commerce – article L.123-13 et L.123-17) (Décret n°83-1020 du 29/11/83 articles 7,21,24 début, 24-1°, 24-2°, 24-3°)

1.2 Principes et conventions générales

Les comptes de l'exercice clos ont été élaborés et présentés conformément aux règles comptables dans le respect des principes prévus par les articles 120-1 et suivants du Plan Comptable Général 2005.

La méthode de base retenue pour l'évaluation des éléments inscrits en comptabilité est la méthode des coûts historiques.

Les conventions comptables ont été appliquées en conformité avec les dispositions du code de commerce, du décret comptable du 29/11/83 ainsi que des règlements CRC relatifs à la réécriture du plan comptable général 2005 applicables à la clôture de l'exercice.

1.3 Permanence des méthodes

Les méthodes d'évaluation retenues pour cet exercice n'ont pas été modifiées par rapport à l'exercice précédent.

1.4 Evaluation des provisions

Les provisions sont des passifs dont l'échéance ou le montant ne peut être fixé de manière précise. Elles sont évaluées sur la base de leur montant actualisé correspondant à la meilleure estimation de la consommation de ressources nécessaires à l'extinction de l'obligation. Les provisions sont comptabilisées lorsque le Groupe a une obligation présente, résultant d'un fait générateur passé, qui entraînera probablement une sortie de ressources pouvant être raisonnablement estimée.

1.5 Immobilisations incorporelles

(Décret n°83-1020 du 29/11/83 article 24 – 4°)

Les brevets, concessions et autres valeurs incorporelles immobilisées ont été évalués à leur coût d'acquisition à l'exclusion des frais engagés pour leur acquisition.

Ces éléments sont amortis sur la durée de leur utilisation par l'entreprise à savoir :

| Nature | Valeur brute en € | Taux d'amortissement |
|---------------|-------------------|----------------------|
| Logiciels | 146 602 | 100,00 |
| Logiciels | 141 127 | 33,33 |
| Logiciels | 196 097 | 20,00 |
| Dépôt marques | 20 964 | NA |

1.6 Evaluation des immobilisations corporelles

(Décret n°83-1020 du 29/11/83 article 24 – 4°)

La valeur brute des éléments corporels de l'actif immobilisé correspond à la valeur d'entrée des biens dans le patrimoine compte tenu des frais nécessaires à la mise en état d'utilisation de ces biens, à l'exclusion des frais engagés pour leur acquisition.

1.7 Evaluation des amortissements

(Décret n°83-1020 du 29/11/83 article 24 – 2°)

Les méthodes et les durées d'amortissement retenues ont été les suivantes :

| Catégorie | Mode | Durée |
|-----------------------------|----------|--------------|
| Constructions | Linéaire | 10 à 40 ans |
| Agencements et aménagements | Linéaire | 5 à 20 ans |
| Installations techniques | Linéaire | 5,7 ou 8 ans |
| Matériels et outillages | Linéaire | 3 ou 4 ans |
| Matériel de transport | Linéaire | 3 ou 4 ans |
| Matériel de bureau | Linéaire | de 3 à 8 ans |

Les immeubles ont faits l'objet d'une décomposition conformément au règlement CRC 2002-10. Chaque composant étant amorti en fonction de sa durée d'utilité.

1.8 Titres immobilisés

(Décret n°83-1020 du 29/11/83 article 24 – 4°)

Les titres de participation, ainsi que les autres titres immobilisés, ont été évalués au prix pour lequel ils ont été acquis, à l'exclusion des frais engagés pour leur acquisition.

L'évaluation de la valeur actuelle a été faite sur la base des capitaux propres corrigés des perspectives de développement des sociétés concernées.

En cas de cession portant sur un ensemble de titre de même nature conférant les mêmes droits, la valeur d'entrée des titres cédés a été estimée au prix d'achat moyen pondéré.

Les titres immobilisés ont, le cas échéant, été dépréciés par voie de provision pour tenir compte de la valeur actuelle à la clôture de l'exercice.

1.9 Créances immobilisées

(Décret n°83-1020 du 29/11/83 article 24 – 4°)

Les prêts, dépôts et autres créances ont été évalués à leur valeur nominale.

Les créances immobilisées ont, le cas échéant, été dépréciées par voie de provision pour tenir compte de la valeur actuelle à la clôture de l'exercice.

1.10 Evaluation des produits en cours

(Décret n°83-1020 du 29/11/83 article 24 – 1°)

Les terrains et constructions ont été évalués à leur coût de revient, soit :

+ Prix d'acquisition

+ Frais financiers

+ Impenses (frais d'aménagement et de viabilisation)

Les frais financiers incorporés au stock au 31 Mars 2014 s'élève à 548 K€.

1.11 Dépréciation des stocks

(Décret n°83-1020 du 29/11/83 article 24 – 1°)

Les stocks et en cours ont, le cas échéant, été dépréciés par voie de provision pour tenir compte de la valeur actuelle à la date de la clôture de l'exercice.

1.12 Evaluation des créances et des dettes

(Décret n°83-1020 du 29/11/83 article 24 – 5°)

Les créances et dettes ont été évaluées pour leur valeur nominale.

1.13 Dépréciation des créances

(Décret n°83-1020 du 29/11/83 article 24 – 2°)

Les créances ont, le cas échéant, été dépréciées par voie de provision pour tenir compte des difficultés de recouvrement auxquelles elles étaient susceptibles de donner lieu.

1.14 Evaluation des valeurs mobilières de placement

Les valeurs mobilières de placement ont été évaluées à leur coût d'acquisition à l'exclusion des frais engagés pour leur acquisition.

En cas de cession portant sur un ensemble de titre de même nature conférant les mêmes droits, la valeur des titres a été estimée selon la méthode du premier entré – premier sorti.

1.15 Disponibilités en euros

Les liquidités disponibles en caisse ou en banque ont été évaluées pour leur valeur nominale.

1.16 Provisions

Les provisions sont des passifs dont l'échéance ou le montant ne peut être fixé de manière précise. Elles sont évaluées sur la base de leur montant actualisé correspondant à la meilleure estimation de la consommation de ressources nécessaires à l'extinction de l'obligation. Les provisions sont comptabilisées lorsque le groupe a une obligation présente, résultant d'un fait générateur passé, qui entraînera probablement une sortie de ressources pouvant être raisonnablement estimée.

1.17 Principe de reconnaissance du chiffre d'affaires

- Activité lotissement : Le chiffre d'affaires est constaté au fur et à mesure de la vente des lots, soit à la signature de l'acte notarié. Le cas échéant, une provision pour les coûts restant à encourir est constituée dans les comptes.
- Activité location : Le chiffre d'affaires est constaté à chaque échéance de loyer.
- Activité promotion : Le chiffre d'affaires et la marge sont constatés à l'achèvement des programmes.

2. Notes relatives au Bilan

2.1 Etat des immobilisations

| en € | 31/03/2013 | Augmentations | |
|--|-------------------|---------------|------------------|
| | | Réévaluations | Acquisitions |
| Immobilisations incorporelles | 533 055 | | 24 330 |
| Constructions sur sol propre | 207 047 | | - |
| Installations générales, agenc., aménagement des constr. | 384 886 | | 246 888 |
| Installations techniques, matériel et outillage industriel | 35 719 | | - |
| Installations générales, agencements, aménagements divers | 467 720 | | 59 494 |
| Matériel de transport | 378 943 | | 110 215 |
| Matériel de bureau et information, mobilier | 499 154 | | 60 955 |
| Immobilisations corporelles | 1 973 469 | - | 477 552 |
| Autres participations | 7 549 267 | | 103 282 |
| Autres titres immobilités | 100 000 | | - |
| Prêts, autres immobilisations financières | 99 486 | | 1 320 046 |
| Immobilisations financières | 7 748 753 | - | 1 423 328 |
| Actif immobilisé en Valeur Brute | 10 255 277 | - | 1 925 210 |

| en € | Diminutions | | Valeur brute 31/03/2014 | Réévaluation valeur d'origine fin d'exercice |
|--|---------------|----------------|----------------------------|---|
| | Poste à poste | Cession | | |
| Immobilisations incorporelles | - | - | 557 385 | - |
| Constructions sur sol propre | - | - | 207 047 | - |
| Installations générales, agenc., aménagement des constr. | - | - | 631 774 | - |
| Installations techniques, matériel et outillage industriel | - | - | 35 719 | - |
| Installations générales, agencements, aménagements divers | - | - | 527 214 | - |
| Matériel de transport | - | 297 533 | 191 625 | - |
| Matériel de bureau et information, mobilier | - | - | 560 109 | - |
| Immobilisations corporelles | - | 297 533 | 2 153 488 | - |
| Autres participations | - | 760 | 7 651 789 | - |
| Autres titres immobilités | - | - | 100 000 | - |
| Prêts, autres immobilisations financières | - | 19 467 | 1 400 065 | - |
| Immobilisations financières | - | 20 227 | 9 151 854 | - |
| Actif immobilisé en Valeur Brute | - | 317 760 | 11 862 727 | - |

2.2 Etat des amortissements

| en € | 31/03/2013 | Dotations | Reprises | 31/03/2014 |
|--|------------------|----------------|---------------|------------------|
| Immobilisations incorporelles | 474 993 | 4 911 | - | 479 904 |
| Constructions sur sol propre | 87 880 | 6 108 | - | 93 988 |
| Installations générales, agencements, aménagements des constr. | 226 030 | 15 031 | - | 241 061 |
| Installations techniques, matériel et outillage industriel | 35 333 | 386 | - | 35 719 |
| Installations générales, agencements, aménagements divers | 209 491 | 34 654 | - | 244 145 |
| Matériel de transport | 129 549 | 88 203 | 83 261 | 134 491 |
| Matériel de bureau et informatique, Mobilier | 421 200 | 52 447 | - | 473 647 |
| Immobilisations corporelles | 1 109 483 | 196 829 | 83 261 | 1 223 051 |
| Total Amortissements | 1 584 476 | 201 740 | 83 261 | 1 702 955 |

| Ventilation des amortissements - en € | Amortissements linéaires | Amort. dégressifs | Amort. Exceptionnels | Amortissements dérogatoires | |
|---|--------------------------|-------------------|----------------------|-----------------------------|----------|
| | | | | Dotations | Reprises |
| Autres immob. Incorporelles | 4 911 | - | - | - | - |
| Constructions sur sol propre | 6 108 | - | - | - | - |
| Installations générales, agenc, aménag, constr. | 15 031 | - | - | - | - |
| Instal, techniques, matériel et outillage indus | 386 | - | - | - | - |
| Instal générales, agenc, aménag. divers | 34 654 | - | - | - | - |
| Matériel de transport | 88 203 | - | - | - | - |
| Matériel de bureau et informatique, Mobilier | 52 447 | - | - | - | - |
| Immobilisations corporelles | 196 829 | - | - | - | - |
| Total Amortissements | 201 740 | - | - | - | - |

2.3 Fonds commercial

(Décret n°83-1020 du 29/11/83 article 24 – 19°)

| en € | Montant des éléments | | | | Montant de la dépréciation |
|------------------|----------------------|-----------|-----------------|---------------|----------------------------|
| | Achetés | Réévalués | Reçus en apport | Total | |
| Fonds commercial | 52 595 | - | - | 52 595 | - |
| Total | 52 595 | - | - | 52 595 | - |

2.4 Stocks

| en € | Valeur brute au 31/03/14 | Dépréciation | Valeur nette au 31/03/14 | Valeur nette au 31/03/13 |
|--------------|--------------------------|------------------|--------------------------|--------------------------|
| Lotissement | 22 522 519 | (254 000) | 22 268 519 | 24 044 336 |
| Autres | 1 192 934 | - | 1 192 934 | 533 083 |
| Total | 23 715 453 | (254 000) | 23 461 453 | 24 577 419 |

Les opérations correspondant à des programmes en cours de développement ont fait l'objet d'un enregistrement en stock. Ils sont évalués au prix de revient et comprennent le coût des études préalables au lancement des opérations (frais de prospection foncière, d'étude et de montage des dossiers aux niveaux technique, juridique et administratif).

Ces dépenses sont retenues si les probabilités de réalisation de l'opération sont élevées (à ce titre, des critères tangibles ont été déterminés), 1,5 M€ a été constaté en stock au 31 mars 2014. Dans le cas contraire, ces frais sont constatés en charges de l'exercice.

A la clôture du 31 mars 2013, aucune opération correspondant à des programmes en cours de développement ne respectait les critères.

À la date d'arrêt des comptes annuels, une revue des « opérations nouvelles » est effectuée et, si la probabilité de réalisation de l'opération est incertaine, ces frais sont passés en charge.

2.5 Etat des provisions

| en € | 31/03/2013 | Dotations | Reprises utilisées | Reprises non utilisées | 31/03/2014 |
|---|----------------|---------------|--------------------|------------------------|----------------|
| Provisions pour charges | 553 320 | - | 553 320 | - | - |
| Clients | 25 013 | - | - | - | 25 013 |
| Sur stock et en cours | 213 000 | 45 000 | 4 000 | - | 254 000 |
| Total | 791 333 | 45 000 | 557 320 | - | 279 013 |
| Dont dotations et reprises d'exploitation | | 45 000 | 4 000 | - | - |

Les provisions pour charges correspondant à l'économie d'impôt sur les sociétés réalisée par CAPELLI SA du fait du déficit de sa filiale CAPELLI PROMOTION ont été reprises sur l'exercice. Compte tenu de son résultat bénéficiaire, la société CAPELLI PROMOTION a en effet imputé l'intégralité de son déficit.

2.6 Etat des échéances des créances et des dettes

| Etat des créances - en € | Montant brut | A 1 an au plus | A plus d'1 an |
|--|-------------------|-------------------|------------------|
| Prêts | 1 309 522 | - | 1 309 522 |
| Autres immobilisations financières | 90 543 | - | 90 543 |
| Autres créances clients | 8 819 694 | 8 819 694 | - |
| Clients douteux et litigieux | 36 625 | 36 625 | - |
| Personnel et comptes rattachés | 3 268 | 3 268 | - |
| Taxe sur la valeur ajoutée | 620 751 | 620 751 | - |
| Avances et acomptes versés sur commandes | 193 952 | 193 952 | - |
| Fournisseurs débiteurs | 100 | 100 | - |
| Groupe et associés | 15 856 368 | 15 856 368 | - |
| Débiteurs divers | 331 388 | 331 388 | - |
| Charges constatées d'avance | 1 129 365 | 1 129 365 | - |
| Total | 28 391 576 | 26 991 511 | 1 400 065 |

| Etat des dettes - en € | Montant brut | A 1 an au plus | De 1 à 5 ans | A plus de 5 ans |
|--|-------------------|-------------------|-------------------|-----------------|
| Autres emprunts obligataires | 11 695 400 | 134 227 | 11 561 173 | - |
| Emprunts et dettes ets crédit à 1 an maximum à l'origine | 4 275 302 | 4 275 302 | - | - |
| Emprunts et dettes ets crédit à plus d'1 an à l'origine | 3 309 264 | 652 279 | 2 605 363 | 51 622 |
| Emprunts et dettes financières diverses | 273 496 | 273 496 | - | - |
| Fournisseurs et comptes rattachés | 6 944 881 | 6 944 881 | - | - |
| Personnel et comptes rattachés | 168 588 | 168 588 | - | - |
| Sécurité sociale et autres organismes sociaux | 269 995 | 269 995 | - | - |
| Impôts sur les Bénéfices | 1 109 412 | 1 109 412 | - | - |
| Taxe sur la valeur ajoutée | 1 285 554 | 1 285 554 | - | - |
| Autres impôts taxes et assimilés | 237 315 | 237 315 | - | - |
| Dettes sur immobilisations et comptes rattachés | 960 | 960 | - | - |
| Groupe et associés | 6 546 121 | 6 546 121 | - | - |
| Autres dettes | 582 545 | 582 545 | - | - |
| Produits constatés d'avance | 211 881 | 211 881 | - | - |
| Total | 36 910 714 | 22 692 556 | 14 166 536 | 51 622 |

En novembre 2012, CAPELLI SA a levé 11,7 millions d'euros dans le cadre d'un emprunt obligataire (IBO) au taux fixe annuel brut de 7% remboursable en 5 ans.

Au 31 mars 2014, les lignes Corporate de CAPELLI SA s'élèvent à 2,5 M€ et sont à échéance en septembre 2014.

2.7 Composition du capital social

(Décret n°83-1020 du 29/11/83 article 24 – 12°)

| | 31/03/2013 | Augm. | Dim. | 31/03/2014 |
|------------------|------------|-------|------|------------|
| Nombre de titres | 13 280 000 | - | - | 13 280 000 |
| Valeur nominale | 1,14 € | - | - | 1,14 € |

Au 31 mars 2014, CAPELLI SA détient 27 000 de ses propres titres pour une valeur de 48 870€.

2.8 Tableau de variation des capitaux propres

| en € | 31/03/13 | Affectation résultat N-1 | Résultat de la période | Augm. | Dim. | 31/03/14 |
|---------------------------------|-------------------|-----------------------------|---------------------------|-------|------|-------------------|
| Capital social | 15 139 200 | - | - | - | - | 15 139 200 |
| Primes émission, fusion, apport | 7 280 182 | - | - | - | - | 7 280 182 |
| Réserves et report à nouveau | 6 718 713 | 32 804 | - | - | - | 6 751 517 |
| Résultat net | 1 225 724 | (1 225 724) | 1 484 835 | - | - | 1 484 835 |
| Total | 30 363 820 | (1 192 920) | 1 484 835 | - | - | 30 655 735 |

La société a distribué un dividende d'un montant de 1,2 M€ au titre de l'exercice clos le 31 mars 2013.

Au jour de l'établissement du présent document, la décision de l'Assemblée générale concernant l'affectation et la répartition des résultats de l'exercice 2013/2014 n'est pas connue.

2.9 Produits à recevoir

(Décret n°83-1020 du 29/11/83 article 23)

| en € | 31/03/14 | 31/03/13 |
|---------------------------------------|------------------|------------------|
| Créances clients et comptes rattachés | 1 297 090 | 2 426 931 |
| Intérêts courus sur prêts | 13 703 | - |
| Autres créances | 62 089 | 162 657 |
| Produit à recevoir | 1 372 882 | 2 589 588 |

2.10 Charges à payer

(Décret n°83-1020 du 29/11/83 article 23)

| en € | 31/03/14 | 31/03/13 |
|--|------------------|------------------|
| Emprunts et dettes auprès des établissements de crédit | 273 154 | 264 470 |
| Dettes fournisseurs et comptes rattachés | 3 122 203 | 5 226 769 |
| Dettes fiscales et sociales | 479 208 | 474 137 |
| Autres dettes | - | 134 277 |
| Charges à payer | 3 874 565 | 6 099 653 |

2.11 Charges et produits constatés d'avance

(Décret n°83-1020 du 29/11/83 article 23)

| en € | 31/03/14 | 31/03/13 |
|------------------------------------|------------------|------------------|
| Charges d'exploitation | 1 129 365 | 1 119 850 |
| Charges constatées d'avance | 1 129 365 | 1 119 850 |
| Produits d'exploitation | 211 881 | 211 881 |
| Produits constatés d'avance | 211 881 | 211 881 |

2.12 Entreprises liées

| en € | Montant concernant les entreprises | | Montant des dettes ou créances représentées par des effets de commerce |
|---|------------------------------------|--|--|
| | Liées | Avec lesquelles la société a lien de participation | |
| Participations | 7 649 539 | 2 250 | - |
| Créances clients et comptes rattachés | 5 967 030 | - | - |
| Autres créances | 15 584 217 | 157 654 | - |
| Créance financière | 1 309 522 | - | - |
| Emprunts et dettes financières divers | 6 518 073 | - | - |
| Dettes sur immobilisations et comptes rattachés | - | - | - |
| Autres dettes | 564 443 | - | - |

3. Notes relatives au compte de résultat

3.1 Ventilation du chiffre d'affaires net

(Décret n°83-1020 du 29/11/83 article 24 –21°)

| en € | 2013/2014 | 2012/2013 |
|---------------------------|-------------------|-------------------|
| Lotissement | 11 956 495 | 12 719 030 |
| Prestations intragroupes | 7 541 862 | 6 597 721 |
| Promotion immobilière | - | 219 873 |
| Locations immobilières | 29 067 | 29 592 |
| Produits divers | 182 072 | 197 265 |
| Chiffre d'affaires | 19 709 496 | 19 763 481 |

Les activités de CAPELLI SA étant réalisées essentiellement en France sur l'exercice 2013/2014 et 2012/2013, aucune information par zone géographique n'est présentée.

3.2 Rémunération des dirigeants

(Décret n°83-1020 du 29/11/83 article 24 – 18°)

| en € | 2013/2014 | 2012/2013 |
|---|----------------|----------------|
| Rémunération des Dirigeants mandataires sociaux | 566 636 | 691 134 |
| Total | 566 636 | 691 134 |

3.3 Charges et produits financiers concernant les entreprises liées

| en € | Charges financières | | Produits financiers | |
|-------------------|---------------------|----------------|---------------------|----------------|
| | 2013/2014 | 2012/2013 | 2013/2014 | 2012/2013 |
| Entreprises liées | 132 488 | 91 179 | 245 319 | 176 595 |
| Autres | 1 163 280 | 727 505 | 139 368 | 53 046 |
| Total | 1 295 768 | 818 684 | 384 687 | 229 641 |

3.4 Produits et charges exceptionnels

(Arrêté du 17 avril 1982)

| en € | 2013/2014 | 2012/2013 |
|--|------------------|------------------|
| Cessions d'immobilisations | 178 009 | 23 000 |
| Cessions d'immobilisations intragroupes | 100 000 | - |
| Régularisations diverses | 86 885 | 13 320 |
| Reprises de provisions pour risques et charges | 553 320 | - |
| Produits exceptionnels | 918 214 | 36 320 |
| Valeur nette des immobilisations cédées | (215 031) | (28 159) |
| Amendes, pénalités et rappel d'impôts | (9 193) | (3 754) |
| Indemnités diverses | (20 409) | (79 932) |
| Provision pour charges | - | (74 559) |
| Charges exceptionnelles | (244 633) | (186 404) |
| Résultat exceptionnel | 673 581 | (150 084) |

3.5 Transfert de charges

| en € | 2013/2014 | 2012/2013 |
|------------------------------|----------------|----------------|
| Remboursements divers | 121 129 | 804 911 |
| Remboursements taxes | 87 443 | 56 510 |
| Avantage en nature | 97 696 | 73 973 |
| Transferts de charges | 306 268 | 935 393 |

3.6 Ventilation de l'impôt sur les bénéfices et intégration fiscale

(Décret n°83-1020 du 29/11/83 article 24 – 20°)

| en € | Résultat avant impôt | Impôt |
|--------------------------------|----------------------|--------------------|
| 2013/2014 | 3 032 583 | (1 501 663) |
| dont résultat courant | 2 359 001 | (1 269 727) |
| dont sur résultat exceptionnel | 673 581 | (231 936) |

L'impôt société relatif aux résultats des filiales bénéficiaires est constaté par chacune d'elles. En revanche, les déficits des filiales sont conservés par la société mère.

Les différences entre l'impôt comptabilisé et l'impôt pour le paiement duquel l'entreprise est solidaire sont constitués de l'impôt société relatif aux filiales bénéficiaires, constaté dans le résultat propre de ces sociétés, et par l'impôt société relatif à l'application de l'amortissement par composants selon la méthode rétrospective, assis sur la régularisation des amortissements antérieurs.

Le groupe d'intégration fiscale n'a plus de déficit reportable à imputer depuis 2011.

La différence entre l'impôt comptabilisé et l'impôt théorique en l'absence d'intégration est de 35 205€ et correspond à la charge complémentaire liée à l'incorporation de nos filiales.

4. Engagements financiers et autres informations

4.1 Engagements financiers

(Article R.123-196 9° du Code de commerce)

Engagements donnés

| en K€ | 31/03/14 | 31/03/13 |
|-------------------------|---------------|--------------|
| Promesses d'hypothèques | 1 816 | 4 070 |
| Privilèges de prêteur | 460 | 520 |
| Hypothèques | 398 | 3 222 |
| Loyers baux commerciaux | 342 | 332 |
| Cautions solidaires | 9 502 | 579 |
| Nantissements d'actifs | 465 | 515 |
| Total | 12 984 | 9 238 |

Engagements reçus

| en K€ | 31/03/14 | 31/03/13 |
|------------------------------------|--------------|--------------|
| Avals, Cautions | 828 | 1 192 |
| Garanties Financières d'Achèvement | 2 572 | 6 175 |
| Total | 3 400 | 7 367 |

Les Garanties Financières d'Achèvement (GFA) sont octroyées à CAPELLI par des banques ou des établissements financiers et donnent à l'acquéreur une garantie sur le financement de l'achèvement du programme (Lotissement et/ou Promotion).

4.2 Crédit-bail

(Décret n°83-1020 du 29/11/83 article 53)

| en € | Terrains | Constructions | Instal. Matériel et Outillage | Autres | Total |
|---|----------|---------------|-------------------------------|----------------|----------------|
| Valeur d'origine | - | - | - | 138 000 | 138 000 |
| Amort. exercices antérieurs | - | - | - | 34 500 | 34 500 |
| Dotations de l'exercice | - | - | - | 34 500 | 34 500 |
| Amortissements | - | - | - | 69 000 | 69 000 |
| Cumul exercices antérieurs | - | - | - | 47 375 | 47 375 |
| Exercice | - | - | - | 31 170 | 31 170 |
| Redevances payées | - | - | - | 78 545 | 78 545 |
| Redevances restant à payer | - | - | - | 31 142 | 31 142 |
| dont à un an au plus | - | - | - | 31 142 | 31 142 |
| dont Entre 1 et 5 ans | - | - | - | - | - |
| dont à plus de 5 ans | - | - | - | - | - |
| Valeur résiduelle | - | - | - | 20 000 | 20 000 |
| dont à un an au plus | - | - | - | 20 000 | 20 000 |
| dont Entre 1 et 5 ans | - | - | - | - | - |
| dont à plus de 5 ans | - | - | - | - | - |
| Montant en charge sur l'exercice | - | - | - | - | - |

4.3 Engagement en matière de pensions et retraites

Le montant des engagements de retraite s'élève à 48 569 Euros au 31 Mars 2014. Ils ont été comptabilisés en tenant compte des éléments et options suivant :

- La convention collective applicable ;
- L'âge et le sexe des salariés ;
- La table de mortalité ;
- La catégorie socioprofessionnelle ;
- Un départ volontaire à la retraite à 65 ans ;
- L'ancienneté au moment du départ à la retraite ;
- Le salaire brut annuel ;
- Les dispositions du code du travail
- Un taux de rotation de l'effectif de 1%
- Une augmentation moyenne annuelle des salaires de 3% ;
- Un taux d'actualisation de 4%.

Un taux de charges sociales patronales de 30% à 45% a été appliqué en fonction des catégories de salariés.

4.4 Effectif moyen

(Décret n°83-1020 du 29/11/83 article 24 – 22°)

| | Personnel salarié 31/03/2014 | Personnel salarié 31/03/2013 |
|--------------|---------------------------------|---------------------------------|
| Cadres | 19 | 18 |
| Employés | 39 | 33 |
| Total | 58 | 51 |

4.5 Engagement en matière de DIF

Le montant des engagements en matière de DIF s'élèvent à 1 903 heures au 31 Mars 2014. Aucune demande n'a été effectuée par les salariés au cours de l'exercice.

4.6 Parties liées

Les prestations réalisées par CAPELLI SA à ses filiales non détenues en totalité ont été facturées pour un montant de 359 K€, et correspondent à des prestations administratives et commerciales.

4.7 Accroissements et allègements dette future d'impôt

(Décret n°83-1020 du 29/11/83 article 24 – 24°)

| Nature des différences temporaires - en € | 2013/2014 |
|---|---------------|
| Accroissements dette future d'impôt | - |
| Provisions non déductibles l'année de la comptabilisation | 19 042 |
| Provision pour charges | - |
| Contribution sociale de solidarité (ORGANIC) | 8 338 |
| Allègements dette future d'impôt | 27 380 |

4.8 Liste des filiales et participations DETENUES DIRECTEMENT PAR CAPELLI SA

(Article R. 123-197 du Code de commerce)

Filiales et participations directes dont le capital est détenu à plus de 50%

| En K€ Filiales et participations détenues à plus de 50% | Capital social | Réserves et report à nouveau | Quote-part du capital détenu en % | Valeur comptable des titres détenus | | Cautions et avals donnés par la société | CA HT du dernier exercice | Résultat du dernier exercice | Dividendes versés | Comptes courants |
|---|----------------|------------------------------|-----------------------------------|-------------------------------------|---------|---|---------------------------|------------------------------|-------------------|------------------|
| | | | | Brute | Nette | | | | | |
| SAS 2C AMENAGEMENT | 500,0 | 4 504 | 70,0% | 3 210,2 | 3 210,2 | - | 508 | (327) | - | (2 191) |
| SAS CAPELLI PROMOTION | 370,0 | 2 507 | 99,0% | 3 861,0 | 3 861,0 | - | 127 | 2 784 | - | (444) |
| SAS FINANCIERE CAPELLI | 150,0 | 891 | 99,8% | 272,9 | 272,9 | - | 155 | 47 | - | (480) |
| CAPELLI LUX SA | 100,0 | - | 100,0% | 100,0 | 100,0 | - | - | (226) | - | 150 |
| SNC LES COTEAUX DE LOGRAS | 1,0 | - | 70,0% | 0,7 | 0,7 | - | 9 | (47) | - | 201 |
| SNC CAPELLI B1 | 0,5 | - | 98,0% | 0,5 | 0,5 | - | - | 0 | - | 5 |
| SNC CAPELLI B2 | 0,5 | - | 98,0% | 0,5 | 0,5 | - | - | (11) | - | (14) |
| SNC CAPELLI B3 | 0,5 | - | 98,0% | 0,5 | 0,5 | - | 70 | 9 | - | 67 |
| SCI MOUSSEUX | 1,0 | - | 70,0% | 0,7 | 0,7 | - | 173 | (13) | - | 338 |
| SNC CL INVEST | 1,0 | - | 99,0% | 1,0 | 1,0 | - | - | (1) | - | (1) |
| SNC ORANGE | 0,5 | - | 52,0% | 0,3 | 0,3 | - | 1 189 | 202 | - | 1 503 |
| SCI LES JARDINS DE LEANE | 1,0 | - | 80,0% | 0,8 | 0,8 | - | 197 | (4) | - | 17 |
| SAS CAPELLI FINANCEMENT | 1,0 | 7 | 100,0% | 1,0 | 1,0 | - | 122 | 45 | - | (1) |
| SNC LE HAMEAU DES RASSETTETS | 1,0 | - | 99,0% | 1,0 | 1,0 | - | - | 2 | - | 2 |
| SNC FONCIERE DE L'EST LYONNAIS | 0,5 | - | 98,0% | 0,5 | 0,5 | - | 5 | 59 | - | 14 |
| SCI LE CLOS DE LUCIE | 0,5 | - | 52,0% | 0,3 | 0,3 | - | - | - | - | 0 |
| SA CAPELLI SUISSE | 245,9 | - | 77,7% | 190,4 | 190,3 | - | - | (1 002) | - | 1 576 |

Filiales et participations directes dont le capital détenu est compris entre 10 et 50%

| En K€ Filiales et participations détenues entre 10% et 50% | Capital social | Réserves et report à nouveau | Quote-part du capital détenu en % | Valeur comptable des titres détenus | | Cautions et avals donnés par la société | CA HT du dernier exercice | Résultat du dernier exercice | Dividendes versés | Comptes courants |
|--|----------------|------------------------------|-----------------------------------|-------------------------------------|-------|---|---------------------------|------------------------------|-------------------|------------------|
| | | | | Brute | Nette | | | | | |
| SNC DOMAINE DE L'ENTAY | 1,0 | - | 50,0% | 0,5 | 0,5 | - | - | (4) | - | 82 |
| SCI L'AMBASSADEUR | 1,0 | - | 25,0% | 0,3 | 0,3 | - | - | - | - | 14 |
| SNC LES VERCHERES | 1,0 | (5) | 50,0% | 0,5 | 0,5 | - | nc | nc | - | 10 |
| SCI LA DEMEURE DE LUCIE | 1,0 | - | 50,0% | 0,5 | 0,5 | - | - | - | - | 157 |
| SNC St MAURICE DE VERCHERES | 1,0 | - | 50,0% | 0,5 | 0,5 | - | - | (12) | - | 40 |
| SAS JARDINS DU VAL DE PONTS | 1,6 | - | 37,5% | 0,6 | 0,6 | - | - | (13) | - | 452 |
| SAS L2C DEVELOPPEMENT | 1,2 | - | 33,5% | 0,4 | 0,4 | - | - | (9) | - | 1 125 |
| SNC LES CHEMINS DU BACON | 0,5 | - | 40,0% | 0,2 | 0,2 | - | - | (22) | - | 696 |
| SNC LES JARDINS DE CHAMPAGNE | 1,0 | - | 50,0% | 0,5 | 0,5 | - | - | (52) | - | 567 |

4.9 Opérations faites en commun

(Arrêté du 17 avril 1982)

| en € | Résultat global | Résultat transféré |
|-------------------------------|------------------|--------------------|
| SCI LES VILLAS DU BOURG JOLI | 314 640 | 3 146 |
| SCI LOUIS GAILLARD 2 | 487 762 | 4 878 |
| SNC CAPELLI B1 | 172 | 168 |
| SCI LE CLOS ST VINCENT | 899 545 | 8 995 |
| SCI LES JARDINS D'ELODIE | 236 728 | 2 367 |
| SCI VILLA DE TREVES | 83 948 | 839 |
| SCI LES JARDINS DU LYS | 743 721 | 7 437 |
| SNC CAPELLI B3 | 9 250 | 9 065 |
| SNC LE HAMEAU DES RASSETTETS | 1 793 | 1 776 |
| SCI LES JARDINS D'ELIOTT | 68 211 | 682 |
| SNC ORANGE | 202 029 | 105 055 |
| SCI LES ORMES | 5 153 | 52 |
| SNC FEL | 58 949 | 57 770 |
| Affaires bénéficiaires | 3 111 898 | 202 230 |
| SCI VILLAS DU ROSSET | (11 627) | (116) |
| SCI VILLA HELENE | (4 059) | (41) |
| SCI JARDINS DE LEANE | (4 462) | (3 569) |
| SCI COTEAUX DU LOGRAS | (46 989) | (32 892) |
| SNC ST MAURICE VERCHERE | (12 065) | (6 033) |
| SNC DOMAINE DE L'ENTAY | (4 014) | (2 007) |
| SNC JARDINS DE CHAMPAGNE | (51 702) | (25 851) |
| SNC CAPELLI B2 | (11 032) | (10 811) |
| SCI MOUSSEUX | (13 491) | (9 444) |
| SCI VAL DE PONS | (32 409) | (12 153) |
| CHEMIN DU BACON | (21 902) | (8 761) |
| SCI LES JARDINS DE FLORANGE | (2 598) | (650) |
| Affaires à perte | (216 351) | (112 328) |

4.10 Société consolidante

CAPELLI SA est la société tête du Groupe de consolidation, le périmètre de consolidation comprenant 69 autres sociétés au 31 Mars 2014.

4. Rapport du Président du Conseil d'administration relatif aux conditions de préparation et d'organisation des travaux du conseil et aux procédures de contrôle interne

Le présent rapport est joint au rapport de gestion rendant compte des conditions de préparation et d'organisation des travaux du Conseil ainsi que des procédures de contrôle interne mises en place par la société, établies au titre de l'exercice clos le 31 mars 2014.

Il doit être approuvé par le Conseil d'administration de la société et porté à la connaissance du public conformément aux dispositions de l'article 222-9 du Règlement général de l'AMF.

La démarche de contrôle interne du Groupe ainsi que la rédaction de ce rapport s'appuient sur le cadre de référence de l'AMF sur les dispositifs de gestion des risques et de contrôle interne pour les valeurs moyennes et petites, sur la recommandation 2013-20 – Rapport de l'AMF sur le gouvernement d'entreprise et la rémunération des dirigeants des valeurs moyennes et petites, et sur le code de gouvernement d'entreprise pour les valeurs moyennes et petites publié en décembre 2009 par Middlenext (disponible sur le site www.middlenext.com), adopté par le Conseil d'administration lors de sa séance du 29 janvier 2010.

En application des dispositions de l'article L. 225-37 du Code de commerce, je vous rends compte aux termes du présent rapport :

- des conditions de préparation et d'organisation des travaux de votre Conseil d'administration au cours de l'exercice clos le 31 mars 2014,
- des principes et règles arrêtés pour déterminer les rémunérations et avantages accordés aux mandataires sociaux,
- des procédures de contrôle interne et de gestion des risques mises en place par la société,
- de l'étendue des pouvoirs du Président Directeur Général et du Directeur Général Délégué.

Par ailleurs, en application de l'article L.225-37 du Code de commerce, je vous informe que les modalités particulières relatives à la participation des actionnaires sont prévues par les dispositions des articles 12, 13, 29, 30, 31 et 32 des statuts de la société.

Dans le rapport de gestion seront publiées les informations concernant la structure du capital. La société CAPELLI SA étant contrôlée par un groupe familial, elle est peu exposée au risque d'OPA.

Compte tenu du fait que la société CAPELLI SA est la société mère du Groupe, le présent rapport expose les procédures en vigueur au sein de cette dernière, qui sont reproduites plus globalement au sein de ses filiales.

Ce rapport a été établi en synthèse de réunions effectuées avec les services administratifs, financiers et comptable de la société, en collaboration avec les conseils juridiques et comptables du Groupe.

Les procédures de contrôle interne en vigueur dans le Groupe ont pour objet :

- de veiller à ce que les actes de gestion ou de réalisation des opérations ainsi que les comportements des personnels s'inscrivent dans le cadre défini par les orientations données aux activités de l'entreprise par les organes sociaux, en conformité avec les lois et règlements applicables ;
- de s'assurer du bon fonctionnement des processus internes de la société, notamment ceux concourant à la sauvegarde des actifs ;
- de vérifier que les informations comptables, financières et de gestion communiquées aux organes sociaux de la société et aux marchés financiers reflètent avec sincérité l'activité et la situation de la société et de ses filiales et sont conformes aux lois et règlements en vigueur.

L'un des objectifs du contrôle interne est de prévenir et maîtriser les risques résultant de l'activité de l'entreprise et les risques d'erreurs ou de fraudes, en particulier dans les domaines comptable et financier. Comme tout système de contrôle, il ne peut cependant fournir une garantie absolue que ces risques sont et seront totalement éliminés.

4.1 Préparation et organisation des travaux du Conseil d'administration

4.1.1 Composition du Conseil d'administration

(Recommandations R8 R9 et R10 du code de gouvernement d'entreprise pour les valeurs moyennes et petites publié en décembre 2009 par Middlednext, relatives à la composition du conseil, au choix des administrateurs et à la durée des mandats des membres du conseil)

Le Conseil d'administration est composé des quatre membres suivants :

- Monsieur Christophe CAPELLI qui exerce à la fois les fonctions de Président et de Directeur Général,
- Monsieur Jean Charles CAPELLI qui exerce les fonctions de Directeur Général Délégué,
- Monsieur Rodolphe PEIRON, Administrateur, qui exerce les fonctions de Directeur Général Adjoint,
- Madame Françoise PARIS-LECLERC, Administrateur.

Monsieur Christophe CAPELLI a été renouvelé dans son mandat de Président du Conseil d'administration et Directeur Général le 30 septembre 2011 pour une durée de six années. Son mandat d'Administrateur arrivera à expiration lors de l'assemblée appelée à statuer sur les comptes de l'exercice clos le 31 mars 2017.

Monsieur Jean Charles CAPELLI a été renouvelé dans son mandat de Directeur Général Délégué le 20 septembre 2012 pour la durée du mandat du Directeur Général. Son mandat d'Administrateur arrivera à expiration lors de l'assemblée appelée à statuer sur les comptes de l'exercice clos le 31 mars 2018.

Le mandat d'Administrateur de Monsieur Rodolphe PEIRON arrivera à expiration lors de l'assemblée appelée à statuer sur les comptes de l'exercice clos le 31 mars 2014.

Le mandat d'Administrateur de Madame Françoise PARIS-LECLERC arrivera à expiration lors de l'assemblée appelée à statuer sur les comptes de l'exercice clos le 31 mars 2017.

Il est précisé que le Conseil d'Administration de la société ne comprend pas à ce jour d'Administrateurs indépendants. Ceci s'explique par la difficulté de trouver une personne qualifiée pour exercer cette mission. Cette question constitue une de nos priorités et nous poursuivons nos recherches en ce sens.

4.1.2 Missions du Conseil d'administration

Conformément aux dispositions du code de gouvernement d'entreprise pour les valeurs moyennes et petites publié par Middlednext, le Conseil d'administration remplit les principales missions suivantes :

- définition de la stratégie de l'entreprise,
- choix du mode d'organisation de la société,
- contrôle la gestion,
- veille à la qualité de l'information fournie aux actionnaires ainsi qu'aux marchés,

Le Conseil d'administration exerce par ailleurs les fonctions du Comité d'audit, soit :

- examen des comptes,
- suivi de l'audit interne,
- sélection des commissaires aux comptes.

Le Conseil d'administration exerce également les fonctions de comité des nominations et de comité des rémunérations :

- désignation des mandataires sociaux,
- définition de la politique de rémunération, et attribution d'actions gratuites et de stocks options.

Règlement Intérieur du Conseil d'administration (R6)

Conformément à la recommandation R6 du Code de gouvernement MiddleNext sur la mise en place d'un règlement intérieur du Conseil, un règlement intérieur a été mis en place lors de la réunion du 24 juin 2014. Ce règlement comprend les chapitres et paragraphes suivants :

- Missions et compétences du Conseil d'administration :
 - Missions du Conseil d'administration ;

- Composition du Conseil d'administration ;
- Qualité d'administrateur indépendant ;
- Le président du Conseil d'administration ;
- Modalités d'exercice de la direction générale ;
- Pouvoirs de la direction générale ;
- Fonctionnement du Conseil d'administration :
 - Convocation et réunion du Conseil d'administration ;
 - Information des membres du Conseil d'administration ;
 - Participation aux séances du conseil d'administration par moyens de télécommunication ou visioconférence ;
 - Procès-verbaux ;
- Mandataires du Conseil d'administration et comités spécialisés ;
- Droits et obligations des membres du Conseil d'administration :
 - Connaissance et respect des textes réglementaires ;
 - Respect de l'intérêt social ;
 - Efficacité du Conseil d'administration ;
 - Liberté de jugement ;
 - Prévention des conflits d'intérêts ;
 - Obligation de diligence ;
 - Obligation de confidentialité ;
 - Détention d'un nombre minimum d'actions ;
- Modifications du règlement intérieur.

Le règlement incorpore les principes de gouvernement d'entreprises Middledent. Il est disponible en consultation au siège social ainsi que sur le site internet de la société www.groupe-capelli.com.

Fréquence des réunions (R13)

Le conseil d'Administration se réunit aussi souvent que l'intérêt de la société l'exige.

Au cours de l'exercice écoulé votre Conseil d'administration s'est réuni 11 fois en conformité avec les statuts :

- Le 13 mai 2013 pour autoriser une convention ;
- Le 24 juin 2013 pour l'arrêté des comptes de l'exercice clos le 31 mars 2013 ;
- Le 26 juin 2013 pour autoriser un engagement de cautionnement et une convention ;
- Le 31 juillet 2013 pour la fixation de rémunérations ;
- Le 27 septembre 2013 pour autoriser une convention ;
- Le 30 septembre 2013 pour autoriser une convention ;
- Le 28 octobre 2013 pour autoriser des conventions ;
- Le 26 novembre 2013 au titre de l'arrêté des comptes semestriels ;
- Le 23 décembre 2013 pour autoriser une caution ;
- Le 12 février 2014 pour autoriser une caution ;
- Le 24 mars 2014 pour autoriser des conventions ;

Convocation (R11)

Les administrateurs sont convoqués par le président du Conseil d'administration conformément aux dispositions de l'article 19 des statuts.

Conformément aux dispositions légales et statutaires, les Commissaires aux comptes ont été convoqués aux réunions du Conseil d'administration qui ont examiné et arrêté les comptes annuels et semestriels.

Information des administrateurs (R11)

Tous les documents, dossiers techniques et informations nécessaires à la mission des administrateurs, leur ont été communiqués préalablement à la réunion.

Ils ont estimé que l'information communiquée était claire, précise et leur permettait de débattre de manière constructive et en toute indépendance, en application de la recommandation R11 du code édité par Middledent.

Les procès-verbaux des réunions du Conseil d'administration sont établis à l'issue de chaque réunion et communiqués ou tenus à la disposition des administrateurs et des commissaires aux comptes.

Par ailleurs, les registres sociaux sont conservés chez un tiers dépositaire, le cabinet LAMY LEXEL.

Déontologie des membres du Conseil (R7)

Conformément à la recommandation R7 du Code de gouvernement MiddleNext sur la déontologie des membres du Conseil, chaque administrateur est sensibilisé aux responsabilités qui lui incombent au titre de ses fonctions lors de sa nomination. Le règlement intérieur du conseil d'administration précise par ailleurs les obligations déontologiques des administrateurs. Ce règlement, adopté par le Conseil d'administration réuni le 24 juin 2014, est remis à tout nouvel administrateur.

Chaque membre du Conseil d'Administration doit ainsi notamment :

- observer les règles de déontologie relatives aux obligations résultant de son mandat et se conformer aux règles légales de cumul des mandats,
- informer le Conseil en cas de conflit d'intérêt survenant après l'obtention de son mandat,
- se rendre disponible, consacrer le temps et l'attention nécessaire à ses fonctions et de manière générale faire preuve, autant que possible, d'assiduité aux réunions du Conseil et d'Assemblée Générale,
- s'assurer qu'il possède toutes les informations nécessaires sur l'ordre du jour des réunions du Conseil avant de prendre toute décision, et respecter le secret professionnel.

Tenue des réunions (R13)

Les réunions du Conseil d'Administration se déroulent en règle générale au siège social.

Comités spécialisés (R12)

Conformément à la faculté laissée par les dispositions de l'article L. 823-20 4° du Code de commerce, les fonctions de Comité d'Audit sont exercées par le Conseil d'administration dont la composition est communiquée ci-avant, à l'exclusion de ses membres exerçant des fonctions de direction.

Compte tenu de la taille du Groupe et la structure familiale de l'actionnariat de la société, il n'a pas été procédé à la mise en place d'autre comité spécialisé.

Evaluation des travaux du Conseil (R15)

Conformément à la recommandation R15, le Président a invité les membres du Conseil à s'exprimer sur le fonctionnement du Conseil et sur la préparation de ses travaux lors de la séance du 24 juin 2014.

Il est ressorti de cette évaluation que :

- les membres du Conseil ont une bonne connaissance de leurs fonctions et attributions ;
- le conseil se réunit régulièrement sur la base d'un calendrier respecté. Le quorum est systématiquement atteint, trois administrateurs au moins ayant participé à toutes les réunions. Les administrateurs estiment qu'ils sont informés préalablement de manière satisfaisante ;
- le président guide le Conseil selon un déroulé préparé en suivant l'ordre du jour, il s'assure systématiquement que le point de vue des membres du conseil est entendu ;
- lorsque cela s'avère nécessaire, le Conseil d'administration peut se réunir de façon très réactive ;
- les procès-verbaux reflètent bien les discussions intervenues au cours des réunions du Conseil ainsi que les décisions qui y sont prises.

Chaque point de cette évaluation a fait l'objet d'une discussion spécifique et a conduit à une évaluation positive. Des points d'amélioration ont néanmoins été identifiés.

Le Président a pris acte des résultats de cette évaluation et a précisé qu'il invitera les membres du Conseil à s'exprimer de nouveau l'année prochaine à ce sujet.

4.2 Pouvoirs du Président Directeur Général et du Directeur Général Délégué

Aucune limitation spécifique n'est apportée aux pouvoirs du Président Directeur général ou à ceux du Directeur général délégué en dehors des limites légales et réglementaires.

4.3 Rémunérations et avantages de toute nature accordés aux mandataires sociaux

Recommandations à l'égard des dirigeants :

- R1 cumul contrat de travail et mandat social ;
- R2 définition et transparence de la rémunération des dirigeants mandataires sociaux ;
- R3 indemnités de départ ;
- R4 régime de retraite supplémentaire ;
- R5 stocks options et attribution gratuites d'actions ; recommandations à l'égard du conseil d'administration ;
- R14 rémunération des administrateurs.

Les rémunérations et avantages de toute nature accordés aux mandataires sociaux sont fixés en vertu des principes et des règles suivantes (article L.225-37 alinéa 9 du code de commerce) :

La rémunération des mandataires sociaux se compose en général d'une rémunération fixe, comprenant un avantage en nature correspondant le cas échéant à une voiture de fonction, et d'une rémunération exceptionnelle.

Une rémunération variable sous forme de rémunération exceptionnelle est accordée à certains mandataires sociaux en fonction d'indicateurs de performance, lesquels sont liés aux résultats de l'entreprise et au budget.

La société n'attribue pas, jusqu'à présent, de stock-options ou d'actions gratuites en direction de ses mandataires sociaux.

Les mandataires sociaux ne perçoivent pas de jetons de présence ni au titre de leur mandat social au sein de la société CAPELLI, ni au titre de mandats sociaux détenus dans les sociétés du Groupe.

Aucun engagement correspondant à des éléments de rémunération, des indemnités ou avantages dus ou susceptibles d'être dus à raison de la cessation ou du changement de leurs fonctions ou postérieurement à celles-ci n'a été pris au bénéfice des mandataires sociaux.

4.4 Contrôle interne

4.4.1 Définition du contrôle interne

La société CAPELLI définit le contrôle interne comme un processus mis en œuvre par le Conseil d'administration, la Direction et le personnel en vue d'assurer une gestion rigoureuse et efficace de la société.

Cette définition implique:

- La mise en œuvre effective et l'optimisation des opérations,
- Le respect des politiques définies par la Direction, ainsi que la conformité aux lois et règlements en vigueur,
- La sauvegarde des actifs et la protection du patrimoine;
- La prévention des fraudes et erreurs;
- La sincérité et l'exhaustivité des informations financières.

L'un des objectifs du système de contrôle interne est de prévenir et maîtriser les risques résultant de l'activité de l'entreprise et les risques d'erreurs et de fraudes, en particulier dans les domaines comptables et financiers. Ces principaux risques sont décrits au paragraphe 1.1.4 du rapport de gestion du Conseil d'administration.

La croissance du Groupe depuis l'exercice 2004 a amené la Direction Générale à procéder à une structuration de ses équipes et de ses processus. Dans ce contexte, l'exercice 2007/2008 a été une année charnière dans l'évolution du contrôle interne et la formalisation de procédures au sein du Groupe.

Cette structuration s'est poursuivie sur l'exercice 2009/2010 avec une attention toute particulière liée au contexte de crise du marché de l'immobilier.

Au cours des quatre derniers exercices (2010/2011, 2011/2012, 2012/2013 et 2013/2014), le développement de la Promotion a également permis au Groupe de renforcer ses procédures et ses outils de contrôle interne afin de répondre aux exigences de cette nouvelle activité.

Outre son Président Directeur Général, les acteurs clés de cette structuration au sein de CAPELLI sont :

- Jean Charles CAPELLI, Directeur Général Délégué, en charge de la promotion immobilière, assure le pilotage de cette activité tant sur le plan opérationnel que fonctionnel. Il s'appuie sur un Directeur Technique expert de la promotion immobilière. Il est par ailleurs en charge du contrôle des règlements fournisseurs dans le cadre de l'amélioration des procédures d'achats.
- Le Directeur Général Adjoint et ancien Directeur Administratif et Financier du Groupe, Rodolphe PEIRON, dont les principales missions sont d'accompagner le Président dans le pilotage opérationnel et stratégique du Groupe, de contribuer au management général à travers l'organisation opérationnelle et administrative des différents services et la gestion juridique et administrative du Groupe avec pour objectif d'anticiper et de maîtriser les éventuels risques et litiges avec nos partenaires (propriétaires, clients, fournisseurs etc.). Son rôle s'étend également au renforcement du contrôle de l'activité Lotissement via la supervision du bureau d'étude et en veillant aux relations avec les maîtres d'œuvre et les entreprises de travaux. Dans ce cadre, il s'assure, par des revues permanentes des avancements de chantier avec le Bureau d'Etude, de l'obtention des conformités et de la rétrocession des parties communes, process qui permet de désengager le Groupe vis-à-vis des tiers et des collectivités.
- La Direction Financière est quant à elle responsable des pôles de compétences et de la maîtrise des risques en matière de financement et de trésorerie, de tenue des comptabilités, de la consolidation, du suivi des indicateurs de gestion et du contrôle financier.

La Direction Générale a donné un objectif de renforcement du reporting mensuel par centre de profit et centre de coût à l'appui duquel des réunions de pilotage sont organisées avec les responsables opérationnels.

Le renforcement du dispositif de contrôle interne est une préoccupation constante pour le Groupe qui s'organise pour documenter les procédures.

Comme tout système de contrôle, il ne peut cependant pas fournir une garantie absolue que ces risques soient totalement éliminés.

4.4.2 Principaux acteurs du contrôle interne

Les principaux acteurs du contrôle interne sont les suivants :

- Le Conseil d'administration;
- La Direction Générale, qui détermine les objectifs des différents services et les éléments permettant leur suivi ;
- La Direction Financière;
- Les différents responsables de services, chargés de veiller au respect des objectifs et à l'information de la Direction Générale par le biais du reporting ;
- Le service communication qui, au-delà de la communication externe, assure également la bonne circulation de l'information en interne.

4.4.3 Organisation du contrôle interne

Organisation comptable et financière

Le service financier de la société CAPELLI est composé d'un Directeur Financier assisté d'une équipe de 6 personnes dans les domaines de compétences suivants : comptabilité, contrôle de gestion et trésorerie. Le Directeur Financier est placé sous l'autorité directe du Président Directeur Général.

Les procédures de contrôle interne en matière d'information comptable et financières ont pour objectif de s'assurer de la qualité de l'information financière produite par les filiales consolidées, de la sincérité et de l'image fidèle de l'information financière communiquée par le Groupe et de se prémunir contre les risques d'erreurs, d'inexactitudes ou d'omissions dans les états financiers du Groupe.

La comptabilité est tenue en interne sur le logiciel CEGID utilisé pour l'ensemble des sociétés du Groupe. Le plan de compte est commun aux sociétés du Groupe gérées par la maison mère CAPELLI SA.

L'élaboration des comptes semestriels et annuels du Groupe est centralisée au sein de la Direction Financière de la société CAPELLI, avec l'assistance d'un cabinet d'Expertise Comptable dont la mission est de contrôler les arrêtés comptables sociaux et de valider la consolidation des sociétés du Groupe dans le respect des normes en vigueur.

La gestion de la trésorerie, le suivi des financements et des engagements afférents, sont effectués au sein de la Direction Financière sous la supervision directe du Directeur Financier et sous le contrôle du Président Directeur Général. Un logiciel de trésorerie (KIRIBA) interfacé avec CEGID a été déployé en janvier et février 2012 afin de fiabiliser la gestion de trésorerie.

La gestion de la paie est effectuée par un cabinet externe : les éléments de paie sont préparés conjointement par une personne du service comptabilité et la Responsable des Ressources Humaines. Le Président valide systématiquement les éléments de paie avant qu'ils ne soient adressés au cabinet. Après édition des bulletins de salaire, un contrôle est également réalisé au sein de la Direction Financière avant mise en règlement. Un suivi mensuel de la masse salariale est assuré par la Responsable des Ressources Humaines.

Tous les règlements fournisseurs, préparés par le service comptable, sont soumis à la validation du Directeur Général Adjoint puis du Directeur Général.

Concernant les clients il n'existe pas de risque important dans la mesure où, dans la majeure partie des cas, les règlements passent par une étude de notaire qui effectue directement les virements sur le compte bancaire de la société.

Organisation des autres pôles de risques

En matière de gestion des risques opérationnels, les principales améliorations mises en œuvre par le groupe au cours des dernières années ont porté sur les points suivant :

→ ACHAT DE FONCIER

Le Groupe porte une attention particulière sur les projets en cours et le processus de décision concernant les achats de foncier.

Dans ce cadre, le Groupe a procédé au recentrage géographique de ses opérations dans les zones à fort potentiel et au redéploiement de ses commerciaux achat. Un processus de formation de ces derniers a été mis en place afin de leur apporter, au-delà de la compétence commerciale, une compétence technique en adéquation avec les attentes du Groupe.

La Direction Générale a par ailleurs renforcé ses exigences sur les critères d'achat en ajoutant un niveau de contrôle supplémentaire dans le processus de décision via une revue « technique » systématique du Directeur du Bureau d'Etude sur les faisabilités présentées par les Chargés de programme. Le projet est ensuite présenté au Comité Achat constitué du Directeur du Bureau d'Etude, du Directeur Commercial Foncier, et du Président. La décision est alors prise en tenant compte des données techniques, des conditions d'achats proposées, du niveau de rentabilité attendu et du niveau de pré-commercialisation des lots constituant le programme. Les critères d'achat ont été redéfinis en tenant compte de la conjoncture du marché de l'immobilier. Les équipes commerciales en région sont encadrées par un Responsable Commercial, relai des directives données par la direction Générale.

→ BUREAU D'ETUDE

Avec la montée en puissance de la Promotion, et pour répondre efficacement aux exigences de cette activité, le bureau d'étude s'est doté d'un Directeur Technique expérimenté.

Le Groupe a par ailleurs fait le choix stratégique de développer la Promotion en partenariat avec un constructeur lyonnais, ceci afin de limiter les risques inhérents à cette activité.

Ainsi, la quasi-totalité des programmes (VillaDuplex®, maisons individuelles et bâtis R+1) sont lancés au travers d'une SCCV dédiée avec comme prestataire principal ledit constructeur dans le cadre d'un « marché de contractant général ». CAPELLI est le Maître d'ouvrage et délègue la maîtrise d'œuvre d'exécution au constructeur.

Pour les programmes dits « collectifs », c'est-à-dire à partir du R+2, CAPELLI s'entoure d'une équipe pluridisciplinaire composée d'un Maître d'Œuvre externe de Conception, d'un Maître d'Œuvre externe d'Exécution et d'un Assistant à Maîtrise d'Ouvrage. En parallèle, des chargés d'exécutions salariés de CAPELLI assurent le suivi des opérations de promotion.

Les améliorations suivantes ont récemment été apportées à l'organisation existante dans le but limiter les risques sur les processus opérationnels:

- l'organisation administrative du service a été revue avec la mise en place de normes de tenue des dossiers et le renforcement du contrôle de la facturation (rapprochement systématique des factures et des marchés signés) ;
- la procédure de lancement des pré-études sur les projets a été complétée avec, entre autres, la validation écrite du Comité Achat ;
- une attention particulière est portée sur la fiabilité des sociétés retenues pour les marchés de travaux afin de s'assurer au mieux de la pérennité de ces dernières sur toute la durée des opérations ;
- une procédure de collecte des attestations d'assurance professionnelle de nos fournisseurs de travaux a été mise en place ;
- une équipe de chargés de conception dédiée au montage des opérations et à l'obtention des autorisations administratives a été mise en place ainsi qu'une équipe spécialisée dans le suivi des chantiers (chargés d'exécutions).

→ **POOL VENTE**

Dans un environnement conjoncturel défavorable en France, le Groupe a décidé d'intensifier ses efforts de formation auprès de ses équipes commerciales afin d'adapter au mieux les argumentaires de vente à la réalité du marché.

Un reporting quantitatif et qualitatif quotidien a également été mis en place pour le suivi des ventes, en plus des reporting hebdomadaires et mensuels existants, pour une meilleure réactivité des Directions commerciale et Générale.

Enfin, un processus d'évaluation de la solvabilité de nos prospects a été mis en place afin de limiter le nombre d'annulation liée au financement.

→ **SECURITE**

Le document unique, établi en conformité avec les dispositions de l'article [R. 4121-1 et suivants du code du travail](#), a été finalisé et validé par les instances représentatives du personnel.

Des sessions de sensibilisation à la Sécurité Routière ont été organisées dans les locaux au siège, notamment auprès des commerciaux itinérants, ainsi que de des formations aux premiers secours.

→ **SECURITE INFORMATIQUE**

Dans le cadre du déploiement du système d'information CAPELLI, les serveurs ont été remplacés en intégrant un système de sauvegarde informatique fiabilisé.

Organisation du reporting

La société établit des situations consolidées de manière semestrielle.

En parallèle, des reporting hebdomadaires et mensuels ont été mis en place afin de pouvoir mesurer l'activité du Groupe et suivre les indicateurs clés de son développement (achats, ventes, financements et trésorerie).

Audit externe des commissaires aux comptes

Les Commissaires aux Comptes de CAPELLI S.A sont désignés pour six exercices par l'Assemblée Générale des Actionnaires. Ils effectuent chaque année un audit des comptes annuels et un examen limité des comptes semestriels.

Des missions portant sur l'appréciation du contrôle interne sont également menées dans le cadre de leur audit légal. Au cours de l'exercice 2012/2013, le collège des commissaires aux comptes a émis une communication conformément à l'article L. 823-16 du code de commerce à destination de la gouvernance d'entreprise. La direction a pris acte de cette communication et a mis en œuvre les améliorations nécessaires pour répondre aux recommandations du collège.

4.4.4 Evaluation du contrôle interne et Plan d'action pour l'exercice 2014/2015

La société a procédé à un recensement des procédures de contrôle interne existantes : Les travaux réalisés sur l'exercice 2013/2014 n'ont pas révélé de défaillances notables ou d'insuffisances graves sur l'organisation du contrôle interne.

Dans le cadre de ce rapport sur le contrôle interne, les Directions Générale et Financière, sous la responsabilité du Président, ont décidé de définir un cadre conceptuel et de continuer de procéder au recensement des procédures de contrôle interne existantes.

Par ailleurs la Direction Générale a fixé les axes de progression suivants pour l'exercice à venir :

- Evolution du système d'information CAPELLI. A ce titre, faisant suite à la rédaction d'un cahier des charges détaillé au cours de l'exercice 2013/2014, un outil performant de CRM est désormais en cours de mise en place.
- Poursuite de la structuration de l'activité de Promotion immobilière, notamment en France, dans les zones géographiques à fort potentiel, mais également en Suisse et au Luxembourg où le Groupe a créé de nouvelles filiales et lancé ses premiers programmes de Promotion.

Christophe CAPELLI

Président du Conseil d'administration

5. Rapports des Commissaires aux Comptes

5.1. Rapport des commissaires aux comptes sur les comptes consolidés

Aux actionnaires,

En exécution de la mission qui nous a été confiée par votre assemblée générale, nous vous présentons notre rapport relatif à l'exercice clos le 31 mars 2014 sur :

ó le contrôle des comptes consolidés de la société CAPELLI, tels qu'ils sont joints au présent rapport,

ó la justification de nos appréciations,

ó la vérification spécifique prévue par la loi.

Les comptes consolidés ont été arrêtés par le conseil d'administration. Il nous appartient, sur la base de notre audit, d'exprimer une opinion sur ces comptes.

I – OPINION SUR LES COMPTES CONSOLIDES

Nous avons effectué notre audit selon les normes d'exercice professionnel applicables en France ; ces normes requièrent la mise en œuvre de diligences permettant d'obtenir l'assurance raisonnable que les comptes consolidés ne comportent pas d'anomalies significatives. Un audit consiste à examiner, par sondages ou au moyen d'autres méthodes de sélection, les éléments justifiant des montants et informations figurant dans les comptes consolidés. Il consiste également à apprécier les principes comptables suivis, les estimations significatives retenues et la présentation d'ensemble des comptes. Nous estimons que les éléments que nous avons collectés sont suffisants et appropriés pour fonder notre opinion.

Nous certifions que les comptes consolidés de l'exercice sont, au regard du référentiel IFRS tel qu'adopté dans l'Union Européenne, réguliers et sincères et donnent une image fidèle du patrimoine, de la situation financière ainsi que du résultat de l'ensemble constitué par les personnes et entités comprises dans la consolidation.

II – JUSTIFICATION DES APPRECIATIONS

En application des dispositions de l'article L.823-9 du code de commerce relatives à la justification de nos appréciations, nous portons à votre connaissance les éléments suivants :

ó Comme indiqué dans les paragraphes de la note 3.3 « Règles et méthodes d'évaluation » de l'annexe intitulés « Recours à des estimations » et « Principe de reconnaissance du chiffre d'affaires » :

L'évaluation du résultat à l'avancement des contrats de construction nécessite d'effectuer des estimations et de formuler des hypothèses qui affectent les montants figurant dans les états financiers.

Le résultat des contrats de construction est constaté au fur et à mesure de l'avancement des travaux et de la commercialisation, en fonction de la marge prévisionnelle de chaque programme.

Nous avons procédé à l'appréciation du caractère raisonnable des hypothèses retenues et de ces estimations ainsi qu'à leur correcte application.

ó Les stocks de l'activité Lotissement et de l'activité Promotion sont évalués conformément aux principes exposés dans la note 3.3 de l'annexe.

Nous avons examiné la correcte application de ces principes au travers de tests portant sur les programmes les plus significatifs.

ó Les créances clients sont dépréciées en application des principes exposés dans la note 3.3 de l'annexe.

Nous avons apprécié, sur la base de sondages, les risques de non recouvrement pour les créances les plus significatives et l'adéquation des provisions comptabilisées avec ces risques.

Les appréciations ainsi portées s'inscrivent dans le cadre de notre démarche d'audit des comptes consolidés, pris dans leur ensemble, et ont donc contribué à la formation de notre opinion exprimée dans la première partie de ce rapport.

III – VERIFICATION SPECIFIQUE

Nous avons également procédé, conformément aux normes professionnelles applicables en France, à la vérification des informations relatives au groupe données dans le rapport de gestion.

Nous n'avons pas d'observation à formuler sur leur sincérité et leur concordance avec les comptes consolidés.

Fait à Villeurbanne et à Lyon, le 28 juillet 2014

Les Commissaires aux Comptes

ORFIS BAKER TILLY
Jean-Louis FLECHE

DFP AUDIT
Frédéric VELOZZO

5.2. Rapport des commissaires aux comptes sur les comptes annuels

Aux actionnaires,

En exécution de la mission qui nous a été confiée par votre assemblée générale, nous vous présentons notre rapport relatif à l'exercice clos le 31 mars 2014 sur :

ó le contrôle des comptes annuels de la société CAPELLI, tels qu'ils sont joints au présent rapport,

ó la justification de nos appréciations,

ó les vérifications et informations spécifiques prévues par la loi.

Les comptes annuels ont été arrêtés par le conseil d'administration. Il nous appartient, sur la base de notre audit, d'exprimer une opinion sur ces comptes.

I – OPINION SUR LES COMPTES ANNUELS

Nous avons effectué notre audit selon les normes d'exercice professionnel applicables en France ; ces normes requièrent la mise en œuvre de diligences permettant d'obtenir l'assurance raisonnable que les comptes annuels ne comportent pas d'anomalies significatives. Un audit consiste à vérifier, par sondages ou au moyen d'autres méthodes de sélection, les éléments justifiant des montants et informations figurant dans les comptes annuels. Il consiste également à apprécier les principes comptables suivis, les estimations significatives retenues et la présentation d'ensemble des comptes. Nous estimons que les éléments que nous avons collectés sont suffisants et appropriés pour fonder notre opinion.

Nous certifions que les comptes annuels sont, au regard des règles et principes comptables français, réguliers et sincères et donnent une image fidèle du résultat des opérations de l'exercice écoulé ainsi que de la situation financière et du patrimoine de la société à la fin de cet exercice.

II – JUSTIFICATIONS DES APPRECIATIONS

En application des dispositions de l'article L.823-9 du code de commerce relatives à la justification de nos appréciations, nous portons à votre connaissance les éléments suivants :

ó Les titres de participation sont susceptibles d'être dépréciés par voie de provision pour tenir compte de leur valeur actuelle à la clôture de l'exercice, calculée selon les modalités décrites dans la note 1.8 intitulée « Titres immobilisés ».

Nous avons examiné les modalités de mise en œuvre de ce test de dépréciation et notamment des hypothèses utilisées en vue de la détermination de cette valeur actuelle.

ó Les produits en cours liés à l'activité lotissement sont évalués conformément aux principes exposés dans la note 1.10 « Evaluation des produits en cours » de l'annexe.

Nous avons examiné la correcte application de ces principes au travers de tests portant sur les programmes les plus significatifs.

ó Les créances clients sont dépréciées en application des principes exposés dans la note 1.13 « Dépréciation des créances » de l'annexe.

Nous avons apprécié, sur la base de sondages, les risques de non recouvrement pour les créances les plus significatives et l'adéquation des provisions comptabilisées avec ces risques.

Les appréciations ainsi portées s'inscrivent dans le cadre de notre démarche d'audit des comptes annuels, pris dans leur ensemble, et ont donc contribué à la formation de notre opinion exprimée dans la première partie de ce rapport.

III – VERIFICATIONS ET INFORMATIONS SPECIFIQUES

Nous avons également procédé, conformément aux normes d'exercice professionnel applicables en France, aux vérifications spécifiques prévues par la loi.

Nous n'avons pas d'observation à formuler sur la sincérité et la concordance avec les comptes annuels des informations données dans le rapport de gestion du conseil d'administration et dans les documents adressés aux actionnaires sur la situation financière et les comptes annuels.

Concernant les informations fournies en application des dispositions de l'article L. 225-102-1 du code de commerce sur les rémunérations et avantages versés aux mandataires sociaux ainsi que sur les engagements consentis en leur faveur, nous avons vérifié leur concordance avec les comptes ou avec les données ayant servi à l'établissement de ces comptes et, le cas échéant, avec les éléments recueillis par votre société auprès des sociétés contrôlant votre société ou contrôlées par elle. Sur la base de ces travaux, nous attestons l'exactitude et la sincérité de ces informations.

En application de la loi, nous nous sommes assurés que les diverses informations relatives aux prises de participation et de contrôle et à l'identité des détenteurs du capital ou des droits de vote vous ont été communiquées dans le rapport de gestion.

Fait à Villeurbanne et à Lyon, le 28 juillet 2014

Les Commissaires aux Comptes

ORFIS BAKER TILLY
Jean-Louis FLECHE

DFP AUDIT
Frédéric VELOZZO

5.3. Rapport spécial des Commissaires aux comptes sur les conventions réglementés

Aux actionnaires,

En notre qualité de commissaires aux comptes de votre société, nous vous présentons notre rapport sur les conventions et engagements réglementés.

Il nous appartient de vous communiquer, sur la base des informations qui nous ont été données, les caractéristiques et les modalités essentielles des conventions et engagements dont nous avons été avisés ou que nous aurions découverts à l'occasion de notre mission, sans avoir à nous prononcer sur leur utilité et leur bien-fondé ni à rechercher l'existence d'autres conventions et engagements. Il vous appartient, selon les termes de l'article R. 225-31 du code de commerce, d'apprécier l'intérêt qui s'attachait à la conclusion de ces conventions et engagements en vue de leur approbation.

Par ailleurs, il nous appartient, le cas échéant, de vous communiquer les informations prévues à l'article R. 225-31 du code de commerce relatives à l'exécution, au cours de l'exercice écoulé, des conventions et engagements déjà approuvés par l'assemblée générale.

Nous avons mis en œuvre les diligences que nous avons estimé nécessaires au regard de la doctrine professionnelle de la Compagnie nationale des commissaires aux comptes relative à cette mission. Ces diligences ont consisté à vérifier la concordance des informations qui nous ont été données avec les documents de base dont elles sont issues.

CONVENTIONS ET ENGAGEMENTS SOUMIS A L'APPROBATION DE L'ASSEMBLEE GENERALE

En application de l'article L. 225-40 du code de commerce, nous avons été avisés des conventions et engagements suivants qui ont fait l'objet de l'autorisation préalable de votre conseil d'administration.

1.1 Convention nouvelle conclue avec la société VILLAS ANDREA

Personne concernée

Monsieur Jean-Claude CAPELLI, actionnaire de la société VILLAS ANDREA et indirectement actionnaire de la société CAPELLI SA.

Nature et objet

Acquisition d'un permis de construire concernant un chalet situé sur la commune de Megève (74) dans la parcelle « L'Orée de Megève » d'une surface d'environ 770 m².

Modalités

Le prix de cession s'établit à 400.000 euros hors taxes.

Votre conseil d'administration a autorisé la convention en date du 28 octobre 2013.

1.2 Convention nouvelle conclue avec la société VILLAS ANDREA

Personne concernée

Monsieur Jean-Claude CAPELLI, actionnaire de la société VILLAS ANDREA et indirectement actionnaire de la société CAPELLI SA.

Nature et objet

Transfert d'un permis de construire concernant un chalet situé sur la commune de Megève (74) dans la parcelle « Le Mont d'Arbois » d'une surface de 300 m² ainsi que 400 m² d'annexe, permettant en outre, une fois que le chalet aura obtenu sa conformité, de procéder à un détachement et construire sur la parcelle détachée un chalet d'environ 200 m².

Modalités

La commission s'établit à 350.000 euros outre un versement de 300.000 euros en cas de construction du deuxième chalet.

Votre conseil d'administration a autorisé la convention en date du 28 octobre 2013.

1.3 Convention nouvelle conclue avec la société VILLAS ANDREA

Personne concernée

Monsieur Jean-Claude CAPELLI, actionnaire de la société VILLAS ANDREA et indirectement actionnaire de la société CAPELLI SA.

Nature, objet et modalités

Cession par des sociétés civiles de construction-vente, sous-filiales de CAPELLI SA, de lots comme détaillé ci-dessous :

| Identité SCI | Nombre de lots | Commune (Dpt) | Montant total facturé hors taxes | Autorisé par le conseil d'administration du |
|---------------------------|----------------|-------------------------------|----------------------------------|---|
| LE CLOS ROMEO | 2 | Jonzier Epagny (74) | 601.204 € | 30 septembre 2013 |
| LES HAUTS DU LEMAN | 2 | Saint-Genis Pouilly (01) | 616.083 € | 24 mars 2014 |
| LE CLOS SAINTE CATHERINE | 5 | Viry (74) | 1.694.231 € | 24 mars 2014 |
| LES PRES DE LA MARGUERITE | 4 | Beaumont (74) | 1.161.723 € | 24 mars 2014 |
| LE DOMAINE DE LA BORNETTE | 1 | Saint-Pierre en Faucigny (74) | 191.333 € | 24 mars 2014 |

1.4 Convention nouvelle conclue avec la société CHAMPAGNE

Personnes concernées

Monsieur Jean-Charles CAPELLI gérant-associé et Monsieur Christophe CAPELLI associé de la société CHAMPAGNE, étant précisé qu'ils ne détiennent leurs parts qu'en nue-propiété.

Monsieur Jean-Claude CAPELLI et Madame Claudine CAPELLI disposant de l'usufruit des parts sociales de la société CHAMPAGNE, indirectement actionnaires de la société CAPELLI SA.

Nature et objet

Acquisition par la SCI MOUSSEUX, dont le capital est détenu à hauteur de 70% par la société CAPELLI SA et à hauteur de 30 % par la société JCC PARTICIPATIONS, actionnaire de la société CAPELLI SA dirigée et appartenant à Messieurs Christophe et Jean-Charles CAPELLI, de l'immeuble abritant le siège social de la société au 2 bis chemin du Coulouvrier à Champagne au Mont d'Or.

Modalités

Le prix de vente est de 2.600.000 euros.

Votre conseil d'administration a autorisé la convention en date du 26 juin 2013.

1.5 Convention nouvelle conclue avec la société CAPELLI FONCIER

Personnes concernées

Monsieur Jean-Claude CAPELLI, actionnaire et dirigeant de la société CAPELLI FONCIER et indirectement actionnaire de la société CAPELLI SA.

Monsieur Christophe CAPELLI, actionnaire de la société CAPELLI FONCIER, indirectement actionnaire et dirigeant de la société CAPELLI SA.

Nature et objet

Signature d'une convention de prêt avec la société CAPELLI FONCIER.

Modalités

Le prêt s'élève à un montant maximum de 2.000.000 francs suisses avec un droit de premier tirage de 1.600.000 francs suisses, pour une durée de 24 mois, rémunéré au taux limite fiscalement déductible. Le prêt a été mise en place au 15 novembre 2013. Le montant prêté à la date de clôture de l'exercice s'établit à 1.295.819 euros.

Votre conseil d'administration a autorisé la convention en date du 27 septembre 2013.

1.6 Convention nouvelle conclue avec la société MOUSSEUX

Personnes concernées

Monsieur Christophe CAPELLI, indirectement actionnaire de la société MOUSSEUX et indirectement actionnaire et dirigeant de la société CAPELLI SA.

Monsieur Jean-Charles CAPELLI, indirectement actionnaire de la société MOUSSEUX et indirectement actionnaire et dirigeant de la société CAPELLI SA.

Nature et objet

Engagement de caution solidaire au bénéfice de la BANQUE RHONE ALPES en garantie d'un contrat de prêt d'un montant de 2.340.000 euros conclu par la SCI MOUSSEUX, dont le capital est détenu à hauteur de 70% par la CAPELLI SA et à hauteur de 30 % par la société JCC PARTICIPATIONS, actionnaire de CAPELLI SA.

Modalités

Il est précisé que la société JCC PARTICIPATIONS a signé au bénéfice de CAPELLI SA un acte de contre-cautionnement à hauteur de sa participation dans le capital de la SCI MOUSSEUX.

Votre conseil d'administration a autorisé la convention en date du 26 juin 2013.

1.7 Convention nouvelle conclue avec la société MOUSSEUX

Personnes concernées

Monsieur Christophe CAPELLI, indirectement actionnaire de la société MOUSSEUX et indirectement actionnaire et dirigeant de la société CAPELLI SA.

Monsieur Jean-Charles CAPELLI, indirectement actionnaire de la société MOUSSEUX et indirectement actionnaire et dirigeant de la société CAPELLI SA.

Nature et objet

Conclusion d'un contrat de prestation de services au bénéfice de la SCI MOUSSEUX, dont le capital est détenu à hauteur de 70% par CAPELLI SA et à hauteur de 30 % par la société JCC PARTICIPATIONS, actionnaire de CAPELLI SA.

Modalités

La société CAPELLI SA fournit des prestations de services à caractère administratifs et financiers rémunérés au salaire chargé des employés de la société ayant engagé du temps à ce titre augmenté d'une quote-part des frais de structure supportés par CAPELLI, laquelle a facturé 11.334 euros hors taxes au cours de l'exercice.

Votre conseil d'administration a autorisé la convention en date du 13 mai 2013.

1.8 Convention nouvelle conclue avec la société L2C DEVELOPPEMENT

Personnes concernées

Monsieur Christophe CAPELLI, représentant de la société CAPELLI SA, dirigeante et actionnaire de la société L2C DEVELOPPEMENT.

Nature et objet

Cautions solidaires accordées par la société CAPELLI SA au profit de la Caisse d'Epargne et de Prévoyance de Rhône-Alpes, pour la souscription d'un prêt par la société L2C DEVELOPPEMENT.

Modalités

La caution s'élève à 2.277.752 euros.

Votre conseil d'administration a autorisé la convention en date du 23 décembre 2013.

1.9 Convention nouvelle conclue avec les sociétés civiles immobilières de construction-vente : LE CLOS ROMEO, LE CLOS SAINTE CATHERINE, LES ALLEES DU MARQUIS et LES PRES DE LA MARGUERITE

Personnes concernées

Monsieur Christophe CAPELLI, Président de la société CAPELLI POMOTION, dirigeante et actionnaire des sociétés civiles.

Nature et objet

Cautions solidaires accordées par la société CAPELLI SA au profit des banques, pour la souscription de prêts par les sociétés civiles.

Modalités

Le montant global des cautions s'élève à 2.510.796 euros.

Votre conseil d'administration, en date du 24 juin 2013, a autorisé les cautions d'un montant global de 10 millions d'euros, dans la limite de 2 millions d'euros par garantie.

En application de l'article R. 225-30 du code de commerce, nous avons été informés que l'exécution des conventions et engagements suivants, déjà approuvés par l'assemblée générale au cours d'exercices antérieurs, s'est poursuivie au cours de l'exercice écoulé.

2.1 Convention ancienne conclue avec la société FONCIERE FRANCAISE DU LOGEMENT

Personnes concernées

Messieurs Christophe CAPELLI et Jean-Charles CAPELLI, associés et co-gérants de la société FONCIERE FRANCAISE DU LOGEMENT.

Nature et objet

Accomplissement pour la société FONCIERE FRANCAISE DU LOGEMENT de prestations administratives et de maîtrise d'ouvrage.

Modalités

La société CAPELLI a facturé à ce titre des prestations d'un montant de 29.152 euros hors taxes à la société FONCIERE FRANCAISE DU LOGEMENT.

Votre conseil d'administration a autorisé la convention en date du 29 janvier 2008.

2.2 Convention ancienne conclue avec la société CHAMPAGNE

Personnes concernées

Monsieur Jean-Charles CAPELLI gérant-associé et Monsieur Christophe CAPELLI associé de la société CHAMPAGNE, étant précisé qu'ils ne détiennent leurs parts qu'en nue-propriété. Monsieur Jean-Claude CAPELLI et Madame Claudine CAPELLI disposant de l'usufruit des parts sociales de la société CHAMPAGNE, indirectement actionnaires de la société CAPELLI SA.

Nature et objet

Bail commercial.

Modalités

Les modalités de facturation par la société CHAMPAGNE à la société CAPELLI SA appliquées au cours de l'exercice ont évolué de la manière suivante :

- | | |
|---------------------|---------------------------|
| - Loyers | 33.643 euros hors taxes ; |
| - Charges locatives | 2.155 euros hors taxes. |

Votre conseil d'administration a autorisé en date du 1^{er} décembre 2011 la modification des caractéristiques du bail commercial en date du 5 décembre 1999.

2.3 Convention ancienne conclue avec la société 2C AMENAGEMENT

Personne concernée

Monsieur Christophe CAPELLI président de la société 2C AMENAGEMENT.

Nature et objet

Prestations de services administratifs et commerciaux.

Modalités

Les modalités de facturation par la société CAPELLI SA à la société 2C AMENAGEMENT appliquées au cours de l'exercice ont évolué de la manière suivante :

- | | |
|--|----------------------------|
| - Prestation à caractère administratif | 286.400 euros hors taxes ; |
| - Prestation de services commerciaux | 31.858 euros hors taxes. |

Votre conseil d'administration a autorisé en date du 25 novembre 2008 puis du 1^{er} septembre 2011 la réévaluation de la rémunération des prestations de services rendues par la société CAPELLI SA à la société 2C AMENAGEMENT à hauteur de 6 % du chiffre d'affaires de cette dernière.

2.4 Convention ancienne conclue avec la société 2C AMENAGEMENT

Personne concernée

Monsieur Christophe CAPELLI président de la société 2C AMENAGEMENT.

Nature et objet

Cautions solidaire.

Modalités

Votre conseil d'administration a autorisé en date du 8 septembre 2006 la société CAPELLI SA à se constituer caution solidaire de la société 2C AMÉNAGEMENT au profit de la CAISSE D'EPARGNE à hauteur de 178.000 euros dans le cadre de concours bancaires.

Cette caution est rémunérée moyennant un intérêt de 0,50 % de l'encours.

Fait à VILLEURBANNE et à LYON, le 28/07/2014

Les commissaires aux comptes,

ORFIS BAKER TILLY

Jean-Louis FLECHE

DFP AUDIT

Frédéric VELOZZO

5.4. Rapport des Commissaires aux comptes sur le rapport du Président

Aux actionnaires,

En notre qualité de commissaires aux comptes de la société CAPELLI et en application des dispositions de l'article L. 225-235 du Code de commerce, nous vous présentons notre rapport sur le rapport établi par le président de votre société conformément aux dispositions de l'article L. 225-37 du Code de commerce au titre de l'exercice clos le 31 mars 2014.

Il appartient au président d'établir et de soumettre à l'approbation du conseil d'administration un rapport rendant compte des procédures de contrôle interne et de gestion des risques mises en place au sein de la société et donnant les autres informations requises par l'article L. 225-37 du Code de commerce relatives notamment au dispositif en matière de gouvernement d'entreprise.

Il nous appartient :

ó de vous communiquer les observations qu'appellent de notre part les informations contenues dans le rapport du président, concernant les procédures de contrôle interne et de gestion des risques relatives à l'élaboration et au traitement de l'information comptable et financière, et

ó d'attester que le rapport comporte les autres informations requises par l'article L. 225-37 du Code de commerce, étant précisé qu'il ne nous appartient pas de vérifier la sincérité de ces autres informations.

Nous avons effectué nos travaux conformément aux normes d'exercice professionnel applicables en France.

INFORMATIONS CONCERNANT LES PROCEDURES DE CONTROLE INTERNE ET DE GESTION DES RISQUES RELATIVES A L'ELABORATION ET AU TRAITEMENT DE L'INFORMATION COMPTABLE ET FINANCIERE

Les normes d'exercice professionnel requièrent la mise en œuvre de diligences destinées à apprécier la sincérité des informations concernant les procédures de contrôle interne et de gestion des risques relatives à l'élaboration et au traitement de l'information comptable et financière contenues dans le rapport du président.

Ces diligences consistent notamment à :

ó prendre connaissance des procédures de contrôle interne et de gestion des risques relatives à l'élaboration et au traitement de l'information comptable et financière sous-tendant les informations présentées dans le rapport du président ainsi que de la documentation existante ;

ó prendre connaissance des travaux ayant permis d'élaborer ces informations et de la documentation existante ;

ó déterminer si les déficiences majeures du contrôle interne relatif à l'élaboration et au traitement de l'information comptable et financière que nous aurions relevées dans le cadre de notre mission font l'objet d'une information appropriée dans le rapport du président.

Sur la base de ces travaux, nous n'avons pas d'observation à formuler sur les informations concernant les procédures de contrôle interne et de gestion des risques de la société relatives à l'élaboration et au traitement de l'information comptable et financière contenues dans le rapport du président du conseil d'administration, établi en application des dispositions de l'article L. 225-37 du Code de commerce.

AUTRES INFORMATIONS

Nous attestons que le rapport du président du conseil d'administration comporte les autres informations requises à l'article L. 225-37 du Code de commerce.

Fait à Villeurbanne et à Lyon, le 28 juillet 2014

Les Commissaires aux Comptes

ORFIS BAKER TILLY
Jean-Louis FLECHE

DFP AUDIT
Frédéric VELOZZO

1. Responsable du rapport financier annuel

Responsable du rapport financier annuel

Monsieur Christophe CAPELLI
Président Directeur Général

Attestation du responsable du rapport financier annuel

J'atteste, à ma connaissance, que les comptes sont établis conformément aux normes comptables applicables et donnent une image fidèle du patrimoine, de la situation financière et du résultat de la société et de l'ensemble des entreprises comprises dans la consolidation, et que le rapport de gestion (figurant en pages 45 à 68) présente un tableau fidèle de l'évolution des affaires, des résultats et de la situation financière de la Société et de l'ensemble des entreprises comprises dans la consolidation ainsi qu'une description des principaux risques et incertitudes auxquels elles sont confrontées.

Fait à Lyon, le 28 juillet 2014

Christophe CAPELLI
Président du Conseil d'administration

2. Responsable du contrôle des comptes et honoraires

Commissaires aux comptes titulaires

ORFIS BAKER TILLY

représenté par Monsieur Jean-Louis Flèche
149 boulevard de Stalingrad – 69100 Villeurbanne
Date de première nomination : 17/06/2005
Renouvellement : 25/09/2009
Echéance : AGO statuant sur l'exercice clos au
31/03/2015

DFP AUDIT

représenté par Monsieur Frédéric Velozzo
Immeuble Le Poincaré – 2 rue de la Claire –
69009 Lyon
Date de première nomination : 17/06/2005
Renouvellement : 22/09/2010
Echéance : AGO statuant sur l'exercice clos au
31/03/2016

La durée du mandat des Commissaires aux Comptes titulaires est de 6 exercices.

Commissaires aux comptes suppléants

Monsieur Olivier Brisac

149 boulevard de Stalingrad – 69100 Villeurbanne
Date de première nomination : 17/06/2005
Renouvellement : 25/09/2009
Echéance : AGO statuant sur l'exercice clos au
31/03/2015

Monsieur Pierre Petit

Immeuble Le Poincaré – 2 rue de la Claire –
69009 Lyon
Date de première nomination : 17/06/2005
Renouvellement : 22/09/2010
Echéance : AGO statuant sur l'exercice clos au
31/03/2016

La durée du mandat des Commissaires aux Comptes suppléants est de 6 années.

Les honoraires des Commissaires aux Comptes et des membres de leur réseau pris en charge par le Groupe CAPELLI au titre de l'exercice 2013/2014 sont donnés au paragraphe 7.8 de l'annexe aux comptes consolidés.

Conception graphique : Service Communication Groupe CAPELLI

Rédaction : Direction Financière et Service Communication Groupe CAPELLI



Société Anonyme au capital de 15 139 200 euros
Société cotée sur Euronext Paris Compartiment C



GROUPE CAPELLI

2 Bis, Chemin du Coulouvrier - Z.I. du Tronchon
69544 Champagne au Mont d'Or Cedex - France
www.groupe-capelli.com



CAPELLI SUISSE SA

Route de Ferney 194/196
1218 Le Grand Saconnex - Geneva
www.groupe-capelli.ch



CAPELLI LUX SA

10A, rue Henri Schnadt
L - 2530 Luxembourg
www.groupe-capelli.lu