

- Succès du modèle de développement
- Forts investissements
- Plan de marche confirmé
- CA T1 : + 47 %

Compte de résultat consolidé	2007	2006*
Chiffres d'affaires	90 635 002	78 527 106
Autres produits de l'activité	351 566	722 955
Produits des activités ordinaires	90 986 568	79 250 061
Achats consommés	-60 473 921	-49 698 691
Charges de personnel	-13 532 190	-9 458 155
Charges externes	-10 586 277	-8 058 766
Impôts et taxes	-1 330 713	-1 048 311
Dotations nettes aux amort. et pertes de valeur	-459 194	-233 450
Dotations nettes aux provisions et pertes de valeur	97 176	-107 751
Résultat opérationnel	4 699 122	10 651 482
Coût de l'endettement financier net	145 038	59 295
Autres produits et charges financiers	184 121	33 623
Charges d'impôt sur le résultat	-1 774 532	-3 725 620
Résultat net avant résultat des activités arrêtées ou en cours de cession	3 246 637	7 018 780
Résultat net d'impôt des activités arrêtées ou en cours de cession	1 818 084	0
RESULTAT NET	5 064 721	7 018 780

* Hors Clairvie

Succès du modèle

A.S.T Groupe a enregistré une croissance de 24 % de ses ventes dans un marché qui inscrit, pour sa part, une baisse de 5,2 % entre décembre 2006 et décembre 2007 (Source : Caron Marketing – Décembre 2007).

Le chiffre d'affaires 2007 d'A.S.T Groupe a également progressé de 15,4 % (hors Clairvie) et s'inscrit à 90,6 M€. Hors décalage de l'activité VEFA (production effectuée/facturation), il se serait établi à 99,6 M€.

Le déploiement du groupe s'est ainsi poursuivi au rythme prévu (3 nouvelles régions, 13 nouvelles agences, 3 centres techniques, 2 maisons expo,...) par-delà les nouvelles tensions apparues ou accentuées au cours de l'année, dont notamment la dégradation de l'environnement économique et financier (crise financière, hausse des coûts de construction, pénurie d'entreprises, allongement des cycles administratifs, actes notariés et permis de construire,...).

Ces bonnes performances soulignent la pertinence du modèle défensif d'A.S.T Groupe reposant sur sa double activité Diffus/VEFA, son bon positionnement Prix/Produit/Client et la qualité de ses services.

Résultats préservés

Le résultat opérationnel, principalement impacté par les événements circonstanciels liés à la conjoncture actuelle s'établit à 4,7 M€ contre 10,6 M€ en 2006, soit 5,2 % du CA. Cet impact combiné à une politique d'investissements soutenue pour accompagner la croissance du Groupe représentent une baisse temporaire de 4,5 points du résultat opérationnel.

A l'image du résultat opérationnel, le résultat net s'inscrit quant à lui à 5 M€ contre 7 M€ en 2006, soit 5,6 % du CA.

La marge nette à 5,6 % intègre les conséquences occasionnées par les investissements circonstanciels et incontournables du plan de développement :

- Pénurie d'entreprise, augmentation des matières 1^{ère}, Accroissement des délais, Nouvelles normes de construction, courbe d'apprentissage (nouvelles régions). - 1,46 points
- Intégration Villas JB, Restructuration, Nouveaux collaborateurs, Reprises des chantiers. - 1,07 points
- Réorganisation, Développement géographique, Anticipation des besoins (recrutement de nouveaux collaborateurs). - 1,73 points

La situation financière du Groupe reste cependant saine avec un Gearing (Endettement net/Fonds propres) négatif à 50,45 % et une trésorerie disponible de 11,3 M€.

2008- 2010 : poursuite de la croissance organique

A.S.T Groupe, confirme sa volonté d'accélérer la cadence sur ses marchés.

Ainsi dès janvier 2008, la première phase du déploiement en région parisienne s'est concrétisée par l'ouverture de 3 agences (Melun - Ris Orangis – Meaux) et d'un centre technique à Melun. Le Groupe va poursuivre le maillage de la zone avec l'ouverture de nouvelles agences au T2 2008. Cette dynamique lui permet de viser à 2010, une part de marché de 2,5 % dans la région. A.S.T Groupe prévoit également de s'implanter en Lorraine au 2nd semestre 2008.

Un CA T1 dynamique : + 47 %

Le premier Trimestre avec 26,9 M€ de CA contre 18,3 M€ au T1 2007, enregistre une hausse de +47 % avec un développement des ventes conforme aux objectifs malgré un climat de morosité ambiant et un marché baissier (- 7 % des ventes sur janvier et février par rapport à 2006 - Source : Caron Marketing).

Ces performances confirment, à nouveau, la très bonne résistance du modèle et de l'offre A.S.T Groupe.

2010... du défensif à l'offensif

Des croissances externes ciblées

Profitant d'une offre sur-abondante consécutive à la concentration du secteur, d'un effet taille significatif et du capital attraction de la marque TOP DUO®, A.S.T Groupe prévoit, à horizon 2010, de réaliser des acquisitions très ciblées. Ce nouveau levier de croissance permettra au groupe d'accélérer sa croissance dynamique.

Un nouveau relais de développement organique : industriel de la maison bois...

Conforté par une tendance de fond inéluctablement dictée par des nécessités énergétiques (exigences thermiques et réglementaires), A.S.T Groupe anticipe le lancement d'une offre « bois ». Totalement industrialisée cette offre bénéficiera des meilleurs savoir-faire du groupe pour accompagner un développement, acté en 3 phases :

2008/2009 : Phase préliminaire

Mise en place de l'équipe projet et établissement du Business Plan

2010 : Phase de déploiement

Développement de l'outil industriel et constitution d'un réseau dédié de concessionnaires exclusifs.

2011 : Production

... Une adaptation vitale pour répondre aux exigences financières et environnementales du marché.

Prochain RDV : Chiffre d'affaires du 2^{ème} trimestre 2008 publié le 30 juillet 2008.

A propos d'A.S.T Groupe

Promoteur, constructeur et lotisseur. Spécialiste de la maison individuelle en Rhône-Alpes, Franche-Comté, Bourgogne, PACA, Languedoc Roussillon, Midi-Pyrénées et Région parisienne.

283 collaborateurs au 31.12.07
CA 2007 : 90,6 M€

Relations investisseurs
Alain Tur, Président Directeur Général
alain.tur@ast-groupe.fr

Tél : +33 (0)4.72.81.64.64 - Fax : +33 (4).72.81.42.35

Relations presse
Jérôme Gacoïn / Solène Allemand
jgacoïn@altesia.fr

Tél : +33 (0)1.44.91.52.49