



Communiqué du 26 juillet 2017

## CAPELLI, POURSUITE D'UNE CROISSANCE SOUTENUE FORTE DYNAMIQUE À L'INTERNATIONAL

### Chiffre d'affaires du T1 2017-2018 à 33,1 M€ Activité Promotion en croissance organique de +47%

CAPELLI confirme une croissance forte sur le 1<sup>er</sup> trimestre de son exercice 2017/2018 (1<sup>er</sup> avril-30 juin). Cette hausse est d'autant plus notable que la base de comparaison de l'année dernière est élevée.

Le chiffre d'affaires de l'activité Promotion, cœur de métier du Groupe CAPELLI puisqu'elle représente sur la période 98% des ventes, affiche une croissance organique de 47% pour s'établir à 32,4 M€.

Cette croissance est notamment tirée par l'international (Suisse & Luxembourg) qui représente sur le trimestre un chiffre d'affaires de 12,3 M€ en hausse de 97%, soit plus de 38% de l'activité totale.

Fort de ces succès transfrontaliers et de structures désormais bien dimensionnées, le Groupe étudie actuellement l'opportunité de s'implanter dans d'autres pays du nord de l'Europe.

En France, la progression des ventes Promotion-Réhabilitation atteint 27% à 20,1 M€. L'Île de France et Rhône-Alpes maintiennent des croissances soutenues. Le Groupe CAPELLI continue de bénéficier de son positionnement auprès d'une clientèle diversifiée à la fois de particuliers et de bailleurs professionnels.

Ces performances, la dynamique des filiales internationales et un Backlog<sup>1</sup> qui à date s'établit à 226,3 M€ (pour mémoire, il s'établissait à 164,5 M€ au 21 juillet 2016) confèrent au Groupe CAPELLI une bonne visibilité et valident ses objectifs à moyen terme.

#### Chiffre d'affaires consolidé au 30 juin

EN M€- non audités	2017-2018	2016-2017	Var. en %
<b>Chiffre d'affaires du 1<sup>er</sup> trimestre</b> <i>(du 01/04 au 30/06)</i>	<b>33,1</b>	<b>23,8</b>	<b>+39%</b>
<i>Dont Promotion-Réhabilitation</i>	<b>32,4</b>	22,0	<b>+47%</b>
<i>Backlog<sup>1</sup> à la date du 25 juillet</i>	<b>226,3</b>	164,5	<b>+38%</b>



Sur l'exercice, CAPELLI s'attachera à mettre en place les moteurs de développement pour les années à venir qui porteront sur :

- La poursuite du renforcement de sa présence nationale.
- Le développement de sa présence internationale et l'études d'autres implantations dans le nord de l'Europe.
- L'amélioration de ses indicateurs économiques et financiers avec une marge brute solide et une structure financière renforcée.

**Après avoir largement dépassé le cap des 100 M€ sur l'exercice, CAPELLI a désormais en ligne de mire l'objectif d'atteindre rapidement les 300 M€ de chiffre d'affaires.**

**Prochaine publication** : Chiffre d'affaires du 2<sup>ème</sup> trimestre, le 15 novembre 2017 après bourse.

#### A propos du Groupe CAPELLI

Spécialiste de l'aménagement d'espaces de vie depuis 1976, le groupe familial CAPELLI fait construire et commercialise des appartements, VillaDuplex®, maisons et bureaux.

CAPELLI met son expertise à la disposition de clients privés et publics autour de ses différents métiers : promotion, aménagement, marchand de bien, gestion d'investissement immobilier, habitat social, conseil.

Capitalisant sur ses savoirs faire et la qualité de son process, CAPELLI apporte des réponses concrètes aux attentes des collectivités et des particuliers.

CAPELLI conçoit ainsi des opérations qui prennent en compte l'organisation des communes et les besoins des citoyens. Le Groupe est présent en France, Suisse et Luxembourg.

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

Tel : 04 78 47 49 29 – [www.groupe-capelli.com](http://www.groupe-capelli.com)

<sup>1</sup> Le backlog correspond à la somme des réservations en portefeuille dans le Groupe et des lots vendus (acte notarié passé) sur l'exercice en cours, multiplié par leur prix de vente HT. Le backlog représente le chiffre d'affaires potentiel sur l'exercice en cours et les suivants. En effet, compte tenu du processus de vente, une réservation peut se transformer à une échéance allant de 3 à 18 mois.