

# SMALLCAP EVENTS

PARIS – AVRIL 2016



# Un positionnement de Promoteur Aménageur global Nord Européen



Capelli fête cette année ses 40 ans d'expertise

40 ANS 1976-2016



# Un repositionnement stratégique réussi et un développement international qui s'accélère



1976  
Date de création

2010  
Lancement de l'activité Promotion

2012  
Promotion 59% du CA

2013  
Promotion 64 % du CA

2013  
Création Capelli Suisse

2013  
Création Capelli Luxembourg  
Promotion 76% du CA



# Un repositionnement stratégique réussi et un développement international qui s'accélère

## Une offre globale

Neuf

Individuel

Réhabilitation

Collectif

Adaptée  
à une  
clientèle  
élargie

Investissement

% lots  
actés/réservés

Prix de  
vente/lot

20%

100/150 K€

Habitation

30%

200/250 K€

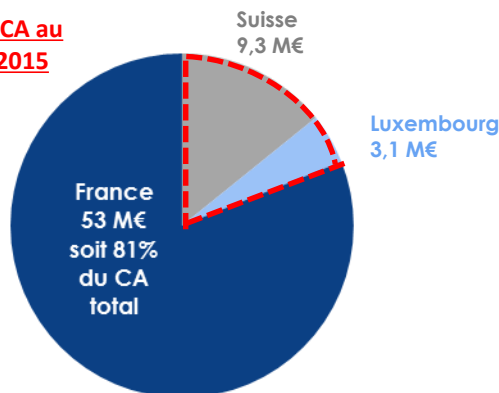
Institutionnels

50%

150/200 K€

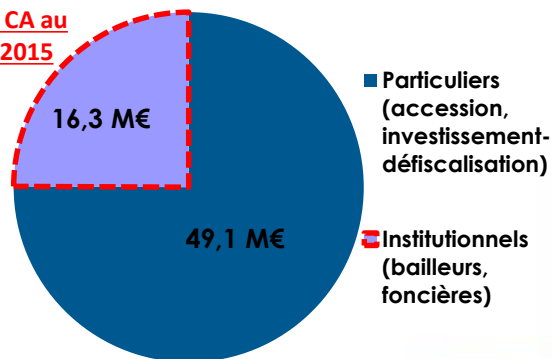
Répartition du CA 2014/2015 par zone géographique (en M€)

**20% du CA au  
31.03.2015**



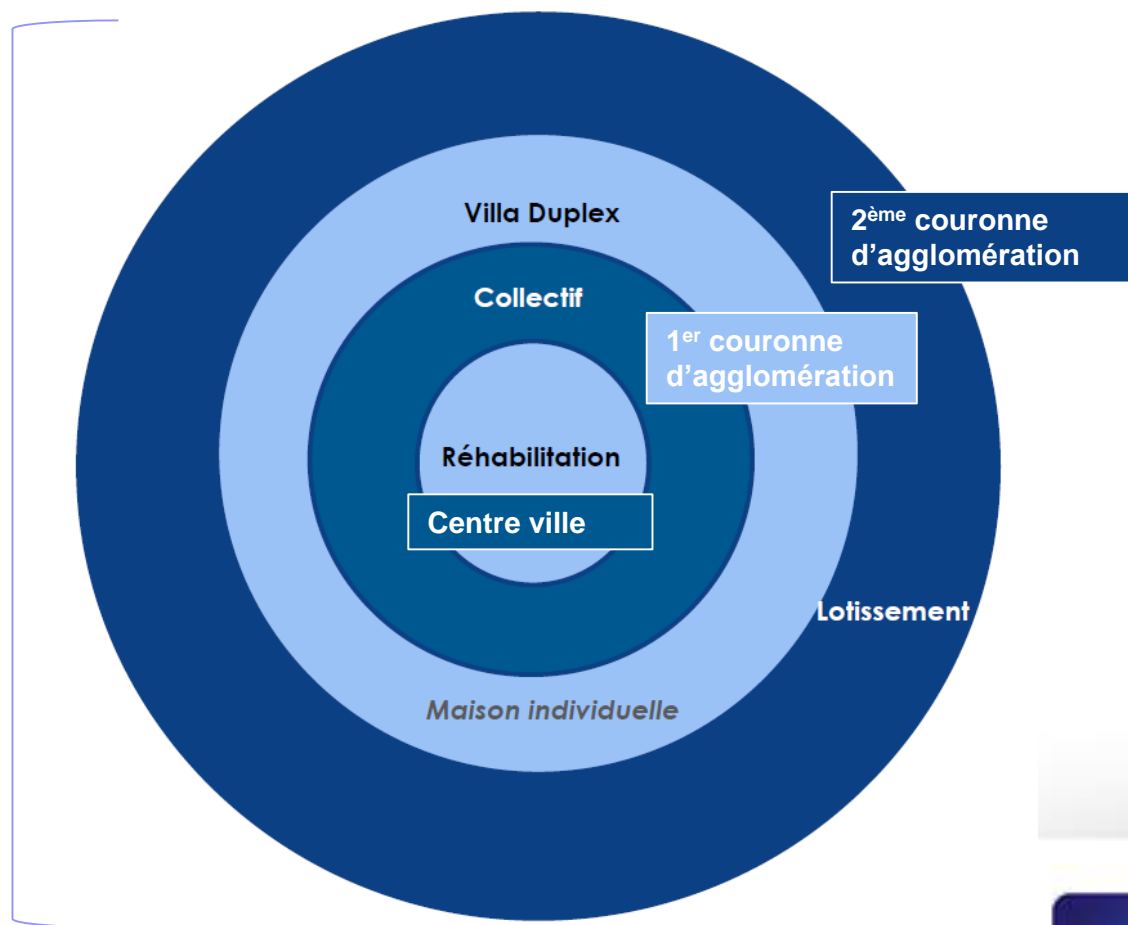
Répartition du CA 2014/2015 par type de clientèle (en M€)

**25% du CA au  
31.03.2015**



# Une offre globale pour pénétrer tous les segments du marché

Un business model résistant grâce à une offre globale prix/type de logement/géolocalisation adaptée à tous les segments du marché



# Une offre large pour pénétrer tous les segments du marché

1/ Logements privés en zone urbaine et 1<sup>ère</sup> & 2<sup>ème</sup> couronnes des grandes agglomérations



Terrains à bâtir



Maisons de ville et Villa Duplex®



Collectif



Rénovation



# Le concept CAPELLI

# villaduplex<sup>®</sup>

by CAPELLI

Une réponse efficace pour une clientèle recherchant un logement en 1<sup>ère</sup> & 2<sup>ème</sup> couronnes



Découvrez l'intérieur de notre Villa Duplex<sup>®</sup>





# Une offre large pour pénétrer tous les segments du marché

## 2/ Logements mix sociaux et collectifs

## 3/ Investissement locatif



**Villas et maisons mitoyennes**



**Rénovation**



**Appartements**



# Une offre large pour pénétrer tous les segments du marché

## 3/ Le logement collectif et la réhabilitation



Réhabilitation



Appartements



Adaptation d'un modèle réussi aux contraintes liées à l'investissement locatif et à la demande des bailleurs sociaux : prix au m<sup>2</sup>, prix locatif de sortie, parking, mixité sociale etc.



# Une capacité à rayonner sur les territoires les plus dynamiques



Novembre 2014 :  
Signature d'un  
partenariat avec  
un acteur local





# Une position forte sur le Grand Genève

Suisse

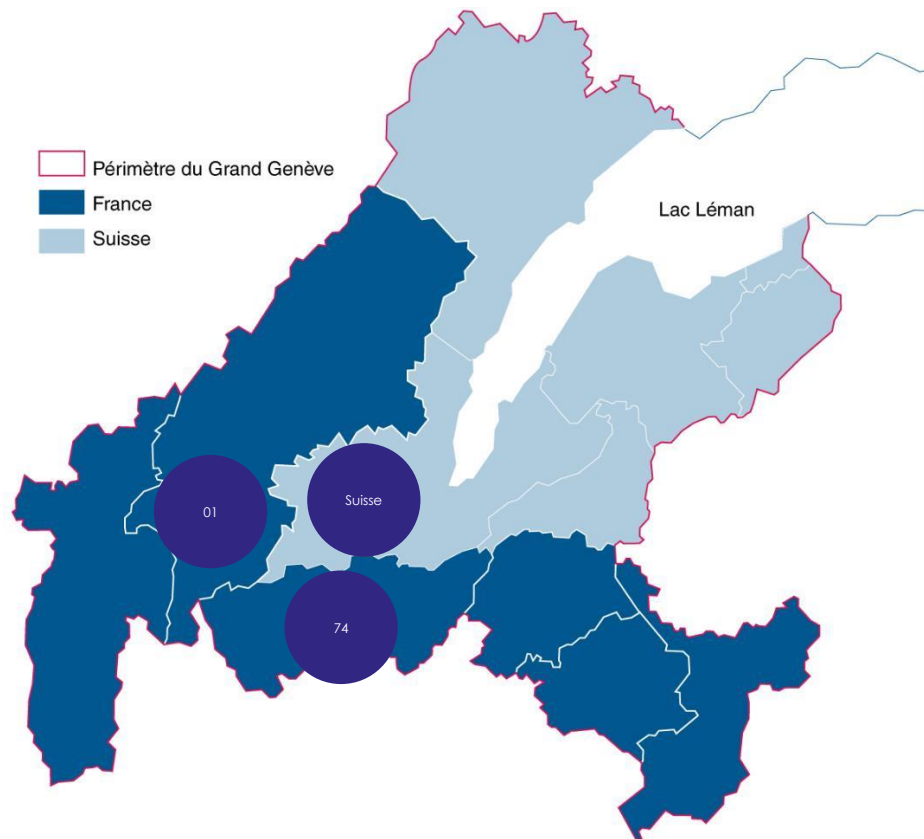
Lancy Gilly - I  
 Pregny Chambesis - I  
 Lancy appartements - I (chantier en cours)  
 Lancy maisons - M  
 Corsier - M (chantier en cours)  
 Bernex - M  
 Thonex - M  
 Azier le Muids x2 - M  
 Collonge Bellerive - M

74

Annemasse - I  
 Fillinges - I  
 Jonzier Epagny x2 - M  
 Beaumont x2 - M + villaduplex<sup>by CAPELLI</sup>  
 Megève - I  
 Savigny villaduplex<sup>by CAPELLI</sup>  
 St Pierre en Faucigny villaduplex<sup>by CAPELLI</sup>  
 Viry - M + villaduplex<sup>by CAPELLI</sup>  
 Valleiry villaduplex<sup>by CAPELLI</sup>  
 Douvaine x2 - M + villaduplex<sup>by CAPELLI</sup>  
 Loisin - M  
 Arenthon - villaduplex<sup>by CAPELLI</sup>  
 Messery - I + villaduplex<sup>by CAPELLI</sup>

01

St Genis Pouilly X 6 - M + I  
 Bellegarde L + villaduplex<sup>by CAPELLI</sup>  
 Chatillon en Michaille L + villaduplex<sup>by CAPELLI</sup>  
 Collonges Fort l'Ecluse villaduplex<sup>by CAPELLI</sup>



villaduplex<sup>by CAPELLI</sup>  
 M : Maison  
 I : Immeuble  
 R : Rénovation  
 L : Lotissement



# Quelques exemples

## Capelli Suisse : Villas de standing à Lancy



Un programme haut de gamme pour un lieu haut de gamme.  
La situation géographique exceptionnelle de Lancy à quelques kilomètres seulement de Genève.





# Capelli Suisse : Villas à Bernex

Un programme audacieux pour un lieu unique.  
La situation géographique exceptionnelle de Bernex dans le canton de Genève.

En cours de travaux





# Capelli Suisse : Appartements à Lancy

Un programme en logements accessibles.

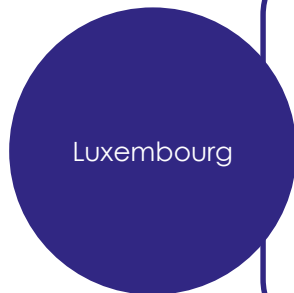
En cours de travaux



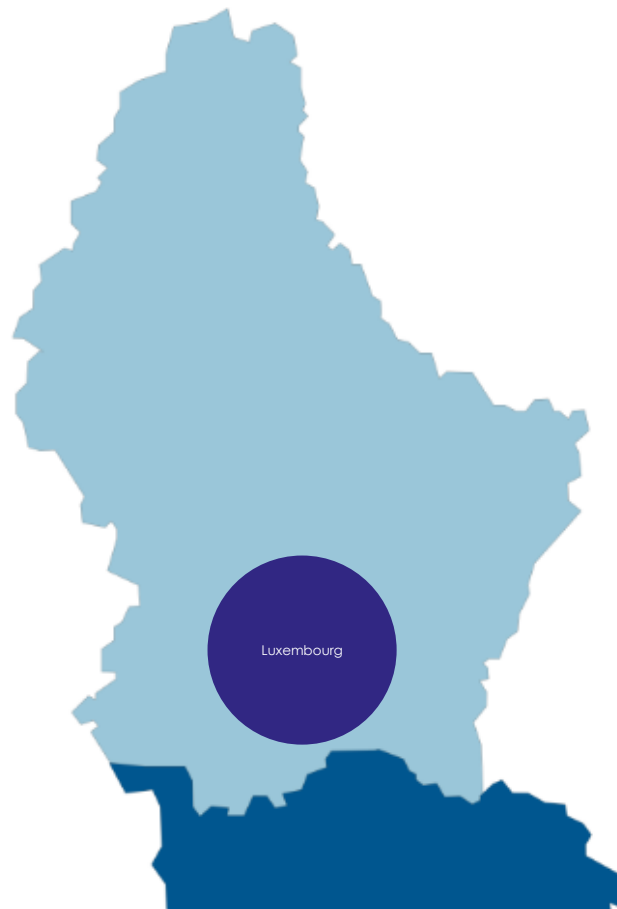


# Lancement des premières opérations au Luxembourg

- France
- Luxembourg



- Beaufort - **M** (chantier en cours)
- Livange - **M** (chantier en cours)
- Esch-Belval - **I** + bureaux
- Bascharage - **M + I**
- Wormeldange - **M**
- Betfrange - **M**
- Ehnen - **M**
- Rodange - **M**



**villaduplex**  
by CAPELLI

**M : Maison**  
**I : Immeuble**  
**R : Rénovation**  
**L : Lotissement**





# Quelques exemples

## Capelli Lux : Maisons à Rodange

Rodange est située à l'extrême sud-ouest du Grand-Duché de Luxembourg.

Rodange possède la particularité d'être située le long de deux frontières luxembourgeoises : celle avec la Belgique et celle avec la France.



# Quelques exemples

## Capelli Lux : Résidences à Beaufort



La ville de Beaufort est située à 30 km au Nord-Est de la Capitale Luxembourg et à 24 km au sud-ouest de la ville Allemande de Bitburg.

Beaufort est l'un des centres touristiques de la Petite Suisse luxembourgeoise,

**En cours de travaux**



# Quelques exemples

## Capelli Lux : Capelli Towers à Esch- Belval



Le quartier de Belval au sein de la ville d'Esch-sur-Alzette, est situé à 20 min du centre de la capitale Luxembourg et accueille l'Université du Luxembourg.

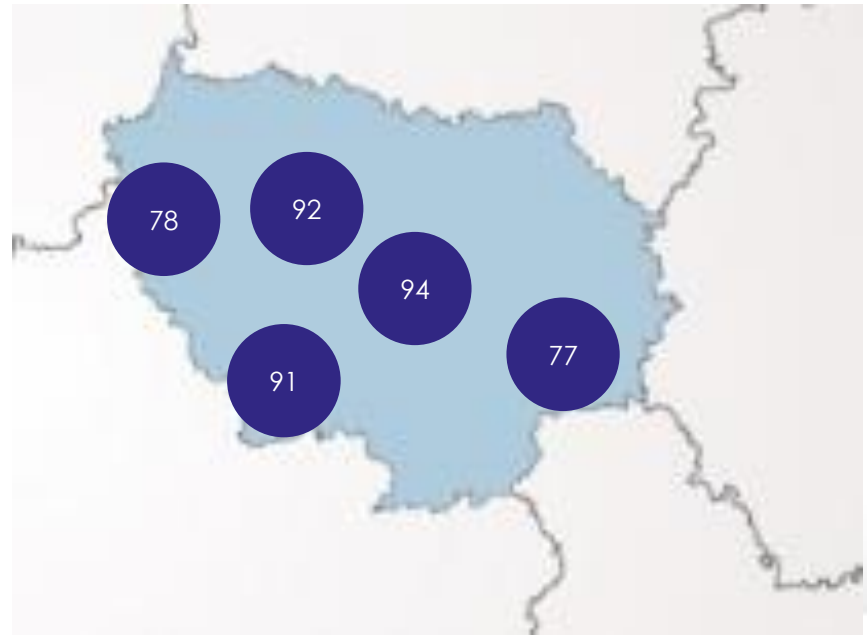




# Renforcement de la présence en Ile de France

Développement des ventes à bailleurs :

- 77  
Fontenay Tresigny - M + villa**duplex**<sup>®</sup>  
by CAPELLI  
Mormant - M + villa**duplex**<sup>®</sup>  
by CAPELLI  
Nanteuil les Meaux - I  
Réau - L + M + villa**duplex**<sup>®</sup>  
by CAPELLI
- 78  
Carrières sous Poissy - villa**duplex**<sup>®</sup>  
by CAPELLI  
Fontenay le Fleury - I  
Maule - L
- 92  
Rueil Malmaison - R  
Clichy la Garenne - I
- 91  
Vert le Petit - L + villa**duplex**<sup>®</sup>  
by CAPELLI  
Le Plessis Robinson - I  
Paris 18ème - R  
Paris 20 - R + I  
Villiers sur Marne - I
- 94  
Bry sur Marne - I



villa**duplex**<sup>®</sup>  
by CAPELLI

M : Maison

I : Immeuble

R : Rénovation

L : Lotissement



# Quelques exemples

## Bry-sur-Marne « Le DIORAMA »



Constituée de deux bâtiments, cette résidence regroupe 269 logements de type T1 d'une superficie de 18 à 30m<sup>2</sup> et une loge de gardien.

Les deux bâtiments de la résidence « Le Diorama » ont été vendus sur l'exercice 2015/2016, en bloc et en état futur d'achèvement à la SA HLM Novigère (Groupe Batigère).



# Développement d'une activité de rénovation

## Exemple : Lyon – Bellecour (69)

Une activité de réhabilitation d'immeubles anciens ou récents en zone urbaine revendus par lots ou par appartement qui connaît un vif succès.

Opération réalisée en démembrement, directement par le Groupe Capelli.

En cours de travaux



**Une forte notoriété  
et un savoir-faire marketing  
éprouvé**



# Une notoriété forte grâce à des campagnes pub à forte efficacité prix/audience



Un nouveau billboard de parrainage qui présente le nouveau logo CAPELLI



Après moi  
le bonheur





# Et une présence récurrente dans des lieux stratégiques au sein des villes

Bus



Couloir de métros



Panneau longue conservation



Gare



Palissade



Espace de vente



Tramway



# Nos campagnes marketing en Suisse



- Affichage tramway
- Parutions presse
- Radio
- Flyers



**VOTRE NOUVELLE ADRESSE  
À THÔNEX**

VILLAS NEUVES 6 PIÈCES AUX LIGNES PURES ET CONTEMPORAINES



- Jardins individuels
- Haute Performance Énergétique
- Proche toutes commodités et transports
- Quartier résidentiel et verdoyant

**022 730 1000** [WWW.GROUPE-CAPELLI.CH](http://WWW.GROUPE-CAPELLI.CH)



Des intérieurs esthétiques et confortables



- 216 à 220m<sup>2</sup> de surface utile
- Jusqu'à 4 chambres avec possibilité de Suite parentale
- Salle de jeu de 23m<sup>2</sup>, cave et chauffage.
- Grande baies vitrées ouvrant sur le jardin
- Pièce à vivre orientée plein sud
- Norme HPE

1'320'000,-CHF

Pour plus de renseignements, contactez-nous : **022 730 1000** [WWW.GROUPE-CAPELLI.CH](http://WWW.GROUPE-CAPELLI.CH)



# Nos campagnes marketing au Luxembourg



- Parrainage météo sur RTL Télé Lëtzebuerg
- Affichage bus
- Radio
- Flyers



# Un site internet européen et une forte présence web



Appartements neufs, Maisons neuves, terrains à bâtir



Découvrez Nos styles de bien

IMMOBILIER



IMMOBILIER



IMMOBILIER



IMMOBILIER



IMMOBILIER



IMMOBILIER



INVESTISSEMENT LOCATIF

INVESTISSEMENT LOCATIF



ESPACE PARTENAIRE

Vous êtes déjà partenaire ?

Vous voulez devenir partenaire ?  
En devenant partenaire, vous aurez accès au téléchargement de la notice descriptive, plans de vente, contrat type, etc.

[www.groupe-capelli.com](http://www.groupe-capelli.com) Plus de 1 800 visiteurs jour

Un site Internet en responsive design

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.

## Sites partenaires



## Réseaux sociaux



# Un site Internet et un compte facebook dédiés aux biens parisiens



[Accueil](#) | [Pour habiter](#) | [Pour investir](#) | [Vendre un terrain](#) | [Liens et partenaires](#) | [Contactez-nous](#)

<http://www.groupecapelli.paris>

PROGRAMME NEUF P

## APPARTEMENTS, MAISONS, VILLA DUPLEX ET TERRAINS

Nombre de pièces ▼ Département ▼ Ville ▼ Défiscalisation ▼ [CHERCHER](#)

DÉCOUVREZ NOS BIENS IMMOBILIERS À PARIS ET RÉGION PARISIENNE



# Un accès partenaire dédié à l'Investissement Locatif

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

Accueil > Espace partenaires > Sélection partenaires > Poser une option

**CHEMIN DES VOUGLES - SALON DE PROVENCE**

DOCUMENTS TÉLÉCHARGEABLES LIÉS À L'OPÉRATION

Document(s) de présentation

- Plaquette SALON DE PROVENCE

Plans(s)

- Plan de vente A3 SALON DE PROVENCE
- Plan de vente A2 SALON DE PROVENCE
- Plan de vente A1 SALON DE PROVENCE
- Plan de vente A4 SALON DE PROVENCE
- Plan de vente A5 SALON DE PROVENCE
- Plan de vente A6 SALON DE PROVENCE
- Plan de vente B7 SALON DE PROVENCE
- Plan de vente B8 SALON DE PROVENCE
- Plan de vente B9 SALON DE PROVENCE
- Plan de vente B10 SALON DE PROVENCE

INVESTISSEMENT LOCATIF VILLA DUPLEX FONTENAY TREIGNY - ALLÉES DU MARQUIS 77610 - ZONE PTZ B2 - RT2012													
N°lot	Type	Statut	Superficie habitable	Superficie jardin	Surface balcon / terrasse	Type de parking	Prix	Prix parking	Prix loc m <sup>2</sup> hors PINEL	Loyer mensuel hors charges	Loyer mensuel parking	Taxes diverses (TLE TRE) indicatives	Rentabilité brute
A01	T3	Vendu	63,55m <sup>2</sup>	52,5m <sup>2</sup>	-	2 Emp. Privatif(s)	185900€	Offert	13€	826€	-	6000€	5,07%
A12	T2	Vendu	45,95m <sup>2</sup>	34,95m <sup>2</sup>	-	1 Emp. Privatif(s)	139900€	Offert	-	-	-	-	-
A09	T3	Vendu	63,55m <sup>2</sup>	45,2m <sup>2</sup>	-	1 Emp. Privatif(s)	172900€	-	13€	826€	-	6000€	5,44%
A02	T3	Vendu	63,55m <sup>2</sup>	29,35m <sup>2</sup>	-	1 Emp. Privatif(s)	182900€	Offert	-	-	-	-	-
B03	T2	Vendu	45,8m <sup>2</sup>	36,85m <sup>2</sup>	-	2 Emp. Privatif(s)	139700€	Offert	14€	641€	-	4500€	5,23%
B04	T2	Vendu	45,8m <sup>2</sup>	35,4m <sup>2</sup>	-	2 Emp. Privatif(s)	139700€	Offert	14€	641€	-	4500€	5,23%



# Aide à la recherche de financement



Une cellule de courtage permet :

- de proposer le meilleur montage en fonction du profil du client (niveau de revenu, taux d'endettement...) et de la durée d'emprunt,
- de négocier directement auprès des banques les taux, les frais et le montant des mensualités à rembourser,
- d'accompagner l'acquéreur dans ses démarches et de le suivre dans toutes les étapes du projet de financement,

Au final, le client choisit l'offre de prêt qui lui convient.

**CAPELLI**  
FINANCEMENT

**AVANTAGES**

- Service gratuit
- Taux compétitifs
- Solutions adaptées à votre profil
- Déjà rapide

**VOUS SOUHAITEZ** ACHETER UN BIEN IMMOBILIER ?  
RÉALISER UN INVESTISSEMENT LOCATIF ?  
RENÉGOCIER UN CRÉDIT IMMOBILIER ?

**JE SOUHAITE FAIRE UNE SIMULATION** →

Capelli Financement s'engage à vous accompagner efficacement en un temps record !

Capelli Financement négocie pour vous auprès des banques LA solution la plus adaptée à votre profil et vous propose le meilleur montage. En parallèle, notre expert vous conseille et vous accompagne dans toutes les étapes de votre projet.

Cellule de courtage internalisée et solutions de financement personnalisées  
Excellente connaissance du marché

**CAPELLI**  
FINANCEMENT

36 ans d'expertise, vraie technicité  
Un réseau solide de partenaires professionnels du secteur

Marque du Groupe Capelli, spécialiste de l'aménagement d'espace de vie depuis 40 ans en France et aussi à l'international, Capelli financement dédiée au courtage permet de répondre à vos besoins de financement rapidement et efficacement grâce à notre maîtrise du marché.

Pour plus de renseignements,  
**CONTACTEZ MATHIEU CAUVIN**  
Conseiller Capelli Financement

**06 25 46 18 41**  
capellifinancement@capelli-immo.com



# Un environnement marché redevenu plus favorable

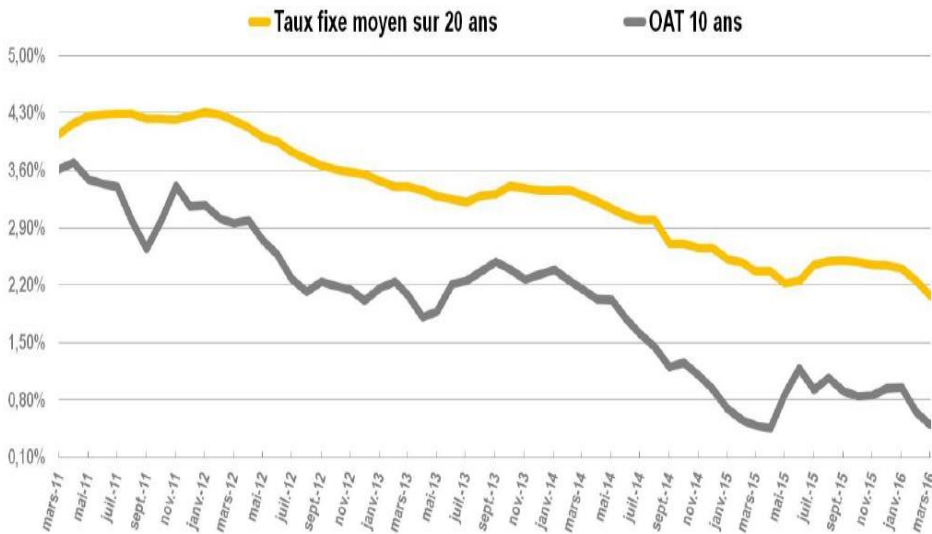




# Une croissance portée par un positionnement pertinent et un environnement extrêmement favorable

## Des taux d'intérêt très bas et une meilleure confiance des ménages

Evolution des taux d'intérêt depuis 2011



Source meilleurtaux

Indicateur synthétique de confiance des ménages

Données CVS, indicateur normalisé de moyenne 100 et d'écart-type 10



Source : Insee

# Une croissance portée par un positionnement pertinent et un environnement extrêmement favorable

## Un marché immobilier stable et des mesures gouvernementales favorables

Gain de pouvoir d'achat en 5 ans (juin 2011/mars 2016) – calculs réalisés en fonction du revenu médian correspondant à chaque ville calculé par l'Insee – Crédit sur 20 ans (4,3% en 2011 et 2,2% en 2016).

Ville	Prix appartement/m <sup>2</sup>		Variation prix juin 2011 à mars 2016	Capacité emprunt		Pouvoir d'achat en m <sup>2</sup>		Gain en m <sup>2</sup> juin 2011 à mars 2016
	juin 2011	mars 2016		juin 2011	mars 2016	juin 2011	mars 2016	
Paris	8.632 €	7.760 €	- 10,1 %	150.455 €	182.389 €	17	24	7
Marseille	2.831 €	2.422 €	- 14,5 %	106.692 €	129.337 €	38	53	15
Lyon	3.219 €	3.225 €	0,2 %	123.981 €	150.296 €	39	47	8
Toulouse	2.449 €	2.641 €	7,9 %	107.921 €	130.827 €	44	50	6
Nice	3.754 €	3.767 €	0,4 %	109.632 €	132.901 €	29	35	6
Nantes	2.460 €	2.569 €	4,4 %	109.548 €	132.799 €	45	52	7
Strasbourg	2.590 €	2.519 €	- 2,7 %	107.072 €	129.798 €	41	52	11
Montpellier	2.578 €	2.662 €	3,3 %	97.812 €	118.573 €	38	45	7
Bordeaux	2.756 €	3.085 €	11,9 %	106.134 €	128.661 €	39	42	3
Lille	2.464 €	2.508 €	1,8 %	99.261 €	120.328 €	40	48	8
Rennes	2.288 €	2.459 €	7,5 %	107.461 €	130.269 €	47	53	6
Reims	2.159 €	2.005 €	- 7,1 %	103.815 €	125.850 €	48	63	15
Le Havre	1.850 €	1.555 €	- 15,9 %	104.819 €	127.066 €	57	82	25
Saint-Étienne	1.415 €	1.068 €	- 24,5 %	99.033 €	120.052 €	70	112	42

Source : Les Echos Patrimoine



# Une croissance portée par un positionnement pertinent et un environnement extrêmement favorable

Des mesures prises par le gouvernement qui relancent l'accession et l'investissement locatif

## Nouveau PTZ (janvier 2016)

- Plus de ménages éligibles
- Capacité d'emprunt plus élevée
- Coût total de financement abaissé
- Possibilité de location sans remboursement anticipé du PTZ

**19.000 PTZ**  
signés au premier trimestre 2016,  
**soit +110 %** par rapport au T1 2015

## Dispositif Pinel (janvier 2016)

- Prolongation du régime de défiscalisation jusqu'à fin 2017

Des rendements redevenus attractifs

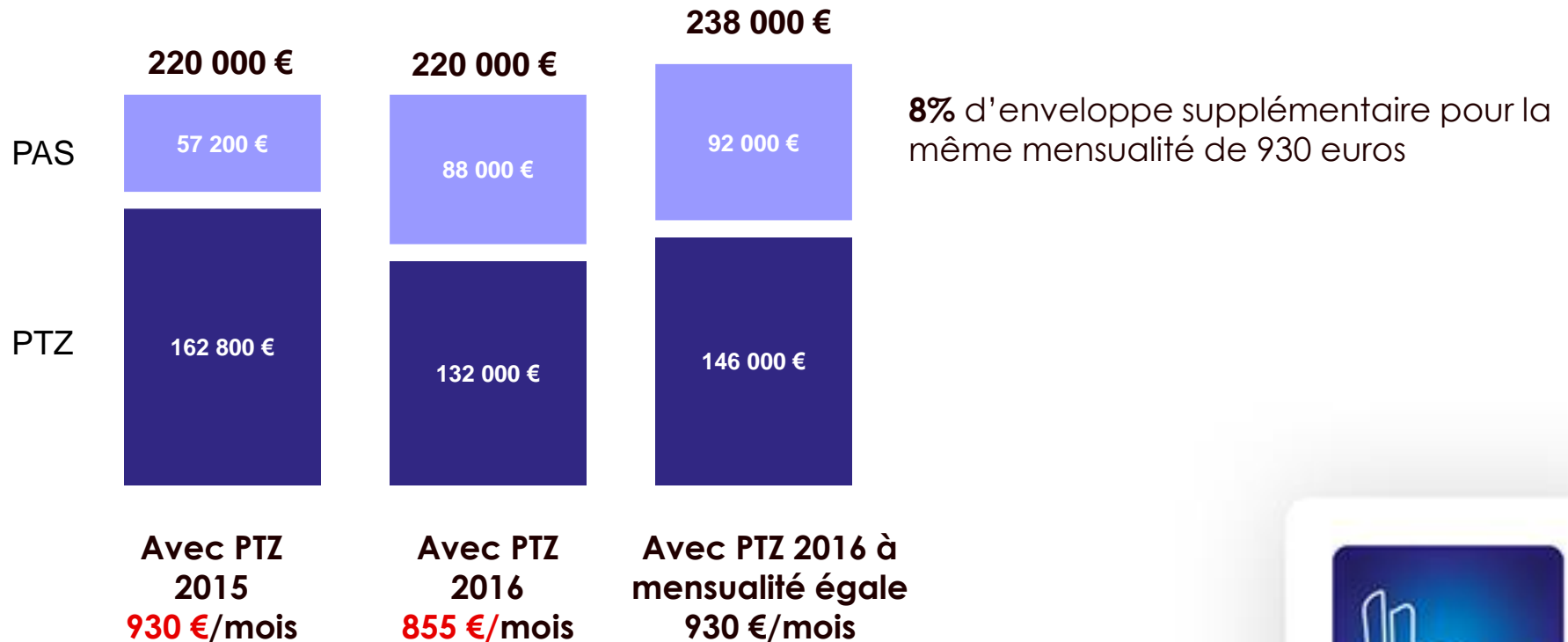


# Une croissance portée par un positionnement pertinent et un environnement extrêmement favorable

## Un marché immobilier stable et des mesures gouvernementales favorables

Baisse notable des mensualités grâce à un PTZ amélioré

Exemple: un projet de 220 000 € en zone B1



Mensualité hors assurance lissée avec un prêt PAS au taux nominal de 3% sur une durée de 24 ans  
Source Crédit Foncier

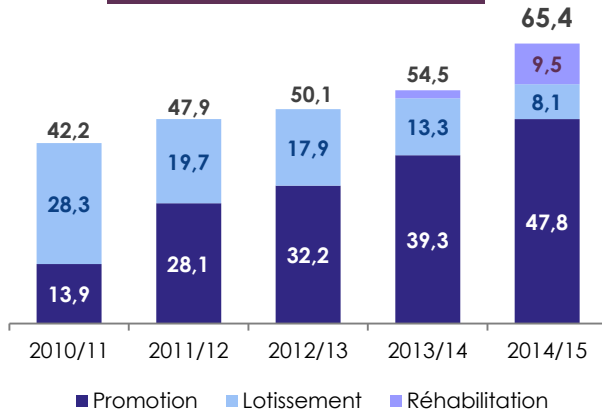


# Données économiques

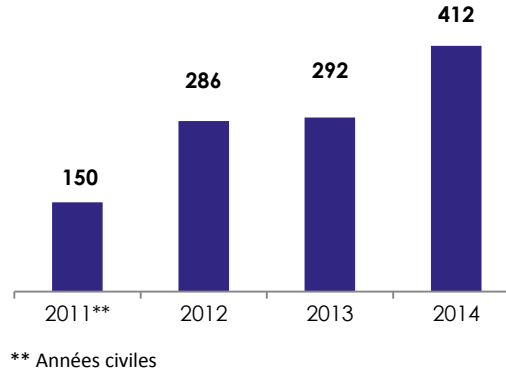


# Une capacité éprouvée de croissance rentable

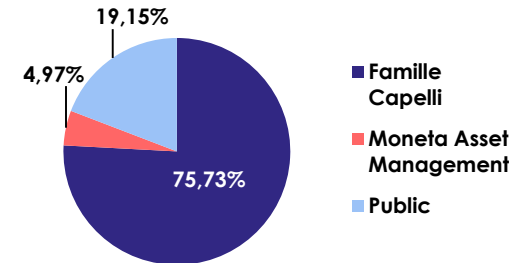
Chiffre d'affaires (en M€)



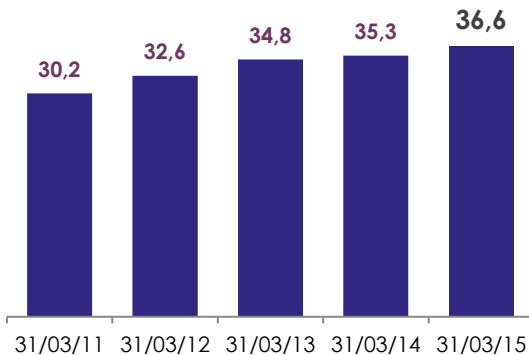
Portefeuille foncier sous compromis (en M€ de CA attendu)



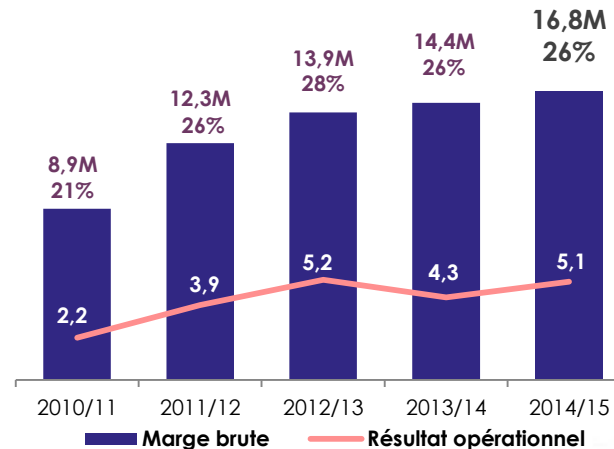
Actionnariat au 31/03/2016



Capitaux propres (en M€)



Marge brute, taux de marge brute et résultat opérationnel (en M€)



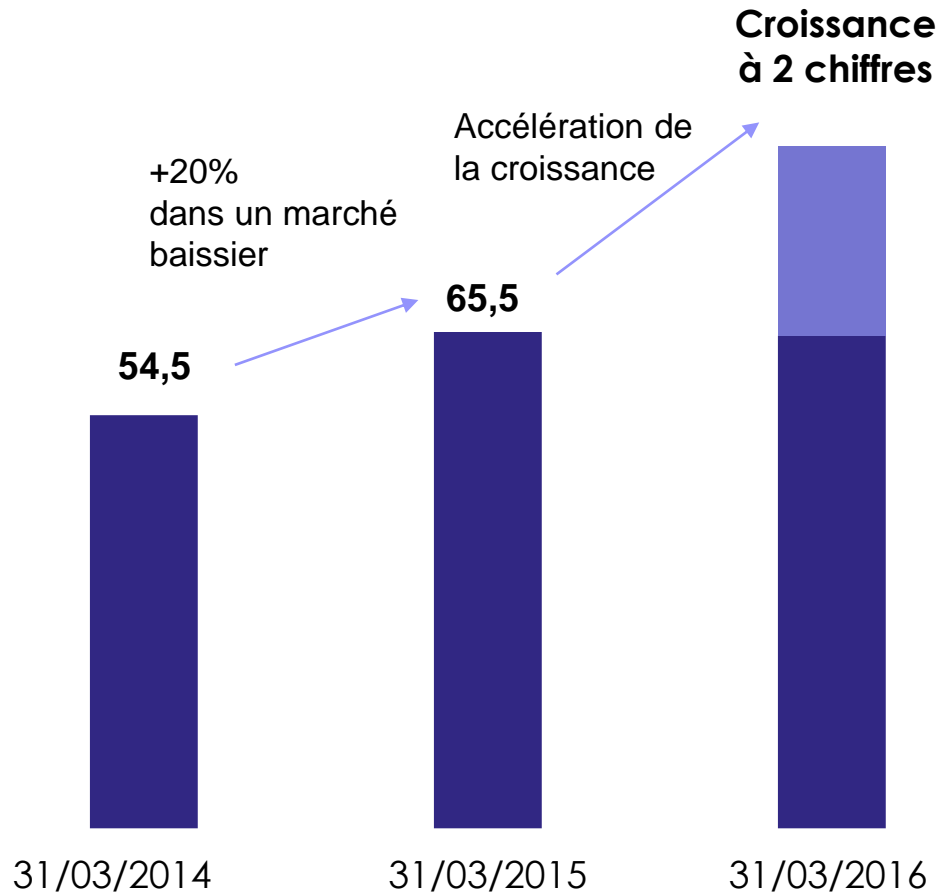
- Cotée sur Euronext C
- Capitalisation actuelle de 39 M€



# Une activité au 31/03/2016 en forte croissance avec des ambitions claires à moyen terme

## Evolution du chiffre d'affaires

En M€



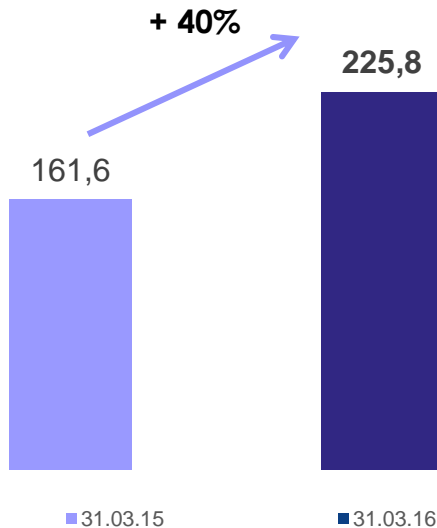
**2015/2016** En ligne avec l'objectif de réaliser à un horizon proche un chiffre d'affaires de 100 M€ sur 12 mois lissés

**2016/2017** Poursuite de l'accélération de la croissance dans un marché en phase de relance

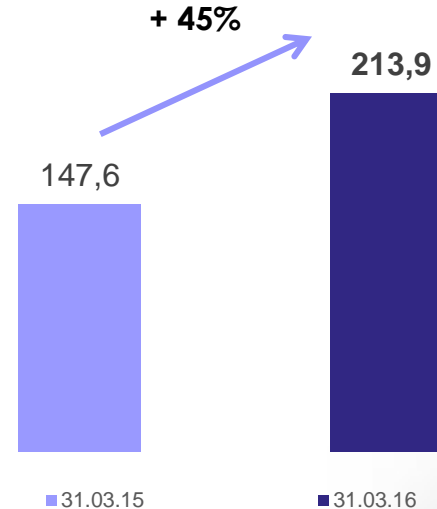
# Croissance soutenue de la « Promotion » au 31/03/2016

Backlog Promotion en forte hausse qui valide nos ambitions

Evolution du Backlog global (en M€)



Evolution du Backlog promotion (en M€)



Dont :  
Suisse : 36,4 M€  
Luxembourg : 9,6 M€





## Perspectives 2016/2017 :

- **Croissance forte du chiffre d'affaires Promotion**
- **Maintien d'un bon niveau de marge et de rentabilité**
- **Poursuite des investissements de croissance**

**Un positionnement pertinent et une forte réactivité  
permettant de surperformer le secteur**



# Annexes : Données financières 2014/2015



# Un résultat opérationnel en forte hausse tiré par une croissance de la top line et une maîtrise des coûts

EN M€	2014/2015	2013/2014	Variation
<b>Chiffre d'affaires</b>	<b>65,4</b>	<b>54,5</b>	+20%
<b>Marge brute</b>	<b>16,8</b>	<b>14,4</b>	+17%
<i>Taux de marge brute</i>	25,7%	26,5%	
<b>Résultat opérationnel</b>	<b>5,1</b>	<b>4,3</b>	+19%
<i>Rentabilité opérationnelle</i>	7,7%	7,8%	
<b>Résultat financier</b>	<b>(0,8)</b>	<b>(1)</b>	
<i>Dont intérêts IBO</i>	(1,1)	(0,8)	
<b>Résultat avant impôt</b>	<b>4,2</b>	<b>3,2</b>	+31%
<b>Résultat net consolidé</b>	<b>2,6</b>	<b>2,0</b>	+30%
<b>Résultat net part du Groupe</b>	<b>2,3</b>	<b>2,1</b>	+15%

Une marge brute qui perd 0,8% mais qui intègre 1,5 M€ d'éléments non récurrents, confortant ainsi une marge brute de l'ordre de 27%

Un résultat opérationnel qui augmente grâce à une maîtrise des coûts de fonctionnement (10% de Rop hors éléments non récurrents)

# Une hausse du résultat opérationnel qui passe par une maîtrise des coûts de structure

EN M€	2014/2015	2013/2014	Variation
<b>Chiffre d'affaires</b>	<b>65,4</b>	<b>54,5</b>	+20%
<b>Marge brute</b>	<b>16,8</b>	<b>14,4</b>	+17%
Charges de personnel	(4,4)	(4,3)	
Charges externes	(6,4)	(5,2)	
Impôts et dotations	(0,9)	(0,6)	
<b>Résultat opérationnel</b>	<b>5,1</b>	<b>4,3</b>	+19%
<b>Résultat financier</b>	<b>(0,8)</b>	<b>(1)</b>	
<b>Résultat avant impôt</b>	<b>4,2</b>	<b>3,2</b>	+31%
<b>Résultat net consolidé</b>	<b>2,6</b>	<b>2,0</b>	+30%
<b>Résultat net part du Groupe</b>	<b>2,3</b>	<b>2,1</b>	+15%

## Charges de personnel :

- Stables sur l'exercice
- Hausse attendue sur l'exercice 2015/2016 suite à un plan d'embauche (Ile-de-France, Suisse) pour accompagner la forte croissance actuelle

## Charges externes :

- Hausse sur l'exercice liée notamment aux frais de déplacement des équipes pour gérer les différents projets
- Hausse limitée sur l'exercice 2015/2016



# Un bilan qui reflète l'accélération du développement de l'activité

EN M€	31.03.2015	31.03.2014
<b>Actif immobilisé net</b>	<b>5,3</b>	<b>6,7</b>
Stocks nets	67,3	57,7
Clients nets	35,1	30,6
Fournisseurs	(34,3)	(33,6)
<b>BFR opérationnel net</b>	<b>68,1</b>	<b>54,7</b>
Autres créances/ dettes	0,1	(0,3)
<b>total BFR</b>	<b>68,2</b>	<b>54,5</b>
Capitaux propres	36,6	35,3
Dette nette	34,5	24,4
<b>Capitaux engagés</b>	<b>71,1</b>	<b>59,8</b>

+13,4 M€ dont 5,7 M€ de poste clients encaissés début avril  
→ Après retraitement, hausse de 7,7 M€ soit +14% (vs +20% de CA)

+10,1 M€ dont 5,7 M€ encaissés début avril  
→ Après retraitement, hausse de 4,4 M€ soit +18% (vs +20% de CA)

Des capitaux propres très importants et une dette nette maîtrisée qui suit l'évolution de l'activité permettent au groupe de pouvoir croître de façon importante avec une base solide.



# Un tableau de flux démontrant la capacité de Capelli à générer du cash grâce à l'exploitation

EN M€	2014/2015	2013/2014
<b>Capacité d'autofinancement avant IS</b>	<b>4,6</b>	<b>3,5</b>
Impôts versés	(2,7)	(1,6)
Variation du BFR	(10,5)	(14,1)
<b>Flux nets de trésorerie liés à l'activité</b>	<b>(8,5)</b>	<b>(12,2)</b>
<b>Flux nets de trésorerie liés aux activités d'investissement</b>	<b>(0,4)</b>	<b>(4,7)</b>
<b>Flux nets de trésorerie liés aux activités de financement</b>	<b>8,6</b>	<b>0,3</b>
<b>Variation de trésorerie</b>	<b>(0,3)</b>	<b>(16,7)</b>

La CAF avant IS est en augmentation de +28%.

L'absence d'investissement important (achat locaux en N-1) et une bonne maîtrise des flux d'activité permettent de maintenir le niveau de trésorerie.



## GROUPE CAPELLI

SA au capital de 15.139.200,00€  
2 bis, Chemin du Coulouvrier  
69544 Champagne au Mont d'Or Cedex  
Tel : 04 78 47 49 29

Retrouvez-nous sur :

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

