



Résultats Semestriels

2019 - 2020

Décembre 2019



et la vie vous sourit

ACTEUR EUROPÉEN SUR LE MARCHÉ DE LA PROMOTION IMMOBILIÈRE



186,8 M€ CA

Au 31 mars 2019

83,4 M€ CA

Au 30 septembre 2019



67%

DU CA EN FRANCE

33%

DU CA EN SUISSE ET AU
LUXEMBOURG



7

IMPLANTATIONS



183

COLLABORATEURS

Au 30 septembre 2019



7,3 M€

D'EBIT

Au 30 septembre 2019



66 M€

CAPITAUX PROPRES

Au 30 septembre 2019

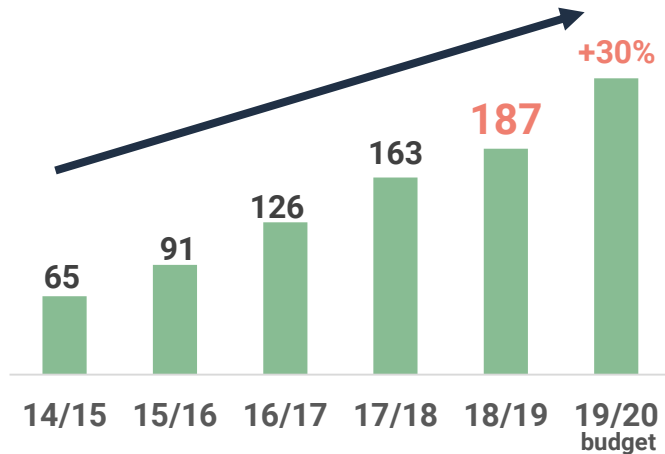


NOTRE TRACK RECORD DE CROISSANCE SUR 5 ANS



Chiffre d'affaires

En M€

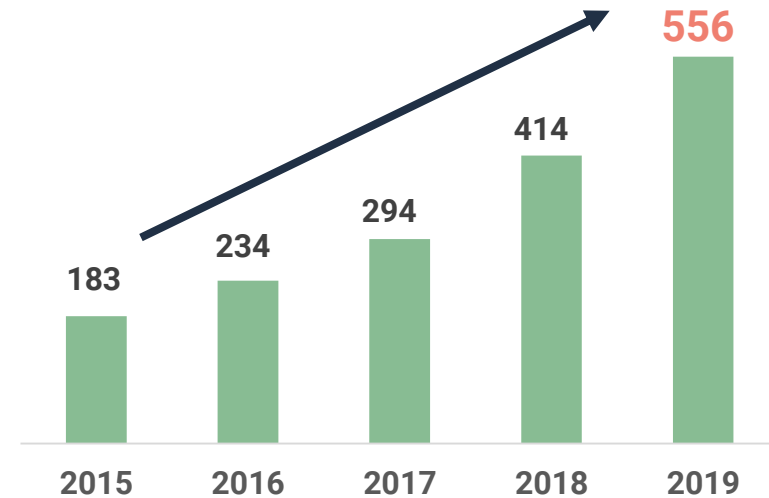


+30% par an



Backlog à mi-novembre

En M€



3x en 5 ans

Objectifs 2019/2020 : Chiffre d'affaires en croissance d'environ 30%



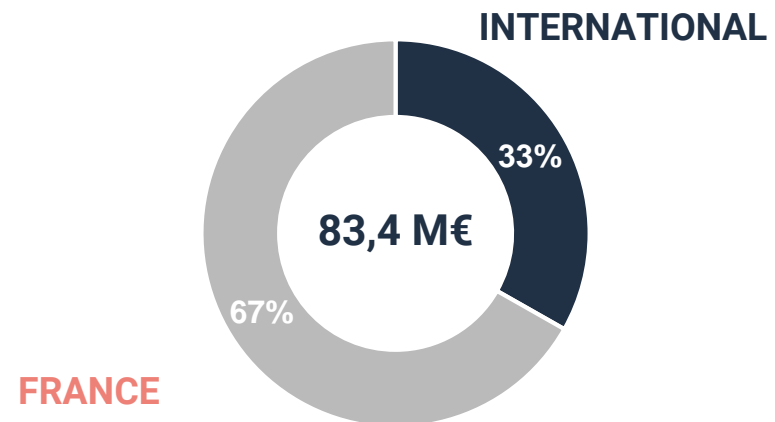


1. Diversification GÉOGRAPHIQUE

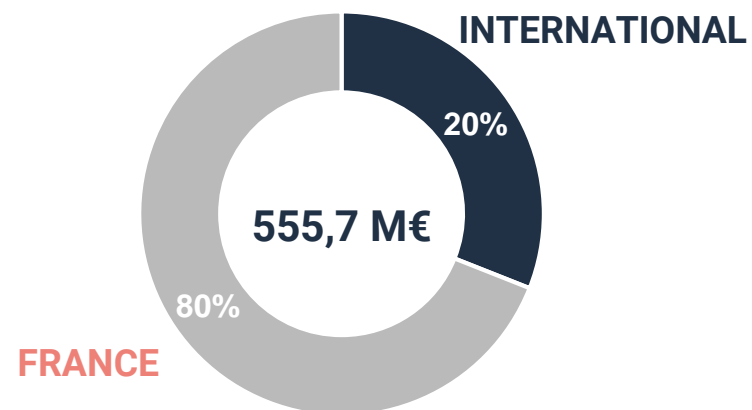


- Île de France
- Rhône-Alpes
- Hauts-de-France
- Aquitaine
- PACA
- Grand Genève
- Luxembourg

CA au 30 septembre 2019



BACKLOG au 12/11/2019 : +34%





2. Diversification **PRODUITS**



Logements collectifs



Tour d'habitation



Villa Duplex



Réhabilitation



**Locaux commerciaux
et tertiaires**



Résidences affaires



Résidences seniors



Résidences étudiantes





3. Diversification CLIENTS

ACTUELLEMENT

A MOYEN TERME

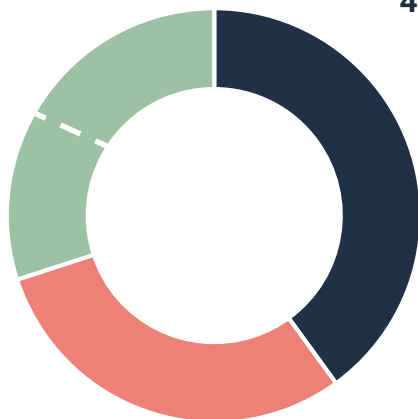
Personnes privées
Défiscalisation : Pinel, LMNP, déficit foncier

Acquéreurs
occupants
40%

Investisseurs
30%

Institutionnels

Bailleurs sociaux
30%



Evolution du mix-clients
à moyen terme

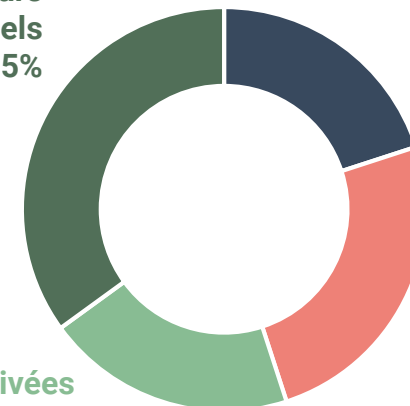


Investisseurs
institutionnels
35%

Acquéreurs
occupants 20%

Bailleurs
sociaux 25%

Personnes privées
Défiscalisation : Pinel,
LMNP, déficit foncier
20%



En % du C.A.





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





PLAN DE DÉVELOPPEMENT





LES LEVIERS DE NOTRE CROISSANCE

1. DIGITALISATION

Accélérer la mutation digitale du Groupe

2. EFFICACITÉ OPÉRATIONNELLE

Renforcer la fluidité et l'agilité de la structure en mettant l'humain et le client au centre de sa stratégie

3. INNOVATION

Asseoir la capacité du Groupe à innover pour prendre en compte les nouveaux modes d'habitat

4. RENTABILITÉ

Accroître le taux de transformation des programmes ainsi que leur taille pour maximiser les économies d'échelle et développer la présence auprès des institutionnels

5. MAILLAGE TERRITORIAL

Consolider la présence géographique du Groupe sur des territoires attractifs, à savoir présentant un bon niveau de solvabilité, un environnement concurrentiel favorable ainsi qu'une densité de population et une évolution démographique satisfaisantes

Des leviers qui s'appuient sur une stratégie durable :

Diversification de l'offre / Diversification de la clientèle / Diversification géographique



1. LA DIGITALISATION

▪ MISE EN PLACE D'OUTILS DIGITAUX



- Réduire le délai entre la réservation et la signature de l'acte authentique de vente chez le notaire en simplifiant et sécurisant les échanges
- Digitalisation du processus de vente et automatisation des tâches administratives

pipedrive

- Suivi dynamique du développement foncier
- Optimisation du processus de transformation



- Outil de gestion de tâches et de suivi des opérations
- Intégration des 100 tâches pour la bonne marche d'une opération

▪ CRÉATION D'UN POSTE DE DIRECTEUR DU DIGITAL ET DU MARKETING

- Arrivée programmée en janvier 2020



2. RENFORCEMENT DE L'EFFICACITÉ OPÉRATIONNELLE & DE LA RENTABILITÉ

■ UNE MEILLEURE EXPÉRIENCE CLIENT : PROCESSUS DE LIVRAISON « LE MOMENT CLÉ » | OBJECTIF 0 RÉSERVE

➔ Un processus complet d'accompagnement du client



2. RENFORCEMENT DE L'EFFICACITÉ OPÉRATIONNELLE & DE LA RENTABILITÉ

CRÉATION D'UNE CELLULE DÉDIÉE AUX GRANDS COMPTES

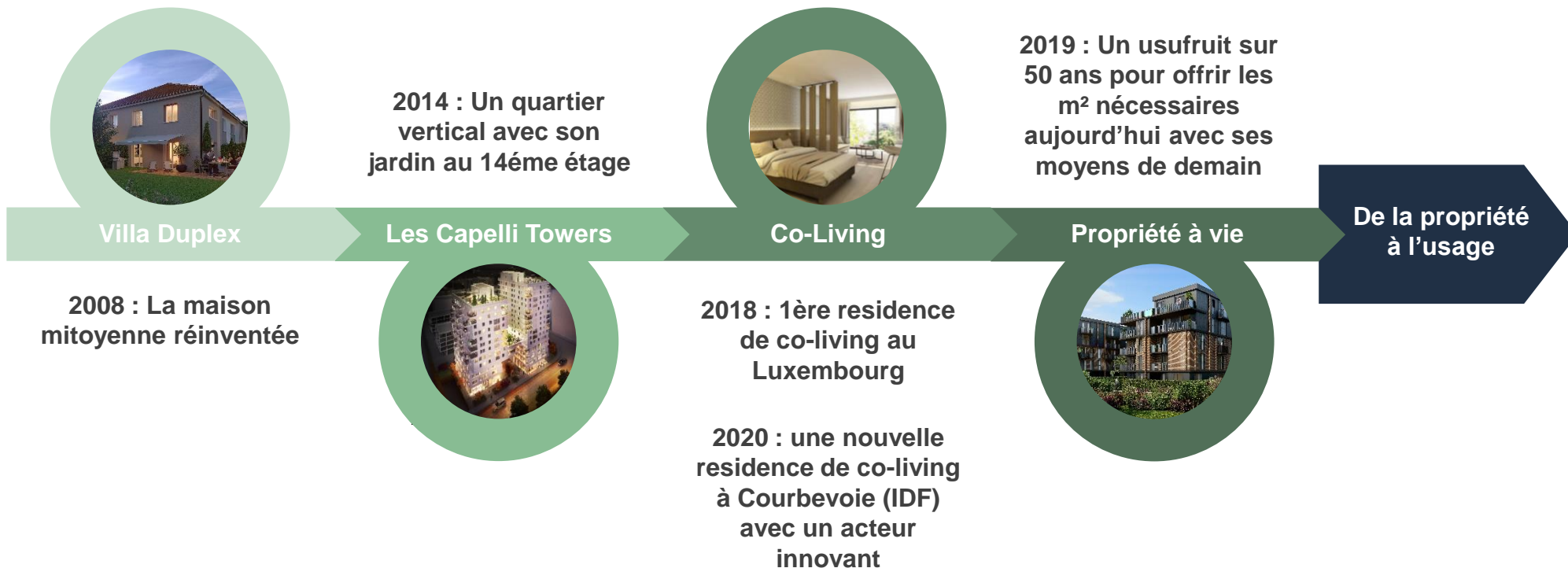
- France : signature d'une lettre d'intention avec CDC Habitat pour la réservation de 301 logements
- Luxembourg : contrat de réservation avec un family office pour un CA de 6 M€
- Pays de Gex : lettre d'intention avec un fonds d'investissement pour plus de 50 logements
Négociations en cours pour 100 lots supplémentaires

DÉVELOPPEMENT DE LA CELLULE « APPELS D'OFFRES »

- Une trentaine de consultations / concours répondus depuis sa création (publics et privés)
- Premier concours gagné à Saint Germain en Laye
- Plusieurs concours importants en cours (Bordeaux, Lille)



3. L'INNOVATION



4. MAILLAGE TERRITORIAL

ILE-DE-FRANCE

- Signature de 1 000 lots sur l'année pour plus de 250 M€ de CA
- Montage des permis de l'opération Blanc Mesnil pour 400 M€ en cours
- Fort développement des ventes en blocs sur des territoires attractifs notamment en intermédiaire

AQUITAINE

- Livraison d'une première opération en 2020
- 4 lancements commerciaux d'ici le 31 mars 2020

HAUTS-DE-FRANCE

- Saint-André-Lez-Lille, le chantier a débuté. Le programme confirme son succès commercial (87%)



SUISSE ET LUXEMBOURG

- Lancement de plusieurs programmes depuis septembre pour un CA potentiel de plus de 100 M€
- Développement des ventes en blocs à des family offices

LYON

- Arrivée d'un nouveau directeur d'agence afin de se redéployer sur la base historique du Groupe
- 8 opérations en cours et 7 opérations en montage

PACA

- 4 opérations en cours de montage et d'instruction de permis pour 30 M€ de CA et plus de 100 lots





RÉSULTATS FINANCIERS AU 30 SEPTEMBRE 2019

HESPERANGE (LUXEMBOURG)

FOCUS SUR LES NOUVELLES NORMES (IFRS 16 et IAS 23)

Normes	Marge Brute	EBIT	Capitaux Propres	Dette nette
IFRS 16 (contrat de location)	Pas d'impact	Augmentation de l'EBIT de 53 K€	Pas d'impact	Dette complémentaire de 13,7 M€
IAS 23 (coûts d'emprunts)	Augmentation de la marge brute de 4 M€ ⁽¹⁾ (réintégration des coûts d'emprunts dans le résultat financier)	Augmentation de l'EBIT de 4 M€ ⁽¹⁾ (réintégration des coûts d'emprunts dans le résultat financier)	Baisse de 2 M€ des capitaux propres	Pas d'impact

Ces deux normes ont les impacts suivants sur la présentation des comptes :

- ➔ +4 M€ de marge brute et EBIT au 30/09/2019
- ➔ Double effet sur le gearing : baisse des capitaux propres consolidés (-2 M€)⁽¹⁾ et augmentation de l'endettement net (+13,7 M€)

Note (1) : estimation du management





Chiffre d'affaires à 83,4 M€ (+1%)

France : +19% à 55,7M€

International : -22% à 27,7 M€
(retards administratifs au
Luxembourg)

Saisonnalité forte



EBIT à 7,3M€ soit 8,7% du CA

Coûts de structure maîtrisés en
phase avec la croissance attendue
sur l'exercice

→ Fort impact de l'application des normes IFRS 16 et IAS 23 dans la présentation des comptes



UN SEMESTRE EN LIGNE AVEC LA STRUCTURATION DU GROUPE POUR SA CROISSANCE ATTENDUE

Compte de résultat en M€	2019-2020	2018-2019
Chiffre d'affaires	83,4	82,6
Achats consommés	(58,4)	(63,6)
Marge brute	25,0	19,0
<i>en % du CA</i>	30,0%	23,0%
Marge brute ajustée IFRS 23 & SALL (1)	19,9	19,0
<i>en % du CA</i>	23,9%	23,0%
Charges externes	(6,6)	(5,9)
Charges de personnel	(7,1)	(5,6)
Impôts et taxes	(0,7)	(0,4)
Dotations nettes aux amortissements, dépréciations et provisions	(2,6)	(0,1)
Autres produits et autres charges	(0,6)	(0,4)
EBIT	7,3	6,5
<i>en % du CA</i>	8,7%	7,9%
EBIT ajusté IFRS 16 & 23 (1)	3,2	6,5
<i>en % du CA</i>	3,9%	7,9%
Autres produits et charges opérationnels	0,6	0,1
Résultat financier	(6,5)	(2,8)
Impôts sur les résultats	(0,1)	(0,9)
Quote-part de résultat des entreprises associées	(0,1)	0,0
Résultat net	1,1	2,8
<i>en % du CA</i>	1,3%	3,5%
Intérêts minoritaires	0,5	0,4
Résultat net (Part du groupe)	0,6	2,5
<i>en % du CA</i>	0,7%	3,0%

➔ Dynamisme important en France, retards administratifs au Luxembourg

➔ Marge brute ajustée en ligne aux objectifs annoncés par le Groupe :

- 4,7 points liés à la norme IAS 23 (reclassement du coût des emprunts)
- 1,4 point lié à un reclassement du à l'intégration de l'opération St André Lez Lille et de son cadencement

➔ Charges fixes en croissance (effet année pleine de la structuration mise en place sur les 12/18 derniers mois)

➔ Marge d'EBIT en retrait intégrant les charges fixes des 2/3 prochaines années de croissance du Groupe

➔ Résultat financier ajusté de la norme IAS 23 à 2,5 M€ prouvant le contrôle du Groupe sur son endettement

En dehors des modifications dues aux nouvelles normes, des charges parfaitement en ligne avec les objectifs

Note (1) : estimation du management



UNE CAMPAGNE D'ACHATS IMPORTANTE POUR PRÉPARER LE 2ND SEMESTRE

Actif en M€	2019-2020	2018-2019
Ecart d'acquisition	0,2	0,2
Immobilisations incorporelles	0,3	0,2
Immobilisations corporelles	22,7	8,3
Immobilisations financières	4,5	1,0
Autres actifs non courants	4,1	6,2
Actif non courant	31,7	15,9
Stocks et en-cours	220,8	136,9
Clients et comptes rattachés	145,4	117,6
Autres actifs courants	41,0	33,3
Comptes courants	4,1	7,9
Charges constatées d'avance	2,2	1,1
Trésorerie et équivalents de trésorerie	81,9	60,3
Actif courant	495,4	357,0
Actifs non courants détenus en vue de la vente	2,3	2,3
Total Actif	529,4	375,3

➔ **Augmentation des immobilisations corporelles due à l'application de de la norme IFRS 16 portant sur les contrats de location des bureaux**

➔ **Trésorerie de 82 M€ permettant au Groupe de poursuivre sa stratégie de croissance**

Passif en M€	2019-2020	2018-2019
Capital	15,1	15,1
Réserves consolidées et Résultat net (pdg)	49,4	39,7
Capitaux propres (Part du groupe)	64,6	54,8
Intérêts ne conférant pas le contrôle	1,8	3,2
Total des capitaux propres	66,4	58,0
Provisions non courantes	0,2	0,1
Impôts différés - passif	10,2	10,3
Endettement non courant	143,2	75,1
Autres passifs non courants	0,0	1,9
Passif non courant	153,6	87,5
Provisions courantes	0,1	0,1
Endettement courant	137,1	109,3
Compte courant	5,2	7,3
Fournisseurs et comptes rattachés	126,6	78,5
Dettes fiscales et sociales	29,2	31,5
Autres dettes	9,7	1,3
Produits constatés d'avance	0,1	0,1
Passif courant	308,0	228,2
Passifs non courants détenus en vue de la vente	1,4	1,6
Total Passif	529,4	375,3

➔ **Capitaux propres de 66 M€ impactés par l'application de la norme IAS 23 pour 2 M€**

➔ **Voir page suivante pour une analyse du gearing hors nouvelle normes**



UN ENDETTEMENT REFLÉTANT LA STRATÉGIE DE CROISSANCE ANNONCÉE

Evolution du BFR	2019-2020	2018-2019
Stocks et en-cours	220,8	136,9
Clients et comptes rattachés	145,4	117,6
Fournisseurs et comptes rattachés	-126,6	-78,5
BFR opérationnel net	239,6	176,0
autres créances / dettes	4,3	1,4
BFR net	243,9	177,4

- ➔ **Augmentation du BFR préparant la forte croissance attendue sur le second semestre :**
- **Campagne d'achats importante sur le semestre**
 - **Intégration d'opérations importantes avec un fort taux de commercialisation : St André lez Lille (87% de commercialisation), Hesperange (80%),...**

Gearing consolidé nouvelles normes en M€	2019-2020	2018-2019
Dettes brutes	287,0	193,4
Trésorerie brute	86,0	68,2
Dettes nettes	201,0	125,2
Gearing	3,03x	2,16x

Gearing consolidé anciennes normes en M€	2019-2020	2018-2019
Dettes nettes	201,0	
IFRS 16	-13,7	
Dettes nettes ajustées (1)	187,2	
Capitaux propres consolidés 31/03/2019	70,4	
Dividendes de l'année	-2,5	
Résultats de l'exercice	0,5	
Capitaux propres ajustés (1)	68,4	
Gearing ajusté (1)	2,74x	2,16x

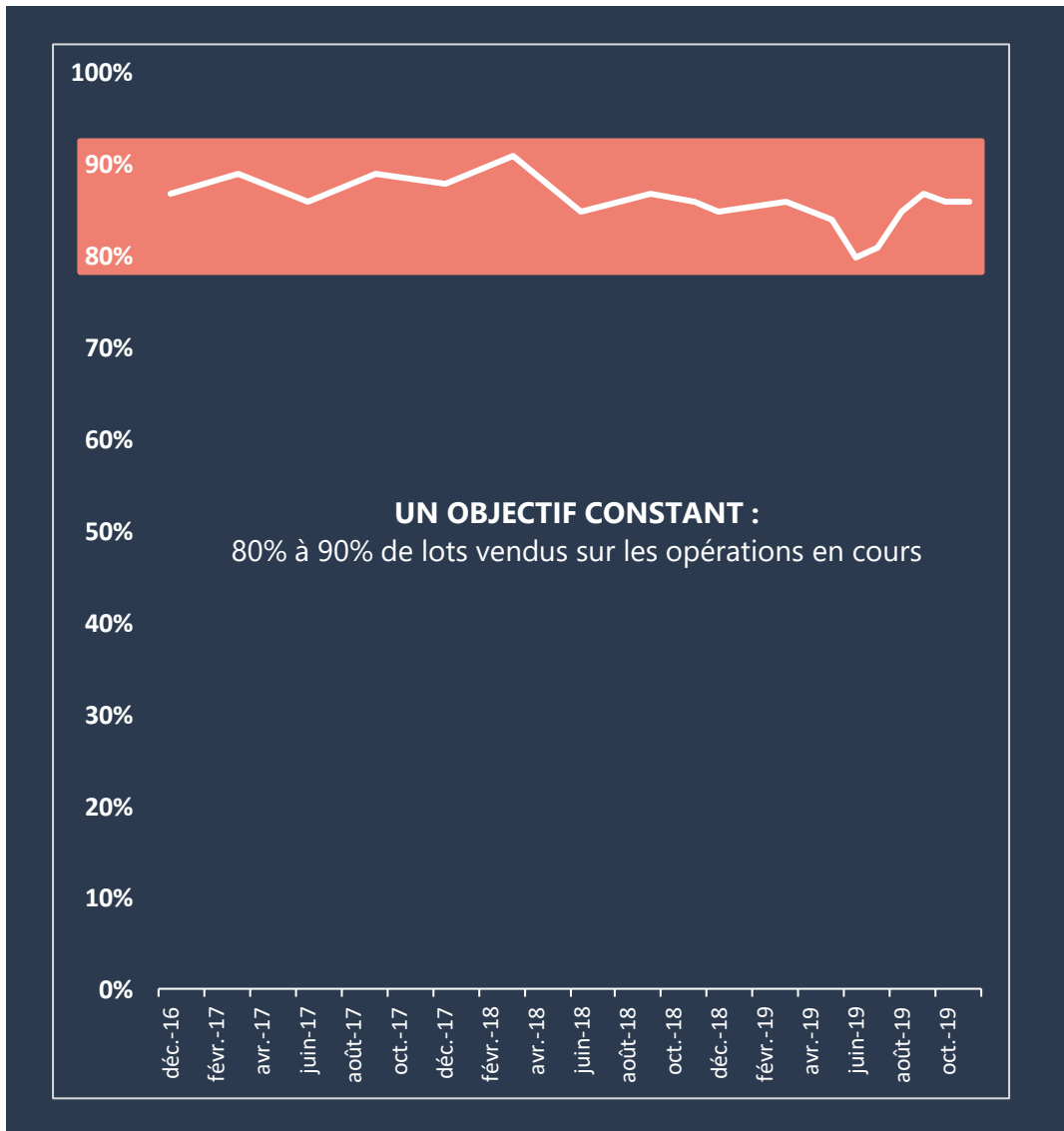
➔ **Gearing en hausse. Reflet de la forte croissance attendue au second semestre (objectif affiché de +30%)**

➔ **Intégration notamment de deux opérations pour environ 0,5x de gearing qui généreront leurs effets en termes d'activité, de résultat et de génération de trésorerie au second semestre**

Note (1) : estimation du management



87% DES LOTS EN COURS DE COMMERCIALISATION VENDUS



- ➔ Pas de stock sur des opérations livrées
- ➔ Des opérations achetées avec une forte pré-commercialisation
- ➔ Mise en place de la stratégie de vente en bloc



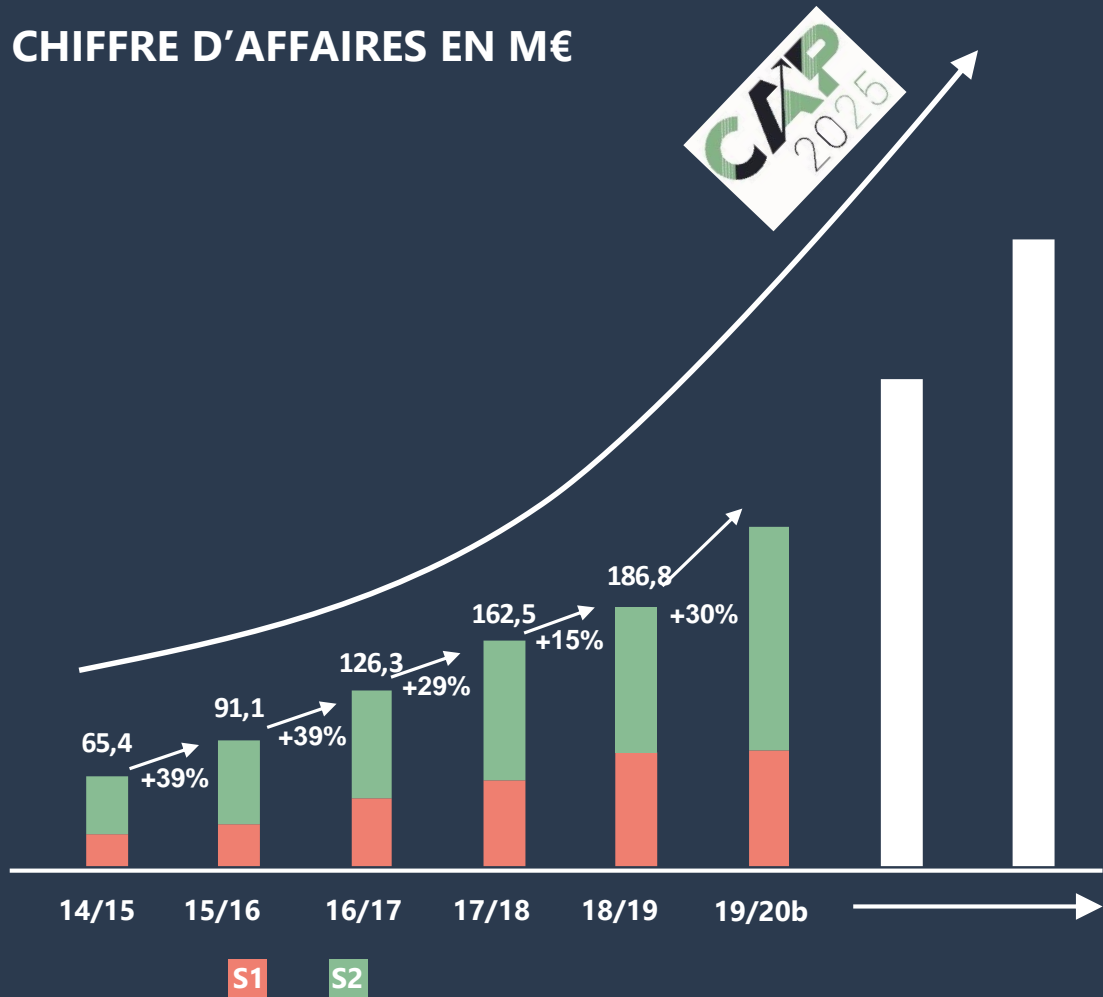


CONCLUSION



ARRAS (FRANCE)

CHIFFRE D'AFFAIRES EN M€



1. CAPITALISER SUR NOTRE POSITIONNEMENT DIFFERENCIANT
2. CAPITALISER SUR NOTRE ORGANISATION ET NOS COLLABORATEURS
3. MAINTENIR NOTRE AGILITÉ ET NOTRE ESPRIT D'ENTREPRENDRE FAMILIAL

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

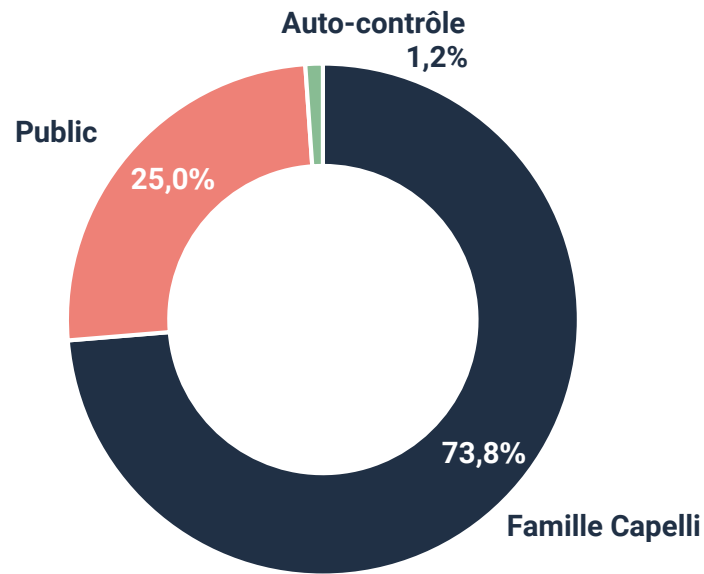




CARNET DE L'ACTIONNAIRE



CHAMPIGNY SUR MARNE (FRANCE)



Actionnariat au 15/10/2019

Cotée sur Euronext C

Capitalisation actuelle de 68 M€ (6/12/2019)

FR0012969095 CAPLI

Analystes suivants la valeur :

**Ebrahim Hmani – CM CIC
Arnaud Riverain – GreenSome Finance
Florian Cariou – Louis Capital Market**

Prochaines publications (après Bourse) :

Chiffre d'affaires T3 : 12 février 2020

Chiffre d'affaires T4 : 27 mai 2020

Résultats annuels : 24 juin 2020





ANNEXES



MAUREPAS (FRANCE)

87% DES LOGEMENTS EN COURS DE COMMERCIALISATION « VENDUS » AU 30/11/2019

Région	Commune	Opération	Commercialisation				
			Nb lots total	Nb lots Actés au 30/11/2019	Nb lots sous contrat au 30/11/2019	Nb lots réservés sans contrat (Option CPA) au 30/11/2019	Nb lots stockés au 30/11/2019
AQUITAINE	VILLENAVE D'ORNON 2	Carré West	111	108	3	-	-
TOTAL AQUITAINE			111	108	3	-	-
AURA	LYON 2		20				20
AURA	LYON 4	Ypres	33	33	-	-	-
AURA	RILLEUX	Les Jardins de la Chapelle	20	20	-	-	-
AURA	BRON	Neocity	39	31	8	-	-
AURA	MEYLAN	Les Presles	141	118	18	-	5
AURA	GENAS	Naturéa	28	25	3	-	-
AURA	CHAMPAGNE	Les Loges d'Or	60	47	5	-	8
AURA	VILLEFONTAINE	Le 90	124	22	70	-	32
TOTAL AURA			465	296	104	-	65
GG	GEX	Iconic	38	17	8	-	13
GG	LEAZ	Balcon des Mésanges	34	33	-	-	1
GG	ST CERGUES	Le confiden'ciel	31	12	10	-	9
GG	MEGEVE	Mont d'Arbois	1	-	-	-	1
GG	SAINT GENIS POUILLY	NEW PARK ilôt NB	123	78	33	-	12
GG	SAINT GENIS POUILLY	NEW PARK ilôt ND	44	25	11	-	8
GG	MEGEVE	Le chemin du Bacon	1	-	-	-	1
GG	CESSY	Muriers	88	88	-	-	-
GG	BONS EN CHABLAY	Bons la Praly	42	42	-	-	-
GG	DIVONNE LES BAINS	La Villa Beaujeu	87	33	6	33	15
GG	THONEX (Suisse)	Les 3 chènes construction	6	6	-	-	-
GG	ONEX	Faizan	3	3	-	-	-
GG	PREGNY CHAMBESY	Les résidences des chènes	9	6	1	-	2
TOTAL GG			507	343	69	33	62
HDF	ESTAIRES	Le Clos des Tulipes	43	3	4	-	36
HDF	PROVILLE	Voie Hermine	40	35	4	1	-
HDF	HARNES	Henri Barbusse	47	47	-	-	-
HDF	ARMENTIERES	Nua n'ciel	70	-	46	2	22
HDF	SAT ANDRE LES LILLE	Le Domaine D'hestia	566	46	415	32	73
TOTAL HDF			766	131	469	35	131



87% DES LOGEMENTS EN COURS DE COMMERCIALISATION « VENDUS » AU 30/11/2019

Région	Commune	Opération	Commercialisation				
			Nb lots total	Nb lots Actés au 30/11/2019	Nb lots sous contrat au 30/11/2019	Nb lots réservés sans contrat (Option CPA) au 30/11/2019	Nb lots stock au 30/11/2019
IDF	MORMANT T1	NATURA PARK	108	107	1	-	-
IDF	MORMANT T2	NATURA PARK	68	57	10	-	1
IDF	NANTEUIL LES MEAUX	Le clos des Vergers	185	147	35	-	3
IDF	MEAUX	Modernity	75	61	3	-	11
IDF	AUBERVILLIERS	Les vagues de Mareuil	100	59	36	1	4
IDF	TRAPPES	Inside	67	31	29	-	7
IDF	VERT LE PETIT	Allées Vertolises	49	47	1	-	1
IDF	COURBEVOIE	Le 35	82	81	1	-	-
IDF	GAGNY	Joannes	50	33	8	-	9
IDF	ERMONT	Loçana	45	26	18	-	1
IDF	ST MAUR DES FAUSSEES	Albert 1er	7	-	1	-	6
IDF	ISSY LES MOULINEAUX	Confidence	16	16	-	-	-
IDF	BALLANCOURT		63	1	42	-	20
IDF	MELLIN	Novatio	38	29	4	-	5
IDF	GRISSY SUIVRES	Les jardins de Villemailin	33	11	12	2	8
IDF	CLICHY LA GARENNE	Signature	30	30	-	-	-
IDF	COURBEVOIE II	6 rue de l'Homme	17	-	-	-	17
IDF	ALFORTVILLE	Reflets en seine	22	16	4	-	2
IDF	MOISSY CRAMAYEL	Le République	69	11	41	4	13
TOTAL IDF			1 124	763	246	7	108
LUX	HESPERANGE	Rothweil II	58	9	32	5	12
LUX	NEUDORF	Klém	86	86	-	-	-
LUX	DIFFERDANGE	Oshmerbourg	39	8	16	-	15
LUX	MONDERCANGE		25	-	-	-	25
LUX	REMICH		14	-	-	-	14
LUX	EHNEN 1	Wormeldange	7	7	-	-	-
LUX	EHNEN 2	Wormeldange	10	10	-	-	-
LUX	BEAUFORT (Luxembourg)	Heidepark	37	37	-	-	-
LUX	BEAUFORT 2 (Luxembourg)		5	5	-	-	-
LUX	BEAUFORT 3 (Luxembourg)		5	5	-	-	-
LUX	LIVANGE (Luxembourg)	LES JARDINS DE GABRIELLA	12	12	-	-	-
LUX	RODANGE (Luxembourg)	Croix Saint Pierre	20	20	-	-	-
LUX	BELVAL	Capelli Towers CT1	100	100	-	-	-
LUX	LIMPERTSBERG (Luxembourg)	Glacis	4	1	3	-	-
LUX	BETTBOURN (Luxembourg)	Domaine de la ferme	23	11	10	1	1
LUX	AHN	Vignes	14	-	-	-	14
LUX	STRASSEN (Luxembourg)	Helena	18	18	-	-	-
TOTAL Luxembourg			477	329	61	6	81
TOTAL			3 450	1 970	952	81	447

Sur 3 450 lots en cours de commercialisation dont le Groupe est propriétaire du foncier, 87% sont vendus ou réservés au 30/11/2019

