

Activité du 1^{er} semestre 2013 :
Chiffre d'affaires de 56,4 M€
Ventes bien orientées (+ 6%)

En milliers d'euros	2012	2013*	Variation %
TOTAL CA T1	32 733	21 683	- 34%
DIFFUS (CMI)	19 475	17 463	- 10%
VEFA (Promotion+ lots)	13 209	14 881	+ 13%
FRANCHISE + SERVICES	529	481	- 9%
RENOVATION	1	62	/
BOIS	1 557	1 796	+ 15%
TOTAL CA T2	34 772	34 682	0%
DIFFUS (CMI)	35 869	30 000	- 16%
VEFA (Promotion + lots)	27 217	21 937	- 19%
FRANCHISE + SERVICES	1 056	1 112	+ 5%
RENOVATION	1	200	/
BOIS	3 362	3 116	- 7%
TOTAL CA S1	67 505	56 365	- 17%

* Chiffres non audités

A.S.T Groupe a maintenu un niveau élevé de chiffre d'affaires sur le 2^{ème} trimestre 2013 à 35 M€, lui permettant ainsi d'afficher une activité de 56,4 M€ sur le S1 2013.

Les activités du groupe enregistrent un bon niveau de chiffre d'affaires et ce malgré des conditions météorologiques particulièrement mauvaises au T2.

L'activité Diffus (CMI) s'inscrit à 30 M€ sur le semestre reflétant naturellement le ralentissement des ventes de l'année 2012.

L'activité VEFA (Promotion + lots de terrains à bâtir) enregistre une progression de + 13% de son CA sur le T2 compensant en partie la baisse constatée au T1, consécutive notamment au décalage d'une opération sur Ornex dans le 74 (représentant plus de 13 M€ HT de CA dont 75 % pré commercialisé). Ce décalage est lié à une problématique environnementale. Une solution ayant été mise en place, ce programme devrait débuter en septembre.

D'autre part, le fort ralentissement de l'activité sur les zones du Gard et de l'Hérault, entraîne un report de facturation lié à l'allongement des rythmes de commercialisation. Sont concernés 3 programmes importants (Agde, Villeneuve les Béziers et Montpellier) qui mobilisent la trésorerie du groupe. Cependant, compte tenu des niveaux de réservation actuels sur ces programmes, ce glissement temporaire sera en grande partie résorbé d'ici la fin de l'année.

Bien que fortement dépendante de ces problématiques administratives difficilement maitrisables et de délais de commercialisation allongés, la VEFA demeure un métier stratégique pour le groupe offrant malgré tout, pour les 24 mois à venir, une bonne visibilité et une rentabilité conforme aux prévisions. C'est un atout majeur pour A.S.T Groupe.

L'activité Franchise-Services s'inscrit en progression de plus de 5% à 1,1 M€ sur le 1^{er} semestre 2013 et ce, malgré la fermeture de 5 agences (3 liquidations, 1 cessation d'activité et 1 rupture de contrat à l'initiative d'A.S.T Groupe). Elle est constituée, pour partie, des droits d'entrées des nouveaux franchisés (5 depuis le début de l'année), mais surtout des royalties liées aux ouvertures de chantiers par les franchisés ainsi que des frais de courtage en assurances de la filiale A.S.T Services.

Les candidatures à la franchise demeurent soutenues démontrant ainsi la bonne dynamique du réseau et l'engouement pour le produit Natilia malgré un marché de l'immobilier en berne.

De son côté, le pôle **Bois**, regroupant les activités charpente et ossature bois, totalise 3,1 M€ de chiffre d'affaires sur ce 1^{er} semestre 2013 et reste dépendant d'une activité fortement perturbée.

Une demande qui reste soutenue

Ventes brutes	2012	2013
TOTAL VENTES 1^{er} trimestre	469	523
DIFFUS (CMI)	327	317
VEFA (Promotion)	116	120
NATILIA	85	101
<i>Franchisés</i>	79	93
<i>Succursales</i>	6	8
TOTAL VENTES 2^{ème} trimestre	528	538
DIFFUS (CMI)	617	623
VEFA (Promotion)	230	259
NATILIA	150	179
<i>Franchisés</i>	133	159
<i>Succursales</i>	17	20
TOTAL VENTES S1	997	1 061

Consécutivement à un 1^{er} trimestre en progression de 11%, A.S.T Groupe a amélioré ses ventes sur le T2 2013 à 538 ventes brutes. Dans un marché fortement baissier, le groupe totalise 1 061 ventes brutes sur le 1^{er} semestre 2013, soit une progression de 6% par rapport à l'an passé.

Les ventes **VEFA (promotion)** s'inscrivent sur le semestre à 259 unités en progression de +12,6% comparé à 2012. Ces ventes semestrielles représentent un CA à réaliser de 36,7 M€.

Dans un marché de la maison individuelle en repli de - 17%* sur les 6 premiers mois de l'année, A.S.T Groupe affiche sur la même période en **Diffus (CMI)** un niveau de ventes brutes en progression à 623 unités. Elles représentent à terme un chiffre d'affaires en hausse de plus de 19 % soit 54,8 M€ contre 46 M€ l'an passé. Cette augmentation du panier moyen est due essentiellement à l'application de la réglementation thermique 2012 (RT) et une actualisation des tarifs en région parisienne.

L'activité commerciale **des maisons à ossatures bois, NATILIA**, a été particulièrement dynamique puisque le réseau a totalisé 179 ventes brutes sur le semestre, soit une progression de plus de 19 % par rapport au S1 2012. L'optimisation des prix de vente a permis de réduire significativement l'écart entre le prix d'une maison Natilia et le prix d'une maison « traditionnelle »,

l'intensification des sessions de formation commerciale en région ainsi que la mise en place de nouveaux outils de communication permettent au réseau de surperformer nettement le marché. Ce qui devrait maintenir un bon niveau de ventes sur le S2 2013. Initialement prévue pour les primo accédants la maison **Natilia trouve également aujourd'hui une véritable clientèle auprès d'une gamme d'acheteurs aux capacités de financement plus importantes, attirée par le ratio qualité/design/prix, ainsi que les performances thermiques et environnementales du produit.**

Recrutement de nouveaux franchisés

Un process de recrutement amélioré, de nouvelles actions ciblées afin de capter des candidats plus rapidement opérationnels, permettent au groupe d'aborder un développement en toute sérénité. A.S.T Groupe peut d'ores et déjà annoncer que **le nombre d'ouvertures en 2013 (8-9 agences) sera nettement supérieur à celui de 2012 (5 agences).**

Lancement d'un nouveau réseau de commercialisation sous la marque Villas Club

La transaction immobilière connaît une mutation forte depuis l'essor d'internet et l'activité de constructeur de maisons individuelles d'A.S.T Groupe est également concernée. 90% des français souhaitant devenir propriétaires effectuent une recherche sur internet, ainsi la génération de contacts provient essentiellement de sites spécialisés dans l'immobilier. A.S.T Groupe bénéficiant d'une réelle expertise dans ce domaine, **déploiera à partir de septembre 2013 sous la marque Villas Club, un nouveau réseau constitué de mandataires en charge de la recherche foncière et de la commercialisation des maisons auprès des particuliers.**

Ces mandataires bénéficieront d'un pack incluant la multidiffusion d'annonces sur les principaux portails immobiliers, une formation initiale et continue, un mini-site internet dédié ainsi que l'ensemble des outils éprouvés depuis 20 ans au sein d'A.S.T Groupe. Les ventes du réseau viendront renforcer l'activité des centres techniques régionaux qui auront en charge la construction des maisons. Ce nouveau mode de distribution permettra à la fois de densifier les zones d'implantation d'A.S.T Groupe et à terme, de diluer le montant des charges fixes.

Encore une fois, A.S.T Groupe innove en proposant un concept inédit en phase avec les attentes de ses clients et représentant un axe de développement majeur pour les années à venir.

A.S.T Groupe, par sa capacité d'adaptation, la mixité de son offre et sa bonne dynamique commerciale, dispose des meilleurs atouts pour résister dans un marché de l'immobilier particulièrement tendu.

*Prochain communiqué
Résultats semestriels 2013 – 25 septembre 2013 après clôture*

* Source : Caron Marketing

Relations investisseurs
Alain Tur, Président Directeur Général
alain.tur@ast-groupe.fr
Tél : +33 (0)4.72.81.64.64 - Fax : +33 (4).72.81.42.35

Aelium Communication Financière
Solène Kennis
skennis@aelium.fr
Tél : +33 (0)1.75.77.54.65

A propos d'A.S.T Groupe

Promoteur, constructeur et lotisseur. Spécialiste de la maison individuelle et de la maison environnementale à ossature bois en Rhône-Alpes, Franche-Comté, Bourgogne, PACA, Languedoc Roussillon, Midi-Pyrénées et Région parisienne.