

..... Structuration du Groupe

Très forte croissance et rentabilité

.... Excellentes perspectives pour 2007, année du Développement Durable

Résultats consolidés

En milliers d'euros	2005	2006	Variation en valeur
Chiffre d'affaires total	55 282	89 678	+ 66.2%
<i>Dont activité construction</i>	35 666	54 112	+ 51.7%
<i>Dont activités promotion et lotissement</i>	14 306	35 566	+ 81.3%
Marge brute	21 372	32 096	+ 50.18%
Résultat d'exploitation	8 782	12 040	+ 37.1%
Résultat net consolidé	4 983	7 739	+55.3%
	9.01%	8.63%	
Trésorerie nette	6 070	13 457	+121.7%

A propos d'AST Groupe:

Spécialiste de la maison individuelle
Promoteur, constructeur, et lotisseur

Rh. Alpes, Bourgogne, PACA, L.
Roussillon, Midi Pyrénées

212 collaborateurs au 31.12.06

Eurolist C. CODES Mnémorique: ASP
ISIN : 00000 76887- Bloomberg : ASP
FP - Reuters : AST.PA

Agenda de publication:

AST Groupe publiera son **chiffre d'affaires** pour le 1er trimestre 2007 le **30 avril 2007**.

Prochaine Assemblée Générale des actionnaires le 6 juin 2007.

Relations presse

Sophie COHEN-SOLAL
Responsable communication
sophie.cohen@ast-groupe.fr
Tél : +33 (0)4.72.81.42.37
Fax : 04.72.81.42.33

Retrouvez la présentation SFAF des résultats annuels d'AST Groupe sur:
www.ast-groupe.fr

Faits marquants 2006

=> Structuration du Groupe via:

-La mise en place de 3 nouvelles directions opérationnelles

- Un développement articulé autour d'un CRM et d'une démarche qualité transversale

-Le lancement de la Gestion Électronique des Documents (GED)

-Des ouvertures de centres techniques

=> Développement du réseau de distribution avec le repositionnement B2B de la marque A Two (défiscalisation en maison individuelle)

=> Objectif de leadership atteint en Bourgogne (en moins de 2 ans!) grâce au développement des réseaux Top Duo et Créa Concept

=> Élargissement du flottant et admission au segment Nextprime.

Événements significatifs post clôture

=> Réorganisation du portefeuille produits :

-Cession de la SAS Clairvie

-Acquisition de Villas JB à Toulouse

-Création de la marque B2B Objectifs Villas

=> Poursuite du développement en PACA et Midi Pyrénées

Commentaires du PDG Alain TUR sur ces résultats

« En 2006 encore, AST Groupe a démontré sa capacité à conjuguer une croissance forte et sécurisée de ses 3 activités à un niveau élevé de rentabilité.

Les Femmes et les Hommes du Groupe ont contribué chaque jour par leur implication, à créer de la valeur pour nos clients et actionnaires, avec une volonté constante de grandir avec l'entreprise.

2006 aura permis au Groupe d'accéder au leadership sur une nouvelle région, la Bourgogne, grâce à la cohésion des équipes et au partage d'expériences conduisant à la reproductibilité de son business model.

Et parce que cet exercice nous a réunis autour des valeurs fondatrices d'un Groupe multi-régional majeur avec une volonté de progrès durable, AST Groupe affiche désormais sa stratégie dans une démarche de Développement Durable, pour atteindre d'ici 2010 au moins la 3ème position sur le marché français de la maison individuelle ».

> Une croissance nettement supérieure au marché: + 66.2% (marché +9.8%)

C'est dans un marché du logement ayant connu une hausse globale de 9.8%* au 31 décembre 2006 (lui permettant d'atteindre le record historique de 534 765* unités) qu'AST Groupe a en 2006 encore, pris des parts de marché sur ses zones d'implantation.

* (mises en chantier) source Ministère du Logement SESP Infos rapides jan 07: déc 06/déc 05

En effet, le CA d'AST Groupe sur l'exercice a connu une progression de 66.2% pour atteindre 89 678K€ une montée en puissance réussie, reflet de la capacité du Groupe à délivrer en toute sécurité les performances commerciales de 2005 et du S1 2006.

Répartition du C.A. par activité

	Promotion + lotissement	Construction
CA (K€)	35 566	54 112
% du CA conso	39.7	60.3
Progression vs 2005	+ 81.3%	+ 51.7%
Marché *	+ 13%	+ 1.7%

NB: AST Groupe a démontré au cours du second semestre de l'exercice sa capacité à rattraper le décalage dans le déstockage (activité promotion/VEFA) qui avait impacté négativement les résultats du premier semestre, conformément à l'annonce faite par le Management.

Rappel: compte- tenu de délais techniques et administratifs, les cycles d'activité en VEFA s'étalent sur 18 à 24 mois.

> Une activité commerciale très forte, qui surperforme le marché de la maison individuelle diffus

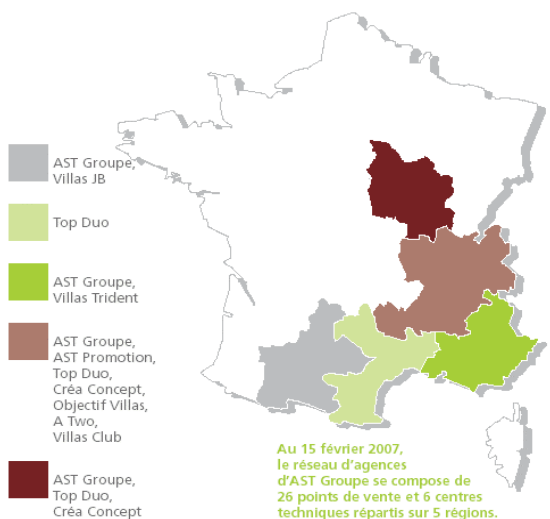
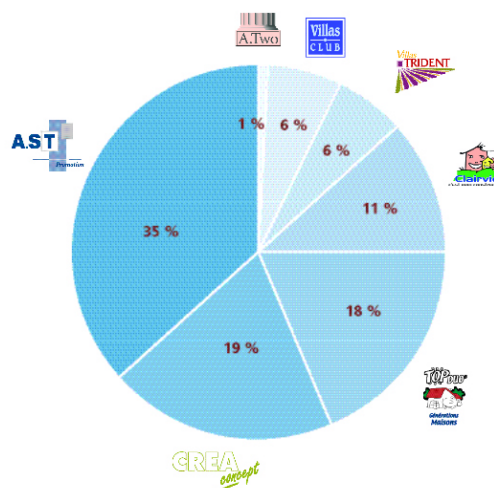
Ventes diffus AST Groupe: + 23.3% à 1233 unités (rappel total des ventes AST Groupe 2006: 1445 unités soit + 21.4% vs 2005)

Marché de la maison individuelle diffus: -1% à 205 000 unités (source Caron Marketing)

Les ouvertures d'agences au S2 2006 (développement du réseau Top Duo), ont permis à AST Groupe de prendre de nouvelles parts de marchés sur ses secteurs d'implantation.

Sur un marché toujours **soutenu par** un cœur de cible sain, les « accédants occupants », des conditions macro-économiques favorables, notamment la réduction du nombre de **demandeurs d'emplois**, une offre répondant parfaitement au défi du marché, et un business model peu risqué, AST Groupe confirme en 2006 sa position de leader en Rhône-Alpes et Bourgogne.

Répartition du CA par marque en 2006 (diffus et groupés)



> Une rentabilité toujours robuste

Le résultat d'exploitation

Le résultat d'exploitation s'élève à 12 040K€ soit **13% du CA consolidé au 31.12.06 (15.89% au 31.12.05)**. Il a été impacté au cours de l'exercice par une hausse des prix de revient, conséquence de l'application de la nouvelle Réglementation Thermique (RT 2005) et de la volonté du Groupe de ne rien sacrifier à la qualité (sélection des artisans et sous-traitants). La correction s'effectuera sur le prochain exercice avec la nouvelle politique de prix du Groupe entrée en vigueur en septembre 2006 (prix de vente en progression de 5%), et grâce aux évolutions de l'ERP Hercule XP® qui offrira une meilleure gestion quotidienne des approvisionnements.



Le résultat net consolidé

Il ressort à **8.63%** du CA consolidé soit 7 739K€ en progression de 55.38% par rapport au 31.12.05. Il a été impacté de la participation des salariés aux fruits de l'expansion d'un montant de 678K€ soit 0.76% du CA consolidé.

> Une structure financière solide

Au 31.12.06, le Groupe affiche des fonds propres nets consolidés de 17 940K€ soit 41.8% du total bilan, en progression en valeur de 45.6% par rapport au 31.12.2005, et un gearing négatif de -75.7% soit une trésorerie nette consolidée de 13 457K€ en très forte progression (+ 121.7%) par rapport à l'exercice 2005.

> Excellentes Perspectives 2007

Le Management confirme sa volonté de conserver un business mix de l'ordre de 60%/40% en faveur de la construction. Le Groupe rappelle par ailleurs qu'il détient un portefeuille de contrats signés (1123 en diffus et 142 en promotion). Il existe un backlog de 303 maisons en diffus et 177 maisons en promotion au 31.12.2006. Compte-tenu des conditions macro-économiques actuelles, AST Groupe prévoit que le marché de la construction de maisons individuelles sera toujours porteur en 2007. Dans ces circonstances, les perspectives dans les 2 activités de constructeur et promoteur restent favorablement orientées pour l'année à venir.

Objectifs 2007 :

Chiffre d'affaires	106 M€ <i>(+29% vs 2006 hors Clairvie, y compris Villas JB)</i>
Ventes nettes	1800 unités <i>(+34.8% vs 2006 hors Clairvie, y compris Villas JB)</i>
Résultat net consolidé	8%

> 2007- 2010 : Stratégie, objectifs, et perspectives

AST Groupe ambitionne de **figurer au Top 3 national des constructeurs de maisons individuelles d'ici 2010.**

Pour cela, il développera un modèle reproductible principalement en croissance organique par capillarité sur de nouveaux secteurs, pour une performance durable.

Les nouvelles régions sélectionnées pour un maillage du territoire optimisé et sécurisé: **Franche Comté et Champagne- Ardennes** (Est région parisienne) en 2007, **Lorraine** en 2008, **Nord- Pas de Calais** en 2009, et **Pays de Loire/ Poitou Charente** en 2010.

CA 2010(e): 240 M€

Résultat net 2010(e) : 19M€

Ventes 2010 (e) : 3000 unités

Les vecteurs de croissance durable d'AST Groupe sur les 3 prochains exercices:

- Une politique de Développement Durable
- Le développement du réseau d'agences Top Duo secondé par les marques régionales (Créa Concept, Villas Trident et Villas JB)
- La diversification du réseau de distribution via A Two et Objectifs Villas
- Le développement de l'activité promotion (embauche de 4 prospecteurs fonciers dès 2007 en Vallée du Rhône et Provence)
- L'innovation produits (orientée vers la performance énergétique) et services (web)