



COMMUNIQUÉ DE PRESSE
Paris, le 16 décembre 2020, 18h00

CAPELLI : RÉSULTATS DU PREMIER SEMESTRE 2020 - 2021

UNE DYNAMIQUE COMMERCIALE EXCEPTIONNELLE DANS UN CONTEXTE DE CRISE SANITAIRE INÉDIT

- Très forte croissance de l'activité : +55% à 129 M€
- Des coûts opérationnels bien maîtrisés dans un contexte d'hyper croissance : EBIT à 9,7 M€, +34%
- Trésorerie : +5 M€ à 90 M€, une génération de cash qui continue de s'accélérer depuis le 1^{er} octobre 2020 (plus de 50 M€ encaissés sur la période)
- Un niveau de backlog record : 756 M€ (+36%)
- L'excellente dynamique commerciale augure d'un très bon exercice 2020-2021

Le Groupe CAPELLI, promoteur immobilier européen coté sur Euronext Paris, publie ce jour ses résultats semestriels pour les six premiers mois de son exercice 2020 – 2021¹.

Forte croissance de l'activité et excellente dynamique commerciale

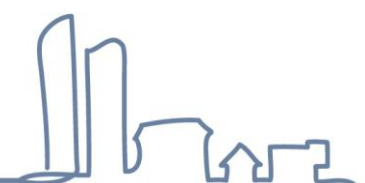
- **Chiffre d'affaires : +55% à 129 M€**

Comme annoncé fin novembre, le **chiffre d'affaires croît de +55% sur le semestre, à 129 M€**. Cette dynamique de croissance, purement organique, est d'autant plus exceptionnelle qu'elle a été en partie réalisée en période de crise sanitaire inédite, qui a conduit à une paralysie générale de l'activité jusqu'à la mi-mai, puis à un retour très progressif à la normale.

Dans ce contexte, CAPELLI a su se démarquer par sa capacité d'anticipation et son agilité qui lui ont permis de remporter plusieurs grands contrats de ventes en bloc auprès d'acteurs emblématiques tels que CDC Habitat, Groupe Action Logement, La Française Asset Management ou Scaprim.

En ligne avec sa stratégie, le Groupe est aussi resté très présent sur son marché historique qui est la vente au diffus : son carnet de réservations, très résilient, a été largement apuré sur le semestre grâce au bon positionnement de l'offre, la qualité de ses réservataires et de ses marchés.

¹ Clôture de l'exercice au 31 mars de chaque année



■ Des indicateurs d'activité future en forte croissance

Représentatifs de l'entière mobilisation des équipes pour sécuriser la croissance sur le moyen et le plus long terme, tous les indicateurs commerciaux du Groupe sont au vert. Le **Backlog** du Groupe atteint ainsi un **plus haut historique à 756 M€** (+36% sur un an). Le Groupe CAPELLI travaille également sur **plus de 80 opérations en cours de montage** pour un **chiffre d'affaires potentiel de 1,5 milliard d'euros**. Enfin, depuis le début de l'année 2020, le Groupe a **signé des promesses de fonciers** pour plus de **1,4 milliard d'euros de chiffre d'affaires**.

■ Une structure de coûts bien maîtrisée

■ +2,7 M€ de marge brute

La marge brute augmente de 2,6 M€ à 27,6 M€, soit une hausse de +11% et un taux de marge brute de 21,4% du chiffre d'affaires.

La rentabilité brute de l'activité a bénéficié de la forte progression de l'activité mais a pâti des effets collatéraux liés à la crise sanitaire : impact de l'arrêt des chantiers, surcoûts liés au redémarrage des travaux. Dans ce contexte inédit, le Groupe a également privilégié la génération de cash en accélérant les ventes en bloc. Pour rappel, l'activité ventes en bloc, si elle est moins génératrice de marge à court terme, mobilise toutefois moins de fonds propres pour se financer, ce qui in fine se traduit par une rentabilité supérieure des capitaux employés par rapport au modèle classique.

■ Contrôle de la structure de coûts

CAPELLI enregistre un montant de charges opérationnelles de 17,9 M€, équivalent au niveau de charges opérationnelles constaté sur le premier semestre de l'exercice précédent malgré une activité qui a été multipliée par 1,5 fois sur le semestre : le Groupe a continué de contrôler activement et avec succès sa structure de coûts, y compris en période à la fois d'hyper croissance et de crise sanitaire. En conséquence, le résultat opérationnel progresse de 2,4 millions d'euros à 9,7 millions d'euros. Après paiement des charges financières et de l'impôt, le résultat net part du Groupe se monte à 2,1 millions d'euros. La forte croissance générée sur le semestre permet à la rentabilité du Groupe de bénéficier d'un important effet de levier qui devrait se poursuivre.

Compte de résultats consolidé simplifié sur le 1^{er} semestre 2020 - 2021

EN M€ - Non audité	1 ^{er} semestre 2020/2021	1 ^{er} semestre 2019/2020	Variation
Chiffre d'affaires	129,0	83,4	+55%
Marge brute	27,6	25,0	+11%
EBIT	9,7	7,3	+34%
<i>En % du CA</i>	<i>7,5%</i>	<i>8,7%</i>	
Résultat financier	(7,5)	(6,5)	
Résultat net part du groupe	2,1	0,6	+257%



Maîtrise de la structure financière

Démontrant l'impact favorable des ventes en bloc sur la structure financière, les capitaux propres se montent à 75 millions d'euros, en hausse de 3 millions d'euros par rapport à la situation bilantielle six mois plus tôt. L'endettement net est maîtrisé : il ressort à 195 millions d'euros (+2%), en progression très modeste eu égard à la très forte croissance de l'activité (+55%). Enfin la position de trésorerie se monte à 90 millions d'euros, soit un gain de +5 millions d'euros imputable à l'accélération du déstockage et à la montée en puissance du modèle de ventes en bloc. Cette génération de cash continue de croître fortement depuis la fin du semestre : plus de 50 M€ de trésorerie ont été encaissés depuis le 1^{er} octobre.

En conséquence, le Gearing s'inscrit en diminution significative, à 2,49x contre 2,74x au 30 septembre 2019.

Perspectives : confirmation d'une très bonne dynamique de croissance sur l'année

Fort de son excellente dynamique commerciale et malgré des mises en chantier qui devraient encore rester ralenties, eu égard notamment aux délais d'obtention des autorisations de permis de construire qui restent toujours anormalement longs, CAPELLI anticipe la poursuite d'une croissance forte de son activité sur l'année. S'agissant de la rentabilité, le Groupe s'attend à une rentabilité plus élevée sur le second semestre par rapport au premier qui devrait découler i) du renouvellement de son stock et de son écoulement dans des conditions de marché en cours de normalisation dans le cadre des nouvelles vente en bloc ii) de la saisonnalité de son activité avec un niveau d'activité traditionnellement plus important sur le second semestre par rapport au premier, ce qui permettra un meilleur amortissement des frais fixes.

En parallèle, le Groupe va continuer à sécuriser la croissance sur le plus long terme en répondant notamment au défi de la recherche de foncier par une offre toujours plus innovante et adaptée aux enjeux sociétaux actuels.

Enfin le Groupe restera attentif à sa structure financière. L'augmentation significative de la part des ventes en bloc dans l'activité y contribuera favorablement. Le modèle économique de vente en bloc permet d'abaisser le BFR en accélérant la génération de cash, et accroît ainsi significativement la rentabilité des capitaux investis dans chaque projet.

A plus long terme, le Groupe CAPELLI s'appuie sur un positionnement renforcé pendant la crise pour poursuivre la mise en place de son plan stratégique CAP 2025, avec l'ambition confortée d'entrer dans le Top 8 des promoteurs immobiliers français.

Ces perspectives s'entendent dans un contexte sanitaire stable.

Christophe Capelli, Président Directeur Général, conclut : « Réalisés dans un contexte de crise sanitaire inédite, nos résultats sont riches d'enseignements à plus d'un titre. Au titre de notre capacité à nous réinventer pour nous positionner très rapidement et de façon offensive sur des marchés nouveaux, générer ainsi une très forte croissance et gagner des parts de marchés. Au titre de notre rentabilité par ailleurs, qui même si elle est ponctuellement affectée par notre choix d'accélérer volontairement certaines ventes pour reconnaître un effet immédiat en termes de trésorerie, fait montre d'une résistance remarquable qui témoigne de notre contrôle de la structure de coûts. Au titre de notre structure financière enfin, qui, en dépit du contexte mais en ligne avec nos attentes, est renforcée. Dans un marché de l'immobilier où l'offre s'inscrit en déficit structurel par rapport à la demande, forts de ces réalisations et de notre excellente dynamique commerciale, nous réitérons notre confiance dans notre capacité à nous démarquer pour poursuivre une croissance forte et rentable de notre activité. »



À propos du Groupe CAPELLI

Fort de plus de 40 ans d'expérience dans la conception d'espaces de vie, le Groupe s'est concentré depuis plus de 10 ans sur la promotion immobilière de logements. Actif à travers 7 implantations en Europe (Paris, Lyon, Lille, Bordeaux, Marseille, Luxembourg et Genève), le Groupe adresse 4 typologies de clients : les propriétaires occupants, les investisseurs personnes physiques, les investisseurs institutionnels et les bailleurs sociaux. En complément de son offre de logements (collectifs, tour d'habitation, villa duplex, réhabilitation), le Groupe développe des produits clés en main de type résidences gérées (étudiantes, seniors, hôtelières, affaires,). Sa croissance organique historique soutenue s'appuie sur la qualité de ses 195 collaborateurs internalisant de nombreux savoir-faire avec des développeurs fonciers, bureaux d'études et forces de vente internes.

Coté sur Euronext Paris Compartiment C – Code Isin : FR 0010127530

Prochaines publications :

Chiffre d'affaires du 3ème trimestre 2020 – 2021 : 3 février 2021

Chiffre d'affaires du 4ème trimestre 2020 – 2021 : 26 mai 2021

Résultats annuels 2020 – 2021 : 23 juin 2021

Contacts

Groupe CAPELLI

Christophe Capelli - Président Directeur Général

Rodolphe Peiron - Directeur Général Adjoint

Julien Buronfosse - Directeur Stratégie et Financements

Tel : + 33 (0)4 78 47 49 29 – <https://capelli-immobilier.fr>

Edifice Communication

Axelle Vuillermet - Relations Investisseurs

+33 (0)7 77 68 62 34 - axelle@edifice-communication.com

Samuel Beaupain - Relations Presse

+33 (0)6 88 48 48 02 - samuel@edifice-communication.com

La présentation des résultats semestriels 2020-2021 et des leviers de la croissance du Groupe Capelli sera disponible sur le lien suivant le 17 décembre 2020 à 10h00 :

<https://capelli-immobilier.fr/information-financiere>



