A.ST Groupe

2012

RÉSULTATS SEMESTRIELS

| CONSTRUCTEUR | PROMOTEUR | AMÉNAGEUR |

Un marché marqué au 1er semestre par…

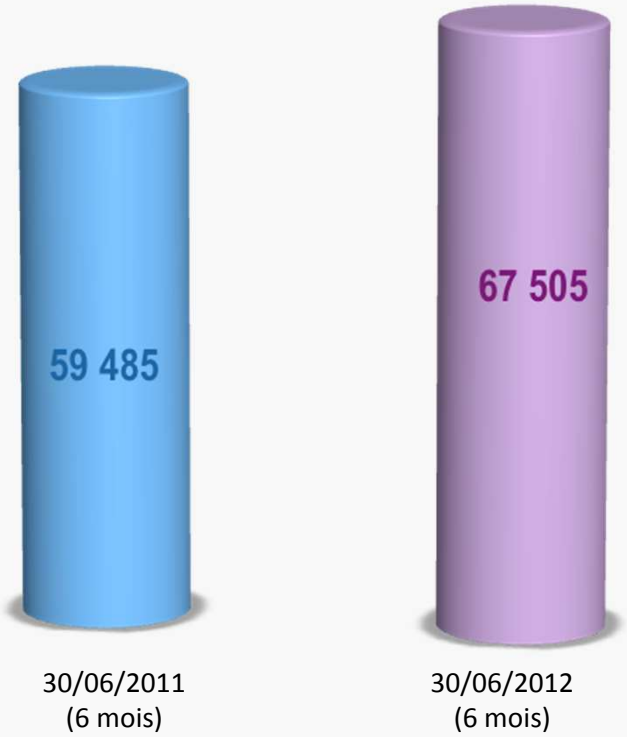
- Des élections présidentielles bloquantes
- Une crise économique qui dure
- Une crise de la dette anxiogène
- Un chômage qui augmente

Pour A.S.T Groupe, un semestre dynamique

- **Forte amélioration des résultats**

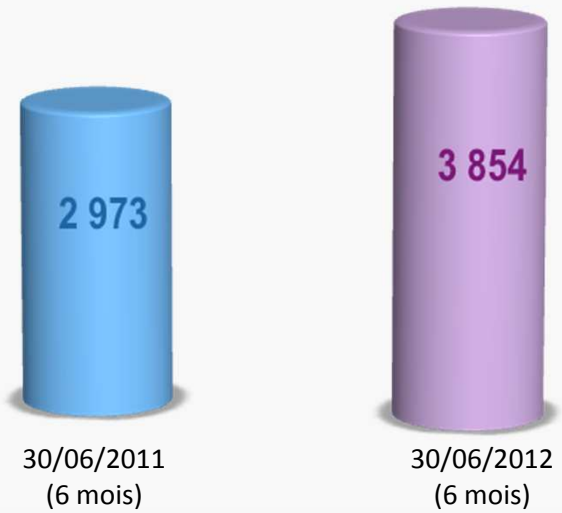
CA (+ 13,5%)

67,5 M€



ROC (+ 29,6%)

3,8 M€

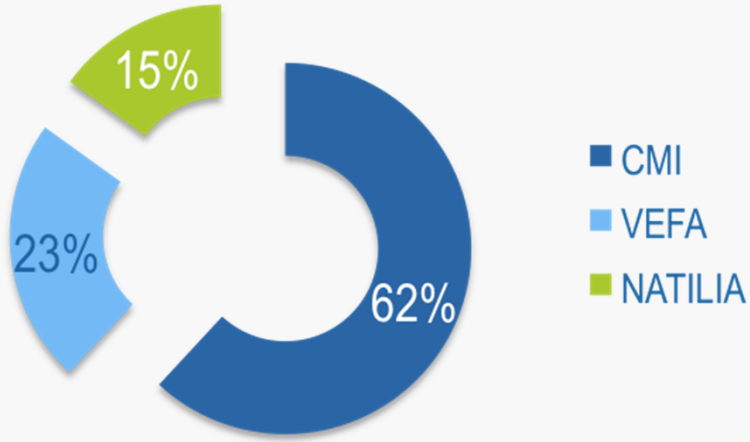


Pour A.S.T Groupe, un semestre dynamique

- **Maintien des ventes à des niveaux élevés**

997

ventes au S1 2012



- **Lancement de l'offre Perform'habitat pour la rénovation thermique**
  - Phase de lancement : 1ères retombées satisfaisantes

A.S.T Groupe un acteur central

Une mutation du modèle A.S.T déjà bien engagée

A.S.T Groupe

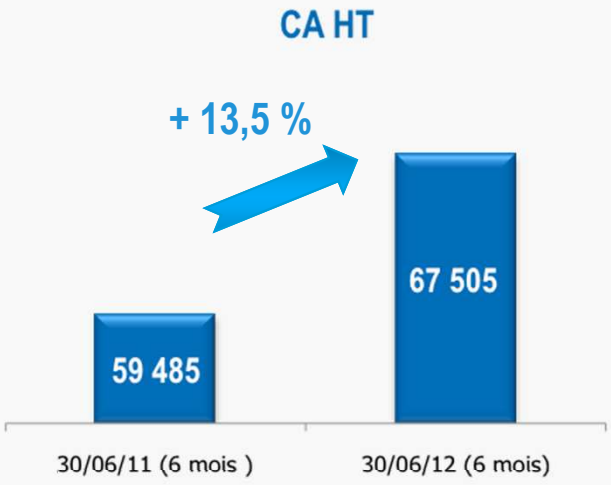
- **CMI | Diffus**
- **VEFA | Promotion**
- **Ossature Bois et Charpentes industrielles**
- **Franchise | 41 points de ventes**
  36 franchisés + 4 succursales
- **Lotissement | Evolim**
- **Courtage| A.S.T Services / Assurance et Financement**
- **Rénovation de l'habitat | Perform Habitat**

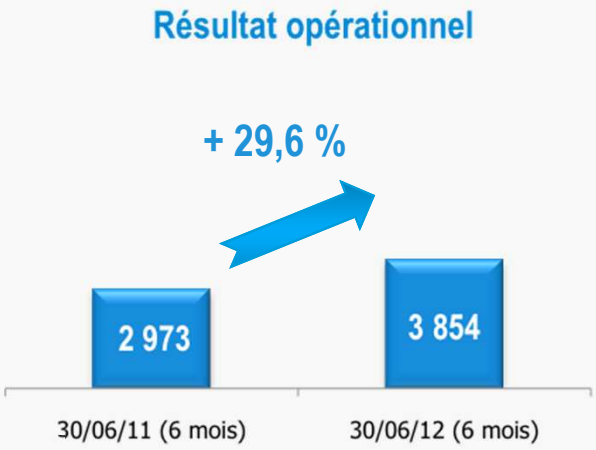
Résultats semestriels 2012

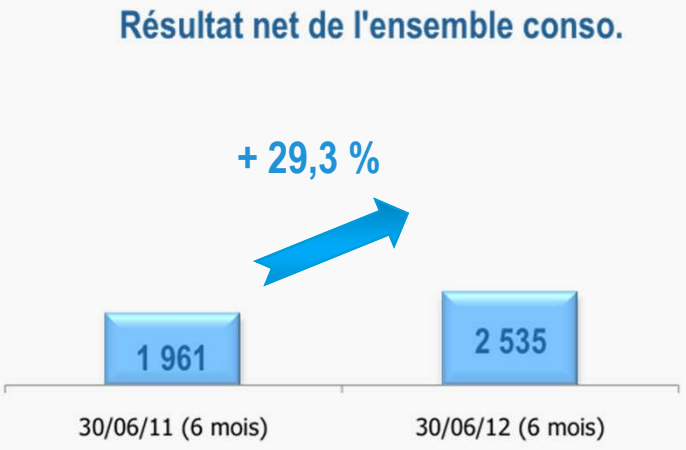
| CONSTRUCTEUR | PROMOTEUR | AMÉNAGEUR |

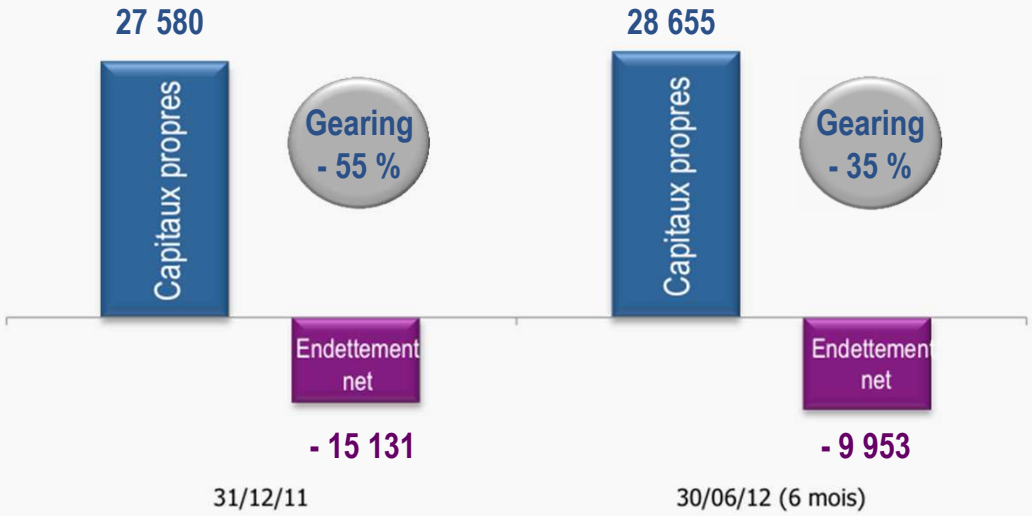
Des performances solides

En milliers d'euros





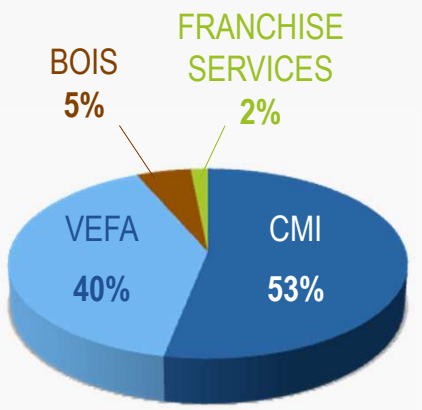


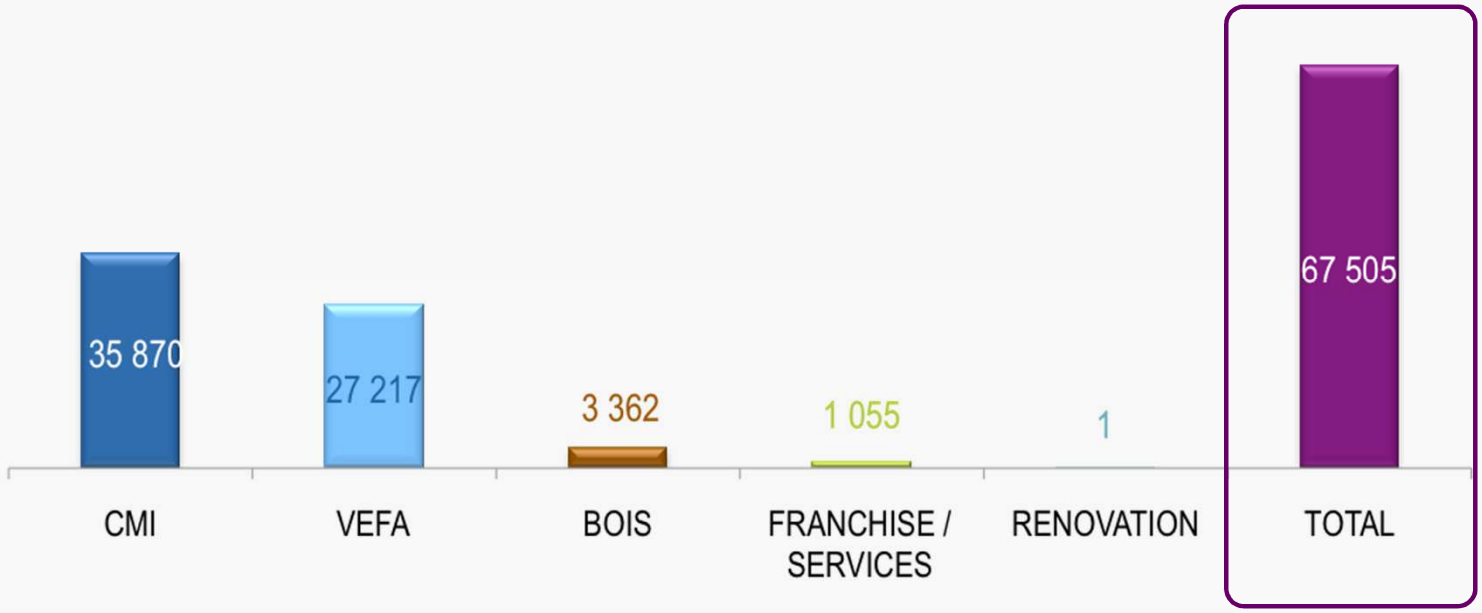


Nouvelle progression des résultats

En milliers d'euros	Activités Historiques CMI / VEFA	BOIS	FRANCHISE SERVICES	RENOVATION	30 juin 2012	30 juin 2011
Chiffre d'affaires	**63 087**	**3 362**	**1 055**	**1**	**67 505**	**59 485**
Résultat opérationnel	3 852	- 268	498	- 228	3 854	2 973
Marge opérationnelle %	*6,1 %*	*/*	*47,2%*	*NS*	*5,7 %*	*5%*
RESULTAT NET PART	**2 750**	**- 390**	**318**	**- 142**	**2 535**	**1 961**
Marge nette %	*4,3 %*	*/*	*30,1 %*	*/*	*3,7 %*	*3,3%*

Répartition du CA
En %





Une situation financière très solide

Stocks
+ 1,9 M€

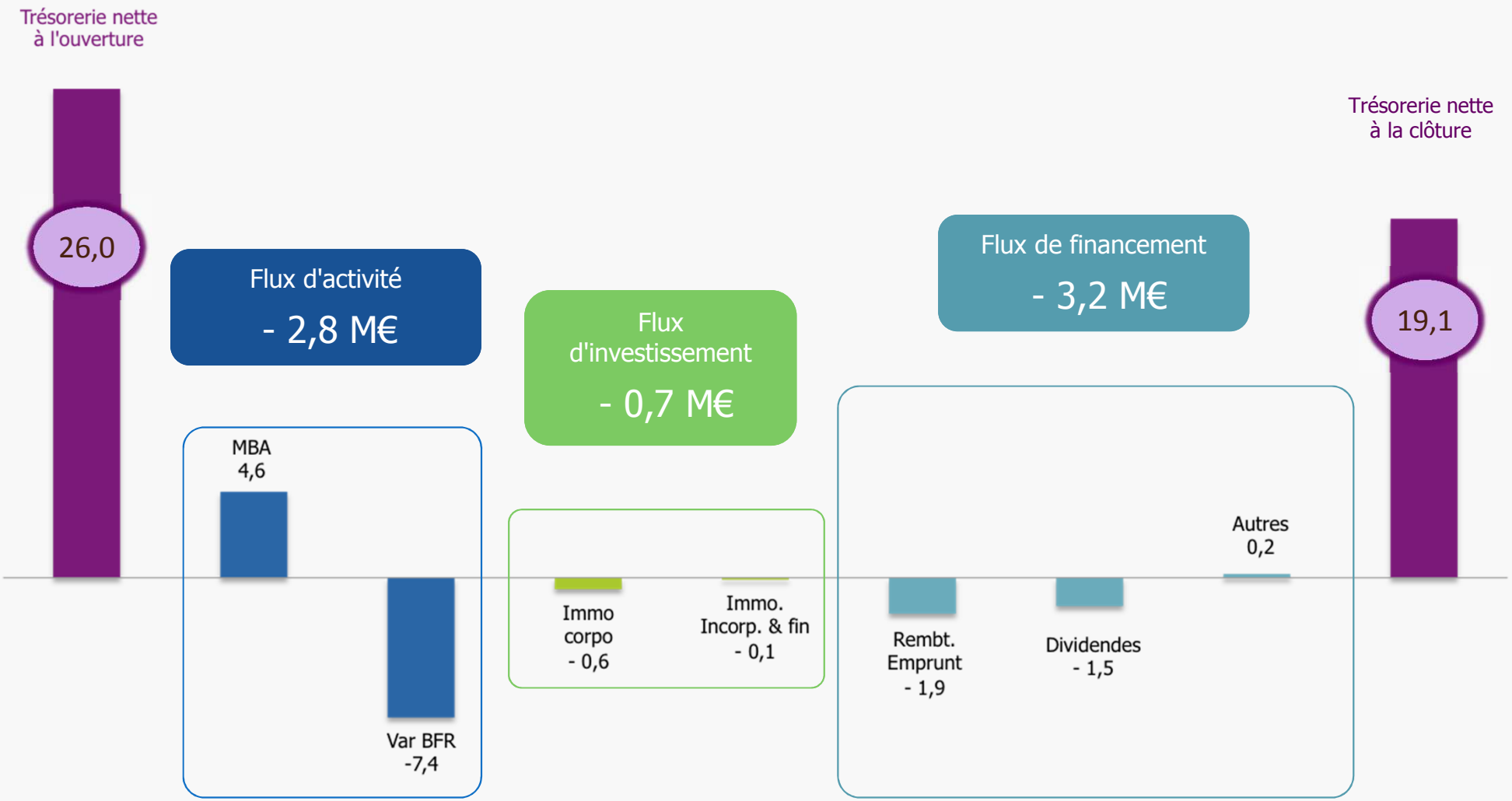
Endettement Net
- 9,9 M€

Gearing
- 35 %

En milliers d'euros	30 juin 2012	31 déc. 2011
Total des Actifs non courants	**16 749**	**16 651**
Stocks nets	17 611	15 721
Créances clients et autres créances nettes	26 824	24 053
Impôts courants	434	16
Trésorerie et équivalents de trésorerie	22 844	32 112
Total des Actifs courants	**67 713**	**71 903**
TOTAL DE L'ACTIF	**84 462**	**88 554**
Total des Capitaux Propres	**28 655**	**27 580**
Dettes financières à long et moyen terme	6 214	7 795
Provisions – non courant / Avantage du personnel	1 385	1 765
Passifs d'impôts différés	1 288	1 350
Total des Passifs non courants	**8 887**	**10 910**
Dettes financières à CT & part à – d'1 an des dettes LT et MT	2 982	3 083
Concours bancaires	3 695	6 126
Dettes fournisseurs et autres dettes	40 177	38 505
Impôts courants	66	2 373
Total des Passifs courants	**46 920**	**50 064**
TOTAL DU PASSIF	**84 462**	**88 554**

Une capacité d'investissement intacte

En millions d'euros



Synthèse des résultats

- **Des résultats en forte progression**
- **Montée en puissance des activités VEFA, Franchises et Services**
- **Une capacité d'investissement intacte et dédiée au développement**

Perspectives

| CONSTRUCTEUR | PROMOTEUR | AMÉNAGEUR |

Des drivers solides

- **Un besoin structurel de logements**
  - Un déficit de 450 000 logements / an
  - Dans les zones urbaines et péri-urbaines

- **Un consensus politique en faveur de la création de logements**
  - 500 000 logements/an annoncés

- **Des taux au plus bas**

- **Une accélération du marché de la rénovation thermique**
  - Plan de performance énergétique du gouvernement
  - Incitations fiscales liées à la performance énergétique
  - Création d'une bourse des Certificats d'Economie d'Energie (CEE)

- **Le grand défi des constructeurs de demain : offrir une maison accessible**
  - Econome à l'achat
  - Econome à l'utilisation
  - Capacité d'emprunt < 200 K€

Un modèle d'organisation fondé sur le services
en adéquation avec la Demande

A.S T Groupe

ACHATS > MATERIAUX > FOURNITURE > LIVRAISON sur chantiers

ENTREPRISES
Maçons, électriciens, plombiers…

TERRAINS À BÂTIR > NEGOCIATION > ACHATS

VEFA : emplacements privilégiés

CMI : avantage concurrentiel

SAVOIR-FAIRE / ORGANISATION > TRANSMISSION

Franchise et Services

Prix moyen VEFA
Foncier inclus

185 K€

Prix moyen Diffus
Hors foncier

76 K€

Une parfaite maitrise des coûts
Pour un produit au juste prix

Un portefeuille robuste

- **Un réservoir de chiffre d'affaires déjà significatif au 15 septembre :**

  - **CMI** : **77 Millions d'euros**
    - **12 M€** en cours de travaux restant à facturer
    - **65 M€** vendus à démarrer - Visibilité 12 mois

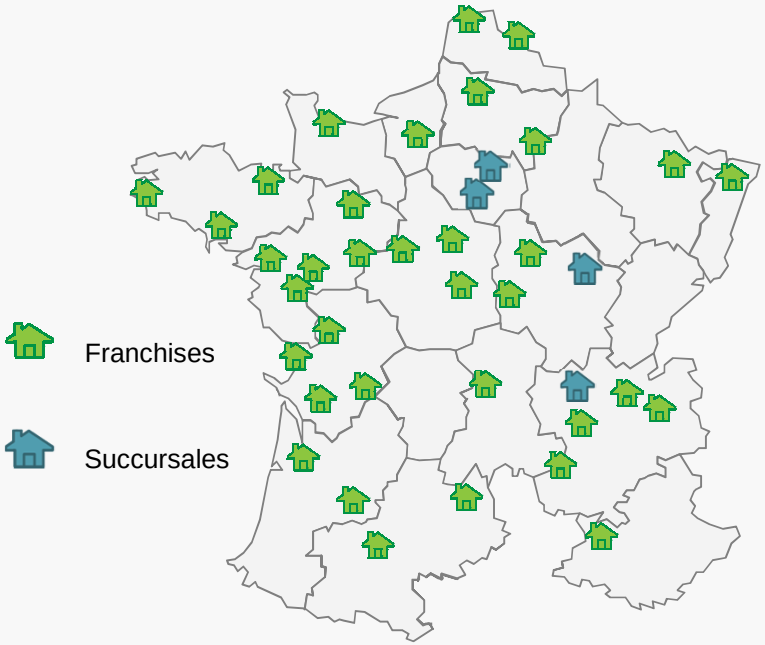
  - **VEFA** : **167 Millions d'euros**
    - **43 M€** de lots commercialisés ou actés en cours de travaux à facturer
    - **124 M€** de lots à acter – Visibilité > à 24 mois

Une base solide pour 2013

NATILIA

1er constructeur de maisons à ossature bois en France

Une longueur d'avance
1 usine opérationnelle
1 réseau de 41 points de ventes



Une densification du réseau continue

- 2 nouveaux franchisés en formation
- Développement légèrement ralenti par la conjoncture
- Un réseau qui n'échappe pas à la crise

La MOB, un produit à fort potentiel

- **2011** : 20 000 mises en chantier (x 4 en 10 ans)*
- 10 % du marché de la maison individuelle
- Défis à relever : Le prix et la technicité produit
- **2015** : 13% à 15% des logements individuels

NATILIA, une offre favorisée par la réglementation

• Source : Etude Xerfi – juin 2012 – Le marché français des maisons en bois

Focus
Pobi, un outil industriel unique

- **La refonte de l'outil : Phase Majeure réalisée**
  - **Charpentes** : Nouvel outil (bâtiment, tables, presses, stockage)
    Réduction des manutentions de 50%
  - **Murs** : Mise en route du « Convoyeur Vertical » fin Aout 2012
    Concrétisation du « Lean spirit »
  - **Logistique** : Réalisation des 2/3 du Flux routier
    Efficacité et sécurité de l'organisation
  - **Productivité** :
    - Chiffre d'Affaires hors effet de consolidation → **+ 30 %**
    - Adaptation des structures et réduction des coûts fixes → **- 30 %**

pobi Industrie
Industrie Charpentes Structures

Pour un retour à la profitabilité dès 2013

Confirmation des objectifs

2012

- Chiffre d'affaires minimum de 130 M€
- Des marges normatives sur les activités historiques
- Une hausse des contributions des nouvelles activités

Découvrez les sites Internet d'A.S.T GROUPE

www.ast-groupe.fr

www.villas-trident.com

www.ast-promotion.fr

www.objectif-villas.fr

www.jefaisdeseconomies.com

www.natilia.fr

www.villas-jb.com

www.top-duo.fr

www.crea-concept.fr

www.atwo.fr

www.villas-club.fr

UNE OFFRE INTÉGRÉE À 360°
AUTOUR DU CLIENT

Financer

CMI

VEFA

Construire

Rénover

Assurer