



RÉSULTATS SEMESTRIELS

2020 - 2021

17 décembre 2020



et la vie vous sourit

ACTEUR EUROPÉEN SUR LE MARCHÉ DE LA PROMOTION IMMOBILIÈRE



Jean-Charles, Jean-Claude et Christophe Capelli



+55%
CROISSANCE DU CA S1
à 129 M€



756 M€
BACKLOG
Au 24 novembre 2020



75 M€
CAPITAUX PROPRES
Au 30 septembre 2020



7
IMPLANTATIONS



70%
DU CA EN FRANCE

30%
DU CA EN SUISSE ET AU
Luxembourg
sur base annuelle



195
COLLABORATEURS
Au 30 Novembre 2020



Groupe familial, dirigé par la deuxième génération, présent sur le marché résidentiel européen

Pure player de la promotion, le Groupe ne porte pas de réserve foncière et ne conserve pas en patrimoine des actifs pour une exploitation long terme



1. DIVERSIFICATION GÉOGRAPHIQUE



2. DIVERSIFICATION PRODUITS



Logements collectifs



Tour d'habitation



Villa Duplex



Réhabilitation



Locaux commerciaux et tertiaires



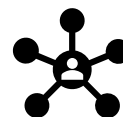
Résidences affaires



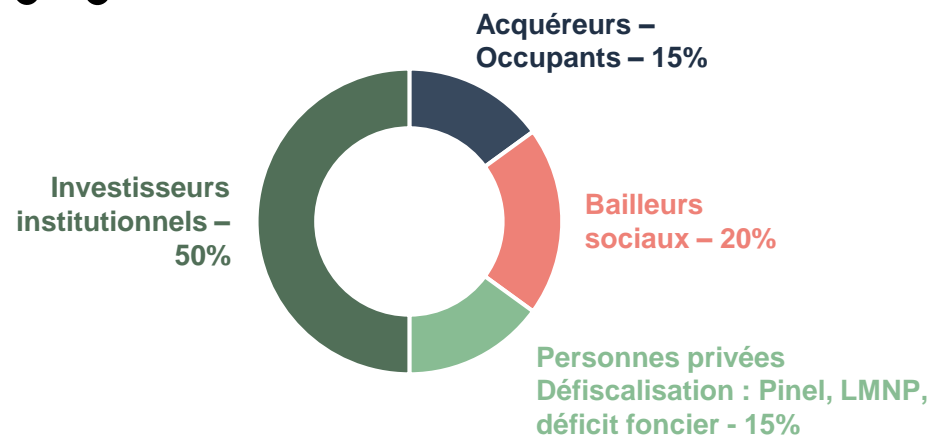
Résidences seniors



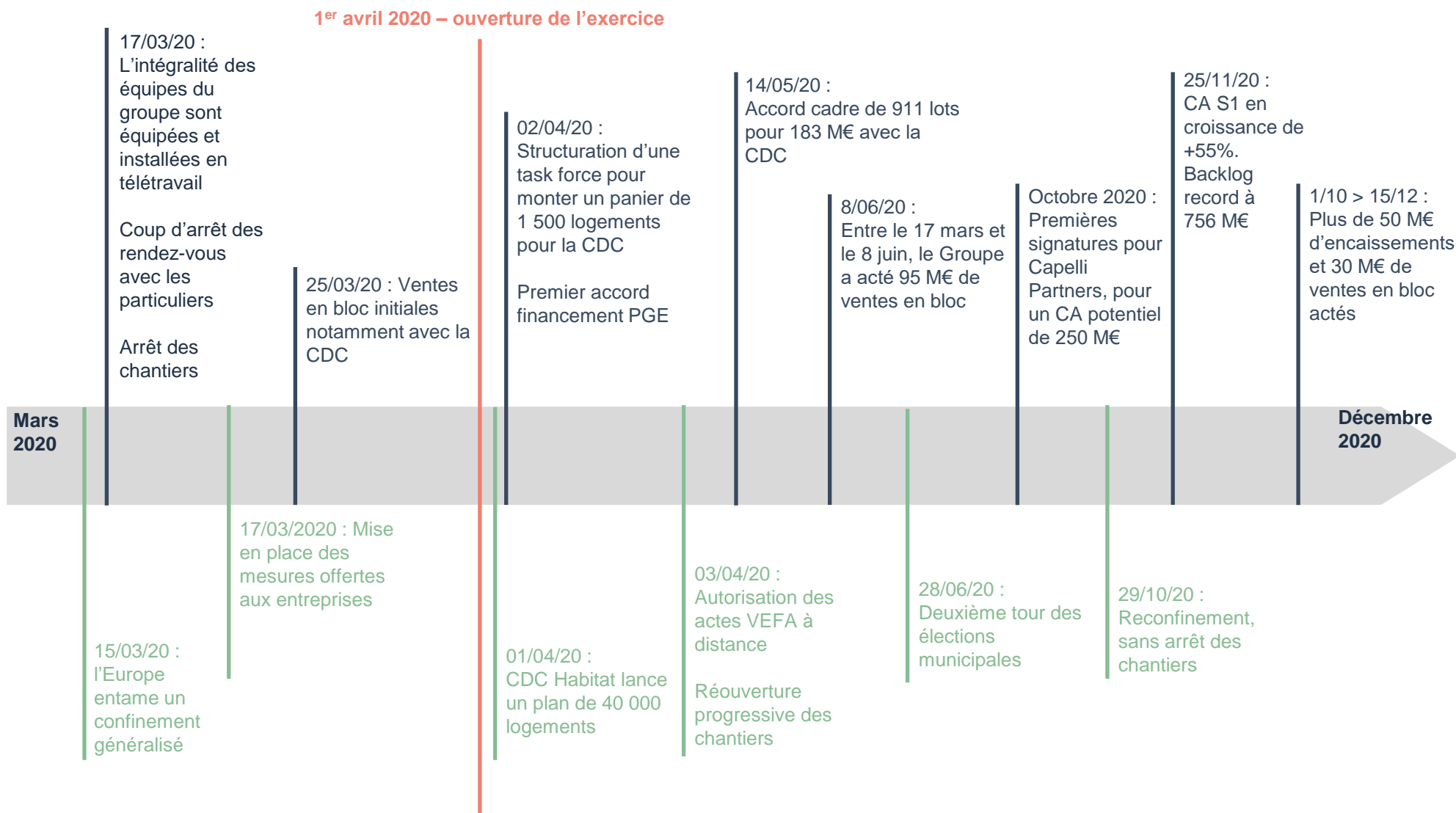
Résidences étudiantes



3. DIVERSIFICATION CLIENTS



UN PREMIER SEMESTRE EXCEPTIONNEL EN DÉPIT D'UN CONTEXTE SANITAIRE INÉDIT



UNE CROISSANCE TIRÉE PAR L'AGILITÉ DU GROUPE ET LES VENTES EN BLOC



LA DIVERSIFICATION DE LA CLIENTÈLE, UNE STRATÉGIE GAGNANTE



VENTES EN BLOC

- ➔ Une diversification stratégique initiée il y a 18 mois
- ➔ Un modèle générateur d'effets favorables sur la structure financière
- ➔ L'accès à des projets de plus grande ampleur sécurisés par ces clients
- ➔ Objectif à terme : **70%** de l'activité du Groupe



VENTES EN DIFFUS

- ➔ Une base de clientèle historique
- ➔ Une offre différenciée adressant une base clientèle large
- ➔ Une résilience forte
- ➔ Objectif à terme : **30%** de l'activité du groupe

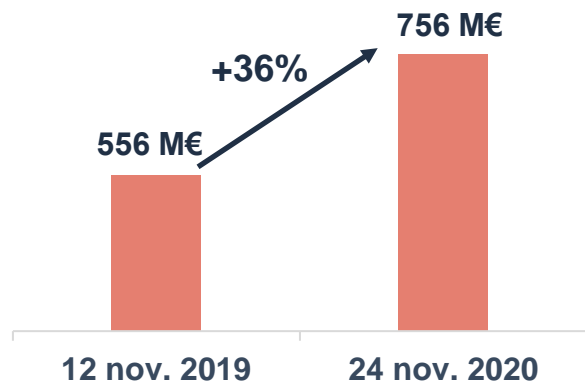
Un carnet de commandes largement apuré sur le semestre, en dépit du contexte sanitaire

LES 2 PILIERS D'UNE CROISSANCE FORTE ET ROBUSTE

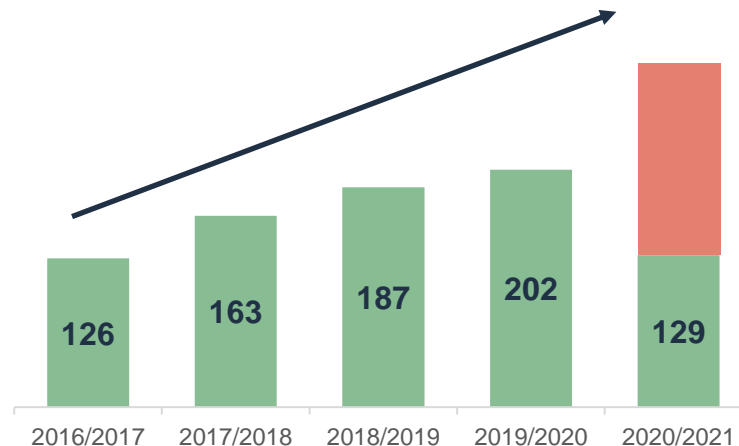


TABLEAU DE BORD D'UN GROUPE EN FORTE CROISSANCE

1 Backlog record



2 Accélération de la croissance (CA M€)



3 Opérations en cours de montage

80 opérations

en cours de montage pour un chiffre

d'affaires potentiel de **1,5 Md€**

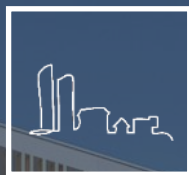
4 Signature de nouveaux fonciers

1,4 Md€

Depuis le 1^{er} janvier 2020

DES ÉQUIPES PLEINEMENT MOBILISÉES POUR ASSURER LA POURSUITE D'UNE CROISSANCE FORTE SUR LE COURT ET LE MOYEN TERME





RÉSULTATS SEMESTRIELS AU 30 SEPTEMBRE 2020

VILLERUABNES (AUAR)

DE TRÈS BONNES PERFORMANCES SEMESTRIELLES

CA	+55% vs N-1
EBIT	+34% vs N-1
RNPG	X3,5 vs N-1
TRÉSORERIE	+5M€ vs 31/3/20
GEARING	-0,25 point vs N-1



UNE CROISSANCE FORTE ET RENTABLE GRÂCE A L'EFFET DE LEVIER SUR LES CHARGES FIXES

Compte de résultat en M€	2019-2020	2020-2021
Chiffre d'affaires	83,4	129,0
Achats consommés	(58,4)	(101,3)
Marge brute	25,0	27,6
<i>en % du CA</i>	30,0%	21,4%
Charges de personnel	(6,6)	(8,8)
Charges externes	(7,1)	(6,5)
Impôts et taxes	(0,7)	(0,5)
Dotations nettes aux amortissements, dépréciations et provisions	(2,6)	(2,0)
Autres produits et autres charges	(0,6)	(0,1)
EBIT	7,3	9,7
<i>en % du CA</i>	8,7%	7,5%
Autres produits et charges opérationnels	0,6	(0,0)
Résultat financier	(6,5)	(7,5)
Impôts sur les résultats	(0,1)	(0,8)
Quote-part de résultat des entreprises associées	(0,1)	(0,0)
Résultat net	1,1	1,4
<i>en % du CA</i>	1,3%	1,1%
Intérêts minoritaires	0,5	(0,7)
Résultat net (Part du groupe)	0,6	2,1
<i>en % du CA</i>	0,7%	1,6%

➔ **Chiffre d'affaires** : croissance de +55%, en dépit de l'impact de la crise Covid19 sur le début du semestre

➔ **Marge brute** : en croissance de +11% tirée par l'effet volume. Baisse du taux temporaire liée à la crise sanitaire et à la volonté de privilégier la génération de cash via les ventes en bloc

➔ **Charges fixes** : bonne gestion des charges fixes qui restent dans les objectifs fixés par le groupe. La structure du groupe est en cours de réorganisation pour s'adapter à la nouvelle stratégie et clientèle

➔ **Marge d'EBIT** : Effet de levier relatif de l'activité du groupe sur la rentabilité opérationnelle (+ 34%)

➔ **Résultat financier** : en légère augmentation due à la croissance du groupe qui a toujours besoin de se financer pour déployer sa stratégie de croissance forte

➔ **Résultat net pdg** : en forte croissance à plus de 2,1 M€ (x3,5 vs. N-1)

DES RÉSULTATS ROBUSTES LAISSANT PRÉSAGER UNE ANNÉE EN FORTE CROISSANCE D'ACTIVITÉ ET DE RENTABILITÉ



UNE STRUCTURE FINANCIÈRE MAÎTRISÉE

Actif en M€	2019-2020	2020-2021
Ecart d'acquisition	0,2	0,2
Immobilisations incorporelles	0,2	0,4
Immobilisation corporelles	4,7	5,5
Droit d'utilisation des actifs loués	18,6	18,4
Immobilisations financières	4,7	4,9
Impôts différés actifs	6,2	10,3
Autres actifs non courants	0,1	0,0
Actif non courant	34,8	39,7
Stocks	248,0	217,7
Créances clients	150,1	198,9
Autres actifs courants	54,7	67,2
Comptes courants	9,4	9,7
Charges constatées d'avance	1,2	1,7
Autres actifs financiers courants	0,0	0,0
Trésorerie et équivalents de trésorerie	84,7	89,8
Actif courant	548,1	585,1
Actifs non courants détenus en vue de la vente	2,2	2,2
Total Actif	585,1	627,0

➔ Baisse du stock liée à la forte activité commerciale du premier semestre

➔ Le groupe a poursuivi une politique d'achats respectant les critères permettant ainsi d'assurer une forte croissance sur l'année

➔ Une trésorerie forte et en augmentation à un niveau de 90 M€ assurant au groupe les moyens d'être flexible et opportuniste

Passif en M€	2019-2020	2020-2021
Capital	15,1	15,1
Réserves consolidées et Résultat net (pdg)	55,9	59,7
Capitaux propres (Part du groupe)	71,1	74,9
Intérêts ne conférant pas le contrôle	1,2	0,2
Total des capitaux propres	72,2	75,1
Provisions non courantes	0,2	0,2
Endettement non courant	102,4	76,0
Obligations locatives non courantes	15,3	15,4
Autres passifs non courants	11,9	15,7
Passif non courant	129,7	107,3
Provisions courantes	0,1	0,1
Endettement courant	178,0	210,5
Obligations locatives courantes	2,5	2,4
Compte courant	4,9	8,4
Fournisseurs et comptes rattachés	139,5	143,3
Dettes fiscales et sociales	44,6	66,5
Autres dettes	12,2	12,1
Passif courant	381,8	443,3
Passifs non courants détenus en vue de la vente	1,4	1,3
Total Passif	585,1	627,0

➔ Augmentation des fonds propres qui dépassent 75M€. Pas de distribution de dividende sur l'exercice assurant la stabilité de la structure financière du groupe



UN ENDETTEMENT ENCORE IMPACTÉ PAR LA CRISE DU COVID QUI POURSUIT SON AMÉLIORATION

Evolution du BFR	2019-2020	2020-2021
Stocks et en-cours	248,0	217,7
Clients et comptes rattachés	150,1	198,9
Fournisseurs et comptes rattachés	-139,5	-143,3
BFR opérationnel net	258,5	273,4
autres créances / dettes	0,0	-8,9
BFR net	258,5	264,5

- ➔ Baisse du stock de 12% en lien avec les ventes du semestre. Des ventes en bloc complémentaires portant notamment sur le stocks sont attendues sur le second semestre
- ➔ Augmentation du poste clients suite aux ventes de l'exercice. Depuis le 1/10 grâce à l'avancée des chantiers, fort encaissement des appels de fonds

Gearing consolidé en M€	2019-2020	2020-2021
Dettes brutes	285,3	294,9
Trésorerie brute	94,1	99,5
Dettes nettes	191,2	195,4
Capitaux propres	72,2	75,1
Ajustements ouverture IAS 23	3,2	3,2
Capitaux propres ajustés	75,4	78,3
Gearing	2,53x	2,49x

- ➔ Le gearing (sur la base de normes comptables identiques à l'an passé) est de 2,49x (vs 2,53x au 31 mars 2020). Le gearing est inférieur de 0,25 point par rapport à la clôture 30 septembre 2019
- ➔ La poursuite des encaissements depuis le 1^{er} octobre qui s'élèvent à plus de 50M€ impactent positivement la structure financière du groupe

PREMIERS EFFETS POSITIFS DE LA MONTÉE EN PUISSANCE DES VENTES EN BLOC



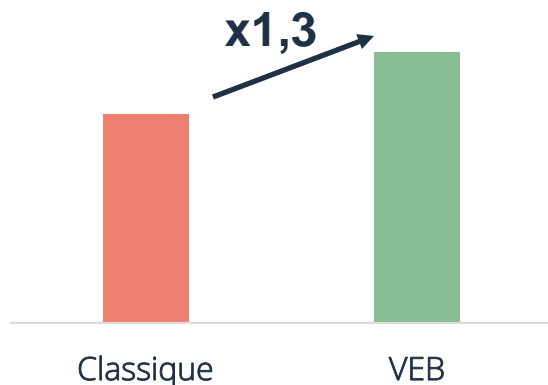
UN NOUVEAU BUSINESS MODEL DE CROISSANCE AVEC UNE FORTE RENTABILITÉ DES CAPITAUX INVESTIS

L'accélération du Groupe dans la mutation de son business model vers une proportion de ventes en blocs de 70% va améliorer très sensiblement les équilibres financiers en particulier l'endettement et le résultat financier.

Exemple - Comparaison d'une opération qui vient d'être signée fin juin avec la CDC à Noisy Legrand (47 logements) selon le modèle ventes en blocs et modèle classique :

Chiffres clés	Modèle classique	Modèle VEB	Avantages de la VEB
<ul style="list-style-type: none">CADémarrage travaux	13,3 M€HT Octobre 2020	11,9 M€HT Juillet 2020	<ul style="list-style-type: none">Décote de 12% en moyenne mais frais marketing limités. Dossier préparé plus en amont car sans risque commercialPas de risque d'exécution commercialeDes fonds propres moins importants exigés par les banques
<ul style="list-style-type: none">Cash Flow	14,3%	11,8%	
<ul style="list-style-type: none">Fonds propres investis	10% soit 1 400 K€	5% soit 652 K€	
<ul style="list-style-type: none">Pic de besoin en trésorerie	5,1 M€	2,2 M€	

TRI d'une opération suivant les deux modèles



- Le TRI de l'opération est meilleur en ventes en blocs par l'effet conjugué du montant des FP investis et de la marge relative générée
- Dans le cas d'une vente en bloc le chantier démarre plus vite car la sécurité et la certitude du calendrier permet une meilleure planification





LES LEVIERS POUR LA POURSUITE D'UNE CROISSANCE FORTE



REIMS (Résidence Etudiante)

UN MARCHÉ STRUCTURELLEMENT PORTEUR, DES EFFETS LIÉS À LA CRISE SANITAIRE COVID 19 QUI SE FONT TOUJOURS SENTIR

1 Un marché structurellement porteur...

- ➔ La demande est plus élevée que l'offre : ratio offre / demande de 1 pour 2 en moyenne en France
- ➔ Les taux des crédits immobiliers sont historiquement très bas malgré une tension sur les obtentions de crédit notamment pour les primo-accédants (passage des rejets de 5% à 17%)

2 ... mais des effets liés à la crise sanitaire COVID 19 qui ralentissent les mises en chantier...

- ➔ Allongement considérable des délais administratifs
- ➔ Retard dans la construction
- ➔ Mesures sanitaires renforcées sur les chantiers

**DES MILLIERS DE LOGEMENTS NEUFS NE
VERRONT PAS LE JOUR EN 2020 MAIS...**

**... LA RARÉFACTION DE L'OFFRE S'EST
ACCRUE, LES PRIX NE BAISSENT PAS**



LES AXES PRIORITAIRES DE TRAVAIL À COURT TERME



FONCIER

- ➔ **Continuer à sécuriser activement du foncier** en capitalisant sur :
 - Le changement d'échelle du Groupe / accès à de nouveaux types d'opérations et de marchés
 - Sa capacité d'innovation avérée qui lui permet de proposer une offre aux plus près des besoins du marché



VENTES EN BLOC

- ➔ Poursuite des **réitérations sur les projets en cours**
- ➔ De **nouveaux projets** à venir déclinés selon une thématique sectorielle
- ➔ **Montée en puissance de l'international**



VENTE EN DIFFUS

- ➔ **Développement de nouveaux programmes**
L'offre en diffus va mécaniquement bénéficier du changement d'échelle du Groupe / accès à de plus gros projets dont une part sera allouée au diffus

LE CHANGEMENT D'ÉCHELLE DU GROUPE LUI OUVRE LA PORTE À DE NOUVEAUX MARCHÉS



Nouveau concept de villages vacances médicalisés

Le Groupe Capelli développe un concept unique en France de villages vacances partagés, destinés aux personnes en situation de handicap et leurs aidants.

Un concept unique : c'est un lieu de vacances où aidés et aidants profitent ensemble des services du village : repos, balnéo, sport, théâtre, lecture, restaurant etc.

Plusieurs projets sont en cours de conception en France et les opérateurs sont en cours de sélection. Les investisseurs sont identifiés.

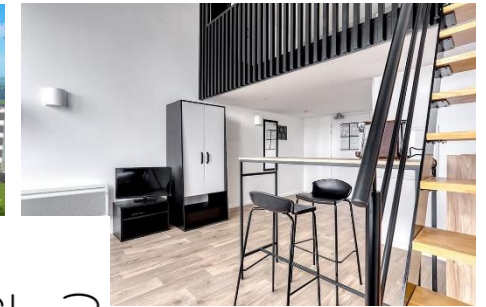
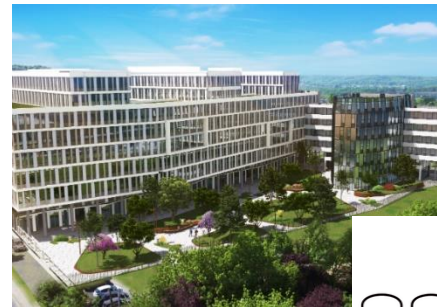


2 CAMPUS ETUDIANTS TYPE ECLA EN IDF

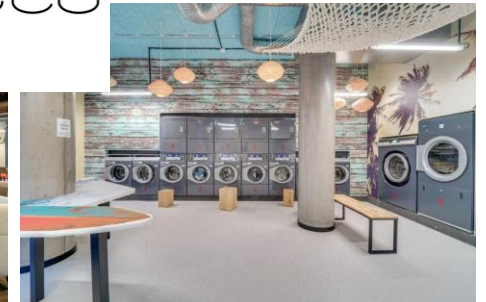
Le groupe travaille sur la conception de 2 campus / résidence étudiants de grande taille type ECLA en Ile de France. Ces résidences seront vendues en bloc et les investisseurs et opérateurs sont déjà identifiés.

Les fonciers sont sécurisés.

Potentiel cumulé de CA de plus de 200 M€.



ecla



LA VENTE EN DIFFUS RESTE UN AXE DE DÉVELOPPEMENT DU GROUPE

Les produits de niche type Déficit Foncier

Le groupe continue à développer des opérations dédiées à la vente en diffus comme par exemple des opérations montées en Pinel optimisé déficit foncier.

Un programme de 48 logements a été lancé en commercialisation à Nice (première opération du groupe dans le sud). En 1,5 mois, le programme était réservé à 70%.

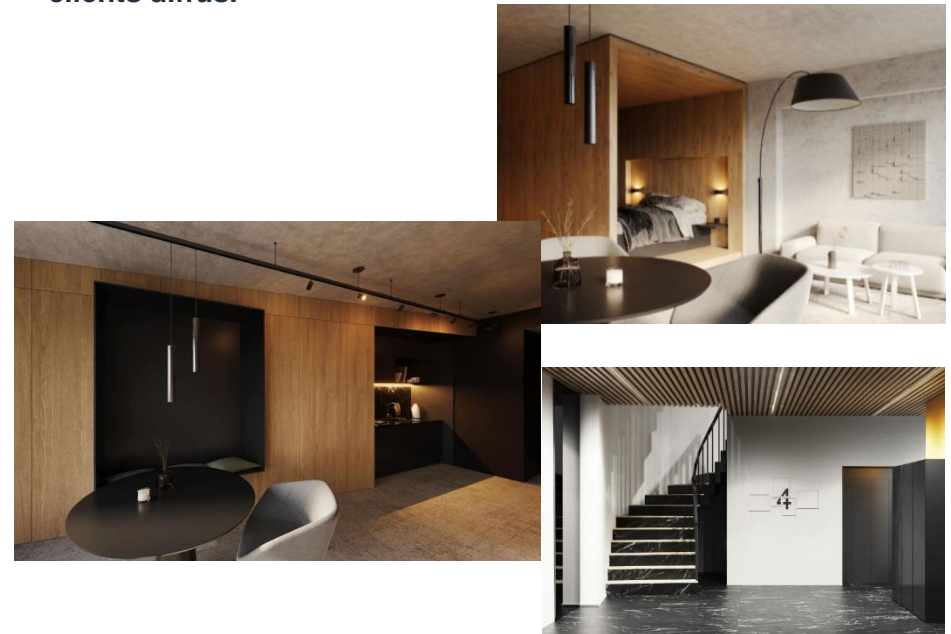
Quand le rapport marché / prix / type de produit / localisation est optimisé, le marché répond favorablement.



Les programmes en Suisse et au Luxembourg

La diversification internationale du Groupe en Suisse et au Luxembourg assure un bon niveau d'écoulement des ventes en diffus.

Le groupe a mis en vente début décembre un programme avec 32 logements et un RDC commercial. Le RDC est déjà réservé par un investisseur, 15 logements sont réservés par des clients diffus.



ADÉQUATION DE L'OFFRE AVEC LA DEMANDE



RÉPONDRE À L'ENJEU DU FONCIER PAR UNE CAPACITÉ D'ADAPTATION EPROUVÉE ET UNE INNOVATION CONTINUE



Permettre à des promoteurs immobiliers de développer leurs opérations en s'appuyant sur l'expertise de Capelli

**OFFRE LANCÉE
AU S1 2020**

Déjà 250 M€ de CA
potentiel signé

RECONSTRUIRE LA VILLE SUR LA VILLE : RÉHABILITATION

Le groupe a une forte expérience de la réhabilitation (Saint-André-lez-Lille, Courbevoie, Neudorf...), en France et à l'étranger

**RENFORCEMENT
DE L'EFFORT
DEPUIS
SEPTEMBRE 2020**

PÔLES THÉMATIQUES

- Pôle santé
- Pôle Campus
- Pôle Hôtelier
- Pôle Para-hôtelier

Chaque pôle devrait générer 500 à 1500 logements

**OFFRE EN COURS
DE LANCEMENT**

VOTRE PROJET DE VILLE

Une offre à destination des collectivités locales pour concevoir des quartiers en harmonie avec les besoins des futurs résidents

**OFFRE LANCÉE
AU S1 2020**





CONCLUSION



MAISON ALFORT (IDF)



**FIGURER DANS LE TOP 8
DES PROMOTEURS IMMOBILIERS FRANÇAIS**

LEVIERS DE CROISSANCE

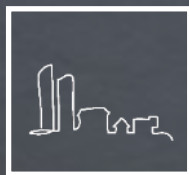
**DIVERSIFICATION
CLIENTS**

**DIVERSIFICATION
GEOGRAPHIQUE ET
TERRITOIRES**

**DIVERSIFICATION
PRODUITS**

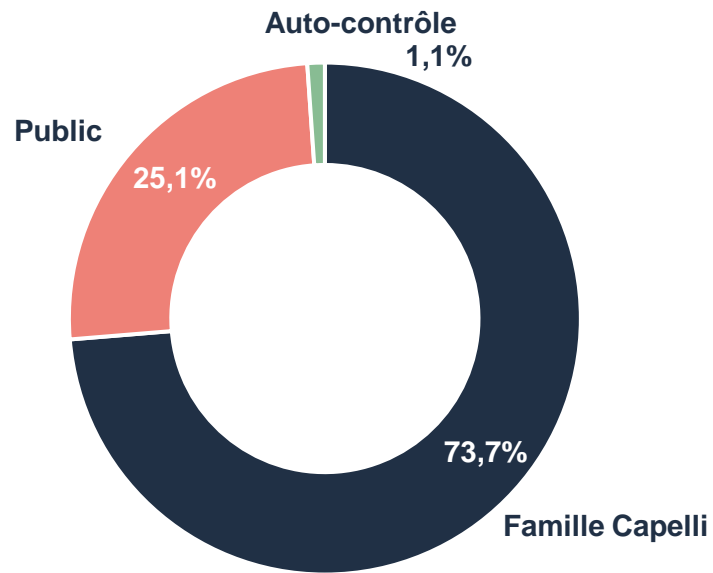
**LA MONTÉE EN PUISSANCE CONTINUE DES VENTES EN BLOC VA FAVORISER LA POURSUITE
D'UNE CROISSANCE FORTE ET L'OPTIMISATION DE LA RENTABILITÉ DES CAPITAUX INVESTIS**





CARNET DE L'ACTIONNAIRE

BONEVOIE (LUXEMBOURG)



ACTIONNARIAT AU 30 SEPTEMBRE 2020

Cotée sur Euronext C

Capitalisation actuelle de 68 M€ (10/12/2020)

FR0012969095 CAPLI

Analystes suivant la valeur :

**Ebrahim Homani – CM CIC
Arnaud Riverain – GreenSome Finance
Florian Cariou – Midcap Partners**

Prochaines publications (après Bourse) :

Chiffre d'affaires du 3^{ème} trimestre 2020/2021

3 février 2021

Chiffre d'affaires du 4^{ème} trimestre 2020/2021

26 mai 2021

Résultats annuels 2020/2021

23 juin 2021

