



Résultats consolidés en K€	30/06/2006	30/06/2007
Chiffre d'affaires (1)	43 001	39 838
Autres produits de l'activité	334	198
Produits des activités ordinaires	43 336	40 036
Achats consommés	28 614	26 153
Charges de personnel	4 735	6 829
Charges externes	4 226	4 451
Impôts et taxes	579	402
Dotations nettes aux amort. et pertes de valeur	74	242
Dotations nettes aux provisions et pertes de valeur	162	-29
Variation de stocks de produits en cours/produits finis	0	0
Autres charges d'exploitation nettes des produits	0	-1 819
Résultat opérationnel courant	4 946	3 807
Autres charges opérationnelles	0	0
Résultat opérationnel	4 946	3 807
	11,50%	9,56%
Produits de trésorerie et d'équivalents de trésorerie	76	116
Coût de l'endettement financier brut	64	22
Coût de l'endettement financier net	12	94
Autres produits et charges financiers	31	94
Charges d'impôt sur le résultat	1 697	794
Quote part de résultat des sociétés mises en équivalence	0	2
Résultat net avant résultat des activités arrêtées ou en cours de cession	3 291	3 203
Résultat net d'impôt des activités arrêtées ou en cours de cession	0	0
Résultat Net	3 291	3 203
- part du groupe	2 977	3 204
- intérêts minoritaires	314	-1
Résultat opérationnel / CA HT	11,50%	9,56%
Résultat Net / CA HT	7,65%	8,04%

(1) Chiffre d'affaires hors Clairvie, 38 191K€.

Analyse de l'activité

Malgré un ralentissement significatif de l'activité enregistré au niveau de la profession sur le premier semestre 2007 : -4.42 %¹ pour les mises en chantier en individuels purs et - 9.95%¹ en individuels groupés, retraité du chiffre d'affaires de Clairvie, AST Groupe affiche une progression de son chiffre d'affaires de + 4,3% sur ce semestre. L'activité CMI progresse de 12.20 % (CA de 29 484,4 K€ au S1 2007) et l'activité VEFA marque cette année encore, sur la période, un recul, à -8.96 % (CA de 10 353,5 K€ au S1 2007).

Toutes activités confondues, comme au premier semestre 2006, mais avec un impact plus fort, plusieurs faits marquants viennent affecter la facturation :

- ✓ Allongement des cycles administratifs
- ✓ Allongement des délais de réitération des actes notariés
- ✓ Forte pénurie de main d'œuvre avec une insuffisance devenue chronique du nombre d'entreprises ayant deux conséquences : augmentation du prix de revient et allongement de la durée de réalisation des chantiers.

¹ Logements neufs déclarés commencés en France S1 2007/S1 2006. Source : SESP Infos rapides juillet 2007, Ministère de l'écologie, du développement et de l'aménagement durable

La conjonction de ces événements, nous conduit par prudence, à envisager un décalage de chiffre d'affaires d'une dizaine de millions d'euros sur l'exercice 2008 et donc d'abaisser notre objectif de chiffre d'affaires 2007 à 95 M€.

Néanmoins et malgré cet environnement défavorable, le Groupe tient à préciser qu'il s'agit là de phénomènes exogènes à l'entreprise qui ne remettent pas en cause la pertinence de son Business Model (fournitures de matériaux, positionnement « prix/produit » et zone de développement commercial).

Pour mémoire, le Groupe rappelle que six nouvelles opérations de promotion représentant un chiffre d'affaires global de 36 M€ ont été mises en chantier en juin et que quatre nouveaux programmes représentant 150 lots seront mis en commercialisation au cours du deuxième semestre.

Dans un contexte difficile et malgré un décalage de facturation sur 2008, l'activité devrait progresser de + 22 % à périmètre constant, hors Clairvie, sur l'ensemble de l'année 2007. Le Groupe rappelle qu'il détient un portefeuille de 1100 contrats en diffus et 350 en VEFA dont 145 réservations, 205 en cours ou en instance de commercialisation et 470 chantiers en cours dont 310 en diffus et 160 en VEFA.

Analyse des résultats financiers

Le résultat opérationnel du premier semestre 2007 s'élève à 3 807 K€, faisant ressortir une marge opérationnelle de 9.56%, comparé au 4 946 K€ pour une marge de 11.50 % du premier semestre de l'année précédente.

Le résultat net, quant à lui s'établit au premier semestre 2007 à 3 203 K€ faisant apparaître une marge nette de 8.04 % contre un résultat net de 3 291 K€, soit une marge nette de 7.65 % au premier semestre 2006.

Il est important de noter que la cession de Clairvie est venue impacter de façon significative le résultat du premier semestre à hauteur de 1 819 K€. Sans cette cession le résultat net consolidé aurait été de 1 384 K€ faisant ressortir une marge nette de 3.50%.

Ce taux de 3.50% s'explique par différents facteurs :

D'une part :

- ✓ le Groupe a voulu maîtriser son développement actuel et futur en consolidant ses équipes, ce qui s'est traduit sur le semestre par un accroissement de 35% des effectifs essentiellement commerciaux et techniques, tout en veillant à l'amélioration de leur performance au travers de la formation, l'application des procédures et la connaissances des secteurs géographiques et des acteurs .
- ✓ Le Groupe a ainsi poursuivi son développement organique, gage de sécurité et de pérennité du modèle, par l'ouverture d'agences et centres techniques sur de nouvelles régions, ceci ayant entraîné un accroissement significatif des charges fixes.
- ✓ Des frais de restructuration liés à la réorganisation des directions financière et technique qui se poursuit avec la création de nouveaux métiers et l'extension du siège social à Bron (69).

D'autre part :

- ✓ L'augmentation de nos prix de revient liée à la pénurie d'entreprise et non prise en compte lors du calcul des budgets prévisionnels travaux a contribué au pincement temporaire des marges tout particulièrement en VEFA. A ce jour l'ensemble des prix de revient des opérations actuelles et futures a été corrigé et les nouveaux budgets tiennent compte de ces modifications. L'allongement de la durée des cycles de gestion administratives a également eu un effet négatif sur la rentabilité des chantiers en diffus, plus de 90% de la production du S1 2007 a été réalisé sur des tarifs anciens de plus de dix mois en moyenne avant actualisation des prix. A fin de remédier à cette problématique les tarifs de construction seront actualisés désormais deux fois par an contre une fois dans le passé.
- ✓ La volonté d'AST Groupe de maîtriser son développement actuel et futur en consolidant sa relation avec les artisans, dans un rapport de force devenu à leur avantage compte tenu de leur insuffisance en nombre pour faire face à la forte activité, a conduit le Groupe à leur consentir, en vue de sécuriser l'avenir, des hausses de tarifs significatives.

Enfin, des coûts exceptionnels non budgétés lors des dernières clôtures sur des programmes VEFA sont venus dégrader la rentabilité des programmes en cours.

Le retour sur investissement de ces mesures et efforts est attendu à partir du second semestre et prendra tout son effet en 2008. Ces mesures qu'il était nécessaire de prendre sans attendre ont eu

un coût qui a été supporté lors d'un semestre marqué par des décalages importants au niveau de l'encaissement du chiffres d'affaires.

Ainsi le Groupe devrait retrouver mécaniquement à l'issue du second semestre un niveau de marge nette hors impact de la cession de Clairvie plus proche de son niveau historique.

Dans un environnement durci, AST Groupe a mis à profit cette opération de cession pour accélérer ses investissements et garder le cap sur les objectifs à trois ans fixés par la direction.

L'activité commerciale

C'est dans un marché de la maison individuelle caractérisé par un recul des ventes de 4.30 % (source Caron Marketing) sur les douze derniers mois que AST Groupe a, ce semestre encore, continué à prendre des parts de marché avec une progression de + 27 % de ses ventes :

- ✓ Activité CMI : + 20% avec 769 ventes contre 641 au S1 2006
- ✓ Activité VEFA : + 69 % avec 117 ventes contre 69 au S1 2006

Soit un total de 886 ventes contre 710 au premier semestre 2006.

AST Groupe confirme ainsi dans un marché très concurrentiel sa capacité à poursuivre son développement géographique grâce à la pertinence du positionnement de ses marques commerciales.

Les résultats commerciaux des agences ouvertes en 2007 démontrent une montée en puissance réussie, reflétée par l'accélération des ventes au premier semestre de cette année.

AST Groupe confirme ainsi son objectif ambitieux de 1800 ventes sur l'exercice 2007.

Les faits marquants

Le développement commercial se poursuit pour les filiales Cofibat (Villas Trident) et Villas Club qui a acquis en janvier 2007 la marque Villas JB donnant ainsi au Groupe une implantation sur une nouvelle région : Midi-Pyrénées.

Par ailleurs, Cofibat va ouvrir une nouvelle agence commerciale à Pierrelatte (26) et va mettre en chantier une maison expo sur Senas (13). De son côté Villas Club a ouvert au premier semestre 2007 l'agence commerciale de Montauban (82). Les travaux de construction de la maison expo ont démarré à Blagnac(31) et une quatrième agence commerciale ouvrira d'ici la fin de l'année sur la région Midi-Pyrénées.

D'autre part le Groupe enregistre déjà le succès du lancement commercial de la marque Top Duo en Midi-Pyrénées dont la pertinence du positionnement « Prix/Produit/Client » est ici aussi démontrée.

De plus, le déploiement de notre ERP «HERCULE » et l'harmonisation des procédures devront être achevés avant la fin de cette année. Ce qui devrait permettre aux deux filiales Cofibat et Villas Club d'apporter une contribution significative sur l'exercice 2008.

Les investissements

Des efforts importants au niveau des investissements ont été réalisés et se poursuivront en 2008. L'axe privilégié étant le système d'information :

- ✓ Refonte globale de l'infrastructure technique en intégrant les nouvelles technologies de :
 - Centralisation de l'information, stockage sécurisé, sauvegarde redondante
 - Virtualisation des serveurs permettant une haute disponibilité des applicatifs et un PRA² efficace
 - Homogénéisation des ressources et des moyens techniques mis à disposition des utilisateurs

- ✓ Evolution globale du parc informatique matériel :
 - Optimisation de la maintenance et réduction des coûts de possession
- ✓ Redéveloppement de l'ERP interne Hercule :
 - Nouvelle technologie : logiciel permettant un accès plus fiable et performant aux données
 - Fonctionnalités accrues des modules métier
 - Gestion optimisée des projets de construction

Enfin l'ensemble des sites internet du Groupe a été revu avec des efforts importants consentis sur le référencement.

² Plan de Reprise d'Activité

Les perspectives

Après avoir mis les moyens pour maîtriser sa croissance et revenir à un taux de marge normatif en 2008, le Groupe est prêt à poursuivre son développement conformément à son business plan et à accroître sa présence sur de nouvelles régions :

- ✓ Fin du second semestre 2007 : implantation en région Parisienne avec l'ouverture progressive de cinq nouvelles agences et d'un centre technique
- ✓ Probabilité au T4 2007, d'une acquisition sur la région Alsace Lorraine
- ✓ Achèvement de la construction du nouveau siège social de COFIBAT permettant courant 2008 une montée en puissance de l'activité sur la région PACA.
- ✓ Ouverture d'un centre de travaux à Dijon permettant un rayonnement plus large en Bourgogne et Franche Comté.

A propos d'AST Groupe

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

246 collaborateurs au 30.06.07
CA 2006 : 89 678 K€
Rés. Net 2006 : 7 739 K€

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

Relations presse
Aurore Gaudry, chargée de communication
aurore.gaudry@ast-groupe.fr

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

Prochain rendez-vous : AST publiera son chiffre d'affaires du 3^{ème} trimestre le 31 octobre 2007, après Bourse

Eurolist C. CODES Mnémonique : ASP – ISIN : 00000 76887 – Bloomberg : ASP FP – Reuters : AST.PA

Retrouvez toute la communication financière d'AST Groupe sur
www.ast-groupe.fr