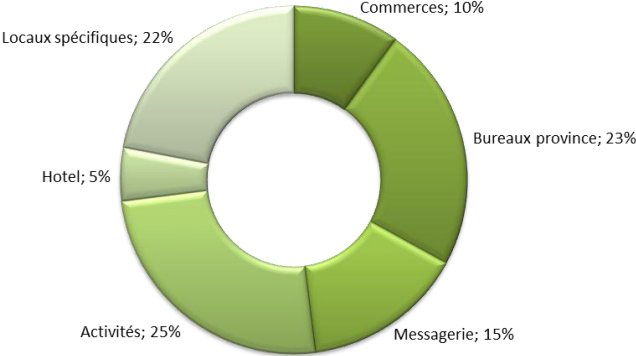


<b>Dossier CAPSTONE</b>		MAJ : 16/11/ 2010
<b>Interlocuteur</b>		<b>Identité de l'entreprise</b>
<b>Nom</b>	LIPP	<b>Raison sociale</b> CAPSTONE Properties
<b>Prénom</b>	Stéphane	<b>Forme</b> SAS
<b>Fonction</b>	Président	<b>Date de création</b> 06/2009
<b>Téléphone / GSM</b>	03 44 73 32 09 06 10 58 62 84	<b>Adresse</b> 2, rue de la Treille, 60270 Chantilly-Gouvieux, France
<b>Fax</b>		<b>Capital social</b> 259 460€
<b>Email</b>	<a href="mailto:stephane.lipp@capstone.fr">stephane.lipp@capstone.fr</a>	<b>Secteur d'activité</b> Immobilier d'entreprise non prime
<b>Site Web</b>	<a href="http://www.capstone.fr/">http://www.capstone.fr/</a>	pour les PME-PMI.
<b>I - PRESENTATION</b>		
<b>ORIGINE</b>	Stéphane LIPP, 37 ans, 15 ans d'expérience en immobilier d'entreprise: promotion, investissement, gestion, commercialisation	
<b>CONCEPT</b>	<p><b>Société Foncière Partenaire des PME-PMI</b>, dédiée à l'accompagnement immobilier de ses partenaires-clients à long terme avec un positionnement novateur sur le secteur non investi par les acteurs institutionnels du « non prime ».</p> <p>Les opérations d'externalisations de bâtiments existant composent 75% de l'activité, les réalisations/restructurations de bâtiments impliquant une prise à bail, ainsi que la vente de services connexes, comptent pour 25%.</p> <p>Innovant car :</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- Investissement dans les actifs immobiliers non prime des PME-PMI par : acquisition, externalisation de portefeuilles immobiliers, reconversion de sites</li> <li>- Constitution d'un portefeuille diversifié de rendement (&gt;8%) avec des baux longs(&gt;10 ans)</li> <li>- Détention à long terme sans démarche spéculative, Désendettement progressif,</li> </ul>	
<b>CONTEXTE</b>	Secteur non investi par les acteurs institutionnels, car biens « non prime » Renforcement des bilans, recherche de financement alternatif des PME, aide à la transmission des PME	
<b>VISION</b>	La Foncière partenaire des PME deviendra un acteur clé du financement et de la gestion de l'immobilier des PME ; elle aura une valeur de marché de 600 M€ dans 6 ans, pour 250 M€ de capitaux propres et sera cotée en Bourse sur un positionnement rendement/risque original.	
<b>II - OFFRE &amp; MARCHÉ</b>		
<b>OFFRE</b>	<p>- Offre : externalisation (75% CA), location, et services immobiliers (25% CA) pour les PME-PMI par reprise de portefeuilles et restructuration de sites</p> <p>- Bénéfices pour les PME : diversification de leur financement, renforcement de leur bilan, vente de société facilitée car prix moindre, optimisation de l'immobilier existant et à venir par un spécialiste de l'immobilier</p>	

<p><b>MARCHE / CLIENTELE</b></p>	<p>- Immobilier d'Entreprise en France &gt; 1 000 Milliards€, - 1 000 000 de PME, propriétaires pour 2/3 (1/3 aux USA)</p> <p>- Paramètres d'exploitation :</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- Rentabilité locative brute moyenne 10.35%</li> <li>- Objectif durée ferme des baux 10 ans</li> <li>- Levier financier 50/50</li> <li>- Investissement moyen 5.8M€</li> <li>- Lieux d'intervention initiaux France (Province, IDF), Belgique</li> <li>- Nombre de m<sup>2</sup> détenus en A5 535 000m<sup>2</sup></li> <li>- Diversification par secteurs, type d'actifs, géographie et nombre d'investissements</li> </ul> <p style="text-align: center;">Répartition des revenus par classe d'actifs</p>  <p style="text-align: center;">Localaux spécifiques = bâtiments d'exploitation sur mesure, laboratoires, parkings...</p>
<p><b>ACCES AU MARCHE</b></p>	<p>- Réseau relationnel de la DG (de 15 à 30 ans d'expérience) - Directeurs régionaux provenant des réseaux bancaires (parfaite connaissance du tissu économique local) sélectionnent les biens à acquérir et suivent les PME clientes. - Commissaires aux comptes, conseil M&amp;A, agents immobiliers, relations professionnelles</p>
<p><b>CONCURRENCE</b></p>	<p>- Crédit bailleurs, Proudreed (partiellement) - Avantages concurrentiels : présence régionale, détention à LT avec engagement de conservation, objectif de baux fermes et sur mesure &gt; 10 ans, non prime sur emplacement de qualité, rentabilité locative &gt; 8%</p>
<p><b>SITUATION ACTUELLE</b></p>	<p>- 3 investissements, dont un déjà en pleine propriété, sont en phase de négociations exclusives pour un montant total d'investissement compris entre 30 et 60M€.</p>
<p><b>III - MODELE ECONOMIQUE</b></p>	
<p><b>REALISATION DU CA</b></p>	<p>Décrire le mécanisme de formation de votre CA (vente, location, maintenance...) et la <i>récurrence de votre CA</i>.</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- Acquisition des Immeubles qui sont ensuite loués aux E occupantes (revenu récurrent sur longue période)</li> <li>- Acquisition de parc d'Immeubles déjà loués</li> <li>- Vente de services associés à cet immobilier (mgt fee pour travaux, honoraires de location et gestion locative pour compte propre...)</li> </ul>
<p><b>IV - EQUIPE</b></p>	
<p><b>EQUIPE ACTUELLE</b></p>	<p>- Stéphane LIPP, 37 ans, CNAM droit des affaires, MBA Corporate Finance - Fordham University (NY, USA), Financière Norbert Dentressangle, DTZ Thouard, Wal*Mart - 4 professionnels expérimentés (gestion financière, asset management, gestion juridique, gestion commerciale)</p>
<p><b>RECRUTEMENT A VENIR</b></p>	<p>Directeurs régionaux provenant des réseaux bancaires Commerciaux</p>

**V - STRUCTURE ET BESOINS FINANCIERS**

<b>REPARTITION ET STRUCTURATION DU CAPITAL</b>	-S.LIPP : valorisation des dossiers en cours, traités par le dirigeant hors Foncière, et apportés par lui à la Foncière -Investisseurs : selon les capitaux apportés, environ 95% (*) (*): pour un apport global d'environ 267 M €
<b>BESOIN DE FINANCEMENT ET UTILISATION</b>	Capstone cherche un investissement en capital : 267 M€ libéré par tranches comme suit : -Année 1 : Première tranche 0.5M€ au 1 <sup>er</sup> janvier 2011 Deuxième tranche 0.6M€ en mars 2011 Troisième tranche 22M€ en juillet 2011 Total année 1 : 67M€ -Année 2 – Année 5 : 50M€ environ par an L'investissement est complété à 50% par de la dette bancaire.
<b>VALORISATION</b>	Deux modes de calcul : -Actif Net Réévalué avec un taux de capitalisation (loyer brut/ valeur d'actif) de 8% : Valorisation = 548 M€, TRI= 23,6% -DCF (MBA/(8,2%-3%) – dette) : valorisation = 612 M€, TRI = 27,4%  Donnent en moyenne en Année 5 : Une valorisation nette= 580M€, TRI = <b>25,5%</b> ,
<b>VI - DONNEES FINANCIERES</b>	
Voir ci-dessous	
<b>VII - AUTRES</b>	
<b>REMARQUE</b>	-Décision d'acquisition > 2 M€ par DG, Conseil d'investissement et Conseil d'Administration

Compte d'exploitation	A1 2011	A2 2012	A3 2013	A4 2014	A5 2015
Chiffres d'affaires	5,10	17,30	31,80	45,70	61,80
<i>Croissance</i>		239%	84%	44%	35%
<b>EBITA</b>	<b>1,89</b>	<b>13,16</b>	<b>26,25</b>	<b>38,56</b>	<b>53,38</b>
<i>Marge</i>	37,1%	76,1%	82,5%	84,4%	86,4%
Amortissements immo	7,80	14,47	22,34	30,29	38,78
<b>REX</b>	<b>- 5,90</b>	<b>- 1,31</b>	<b>- 3,90</b>	<b>- 8,27</b>	<b>- 14,60</b>
Frais financiers	- 1,80	- 4,88	- 8,03	- 11,14	- 14,54
Résultat net	- 7,70	- 6,19	- 4,12	- 2,86	0,06
Rentabilité d'expl. (EBITA/CP)	3,20%	12,48%	16,80%	19,06%	21,66%

Bilan	A1 2011	A2 2012	A3 2013	A4 2014	A5 2015
<b>Capitaux Propres</b>	<b>59,21</b>	<b>105,52</b>	<b>156,26</b>	<b>202,35</b>	<b>246,52</b>
Dette financière	63,90	117,68	177,52	235,71	293,15
Investissements - immo.	125,17	227,08	339,90	446,38	550,09
Total bilan	125,47	227,38	340,20	446,68	550,39

<b>Plan de trésorerie</b>	<b>A1 2011</b>	<b>A2 2012</b>	<b>A3 2013</b>	<b>A4 2014</b>	<b>A5 2015</b>
Financement synthétique					
<b>MBA</b>	<b>0,09</b>	<b>8,28</b>	<b>18,22</b>	<b>27,43</b>	<b>38,84</b>
<i>MBA/capitaux propres</i>	0,16%	7,85%	11,66%	13,55%	15,76%
Capital	66,92	52,50	54,86	48,95	44,11
Dette financières	63,90	53,78	59,84	58,19	57,44
Dépôts de garantie	2,35	1,83	2,24	2,20	2,10
	133,26	116,38	135,16	136,77	142,49
Investissements	- 132,96	- 116,38	- 135,16	- 136,77	- 142,49
Variation BFR	- 0,30	-	-	-	-
<b>Free cash flow réinvesti</b>	<b>0,02</b>	<b>6,12</b>	<b>13,20</b>	<b>19,69</b>	<b>27,36</b>