

# A.S.T Groupe

## Résultats semestriels 2008

16 septembre 2008



## Un 1<sup>er</sup> semestre dynamique



### ► Des résultats en nette amélioration :

- **CA :** 55,6 M€ + 39 %
- **ROC :** 3,4 M€ + 69 %
- **RN\* :** 2,5 M€ + 83 %

\* Hors résultat exceptionnel des activités cédées (Cession Clairvie)

### ► Maîtrise des charges et maintien de la marge brute

### ► Un développement conforme à notre stratégie :

- 7 ouvertures d'agences
- Lancement de la région parisienne
- Création d'une nouvelle offre TOP DUO ®

► Des perspectives confirmées



## A.S.T Groupe



### ► Spécialiste de la maison individuelle multimarques (depuis 1993)

- 3 métiers : Promoteur - Constructeur - Iotisseur
- 9 marques

### ► Une offre au cœur de la Demande

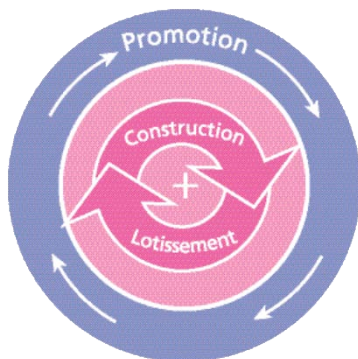
- Prix moyens en diffus (hors foncier) de 60 K€ à 111 K€
- Prix moyens en promotion (foncier inclus) de 120 K€ à 170 K€

### ► Un concept fort : TOP DUO

- L'accédant entreprenant



## Un modèle pertinent



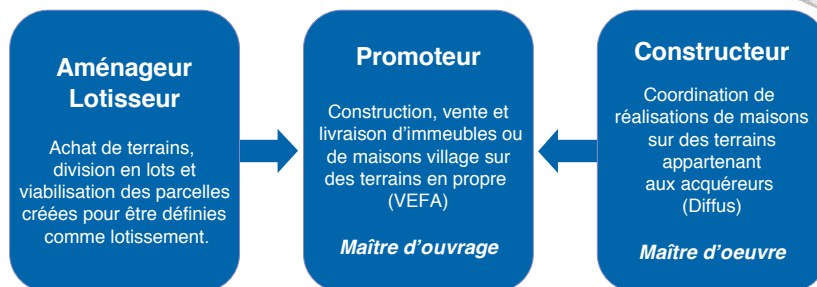
**A.S.T Groupe** est le seul véhicule coté à capitaliser sur les 3 segments du marché avec **sécurité et rentabilité** grâce à un business mix optimisé.

**A.S.T Groupe** veille à maintenir un équilibre entre ses 3 activités, gage de sécurité et de maîtrise des risques



4

## Un modèle pertinent



» *Une fertilisation croisée qui tend vers un équilibre des compétences*



5

## Un atout majeur



### ► Un savoir-faire spécifique : constructeur

- *Forte capacité de négociation*
- *Coordination des différents métiers du bâtiment*
- *Construction au meilleur prix*
- *Connaissance verticale du secteur et de ses acteurs*
- *Connaissance des micro-marchés*

► *Des qualités intrinsèques et historiques*



## Un marché difficile



### ► Une mécanique de crise (sans surprise)

*Depuis quelques années :*

- *Une demande forte*
- *Des taux bas*
- *Des dispositifs fiscaux favorables*
- *Des prix de revient en hausse*
- *Une spéculation foncière*

*= Inflation des prix*

► *Mais une offre qui ne correspond plus à la capacité d'achat des clients*



## Un marché difficile



### Une sortie de crise à horizon 3 / 4 ans

#### ► Un mécanisme simple :

##### ▪ Phase 1 : *Ecoulement des stocks actuels (environ 110 000 logements)*

- ✓ Baisse des marges pour corriger les prix unitaires
- ✓ Recomposition des logements

##### ▪ Phase 2 : *Négociation*

- ✓ avec les collectivités locales ⇒ diminuer la charge foncière

##### ▪ Phase 3 : *Conception de nouveaux programmes en adéquation avec la capacité d'emprunt des clients*

- ✓ Baisse des prix de 300 à 400€/m<sup>2</sup> intégrant les surcoûts liés aux nouvelles normes environnementales
- ✓ Négociation avec les entreprises ⇒ diminuer le prix de revient
- ✓ Elaboration de nouveaux systèmes constructifs



## Etat des lieux



### ► A.S.T Groupe : une problématique anticipée

#### ▪ *Un mouvement entamé depuis déjà 18 mois :*

- ✓ Un positionnement optimal engagé début 2007 : Prix/Secteur/Produit
- ✓ Gage de développement des ventes
  - o Recherche foncière sélective au juste prix au meilleur emplacement
  - o Secteur porteur : Zones périurbaines/ Axe vallée du Rhône
  - o Concentration sur des secteurs où le foncier est « cher »
  - o Pour des produits à 180 KE

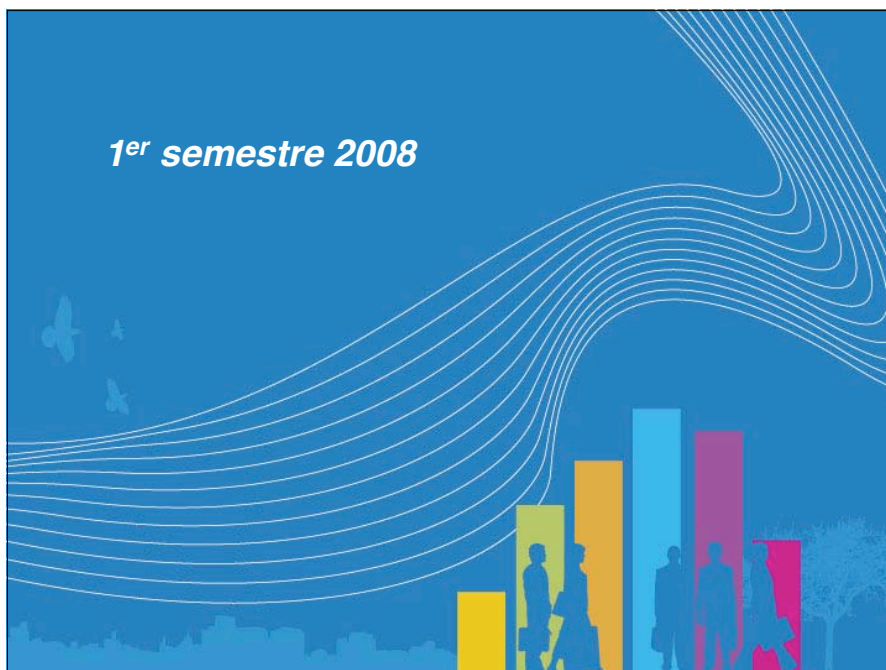
#### ▪ *Une activité pérenne et désormais maîtrisée par A.S.T Groupe*

► *Des ventes VEFA au S1 en croissance de 36 %*

► *Un taux de pré-commercialisation de 75 % sur les chantiers commencés*



**1<sup>er</sup> semestre 2008**



## Faits marquants



### ► Une dynamique soutenue

#### ▪ **Lancement de l'offre la région parisienne**

- ✓ Création d'un centre technique : Melun
- ✓ 4 Nouvelles agences Top Duo® : Melun - Ris Orangis - Meaux - Etampes

#### ▪ **3 nouvelles ouvertures d'agences**

- ✓ 1 agence Villa Trident à Romans sur Isère (26)
- ✓ 2 agences Top Duo® à Montceau les Mines (71) et à Bourg en Bresse (01)

#### ▪ **Signature de la Charte pour la primo-accession**

- ✓ « La Maison à 15 euros par jour » en présence de Christine Boutin, Ministre du Logement et de la Ville

#### ▪ **Partenariat avec Solaire Direct**

- ✓ Utilisation exclusive de la marque en Rhône-Alpes, Bourgogne et Franche-Comté



11

## Faits marquants



### ► Une dynamique soutenue

#### ▪ Face aux difficultés du secteur : une stratégie d'innovation

- ✓ De nouveaux outils de financement performants
  - o Partenariat avec le Crédit Immobilier de France
- ✓ Renouvellement de la gamme Villa Trident
  - o 5 nouveaux modèles plus petits (75/80 m<sup>2</sup>)

#### ▪ Nouvelle gamme TOP DUO ®

- ✓ Un produit phare, qui évolue avec le marché
  - o Une gamme évolutive qui s'adapte à la capacité d'emprunt des particuliers
- ✓ Une construction en 2 tranches :
  - o 1<sup>ère</sup> tranche de 55 à 60 m<sup>2</sup>
  - o 2<sup>ème</sup> tranche : extension de 2 à 3 chambres supplémentaires (Marché secondaire : récurrence du CA)



## 1<sup>er</sup> semestre 2008



### ► Malgré un durcissement des banques pour l'octroi des prêts immobiliers, une quasi-stabilité des ventes sur le semestre ...

Ventes	S1 2007	S1 2008	%	Marché
Diffus	729*	679	- 6,8 %	- 21 %**
VEFA	117	160	+ 36,7 %	- 35 %
Total	846	839	- 1,2 %	

\* Ventes réelles produites - Hors acquisition du carnet de commande Villa JB

\*\* Source : Caron Marketing Juin 2008

### ► ...grâce au modèle défensif d'A.S.T Groupe :

- Pertinence prix /produit /client
- Société de services : le client au centre du projet
- Double positionnement promotion / diffus
- Produit unique : TOP DUO ®



# RÉSULTATS FINANCIERS

## Résultats 1<sup>er</sup> semestre 2008



Compte de résultat consolidé (en K Euros)	30/06/08	%	31/12/07	%	30/06/07	%
Chiffre d'affaires	55 355		90 635		39 838	
Autres produits de l'activité	320		352		198	
<b>Produits des activités ordinaires</b>	<b>55 675</b>		<b>90 987</b>		<b>40 036</b>	
Achats consommés	-36 962	66,77%	-60 474	66,72%	-26 153	65,65%
Charges de personnel	-7 904	14,28%	-13 532	14,93%	-6 829	17,14%
Charges externes	-6 266	11,32%	-10 586	11,68%	-4 451	11,17%
Impôts et taxes	-876	1,58%	-1 331	1,47%	-402	1,01%
Dotations nettes aux amort. et pertes de valeur	-296	0,54%	-459	0,51%	-242	0,61%
Dotations nettes aux provisions et pertes de valeur	-16	0,03%	97	0,11%	29	0,07%
Autres charges d'exploitation nettes des produits	104	0,19%	-2	0,00%	1	0,00%
<b>Résultat opérationnel courant</b>	<b>3 458</b>	<b>6,25%</b>	<b>4 699</b>	<b>5,18%</b>	<b>1 989</b>	<b>4,99%</b>
Autres charges opérationnelles	-95	0,17%	0	0,00%	0	0,00%
<b>Résultat opérationnel</b>	<b>3 363</b>	<b>6,08%</b>	<b>4 699</b>	<b>5,18%</b>	<b>1 989</b>	<b>4,99%</b>
Produits de trésorerie et d'équivalents de trésorerie	64	0,12%	210	0,23%	116	0,29%
Coût de l'endettement financier brut	-44	0,08%	-65	0,07%	-22	0,06%
<b>Coût de l'endettement financier net</b>	<b>20</b>	<b>0,04%</b>	<b>145</b>	<b>0,16%</b>	<b>94</b>	<b>0,23%</b>
Autres produits et charges financiers	331	0,60%	184	0,20%	94	0,24%
Charges d'impôt sur le résultat	-1 227	2,22%	-1 775	1,96%	-794	1,99%
Quote part de résultat des sociétés associées	49	0,09%	-7	0,01%	2	0,00%
<b>Résultat net avant résultat des activités arrêtées ou en cours de cession</b>	<b>2 537</b>	<b>4,58%</b>	<b>3 247</b>	<b>3,58%</b>	<b>1 384</b>	<b>3,48%</b>
Résultat net d'impôt des activités arrêtées ou en cours de cession	0	0,00%	1 818	2,01%	1 818	4,56%
<b>RESULTAT NET</b>	<b>2 537</b>	<b>4,58%</b>	<b>5 065</b>	<b>5,59%</b>	<b>3 203</b>	<b>8,04%</b>
Part des minoritaires dans le résultat	67	0,12%	-14	0,02%	-1	0,00%
<b>RESULTAT NET PART DU GROUPE</b>	<b>2 470</b>	<b>4,46%</b>	<b>5 079</b>	<b>5,60%</b>	<b>3 204</b>	<b>8,04%</b>

## Résultats 1<sup>er</sup> semestre 2008



### ► Résultats par activité (en K€)

Compte de résultat consolidé	30/06/08			30/06/07		
	CMI	VEFA	Total	CMI	VEFA	Total
Chiffres d'affaires	38 627	16 728	55 355	29 484	10 353	39 838
<b>Résultat opérationnel</b>	<b>3 518</b>	<b>-155</b>	<b>3 363</b>	<b>1 508</b>	<b>-123</b>	<b>1 384</b>
Résultat net d'impôt des activités arrêtées ou en cours de cession	0	0	0	1 818	0	1 818
<b>RESULTAT NET</b>	<b>2 549</b>	<b>-12</b>	<b>2 537</b>	<b>3 326</b>	<b>-123</b>	<b>3 203</b>



16

## Le bilan Actif



Bilan actif consolidé (en K Euros)	30/06/08	31/12/07	30/06/07
Ecart d'acquisition nets	331	331	331
Immobilisations incorporelles nettes	895	746	679
Immobilisations corporelles nettes (hors Im.plac.)	2 087	2 147	1 451
Titres mis en équivalence	94	42	51
Autres actifs financiers non courants	184	209	223
Actifs d'impôts différés	3	73	45
<b>Total des Actifs non courants</b>	<b>3 594</b>	<b>3 548</b>	<b>2 781</b>
Stocks nets	15 567	18 753	19 736
Créances clients et autres créances nettes	15 551	17 308	13 085
Impôts courants	4	2 154	1 313
Trésorerie et équivalents de trésorerie	20 310	13 968	11 572
<b>Total des Actifs courants</b>	<b>51 432</b>	<b>52 183</b>	<b>45 706</b>
<b>TOTAL DE L'ACTIF</b>	<b>55 026</b>	<b>55 731</b>	<b>48 486</b>



17

## Le bilan Passif



Bilan passif consolidé (En K euros)	30/06/08	31/12/07	30/06/07
Capital social	3 659	3 049	3 049
Primes d'émission	0	336	336
Réserves liées au capital	15 423	9 078	9 078
Réserves consolidées	1 736	4 872	5 010
Résultat net	2 537	5 065	3 203
<b>Total des Capitaux Propres</b>	<b>23 355</b>	<b>22 400</b>	<b>20 676</b>
Dettes financières à long et moyen terme	243	270	59
Avantages du personnel	5	5	100
Provisions - non courant	304	193	226
Passifs d'impôts différés	228	0	0
<b>Total des Passifs non courants</b>	<b>780</b>	<b>468</b>	<b>385</b>
Part à moins d'un an des dettes financières à L et MT	67	61	56
Concours bancaires	2 147	2 666	5 638
Dettes fournisseurs et autres dettes	28 571	30 135	21 731
Impôts courants	108		0
<b>Total des Passifs courants</b>	<b>30 893</b>	<b>32 862</b>	<b>27 425</b>
<b>TOTAL DU PASSIF</b>	<b>55 026</b>	<b>55 731</b>	<b>48 486</b>



18

## Le tableau des flux de trésorerie



Tableau des flux de trésorerie en KE	30/06/08	31/12/07	30/06/07
CAPACITE D'AUTOFINANCEMENT avant coût de l'endettement financier et impôt	4 067	5 468	2 401
<i>VARIATION DU BFR lié à l'activité</i>	<i>4 706</i>	<i>-5 176</i>	<i>-8 494</i>
<b>Flux net de trésorerie généré par l'activité</b>	<b>8 773</b>	<b>292</b>	<b>-6 093</b>
<b>Flux net de trésorerie lié aux opérations d'investissement</b>	<b>-273</b>	<b>-1 316</b>	<b>-221</b>
<b>Flux net de trésorerie lié aux opérations de financement</b>	<b>-1 641</b>	<b>-1 341</b>	<b>-1 418</b>
<b>VARIATION DE TRESORERIE</b>	<b>6 859</b>	<b>-2 365</b>	<b>-7 732</b>
<b>TRESORERIE A L'OUVERTURE</b>	<b>11 301</b>	<b>13 666</b>	<b>13 666</b>
Reclassement de trésorerie			
<b>TRESORERIE A LA CLOTURE</b>	<b>18 162</b>	<b>11 301</b>	<b>5 934</b>



19

- *Un compte de résultat qui porte le recentrage de 2007*
- *Des fondamentaux renforcés*
- *Une situation plus saine que jamais :*
  - *Trésorerie de 18 Millions d'euros*
  - *Un gearing négatif à 77,77 %*



## *PERSPECTIVES*



**Objectif confirmé :**  
**Intégrer le TOP 3 national des constructeurs de  
maisons individuelles**

**Notre modèle de croissance :**

- 1. Une offre au cœur du marché*
- 2. Une capacité à construire au meilleur prix*
- 3. Un déploiement « chirurgical »*



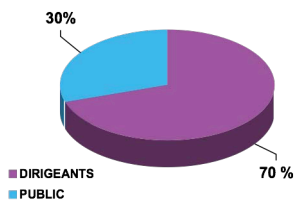
**MERCI**



► La vie du titre au 12/09/08

- Cours de l'action : 2,70 €
- Capitalisation : 27,44 M€
- Volume : 659 800 titres échangés sur le S1 2008

► Répartition du capital :  
10 163 211 titres



► Vote du Conseil d'Administration

- Attribution d'actions gratuites pour 5 cadres dirigeants de l'entreprise



Découvrez les sites internet du Groupe

<http://www.ast-groupe.fr>

[www.crea-concept.fr](http://www.crea-concept.fr)

[www.villas-jb.com](http://www.villas-jb.com)

[www.top-duo.fr](http://www.top-duo.fr)

[www.villas-trident.com](http://www.villas-trident.com)

[www.atwo.fr](http://www.atwo.fr)

[www.villas-club.fr](http://www.villas-club.fr)

[www.objectif-villas.fr](http://www.objectif-villas.fr)

[www.ast-promotion.fr](http://www.ast-promotion.fr)

