

Executive Summary CAPSTONE

MAJ : 16/11/ 2010

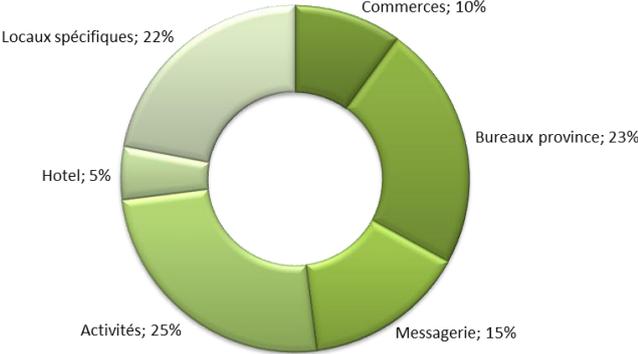
Interlocuteur		Identité de l'entreprise	
Nom	LIPP	Raison sociale	CAPSTONE Properties
Prénom	Stéphane	Forme	SAS
Fonction	Président	Date de création	06/2009
Téléphone / GSM	03 44 73 32 09 06 10 58 62 84	Adresse	2, rue de la Treille, 60270 Chantilly-Gouvieux, France
Fax		Capital social	259 460€
Email	stephane.lipp@capstone.fr	Secteur d'activité	Immobilier d'entreprise non prime pour les PME-PMI.
Site Web	http://www.capstone.fr/		

I - PRESENTATION

ORIGINE	Stéphane LIPP, 37 ans, 15 ans d'expérience en immobilier d'entreprise: promotion, investissement, gestion, commercialisation
CONCEPT	<p>Société Foncière Partenaire des PME-PMI, 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"> - Investissement dans les actifs immobiliers non prime des PME-PMI par : acquisition, externalisation de portefeuilles immobiliers, reconversion de sites - Constitution d'un portefeuille diversifié de rendement (>8%) avec des baux longs(>10 ans) - Détention à long terme sans démarche spéculative, Désendettement progressif,
CONTEXTE	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
VISION	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.

II - OFFRE & MARCHÉ

OFFRE	<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>
--------------	---

MARCHE / CLIENTELE	<ul style="list-style-type: none"> - Immobilier d'Entreprise en France > 1 000 Milliards€, - 1 000 000 de PME, propriétaires pour 2/3 (1/3 aux USA) - Paramètres d'exploitation : <ul style="list-style-type: none"> - Rentabilité locative brute moyenne 10.35% - Objectif durée ferme des baux 10 ans - Levier financier 50/50 - Investissement moyen 5.8M€ - Lieux d'intervention initiaux France (Province, IDF), Belgique - Nombre de m² détenus en A5 535 000m² - Diversification par secteurs, type d'actifs, géographie et nombre d'investissements <p style="text-align: center;">Répartition des revenus par classe d'actifs</p>  <p style="text-align: center;">Locaux spécifiques = bâtiments d'exploitation sur mesure, laboratoires, parkings...</p>
ACCES AU MARCHE	<ul style="list-style-type: none"> - 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&A, agents immobiliers, relations professionnelles
CONCURRENCE	<ul style="list-style-type: none"> - Crédit bailleurs, Proudreed (partiellement) - Avantages concurrentiels : présence régionale, détention à LT avec engagement de conservation, objectif de baux fermes et sur mesure > 10 ans, non prime sur emplacement de qualité, rentabilité locative > 8%
SITUATION ACTUELLE	<ul style="list-style-type: none"> - 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€.
III - MODELE ECONOMIQUE	
REALISATION DU CA	<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"> - Acquisition des Immeubles qui sont ensuite loués aux E occupantes (revenu récurrent sur longue période) - Acquisition de parc d'Immeubles déjà loués - Vente de services associés à cet immobilier (mgt fee pour travaux, honoraires de location et gestion locative pour compte propre...)
IV - EQUIPE	
EQUIPE ACTUELLE	<ul style="list-style-type: none"> - 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)
RECRUTEMENT A VENIR	<ul style="list-style-type: none"> Directeurs régionaux provenant des réseaux bancaires Commerciaux

V - STRUCTURE ET BESOINS FINANCIERS

REPARTITION ET STRUCTURATION DU CAPITAL	-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 €
BESOIN DE FINANCEMENT ET UTILISATION	Capstone cherche un investissement en capital : 267 M€ libéré par tranches comme suit : -Année 1 : <ul style="list-style-type: none"> <input checked="" type="checkbox"/> Première tranche 0.5M€ au 1^{er} janvier 2011 <input checked="" type="checkbox"/> Deuxième tranche 0.6M€ en mars 2011 <input checked="" type="checkbox"/> 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.
VALORISATION	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 = 25,5% ,
VI - DONNEES FINANCIERES	
Voir ci-dessous	
VII - AUTRES	
REMARQUE	-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%
EBITA	1,89	13,16	26,25	38,56	53,38
<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
REX	- 5,90	- 1,31	- 3,90	- 8,27	- 14,60
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
Capitaux Propres	59,21	105,52	156,26	202,35	246,52
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

Plan de trésorerie	A1 2011	A2 2012	A3 2013	A4 2014	A5 2015
Financement synthétique					
MBA	0,09	8,28	18,22	27,43	38,84
<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	-	-	-	-
Free cash flow réinvesti	0,02	6,12	13,20	19,69	27,36