

## Résultats annuels 2013

### Carnet de commandes solide

### Croissance confirmée pour 2014

<i>En milliers d'euros</i>	2013	2012
<b>Chiffre d'affaires</b>	<b>108 807</b>	<b>125 865</b>
<b>Résultat opérationnel</b>	<b>146</b>	<b>7 268</b>
<b>Résultat financier</b>	<b>28</b>	<b>363</b>
<i>Charges d'impôt sur le résultat</i>	210	- 3 026
<i>Quote-part dans les résultats des sociétés associées</i>	34	85
<b>RESULTAT NET de l'ensemble consolidé</b>	<b>418</b>	<b>4 690</b>

**« Après une année 2013 difficile, AST Groupe a su se repositionner pour aborder 2014 dans les meilleures conditions et retrouver des performances financières conformes à ses meilleures années. »**

**Alain TUR, PDG d'AST Groupe**

### Une activité contrastée

AST Groupe confirme la baisse contenue de son chiffre d'affaires 2013 qui s'inscrit à 108,8 M€ contre 125,8 M€ en 2012. L'activité du Groupe, bien que soutenue, a enregistré tout au long de l'année des décalages de facturation tant en Promotion (Ouvertures de chantiers) qu'en Maisons individuelles (report d'ouvertures de chantiers lié en partie au décalage administratif généré par l'application de la RT 2012). Le CA 2013 a également été pénalisé par le ralentissement des rythmes de commercialisation de certaines opérations dans le sud de la France. Ces glissements, indépendants des services opérationnels d'AST Groupe, représentent 2 M€ de CA qui se retrouveront dans le CA du 1er trimestre 2014.

## Des résultats temporairement marqués

Comme attendu, la baisse du chiffre d'affaires a mécaniquement pénalisé les comptes annuels du Groupe. Cependant, **AST Groupe a su conserver un bon niveau de marge brute.**

Anticipant une amélioration du nombre d'ouvertures de chantiers sur 2014, AST Groupe avait annoncé le maintien de ses effectifs à périmètre constant, amenant ainsi le Résultat opérationnel à s'établir à 146 K€ contre 7,3 M€ en 2012. L'impact de 7,1 M€ sur le RO est essentiellement dû à la baisse du CA lié à un effet volume pour 6 M€.

Le Résultat net, dans la continuité du RO, affiche un bénéfice de 418 K€ contre 4,7 M€ l'an passé.

La **situation financière du Groupe à fin décembre reste toujours saine avec une trésorerie nette de 9,6 M€** et un endettement net qui ressort à 1,8 M€, soit un **gearing (Endettement net/capitaux propres) de 6,2 %**.

Les stocks des programmes en cours de l'activité Promotion s'élèvent à 15,3 M€ dont 6,1 M€ pour les 3 programmes du Sud (Agde, Castelnau et Villeneuve les Béziers), dont le rythme de ventes actuel est conforme à nos prévisions et dont la commercialisation devrait être achevée en fin d'année. Les 9,2 M€ restants sont répartis sur plus de 40 opérations démontrant ainsi le caractère exceptionnel des rythmes de commercialisation rencontrés pour ces opérations du Sud.

## Un groupe repositionné et des marques à forte valeur ajoutée

**AST Groupe, bien décidé à poursuivre sa croissance commerciale et compte tenu de la baisse d'activité constatée en maisons individuelles (Diffus) sur 2013, a engagé des mesures fortes sur ce début d'année.**

S'appuyant sur son expérience en animation de réseaux, AST Groupe a défini une nouvelle organisation régionale avec la mise en place de responsables d'animation commerciale avec pour mission d'apporter un suivi régulier des agences sous forme de benchmarking.

Le but est d'anticiper la contre-performance en comparant les résultats par rapport aux agences leader afin de faire monter en compétence les équipes de ventes en s'appuyant notamment à un logiciel de CRM (développement personnalisé). Cet outil d'aide à la décision des responsables d'animation et d'agences, permet l'analyse des différentes phases de la relation client pour déterminer les bons ratios et favoriser les actions à mettre en place (campagnes marketing locale ou nationale, opérations promotionnelles...). **Cette proximité terrain offrira une meilleure réactivité des agences et un suivi pointu de l'activité commerciale du Groupe.**

AST Groupe a également opéré un repositionnement tactique de ses gammes de produits lui permettant, grâce à leur singularité, d'adresser tous les segments du marché.

En effet, que cela soit les primo accédants, avec son offre Best cost TOP DUO ou clés en mains en promotion, une clientèle plus aisée de secundo accédants avec son offre Premium (Créa Concept, Villas JB et Villas Trident) ou son offre NATILIA de maisons écologiques et économiques, AST dispose au travers de ses marques, de gammes diversifiées qui couvrent tous les besoins des futurs acquéreurs, tant en maisons individuelles qu'en logements groupés.

Le blocage du marché actuel affecte non seulement les capacités à vendre mais aussi le développement du réseau NATILIA, les franchisés ayant des difficultés à obtenir les financements nécessaires au lancement de l'activité. Cependant huit nouveaux franchisés ont rejoint le réseau en 2013 et 4 autres sont en cours d'ouverture et aucune nouvelle défaillance n'a eu lieu depuis août dernier. **NATILIA confirme ainsi sa position de premier réseau de franchises en maisons à ossature Bois.**

## Concernant les autres activités réseaux

Villas Club, marque existante depuis plus de 10 ans, réoriente sa stratégie de développement autour de deux modes de distribution :

- Le premier, comme expliqué lors de la communication de septembre, grâce à un réseau d'agents commerciaux sélectionnés chargés de commercialiser les produits de la gamme (15 contrats signés à ce jour, qui devraient apporter une contribution positive aux ventes dès le 2<sup>ème</sup> semestre 2014).
- Le deuxième, au travers d'un contrat de licence de marque sur le modèle de la franchise. Trois premiers contrats ont d'ores et déjà été signés avec des agences qui ouvriront au cours du T2 sur Clermont–Ferrand, Reims et Nantes.

## Un carnet de commandes solide

La réactivité et l'adaptabilité dont AST Groupe fait preuve depuis plus de 20 ans lui ont permis de traverser les périodes fastes comme les périodes plus complexes du marché immobilier. Porté par la qualité de son offre et sa nouvelle dynamique commerciale, AST Groupe devrait, dans un marché qui demeurera atone en 2014, conforter **sa place de 3<sup>ème</sup> constructeur français**.

Les bonnes ventes réalisées en 2013 permettent à AST Groupe d'afficher à fin février 2014 un carnet de commandes solide avec :

- **70,7 M€ de CA en Maisons individuelles**, composé des contrats de construction signés et chantiers en cours.
- **35 M€ de CA sécurisé en Promotion & Lotissements** composé du CA restant à facturer sur lots actés (chantiers en cours) et contrats signés non actés (chantiers à ouvrir).

De plus, le Groupe bénéficie en Promotion & Lotissement **d'un réservoir de chiffre d'affaires supplémentaire de 72,2 M€** constitué des lots à commercialiser sur les 24 prochains mois.

A ce portefeuille viennent s'ajouter le CA des autres activités du Groupe, telle que l'activité Ossatures & Charpentes (*Système constructif industriel*) qui développera, dès avril 2014, une **offre de menuiserie** pour le compte de NATILIA et AST. Elle devrait améliorer significativement la productivité de l'usine POBI tout en faisant progresser sensiblement sa marge.

**Fort de ces bons éléments, AST Groupe anticipe un chiffre d'affaires au 1<sup>er</sup> trimestre en nette progression et une amélioration de sa rentabilité sur l'ensemble de l'exercice 2014.**

## AST Groupe est éligible au PEA PME

*Prochain communiqué*

*Chiffre d'affaires 1<sup>er</sup> trimestre 2014 – 14 mai 2014 après clôture*

Relations investisseurs  
Olivier LAMY, Directeur Financier  
olivier.lamy@ast-groupe.fr  
Tél : +33 (0)4.72.81.64.64

Communication Financière / Relation presse  
Solène Kennis  
skennis@aelium.fr  
Tél : +33 (0)1.75.77.54.68

### A propos d'AST Groupe

Promoteur, constructeur et lotisseur.  
3<sup>ème</sup> constructeur national et 1<sup>er</sup> réseau de franchises de maisons à ossature bois NATILIA.