

## ACTU. LE MATCH



## Christophe Capelli

### Président du groupe Capelli

Fondé en 1976, le groupe Capelli (201 millions d'euros de chiffre d'affaires, 195 collaborateurs), piloté par les fils du fondateur, s'est concentré depuis une dizaine d'années sur la promotion immobilière de logements et de résidences (étudiantes, seniors...).



## Alain Tur

### P.-D.G. d'AST Groupe

Créé en 1993 par Alain Tur et son frère Sylvain, le promoteur et constructeur AST Groupe (175 millions d'euros de chiffre d'affaires en 2020, 600 collaborateurs) se pose comme le numéro trois français du marché de la maison individuelle.

**LE CONTEXTE:** S'ils étaient, au départ, tous deux constructeurs de logements, les groupes lyonnais Capelli et AST Groupe ont ensuite opté pour des stratégies différentes. Capelli s'est depuis spécialisé dans la promotion et la vente de programmes «en bloc», tandis qu'AST reste un promoteur-constructeur de maisons individuelles.

# Deux stratégies à l'épreuve

**Sur les neuf premiers mois** de son exercice 2020-2021, Capelli a enregistré une croissance spectaculaire de 40 % (à 190 millions d'euros) de son chiffre d'affaires. Il s'agit de la matérialisation dans les résultats financiers de la nouvelle orientation du groupe avec la montée en puissance des ventes de programmes immobiliers en bloc à destination d'une clientèle institutionnelle (Caisse des Dépôts, bailleurs sociaux, family office...). «*Si nous étions restés sur notre clientèle historique des particuliers, nous aurions perdu du chiffre d'affaires*», commente Christophe Capelli.

**Alors que Capelli réalisait**, il y a encore deux ans, 70 % de ses ventes au détail directement auprès des particuliers, le groupe vise désormais une inversion du ratio, avec 70 % de son activité sous la forme de ventes en bloc dans les prochaines années. «*C'est un changement de business model qui nous a demandé de redessiner nos modes de ventes. On ne vend pas un programme de la même façon à un particulier ou à un investisseur.*»

**Le groupe, coté en bourse**, a l'ambition d'intégrer le Top 8 des promoteurs immobiliers français. Ce qui veut dire réaliser environ un milliard d'euros de chiffre d'affaires par an. Christophe Capelli évoque l'horizon 2027. Pour l'exercice avril 2021-avril 2022, le groupe devrait afficher un chiffre d'affaires compris «*entre 350 et 400 millions d'euros*».

## L'ACTU

**Le groupe accuse un recul** de 13 % de son chiffre d'affaires en 2020, notamment lié à l'arrêt des chantiers pendant le confinement. Mais il s'agit également d'une «*année record*» en termes de demandes de maisons individuelles avec une progression de +28 % comparé à 2019. «*Les confinements et la généralisation du télétravail ont encore davantage poussé les Français vers une envie d'espace et une importance nouvelle accordée à la maison. Nous sentons un engouement fort*», rapporte Alain Tur.

**AST a profité de la crise** pour «*repenser son organisation*» et «*travailler les aspects de relation client*», détaille le dirigeant. Le promoteur-constructeur a notamment développé une application, lancée en juillet dernier, qui permet aux futurs propriétaires de suivre en temps réel la construction de leur maison. «*Nous avons également investi plusieurs centaines de milliers d'euros dans un nouveau CRM*», rapporte Alain Tur.

**Alain Tur estime que l'exercice 2021** sera «*une année de transition*» avec une activité qui devrait être «*en légère progression*». Car si la demande est bien là, le groupe pâtira des «*difficultés d'accession au financement*» liée notamment à la suppression du prêt à taux zéro. Sans compter les difficultés pour obtenir des permis de construire, avec des statistiques historiquement basses l'an dernier. **V.L.**

## LA STRATÉGIE

## LES PERSPECTIVES