



# Résultats Annuels 2017/2018

*Jun 2018*



# Un acteur international sur le marché de la promotion immobilière



**162,5 M€ de CA**

TCAM 2014-2018 : +31%



**9,9%**

DE MARGE OPÉRATIONNELLE



**58,4 M€**

CAPITAUX PROPRES



**128**

COLLABORATEURS



**7**

IMPLANTATIONS



**85%**

DES LOTS EN COURS DE  
COMMERCIALISATION SONT  
VENDUS<sup>1</sup>



**64%** DU CA EN FRANCE

**36%** DU CA EN SUISSE ET  
LUXEMBOURG



# Une stratégie de croissance s'appuyant sur 3 axes de diversification : géographique, clients et produits



## 1 Diversification géographique :

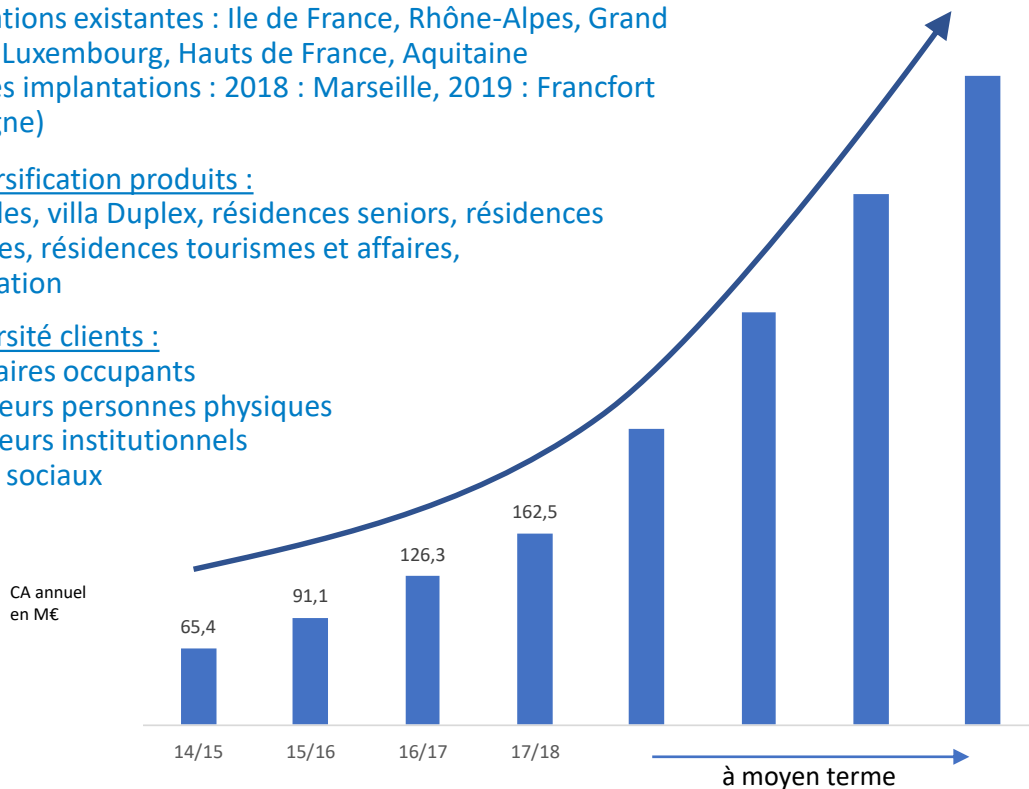
Implantations existantes : Ile de France, Rhône-Alpes, Grand Genève, Luxembourg, Hauts de France, Aquitaine  
Nouvelles implantations : 2018 : Marseille, 2019 : Francfort (Allemagne)

## 2 Diversification produits :

Immeubles, villa Duplex, résidences seniors, résidences étudiantes, résidences tourisme et affaires, réhabilitation

## 3 Diversité clients :

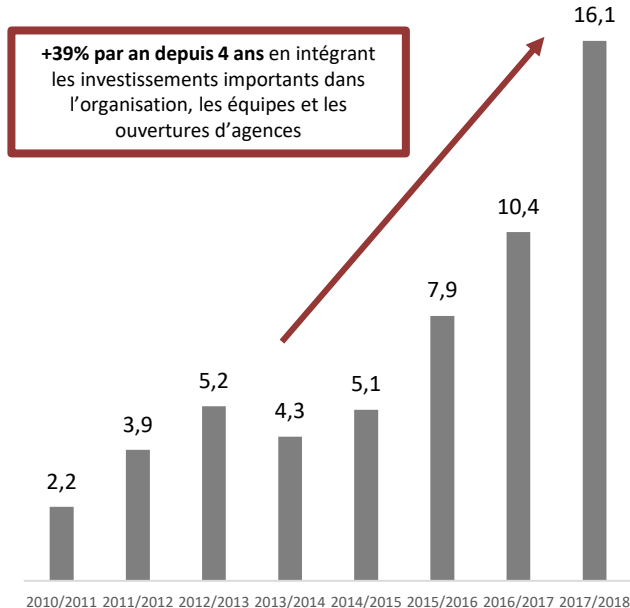
Propriétaires occupants  
Investisseurs personnes physiques  
Investisseurs institutionnels  
Bailleurs sociaux



...délivrant croissance organique forte et rentable...



### Résultat opérationnel (en M€)



... et la forte accélération attendue pour 2018-2019



**+44% de réservation depuis le 1<sup>er</sup> janvier 2018 vs. N-1<sup>1</sup>**



**Backlog à 354 M€ / +64% vs. mai 2017<sup>1</sup>**



**66 programmes en cours de montage pour 1 Md€ de chiffre d'affaires et plus de 4 000 lots**



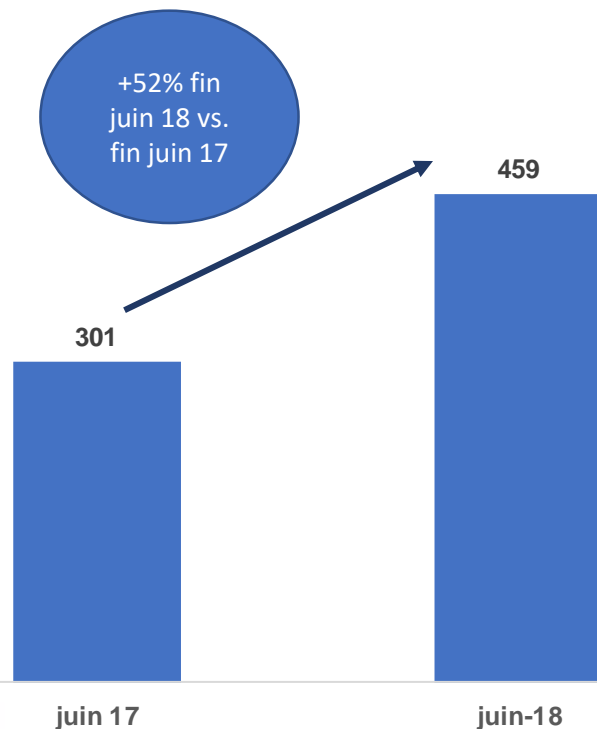
**459 M€ de portefeuille foncier depuis le 1<sup>er</sup> janvier 2018**



# Une poursuite des efforts de recherche foncière et de montage d'opération



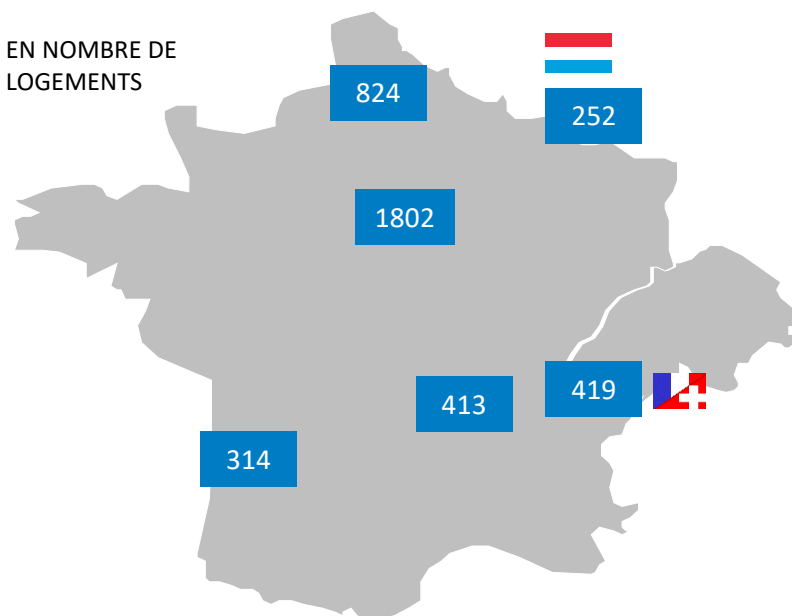
## Portefeuille foncier en M€ à fin juin 2018 vs. fin juin 2017



## Opérations en cours de montage

66 opérations en cours de montage  
au 31 mai 2018  
Soit 4 024 logements  
Pour 1 Md€+ de CA

EN NOMBRE DE LOGEMENTS



# Une ambition de dépasser rapidement les **300 M€** de chiffre d'affaires soutenue par ...



- 1** UNE RÉELLE CAPACITÉ À DÉTECTER DU FONCIER



**719 M€** DE FONCIER SOUS PROMESSE EN 2017 ET DÉJÀ **+52%** DE NOUVEAU FONCIER À FIN JUIN 2018 VS. FIN JUIN 2017

- 2** DES ÉQUIPES MONTAGES MOBILISÉES POUR DÉVELOPPER DE NOUVELLES OPÉRATIONS



**66** OPÉRATIONS EN COURS DE MONTAGE REPRÉSENTANT UN CHIFFRE D'AFFAIRES POTENTIEL DE **1 MDE**

- 3** UN BACKLOG EN CROISSANCE PERMANENTE ASSURANT LES 12 ET 18 PROCHAINS MOIS DE CA



BACKLOG DE **354 M€** AU 31 MAI, SOIT +64% VS MAI 2017 DONT **101 M€** HORS FRANCE

RETOUR SUR INVESTISSEMENTS CONSENTIS DEPUIS 4 ANS : déploiement national et international, renforcement et structuration de l'organisation,...





**Un promoteur international**

Hesperange (Lux)



# 1 Diversification géographique : France et International

## 4 PÔLES ÉCONOMIQUES FORTS

### Paris : Siège social

361 M€ de CA en cours de montage

### Lyon : Siège administratif

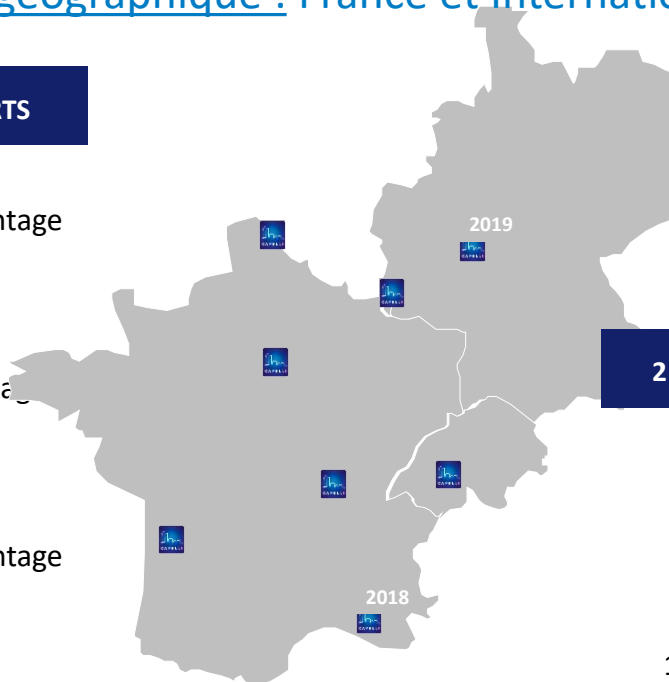
76 M€ de CA en cours de montage

### Grand Genève

235 M€ de CA en cours de montage

### Luxembourg

128 M€ de terrain en cours de montage



## 2 AGENCES ARRIVANT À MATURITÉ

### Aquitaine

62 M€ de CA en cours de montage

### Hauts de France

152 M€ de CA en cours de montage

DE NOUVELLES IMPLANTATIONS À VENIR

(Marseille, Francfort)





## 2 Diversification produits : aménageur d'espaces de vie en zones urbaines et péri-urbaines



Logements collectifs



Tour d'habitation



Villa Duplex



Réhabilitation



Locaux commerciaux



Résidences affaires



Résidences seniors

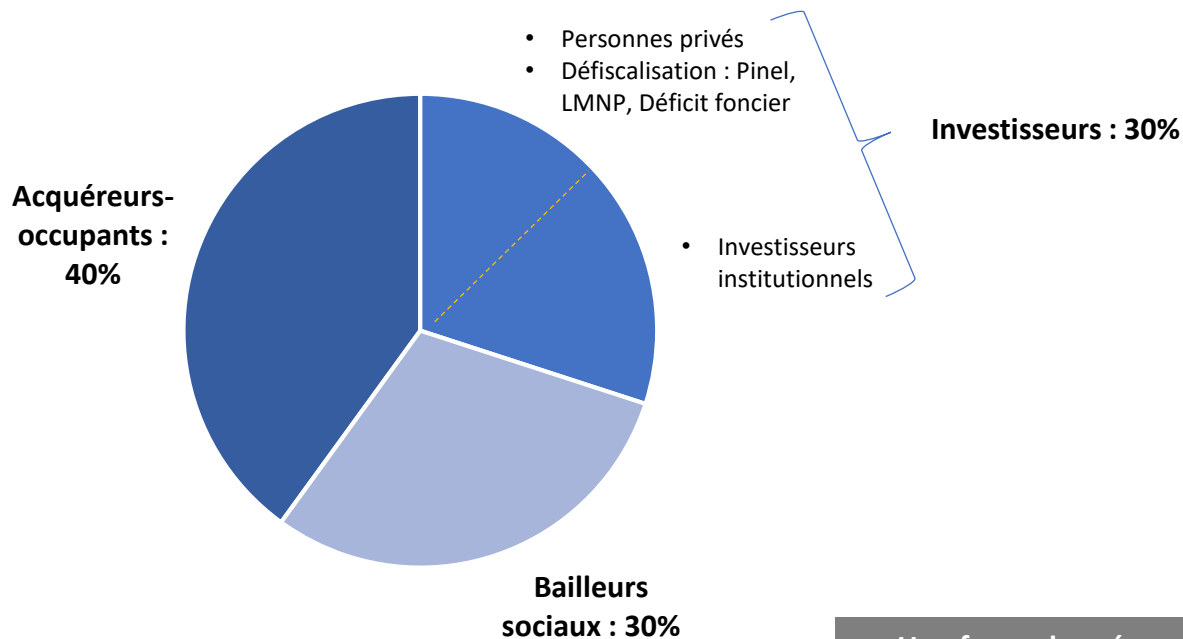


Résidences étudiantes

Une réelle capacité à structurer l'offre afin de répondre aux contraintes des différents types de clientèle : prix / type de logement / localisation



### 3 Diversité clients : élargissement des typologies de clientèles



Une force : la prépondérance des acquéreurs-occupants dans nos programmes



## Exemples de réalisations en France (IDF)



Confidence – Issy-lès-Moulineaux (92)



Villa Andréa – Courbevoie (92)



Mo'dernity – Meaux (77)

Signature – Clichy La Garenne (92)



## Exemples de réalisations en France



Villeurbanne (69)

Les loges d'or –  
Champagne au Mont  
d'Or (69)



Carré West –  
Villenave d'Ornon (33)

Aménagement de la  
ZAC Intercampus –  
Amiens (80)



## Exemples de réalisation en France (Domaine d'Hestia, Saint André Lez Lille - 59)



CA : 90 M€ HT  
Nbre de lots : 550

Vente : VEFA, VIR,  
Déficit foncier,  
Résidence senior,  
Commerces, bloc  
(social et  
institutionnel privé)



## Exemples de réalisations au Luxembourg



Résidence Helena –  
Strassen

Les résidences du  
parc – Hesperange



Domaine vum  
Biebereger Haff –  
Bettborn

Arbor&Sens –  
Bettange sur Mess



## Exemples de réalisations dans le Grand Genève



Les Résidences des  
Chênes – Pregny  
Chambesis

Luminéa - Hermance



Villa Beaujeu –  
Divonne les Bains (01)

New Park – Saint  
Genis Pouilly (01)

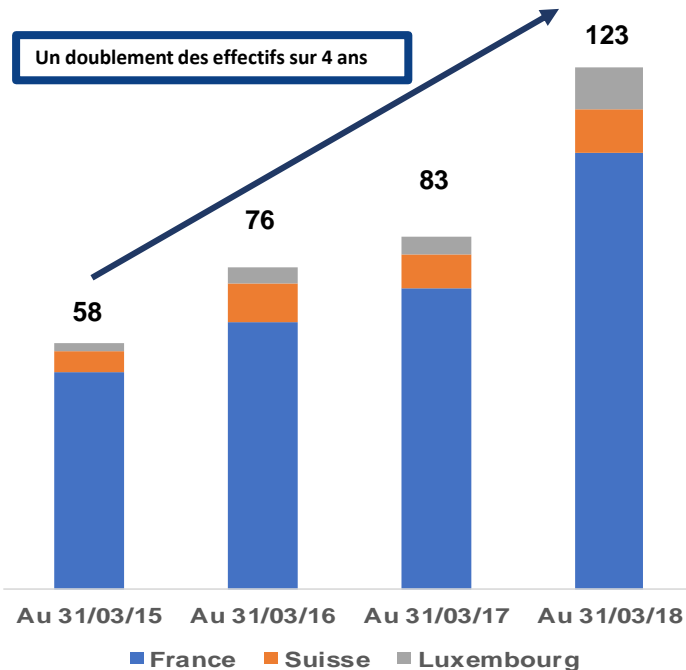




**Un Groupe structuré pour la croissance**



# Une poursuite de l'investissement dans les équipes afin d'absorber la croissance



## L'année 2018 s'accompagne d'un net renforcement des équipes :



Métiers : renforcement des équipes tout au long de la chaîne de valeur (développement, montage, réalisation, vente)



Encadrement : recrutement de directeurs d'agence afin de rendre plus lisible le positionnement régional et de renforcer le management quotidien

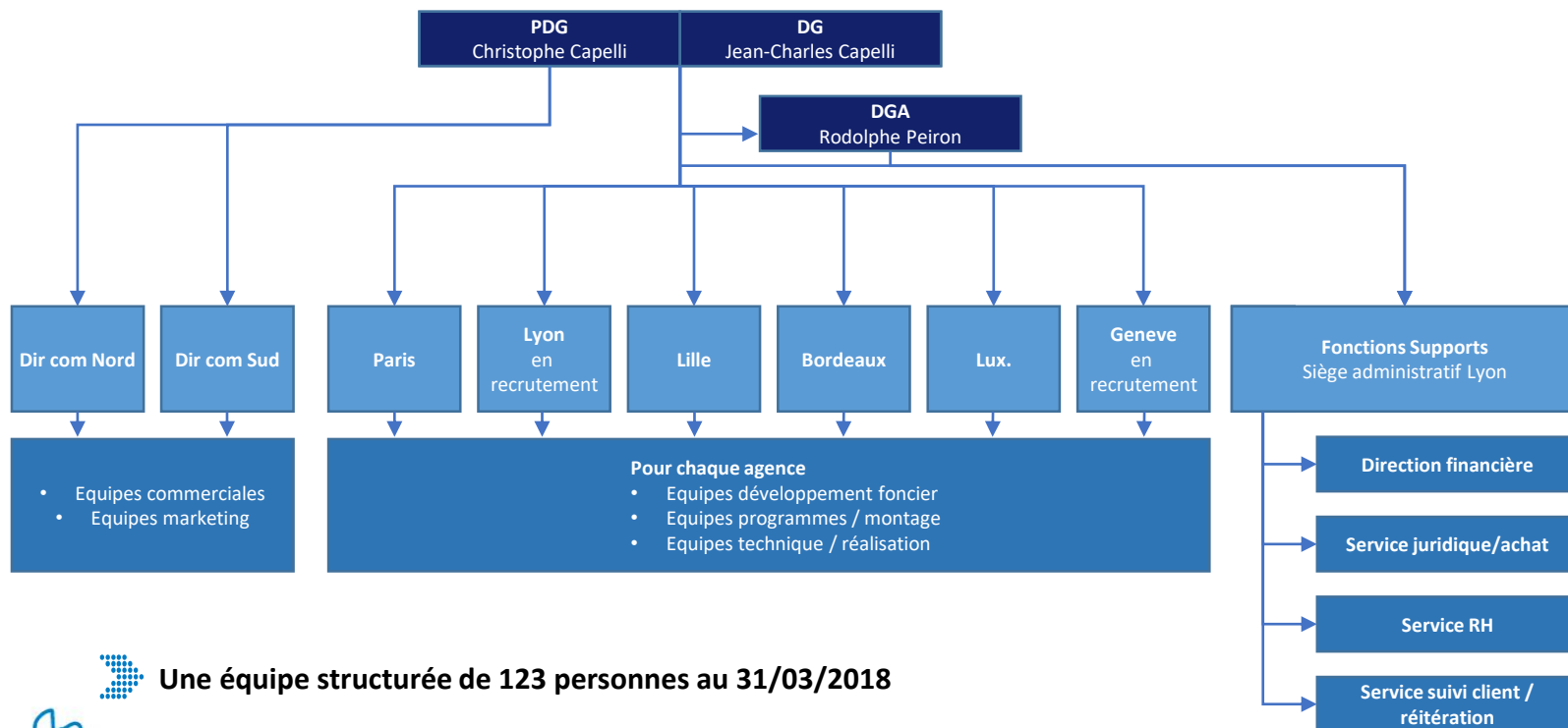


Administratif : renforcement des équipes et notamment du management en vue de l'amélioration des processus et de gain de productivité



# Une organisation structurée par implantation

## Des directions commerciales directement rattachées à la direction générale offrant un suivi permanent des ventes



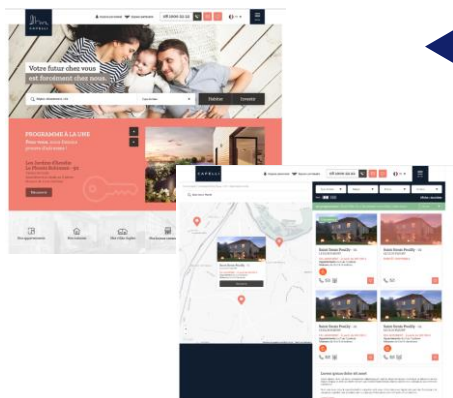
 Une équipe structurée de 123 personnes au 31/03/2018



# Mise en place de nouveaux outils de gestion intégrés et transnationaux permettant d'optimiser les processus et harmoniser le suivi



**Nouveau site internet + Refonte de l'espace extranet dédié aux partenaires immobiliers (CGP, agences, etc.)**  
**Création d'un intranet réservé aux collaborateurs CAPELLI**



**Sage 1000**



**kyriba™**

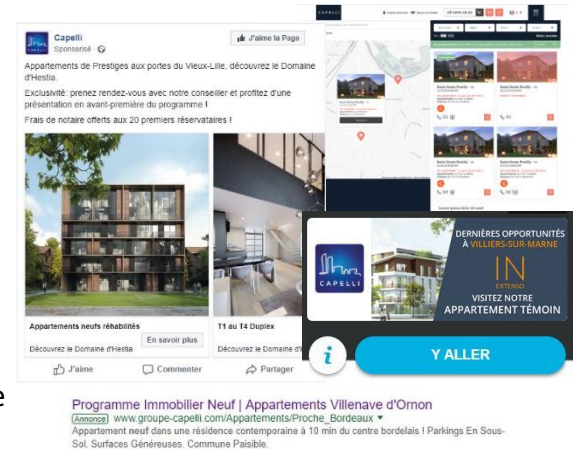


# Une refonte de la communication Groupe notamment digitale



## Axe de transformation digitale

- Refonte du site internet France, Suisse et Luxembourg
- Mise en place de campagnes publicitaires ou sponsorisées par le biais de : Google Adwords, Bing Ads, LinkedIn Ads, Waze, Facebook Ads, Instagram Ads, Outil de prospect prédictif (CCM Benchmark)
- Diversification des publicités : publicité replay + YouTube
- Création d'une émission spéciale immobilier sous forme de vidéos courtes



## Billboard de parrainage qui présente CAPELLI



# Un effort permanent sur la commercialisation : 50% des ventes en interne



## De nombreux supports physiques de communication



## De nombreux supports physiques de communication



Lancement commercial avec WE portes ouvertes systématiques



Communication et vente privée en amont auprès de prospects qualifiés



Mise en place de bureaux de vente majoritairement tenus par des commerciaux internes



Relance des leads et demande d'information systématique par le call center



Animation des réseaux de partenaires sélectionnés par opération

+44% de réservation hors social sur les 20 premières semaines 2018 vs. 2017





85% des lots en cours de commercialisation sont vendus



## Résultats financiers au 31.03.2018

# Les points à retenir : croissance soutenue et rentabilité en forte hausse



	2017/2018	vs. 2016/2017
 <b>Chiffre d'affaires</b>	162,5 M€	+ 29%
 <b>Marge brute</b>	38,2 M€ 23,5% du CA	+ 44%
 <b>Résultat opérationnel</b>	16,1 M€ 9,9% du CA	+ 55%
 <b>Gearing</b>	1,83	vs 1,44 au 31/03/2017
<b>Gearing ajusté<sup>1</sup></b>	1,59	

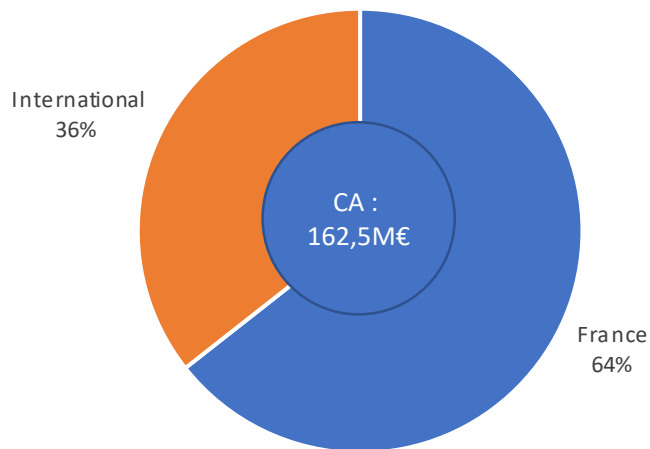


Chiffre d'affaires : 162,5 M€, +29%

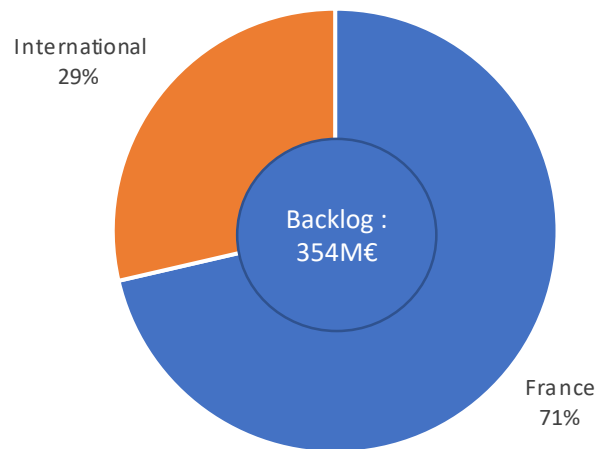
Des perspectives équilibrées entre la France et l'international



CA France / International (en %)

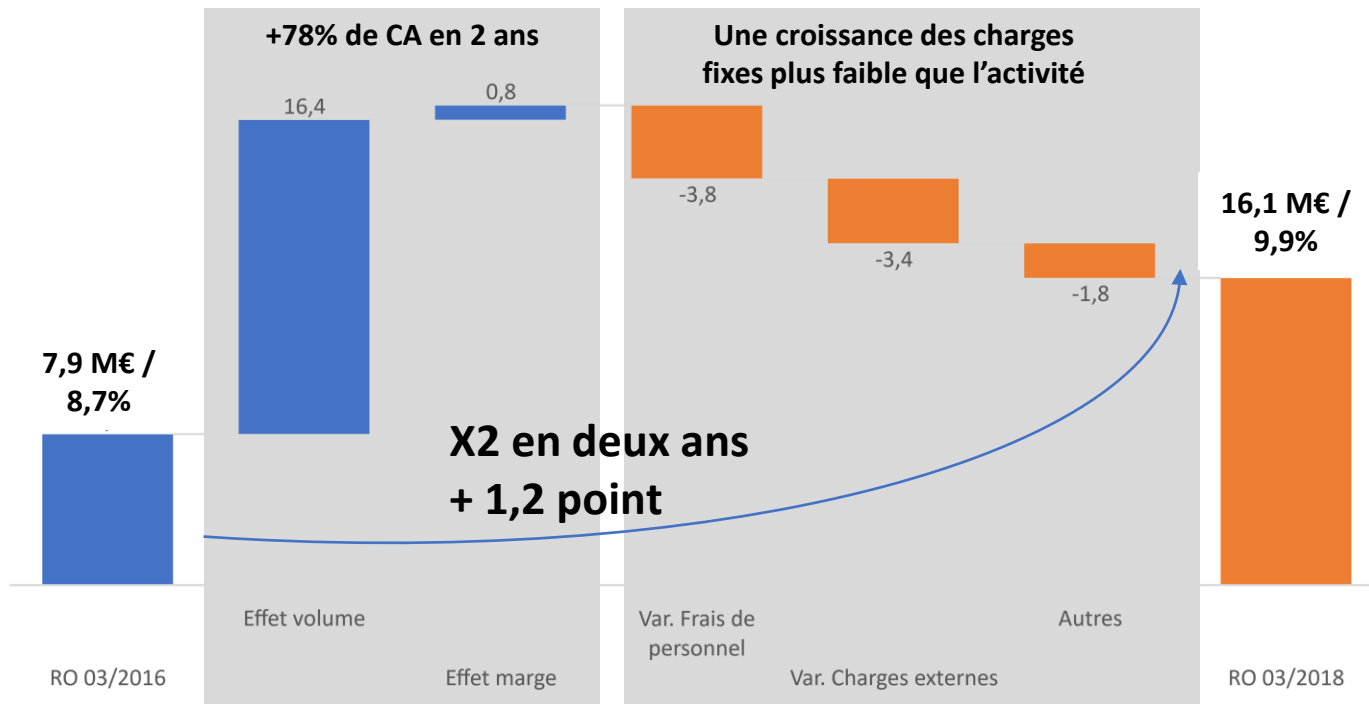


Backlog France / International (en %) au 31/05/2018





# Un doublement du RO en 2 ans tiré par la croissance de l'activité tout en maintenant son haut niveau de marge brute et une maîtrise des frais de structures



# Résultat opérationnel en forte progression : 16,1 M€ soit +55% vs. N-1



Compte de résultat en M€	2017-2018	2016-2017
<b>Chiffre d'affaires</b>	<b>162,5</b>	<b>126,3</b>
<i>France</i>	104,6	92,3
<i>International</i>	57,9	34,0
<i>Croissance</i>	29%	
Achats consommés	(124,3)	(99,7)
<b>Marge brute</b>	<b>38,2</b>	<b>26,6</b>
<i>en % du CA</i>	23,5%	21,1%
Charges externes	(10,1)	(8,1)
Charges de personnel	(8,8)	(6,8)
Impôts et taxes	(1,3)	(0,6)
Dotations nettes aux amortissements, dépréciations et provisions	(1,9)	(0,7)
Autres produits et autres charges	0,1	(0,0)
<b>Résultat Opérationnel</b>	<b>16,1</b>	<b>10,4</b>
<i>en % du CA</i>	9,9%	8,2%
Résultat financier	(6,1)	(2,9)
Impôts sur les résultats	(3,5)	(2,8)
Quote-part de résultat des entreprises associées	0,0	(0,0)
<b>Résultat net</b>	<b>6,5</b>	<b>4,7</b>
<i>en % du CA</i>	4,0%	3,7%
Intérêts minoritaires	1,0	0,7
<b>Résultat net (Part du groupe)</b>	<b>5,5</b>	<b>4,0</b>
<i>en % du CA</i>	3,4%	3,1%



Une marge brute en forte augmentation à la fois grâce au volume du chiffre d'affaires et en taux



Les charges externes sont en augmentation de 25% induite par les efforts continus d'investissement du Groupe pour déployer son projet de croissance



Les charges de personnel ont augmenté de 30% principalement lié aux nombreux recrutements sur l'exercice +40 personnes



Augmentation du résultat financier principalement liée aux levées de mai 2017 (EuroPP et TSSDI) pour c. 2 M€ et aux financements de plus d'opérations sur l'exercice



## Une structure bilantielle équilibrée et maîtrisée, intégrant le potentiel de croissance des prochains exercices (1/2)



Actif en M€	2017-2018	2016-2017
Ecart d'acquisition	0,2	0,2
Immobilisations incorporelles	0,2	0,2
Immobilisations corporelles	10,8	4,4
Immobilisations financières	0,9	0,7
Impôts différés - actif	1,9	1,3
<b>Actif non courant</b>	<b>14,0</b>	<b>6,8</b>
Stocks et en-cours	116,9	101,3
Clients et comptes rattachés	105,2	65,7
Autres actifs courants	31,2	16,3
Comptes courants	11,7	1,7
Charges constatées d'avance	1,5	1,5
Trésorerie et équivalents de trésorerie	51,2	33,6
<b>Actif courant</b>	<b>317,7</b>	<b>220,2</b>
<b>Total Actif</b>	<b>331,7</b>	<b>227,1</b>



Augmentation limitée du stock moins importante que la croissance (+15%)



Forte augmentation des clients principalement liée à des ventes en bloc importantes sur le derniers trimestres (32 M€)



Forte augmentation de la trésorerie active à plus de 51 M€



## Une structure bilantielle équilibrée et maîtrisée, intégrant le potentiel de croissance des prochains exercices (2/2)



Passif en M€	2017-2018	2016-2017
Capital	15,1	15,1
Réserves consolidées et Résultat net (pdg)	39,5	24,4
Capitaux propres (Part du groupe)	54,7	39,5
Intérêts ne conférant pas le contrôle	3,7	3,2
<b>Total des capitaux propres</b>	<b>58,4</b>	<b>42,7</b>
Provisions non courantes	0,1	0,1
Impôts différés - passif	7,8	4,5
Endettement non courant	69,5	42,7
Autres passifs non courants	0,0	0,0
<b>Passif non courant</b>	<b>77,5</b>	<b>47,3</b>
Provisions courantes	0,1	0,1
Endettement courant	93,4	47,2
Compte courant	6,8	7,0
Fournisseurs et comptes rattachés	69,7	68,6
Dettes fiscales et sociales	25,2	12,2
Autres dettes	0,5	1,8
Produits constatés d'avance	0,1	0,1
<b>Passif courant</b>	<b>195,8</b>	<b>137,1</b>
<b>Total Passif</b>	<b>331,7</b>	<b>227,1</b>



Des capitaux propres de près de 60 M€, intégrant notamment la levée TSSDI de mai 2017



L'endettement non courant intègre l'EuroPP levée en mai 2017 pour 22 M€



L'endettement courant, principalement adossé aux opérations de promotion, est lié à la croissance de l'activité et notamment à une opération lancée fin mars avec l'acquisition avant la clôture d'un foncier de plus de 24 M€



Maintien du poste fournisseur vs. N-1 lié à une accélération des délais de paiements des sous-traitants



## Un BFR maîtrisé proportionnel à la croissance



Evolution du BFR	2017-2018	2016-2017
Stocks et en-cours	116,9	101,3
Clients et comptes rattachés	105,2	65,7
Fournisseurs et comptes rattachés	-69,7	-68,6
<b>BFR opérationnel net</b>	<b>152,3</b>	<b>98,4</b>
autres créances / dettes	7,0	3,8
<b>BFR net</b>	<b>159,3</b>	<b>102,1</b>
<b>BFR Ajusté des ventes en bloc</b>	<b>127,9</b>	<b>102,1</b>
En % du CA	79%	81%



L'augmentation du BFR est liée au double effet suivant :

- Augmentation du poste client du fait de 4 ventes bloc importantes sur le dernier trimestre pour 32 M€
- Maintien des dettes fournisseurs au niveau de l'an passé (augmentation de 1 M€ vs. 29% de croissance du CA)



Le BFR, ajusté des ventes en bloc du dernier trimestre, est de 128 M€ soit une croissance plus faible que la croissance du Groupe avec un taux de BFR/CA en baisse de 2 points passant de 81% (en 16/17) à 79% (en 17/18)



Les stocks sur les programmes sont très encadrés avec un fort niveau de commercialisation : 85% des lots en cours de commercialisation sont vendus à fin mai 2018  
Voir état par programme page suivante



# 85% des logements en cours de commercialisation « vendus\* »



Commune	Opération	Commercialisation								
		Nb lots total	Nb lots Actés au 31/05/2018	CA Actés K€ au 31/05/2018	Nb lots sous contrat au 31/05/2018	CA lots sous contrat K€ au 31/05/2018	Nb lots réservés sans contrat au 31/05/2018	CA lots réservés sans contrat K€ au 31/05/2018	Nb lots stock au 31/05/2018	En stock K€ au 31/05/2018
PUSIGNAN	CLINVEST Le Clos Ioucky	19	17	2 353	1	99	-	-	1	153
LEAZ	Balcon des Mésanges	34	29	4 684	3	748	-	-	2	519
RILLEUX	Les Jardins de la Chapelle	20	20	3 057	-	-	-	-	-	-
ST PIERRE EN FAUCIGNY	Le domaine de la Bornette	30	29	5 253	1	273	-	-	-	-
MEYLAN	Domaine d'Aspres	141	111	19 438	11	1 926	-	-	19	3 327
FRANCHEVILLE FRG	Botania	62	61	12 846	-	-	-	-	1	173
LOZANNE	Domaine de Louise	61	61	11 177	-	-	-	-	-	-
CESSY	Muriers	88	88	11 789	-	-	-	-	-	-
SALON DE PROVENCE	Clos des Viougues	14	14	2 993	-	-	-	-	-	-
<b>Total AURA</b>		<b>469</b>	<b>430</b>	<b>73 590</b>	<b>16</b>	<b>3 046</b>	<b>-</b>	<b>-</b>	<b>23</b>	<b>4 173</b>
MEGEVE	Mont d'Arbois	1	-	-	-	-	1	7 000	-	-
SAINT GENIS POUILLY	NEW PARK îlot NB	123	48	9 199	18	6 686	22	8 172	35	13 000
SAINT GENIS POUILLY	NEW PARK îlot ND	44	17	3 202	5	2 030	10	4 059	12	4 871
MEGEVE	Le chemin du Bacon	1	-	-	-	-	-	-	1	4 000
DOUVAIN 1	Les Jardins d'Alice	11	8	2 817	2	709	-	-	1	349
DOUVAIN 2	Les Résidences d'Alice	24	17	3 478	3	661	-	-	4	1 187
LANCY (Suisse)	LES RESIDENCES DE PIERRE LONGUE (PL6)	36	36	17 848	-	-	-	-	-	-
THONEX (Suisse)		6	6	6 500	-	-	-	-	-	-
<b>Total GRAND GENEVE</b>		<b>246</b>	<b>132</b>	<b>43 044</b>	<b>28</b>	<b>10 085</b>	<b>33</b>	<b>19 231</b>	<b>53</b>	<b>23 407</b>
MORMANT T1	NATURA PARK	108	102	15 944	6	938	-	-	-	-
MORMANT T2	NATURA PARK	68	31	5 091	25	4 105	1	164	11	1 806
PIESSIS ROBINSON	LES JARDINS D'amelie	35	28	8 864	5	1 583	1	317	1	817
NANTEUIL LES MEAUX	Mendes	183	130	25 975	4	799	14	2 797	35	6 993
VROFLAY	37 Arthur Petit	14	14	4 692	-	-	-	-	-	-
VERT LE PETIT	Allées Vertolises	54	19	3 118	20	3 282	-	-	15	2 461
COURBEVOIE	Le 35	82	37	1 134	11	7 425	4	873	30	5 514
COURBEVOIE II	6 rue de l'Homme	17	-	-	-	-	2	2 451	15	11 236
SAINT CYR L'ECOLE	39 Henri Barbusse	22	22	4 566	-	-	-	-	-	-
CARRIERES SOUS POISSY	Vue Sur Parc	28	28	6 356	-	-	-	-	-	-
MELUN	Fabriques	38	-	-	21	3 731	2	355	15	2 665
CLUCHY LA GARENNE	Roguet	30	22	9 477	7	3 314	1	459	-	-
PARIS 20 VEFA	120 boulevard Menil montant	42	39	15 358	3	1 978	-	-	-	-
PARIS 20 VIR	120 boulevard Menil montant	22	22	2 923	-	-	-	-	-	-
REAU	Domaine de Villaroche	71	55	10 729	10	2 394	5	1 241	1	395
VILLIERS sur marne	IN extenso	22	4	1 218	6	1 828	4	1 218	8	2 437
ALFORTVILLE	JB CLEMENT	22	4	1 218	6	1 828	4	1 218	8	2 437
<b>TOTAL IDF</b>		<b>836</b>	<b>553</b>	<b>115 444</b>	<b>118</b>	<b>31 377</b>	<b>34</b>	<b>9 876</b>	<b>131</b>	<b>33 824</b>
HESPERANGE		61	-	-	-	-	-	-	61	39 161
EHNEN 1	Wormeldange	7	7	4 863	-	-	-	-	-	-
EHNEN 2	Wormeldange	10	8	5 426	1	678	1	678	-	-
BEAUFORT (Luxembourg)	HEIDE PARK	37	37	13 191	-	-	-	-	-	-
BEAUFORT 2 (Luxembourg)		5	4	1 937	1	425	-	-	-	-
LIVANGE (Luxembourg)	LES JARDINS DE GABRIELLA	12	12	7 828	-	-	-	-	-	-
RODANGE (Luxembourg)	Croix Saint Pierre	20	20	10 386	-	-	-	-	-	-
BELVAL	Capelli Towers CT1	115	112	52 066	3	1 395	-	-	-	-
LIMPERTSBERG (Luxembourg)	GLACIS	4	-	-	1	1 449	-	-	3	4 347
BETTBOURN (Luxembourg)	BOWD	15	-	-	7	4 266	1	609	7	4 266
STRASSEN (Luxembourg)	HELENA	18	13	10 060	2	1 431	1	1 131	2	1 810
<b>TOTAL LUX</b>		<b>304</b>	<b>213</b>	<b>105 757</b>	<b>15</b>	<b>9 644</b>	<b>3</b>	<b>2 419</b>	<b>73</b>	<b>49 584</b>
		<b>1 855</b>	<b>1 328</b>	<b>337 835</b>	<b>177</b>	<b>54 151</b>	<b>70</b>	<b>31 525</b>	<b>280</b>	<b>110 988</b>

\*Lots actés ou réservés au 31/05/2018

## Un gearing sous contrôle témoignant des ambitions de croissance du Groupe



Analyse du gearing consolidé en M€	2017-2018	2016-2017
Dettes brutes	169,8	96,9
Trésorerie brute	62,9	35,4
Dettes nettes	106,9	61,5
Gearing	1,83x	1,44x

Ajustement du gearing en M€	2017-2018
Appels de fonds versés au notaire dans l'otique d'achat de :	2,3
Ventes non reversées par les notaire au 31/03/2018	11,9
Total ajustement	14,3
<b>Gearing ajusté</b>	<b>1,59x</b>

### Gearing corporate vs. Gearing opération

Analyse du gearing corporate vs. Opération	2017-2018	2016-2017
Dettes nettes corporate	48,8	33,5
Gearing corporate	0,84x	0,78x
Dettes nettes opération	58,1	28,1
Gearing opération	0,99x	0,66x

Maintien du gearing corporate du Groupe autour de 0,8x  
Croissance du gearing opération en lien avec l'activité et les perspectives de croissance



Le gearing est en augmentation, reflétant la croissance historique du Groupe, mais aussi le potentiel de croissance aujourd'hui déjà préfinancé

- nouvelles opérations achetées sur la fin de l'exercice qui généreront du chiffre d'affaires en N+1

- Financement croissant des pré-études

Le gearing est à la hauteur de nos ambitions de croissance d'activité sur les prochains exercices



Des ajustements ont été identifiés liés au cut-off de clôture :

- Au 31 mars, les notaires avaient sur leurs comptes 11,9 M€ de trésorerie nous revenant car les actes avaient été passés avant la clôture
- Le Groupe avait versé 2,3 M€ d'appels de fonds à un notaire en prévision de l'acquisition d'un foncier post clôture
- Le maintien du poste fournisseur au niveau de N-1 à un impact important mais non chiffré sur la trésorerie





## Perspectives et conclusion



# Une ambition réitérée selon trois axes stratégiques identifiés



## 1/ Conforter notre position sur nos territoires :

- En France :
  - Ile de France, Rhône-Alpes, Aquitaine, Hauts de France
  - **Ouverture d'agence à Marseille en 2018**
- Luxembourg
- Grand Genève (Suisse romande et région frontalière)
- **Ouverture d'une agence en Allemagne en 2019**

## 2/ Capitaliser sur notre positionnement différenciant

- Une offre diversifiée permettant d'adresser **4 types de clientèles** : Acquéreurs-occupants, Investisseurs personnes physiques, Investisseurs institutionnels, Bailleurs sociaux
- Un **positionnement prix attractif** et le développement de **nouveaux types de commercialisation** pour garantir la solvabilité de nos clients
- Un **savoir-faire historique dans la détection de foncier** pour des lieux d'habitation, héritage de plus de 40 ans d'expérience notamment en lotissement et promotion

## 3/ Développer notre place en Europe avec l'ambition de dépasser les 300 M€ de CA rapidement

**Des perspectives de croissance organique forte soutenues par un embarqué (backlog, opérations en montage et fonciers sous promesse) très important**



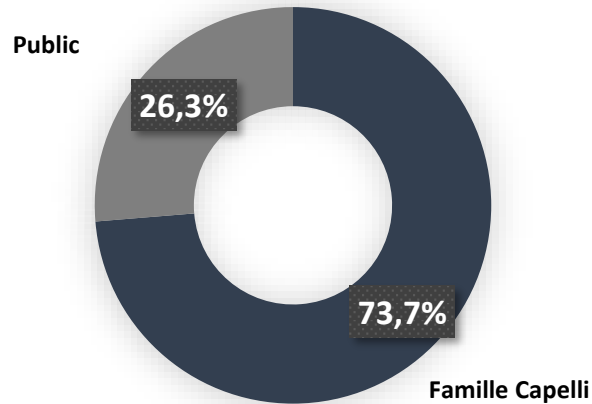


La Bourse

Alfortville (94)



## Actionnariat au 26/06/2018



- Cotée sur Euronext C
- Capitalisation actuelle de 113 M€ (26/06/2018)
- FR0012969095 CAPLI
- Analystes suivants la valeur :
  - Florian Cariou – Louis Capital market
  - Arnaud Riverain – GreenSome Finance
  - Ebrahim Homani – CM CIC

- Prochaines publications:
  - CA T1 2018/2019 : 25 juillet 2018
  - CA S1 2018/2019 : 14 novembre 2018
  - Résultat semestriel : 12 décembre 2018



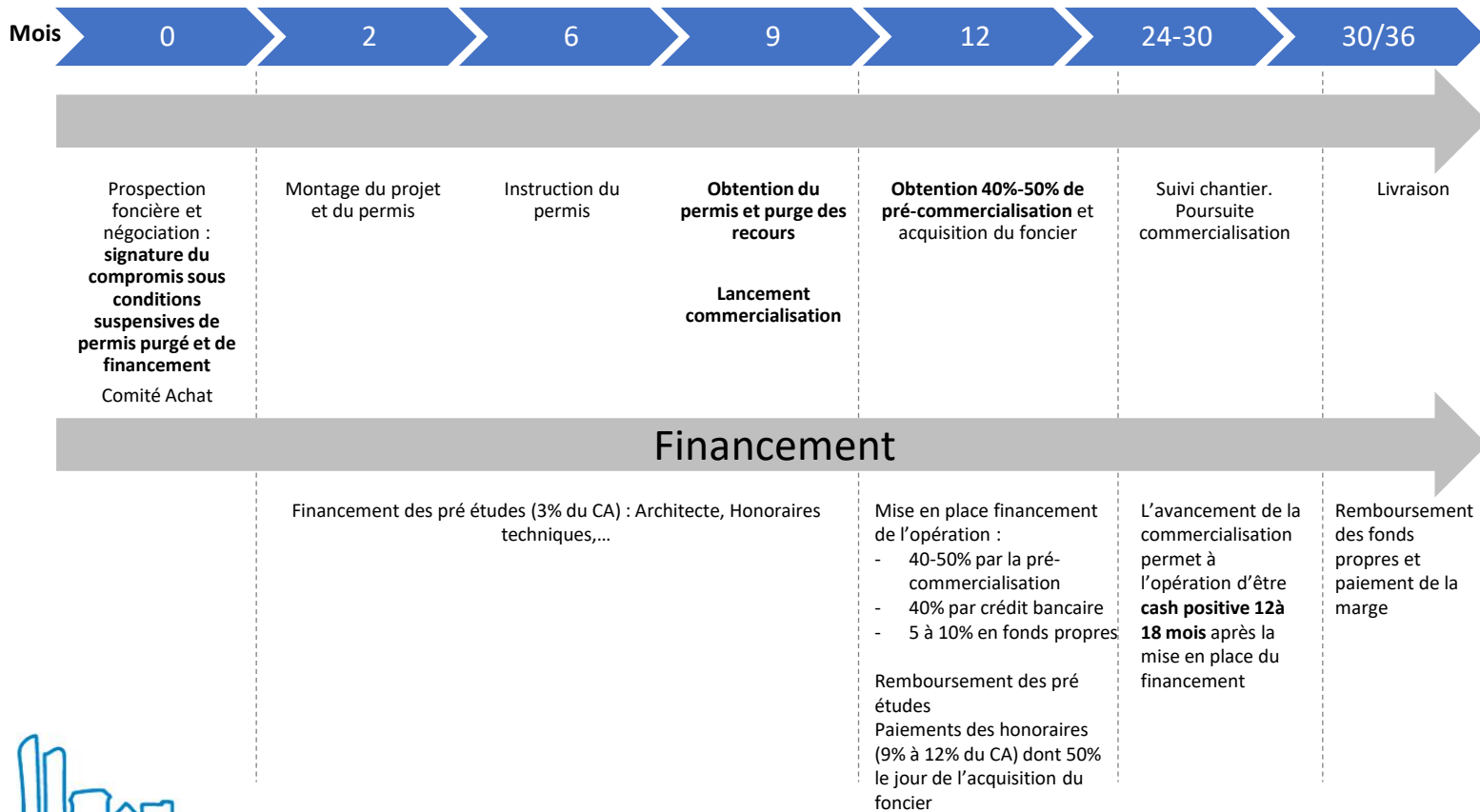


Annexes

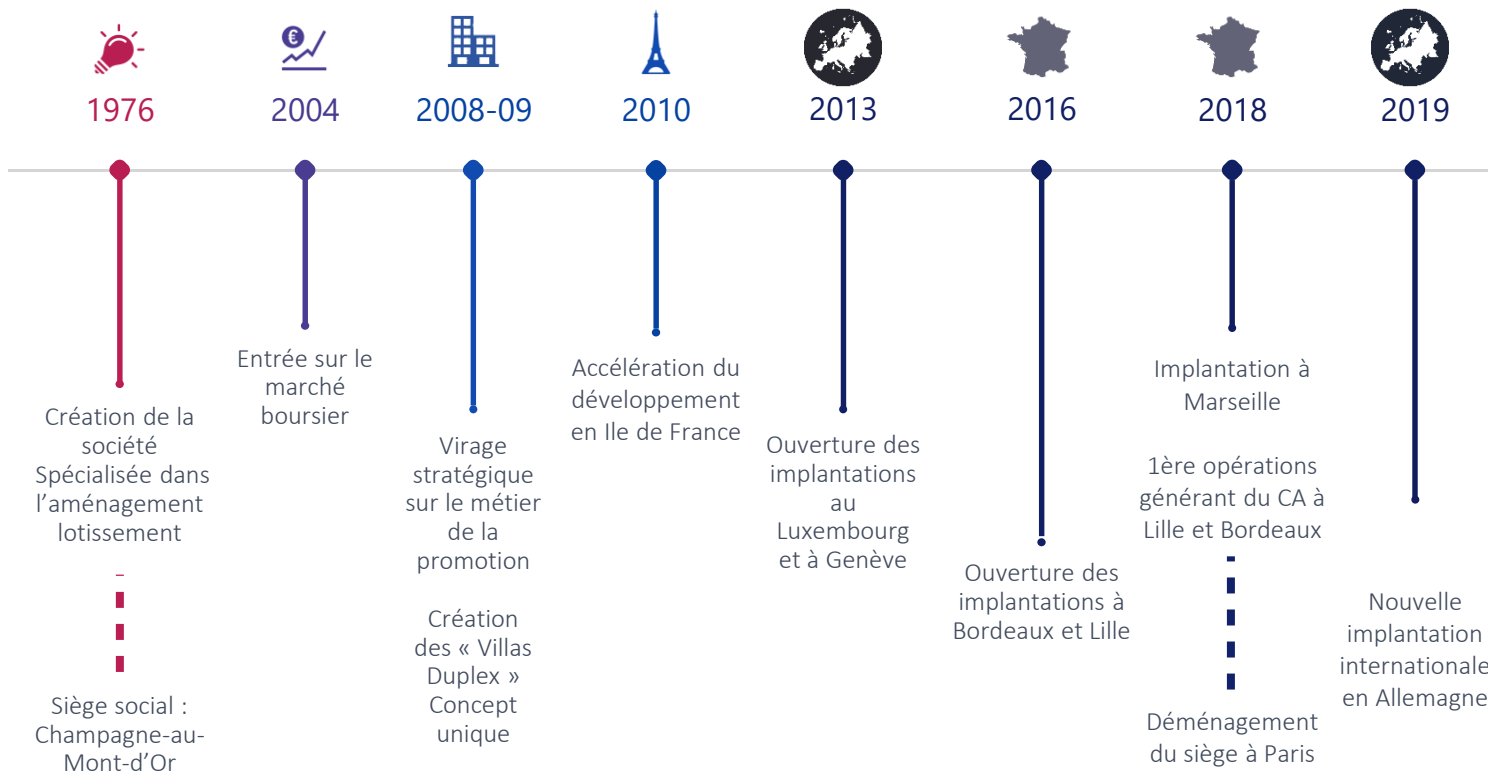
Hermance (Suisse)



# Une chaine de valeur métier intégrant des critères d'achats rigoureux



# Un promoteur international avec 42 ans d'expérience





[www.groupe-capelli.com](http://www.groupe-capelli.com)