Résultats annuels 2015

LYON & PARIS
29 et 30 mars 2016

AST GROUPE
CONSTRUCTEUR I PROMOTEUR I AMÉNAGEUR

Intervenants

Alain TUR
Président Directeur Général

Sylvain TUR
Directeur Général Délégué

Olivier LAMY
Directeur Administratif & Financier

AST Groupe aujourd'hui

23 ans de savoir-faire
et d'expertise en Maisons Individuelles

3e Constructeur
de Maisons Individuelles en France*

1er réseau franchises
maisons à ossatures bois en France (NATILIA)

145,7 M€
Volume d'affaires 2015**

76
points de ventes**

Maisons Individuelles

Promotion & Lotissement

Système constructif industriel
(Ossatures et Charpentes)

Réseaux et Services

AST GROUPE
CONSTRUCTEUR I PROMOTEUR I AMÉNAGEUR

** Etude Plimsoll 2015*

*** Y compris réseau*

2015
Accélération des performances du Groupe

Progression dynamique et qualitative des ventes

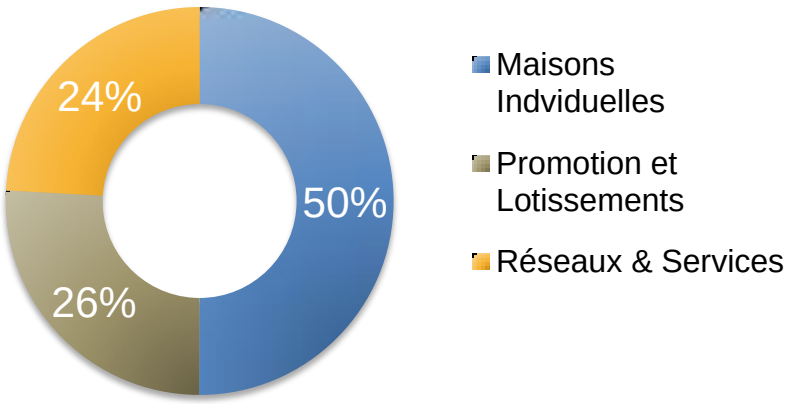
Amélioration des performances opérationnelles

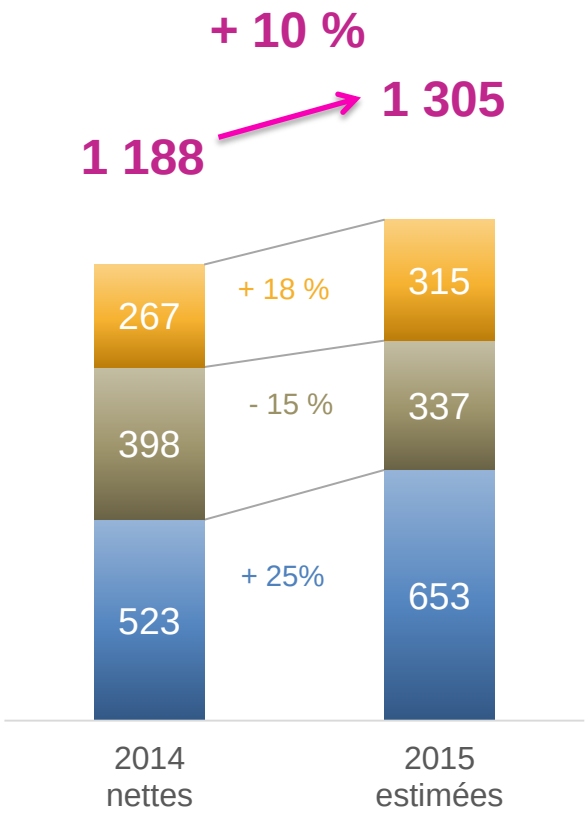
Lancement de relais de croissance innovants

Une entreprise leader dans la création de logements pour les primo-accédants

2015
Des ventes dynamiques

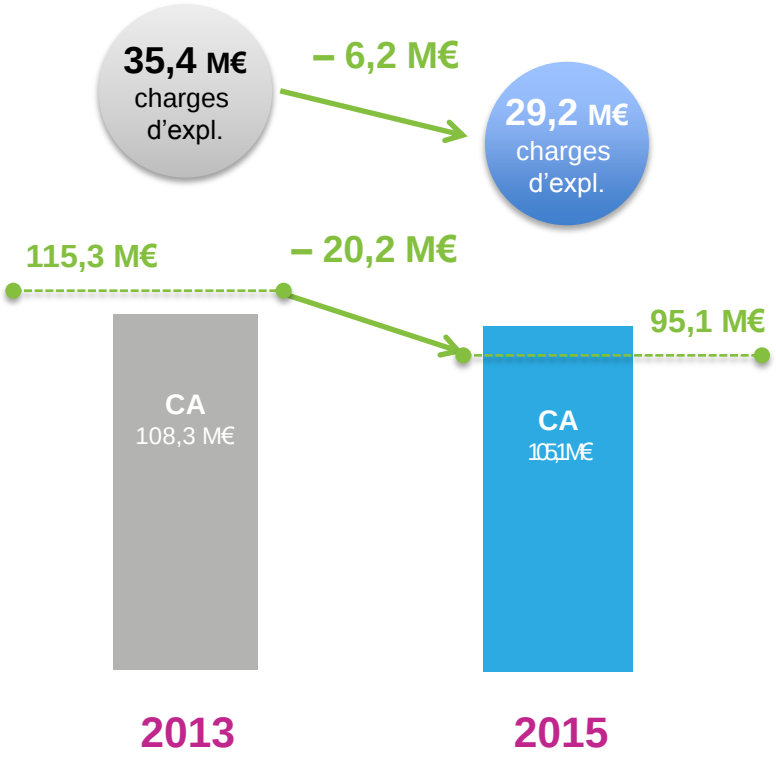
- **Ventes nettes AST Groupe**



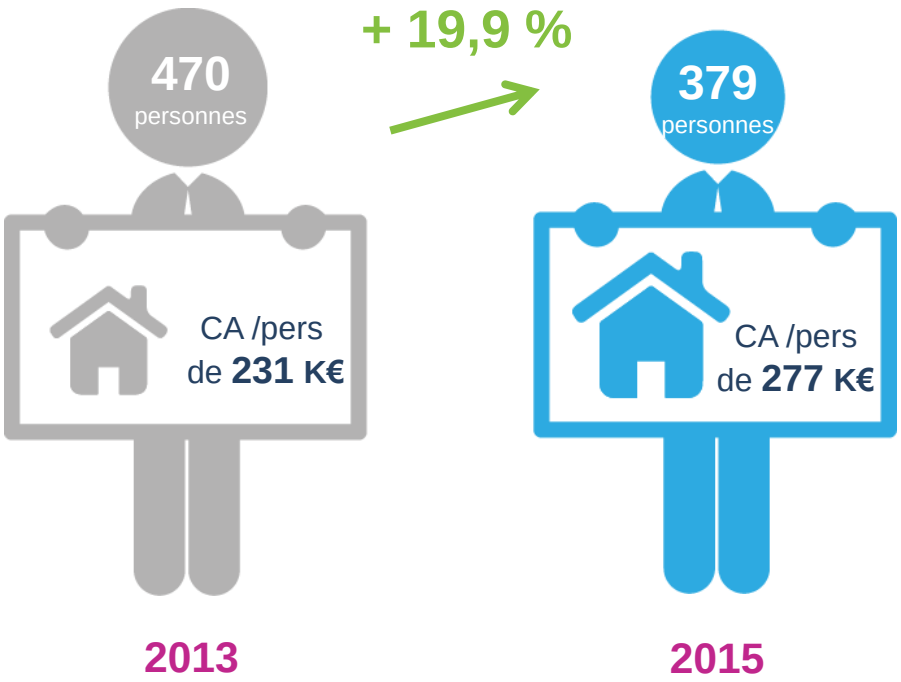


2015
Amélioration des performances

Diminution du seuil de rentabilité



Amélioration des performances individuelles



Seuil de rentabilité

Sommaire

1. **Retour sur des mesures fortes initiées en 2015**
2. **Résultats annuels en nette amélioration**
3. **2016 : vers une nouvelle année de croissance**

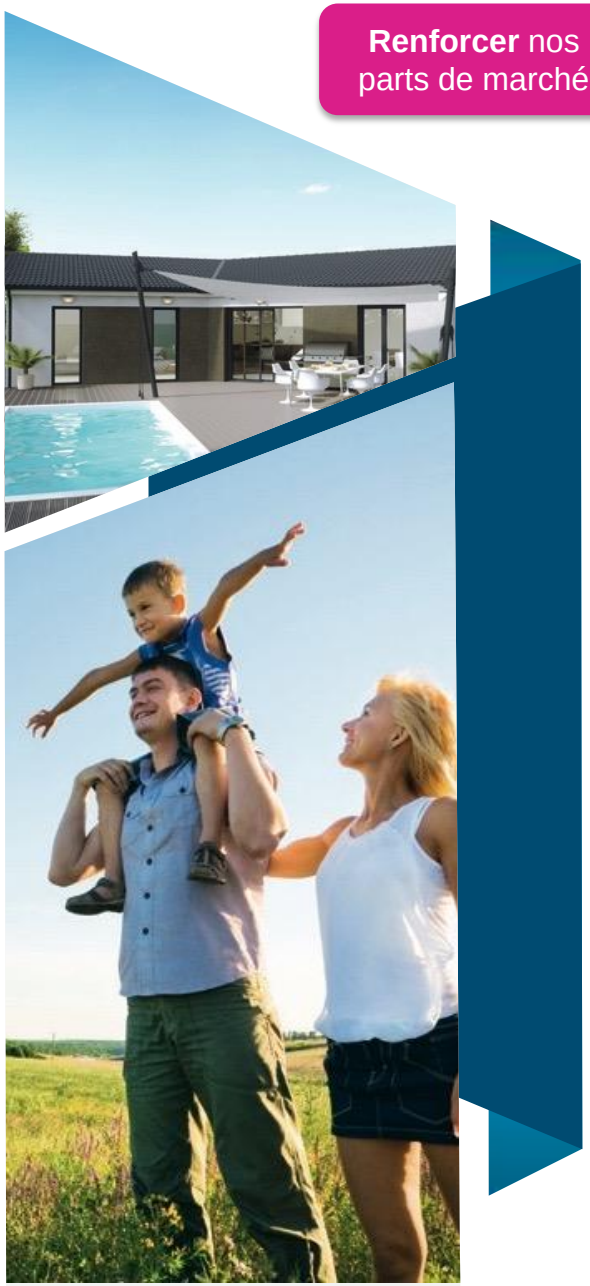
2015
Déploiement commercial actif

CAP200

Renforcer nos parts de marché

- **Développement du réseau d'agences**
  - 8 nouveaux franchisés Natilia
  - 2 nouvelles agences Villas Club
- **Déploiement du réseau d'agents commerciaux**
  - 30 ventes en 2015
- **Poursuite de la stratégie de Webmarketing**

Un maillage du territoire renforcé couplé à un Webmarketing ciblé



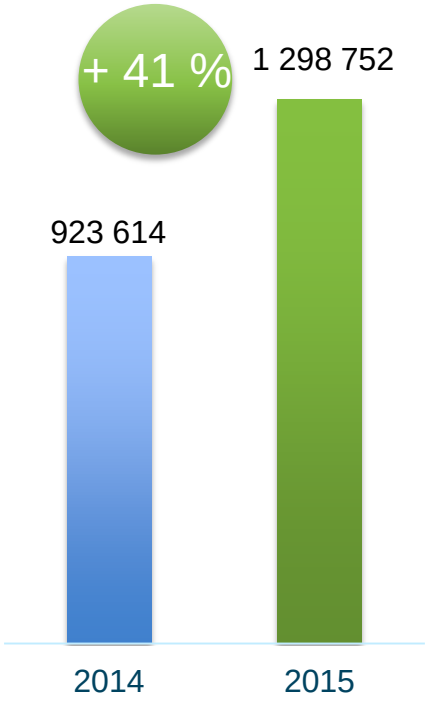
AST GROUPE

2015 : Maisons individuelles
Une stratégie digitale payante

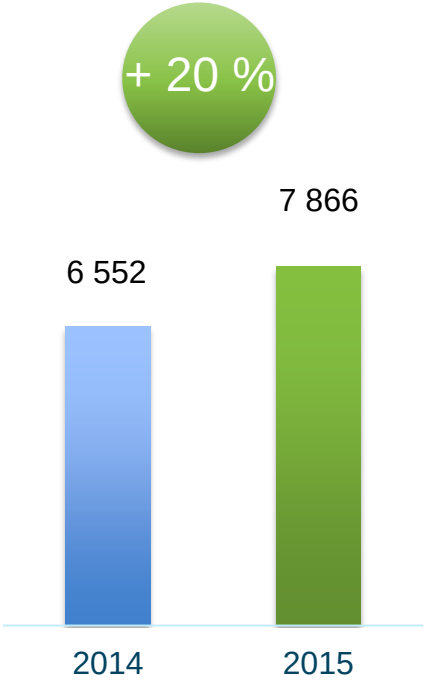
CAP200
CONSTRUCTEUR | AMÉNAGEUR | PROMOTEUR

Renforcer nos parts de marché

Visites



Contacts



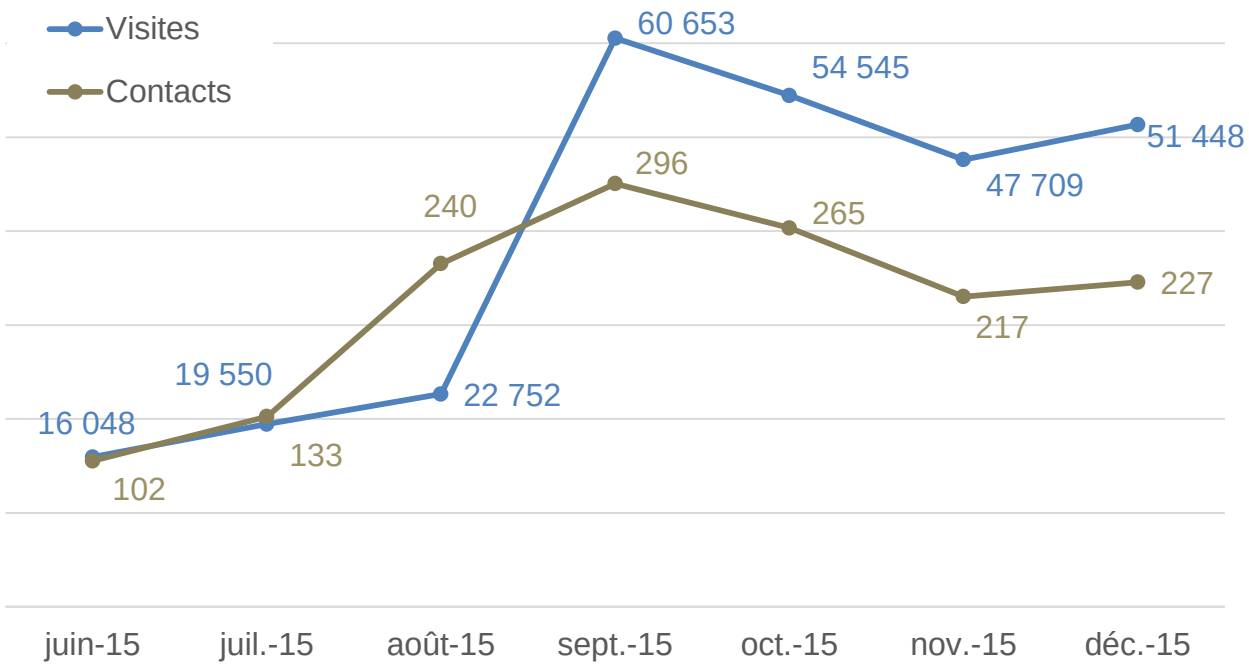
Des campagnes et des référencements qualifiés et performants

AST GROUPE
CONSTRUCTEUR | PROMOTEUR | AMÉNAGEUR

2015 : Promotion
Une stratégie digitale payante

CAP200
CONSTRUCTEUR | AMÉNAGEUR | PROMOTEUR

Renforcer nos parts de marché



+ 220 %
de trafic mensuel
en 6 mois

+ 122 %
de contacts mensuels
en 6 mois*

**passerelles incluses*

Des sites qui totalisent près de 2 millions de visites sur 1 an

AST GROUPE
CONSTRUCTEUR | PROMOTEUR | AMÉNAGEUR

2015 : Promotion
Une offre reconfigurée

CAP200

Redéfinir le mix produit Promotion

- **Rééquilibrage du mix**
- **Des opérations focalisées sur les zones tendues**
- **Redéfinition des critères de sélection**
- **Mise en place d'un outil dédié à la vente de prescription**
  - Recrutement d'une personne dédiée (déc. 2015)
  - Outil de réservation en ligne

Pour des opérations à plus forte valeur ajoutée

2015
POBI, trajectoire de déploiement engagée

CAP200

Initier de nouveaux leviers de croissance pour POBI

- **Développement des nouvelles activités**
  - Constructeur : 1,2 M€ de CA
  - Menuiseries : 6 429 menuiseries produites en 2015
- **BERTIM : Une reconnaissance européenne**
  - Projet sur 4 ans dédié à la rénovation énergétique
  - Industrialisation via le LEAN
  - Logiciel RenoBIM
- **Un savoir-faire reconnu et recherché**
  - Leadership confirmé : Etude Bois XERFI 2015
  - Primé par Capital : « Entreprise de l'année » catégorie développement durable
- **Atteinte de l'équilibre sur 2015**

POBI INDUSTRIE

2015
Des process renforcés

CAP200

Sécuriser les ventes brutes

- **Outils pour accompagner les équipes commerciales**
  - Mise en place d'un CRM
  - Logiciel de calcul du prix final selon options
- **Rapport et audit des responsables régionaux**
- **Confortation des ventes par le responsable d'agence**
- **Diminution des délais administratifs**

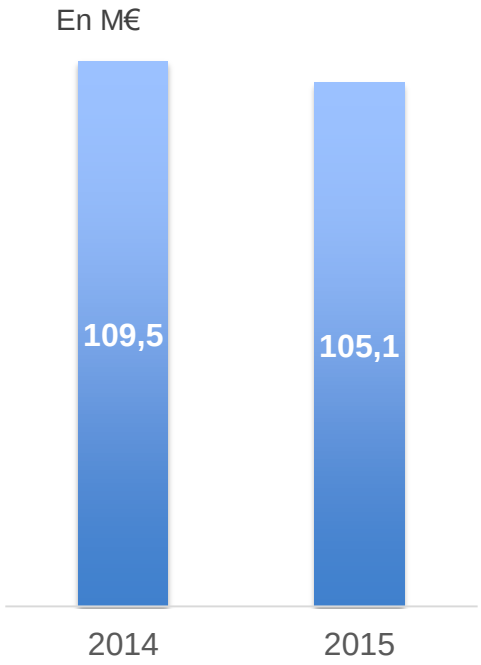
Des process pour accompagner la montée en puissance des ventes

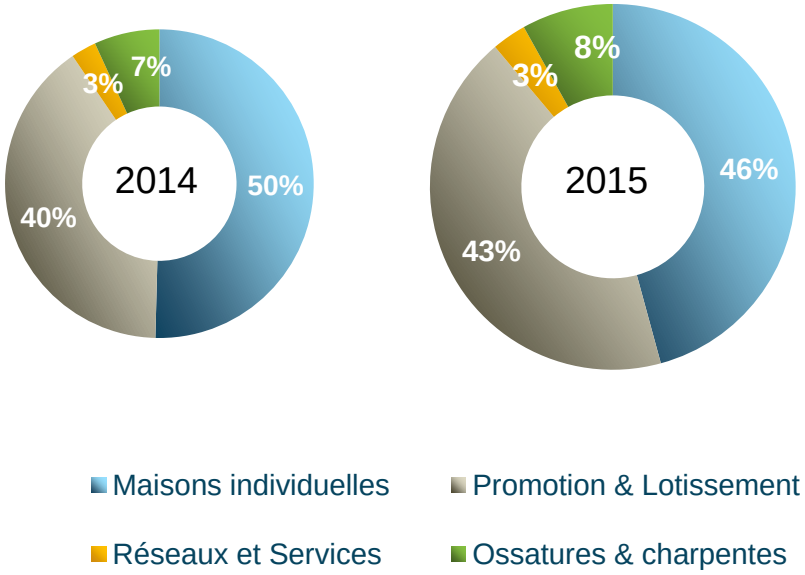
AST GROUPE
CONSTRUCTEUR I PROMOTEUR I AMÉNAGEUR

Résultats annuels 2015

Un repli limité du chiffre d’affaires

Chiffre d'affaires

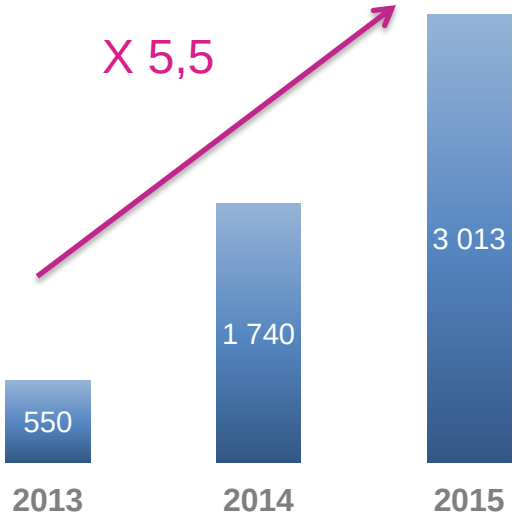




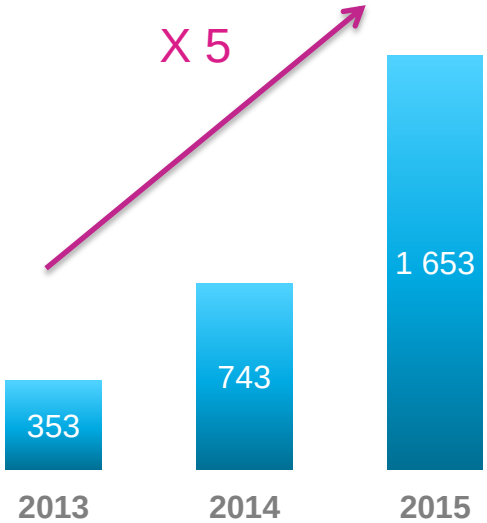
Des résultats en forte progression

En Milliers €

Résultat opérationnel



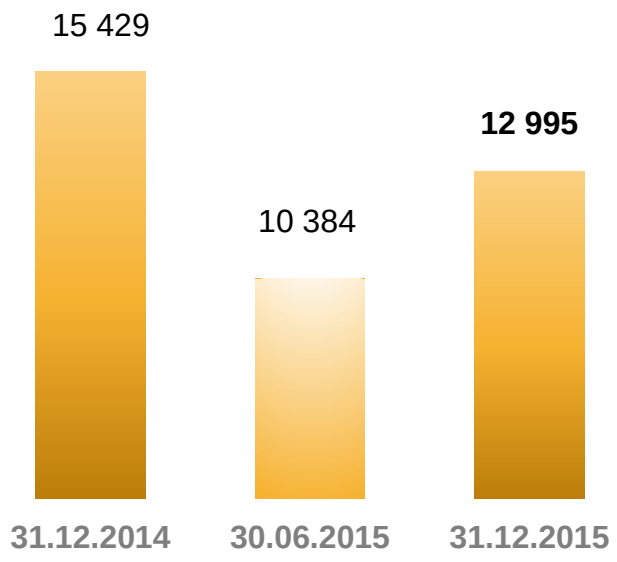
Résultat net



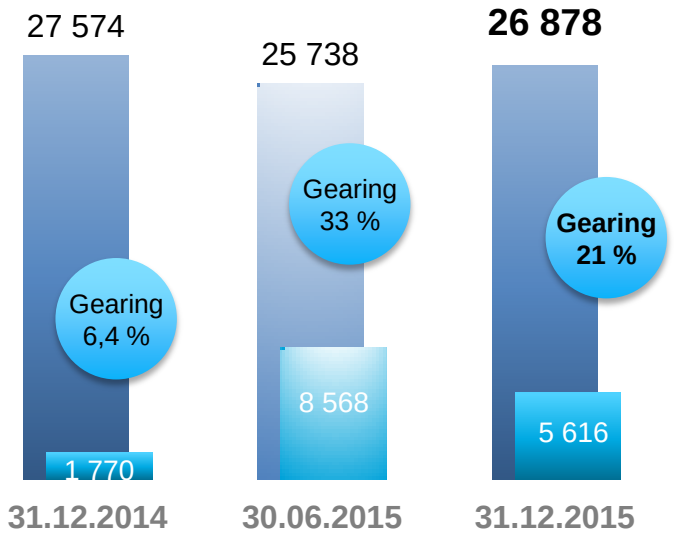
Une situation financière renforcée au S2

En Milliers €

Trésorerie



Capitaux Propres Endettement net



Résultats annuels 2015

En K€	2015	2014
CHIFFRE D'AFFAIRES	105 052	109 502
RESULTAT OPERATIONNEL	3 013	1 740
% sur CA	**2,9%**	**1,6%**
RESULTAT FINANCIER	- 302	- 184
Charge d'impôt sur résultat	- 1 039	- 763
Quote-part de résultat des sociétés mises en équivalence	- 19	- 49
RESULTAT NET	1 653	743
% sur CA	**1,6%**	**0,7%**
Part du Groupe	*1 506*	*761*
Part des minoritaires	*147*	*- 18*

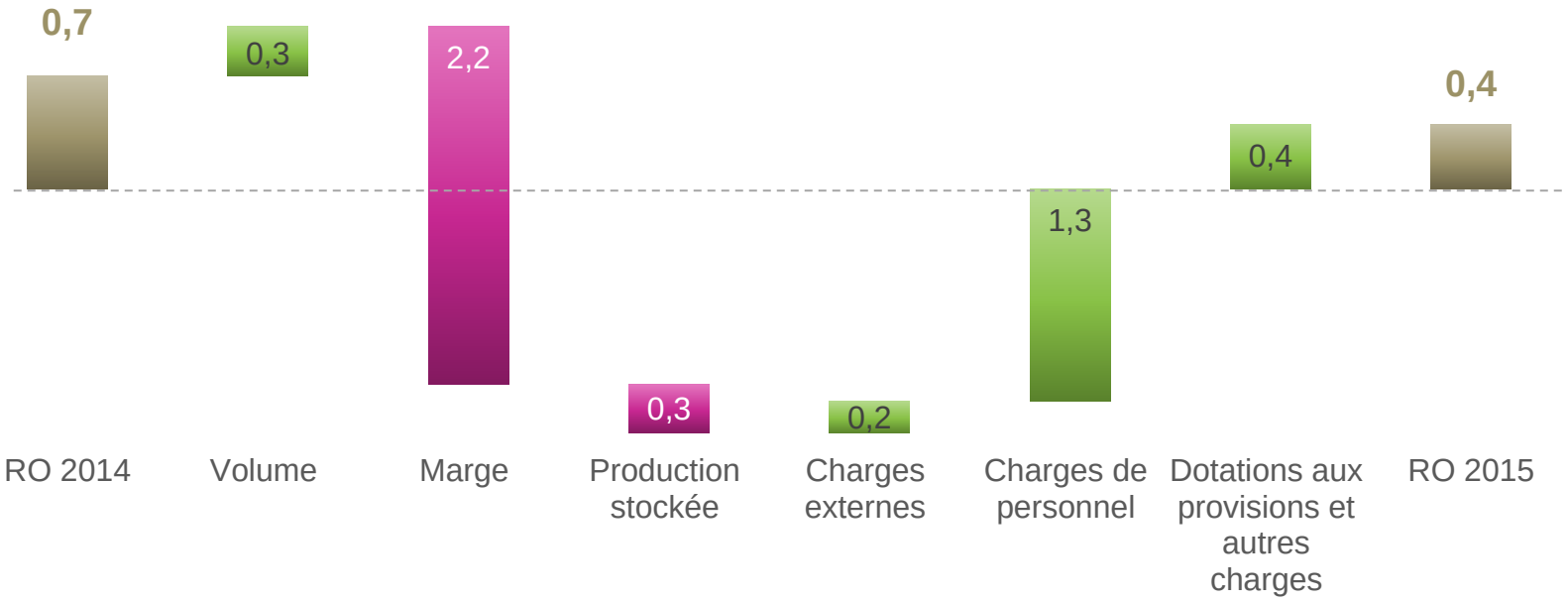
Charges d'exploitation
- 4,4 M€
29,2 M€ vs 33,6 M€

Focus : Maisons Individuelles

En millions d'euros

Focus : Promotion & Lotissements

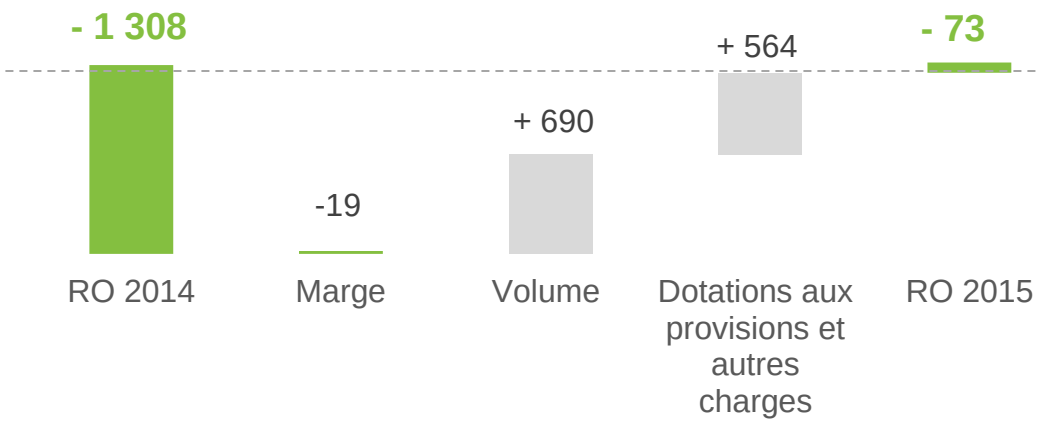
En millions d'euros



Focus : Système constructif industriel

Ossature & Charpentes

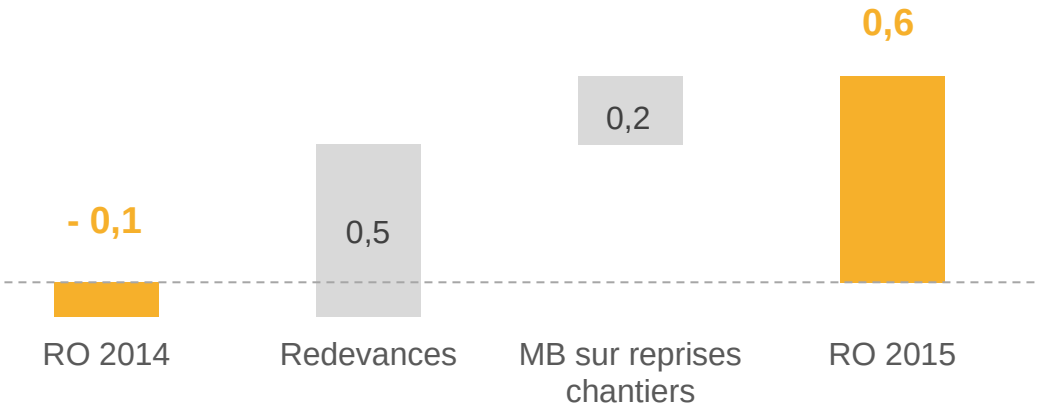
En milliers d'euros



En K€	2015	2014	Variation %
Chiffre d'affaires social	11 707	9 570	*+ 22,3 %*
Chiffre d'affaires consolidé	8 462	7 522	*+ 12,5 %*

Focus : Réseaux et Services

En millions d'euros



En K€	2015	2014	Variation %
Redevances	3 017	2 516	*+ 20 %*
Reprises chantiers	231	354	*- 35 %*
TOTAL	**3 248**	**2 870**	***+ 13 %***

Résultats par activité

En milliers d'euros	Maisons Individuelles		Promotion & Lotissements		Réseaux & Services		Système constructif industriel *(Ossatures & Charpentes)*		TOTAL	
	2015	2014	2015	2014	2015	2014	2015	2014	2015	2014
Chiffre d'affaires	48 092	55 165	45 250	43 945	3 248	2 870	8 462	7 522	105 052	109 502
Résultat opérationnel	**2 014**	**2 427**	**414**	**677**	**658**	**- 56**	**- 73**	**- 1 308**	**3 013**	**1 740**
% du CA	***4,2 %***	***4,4 %***	***0,9 %***	***1,5 %***	***20,2 %***	***- 1,9 %***	***- 0,9 %***	***- 17,4 %***	***2,9 %***	***1,6 %***

Objectif 8 %

Objectif 6 %

Objectif > 30 %

Objectif 10 %

Objectif > 7 %

Situation financière

En milliers d'euros	2015	2014
ACTIFS NON COURANT	**18 496**	**19 353**
Stocks et en-cours	28 526	23 989
Clients	10 788	11 403
Autres actifs courant	8 550	8 987
Disponibilités	13 012	15 455
ACTIF COURANT	**60 876**	**59 834**
TOTAL ACTIF	**79 372**	**79 187**

En milliers d'euros	2015	2014
CAPITAUX PROPRES	**26 878**	**27 574**
Provisions	2 728	2 713
Dettes financières	18 628	17 224
Dettes fournisseurs et autres dettes	30 653	31 050
Passifs d'impôts	484	626
TOTAL PASSIF	**79 372**	**79 187**

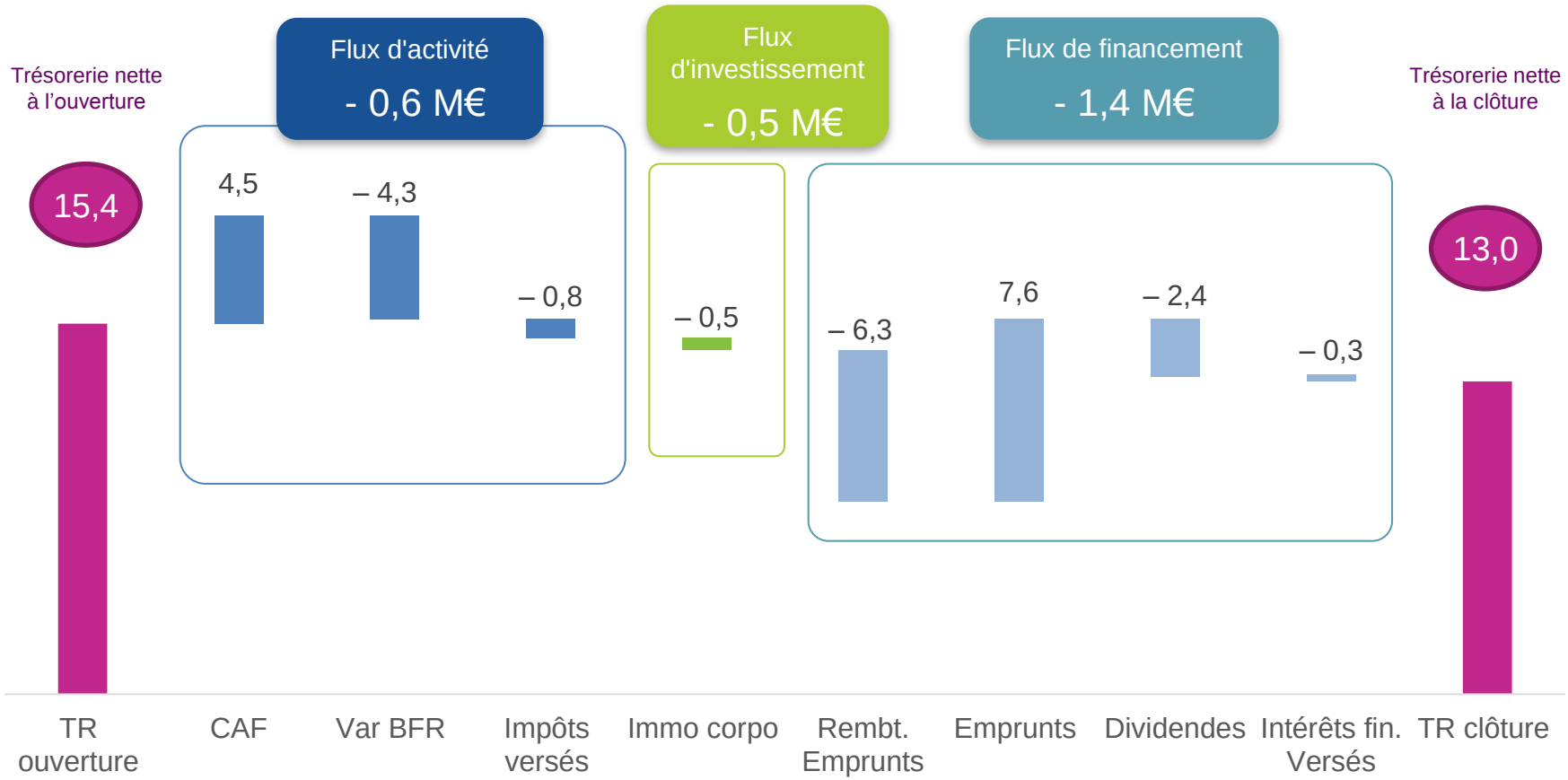
BFR
16,3 M€

Endettement Net
5,6 M€

Gearing
21 %

Tableau des flux de trésorerie

En millions d'euros



Synthèse des résultats

- POBI un Résultat Opérationnel positif au S2
- Des charges d'exploitation maitrisées
- Une productivité améliorée
- Une forte amélioration de la rentabilité
- Une structure financière solide et renforcée au S2

Une stratégie performante

Des leviers forts pour accélérer la croissance

Un marché immobilier porteur

Un positionne-ment prix attractif

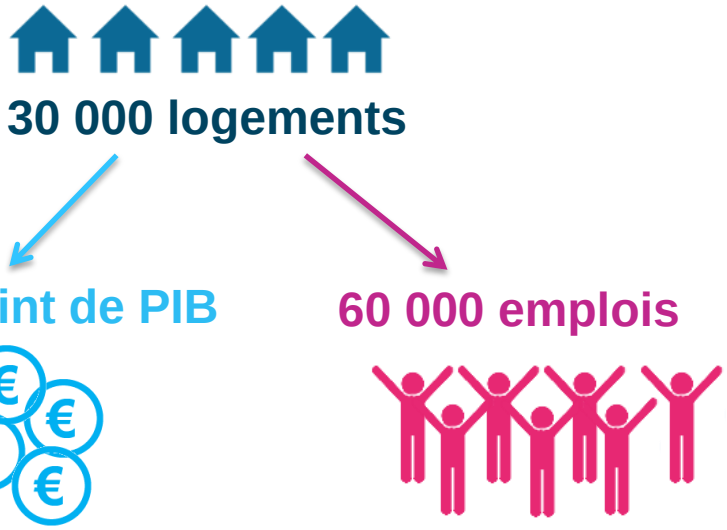
Une stratégie de conquête de nouvelles parts de marché

Un mix promotion plus équilibré

L'innovation au service de la croissance durable

L’immobilier, stimulateur de croissance

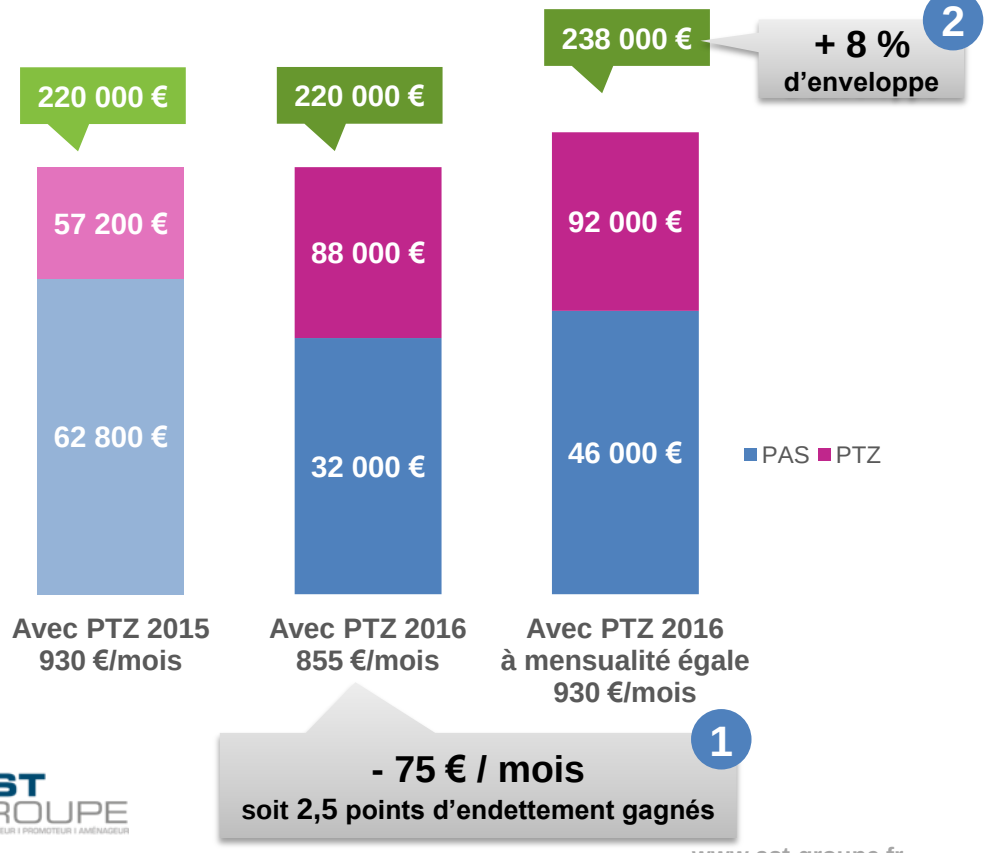
- **Un besoin structurel de logements**
  - 350 000 logements à construire par an*
- **Des taux historiquement bas**
  - Moyenne de 2 % sur 20 ans
- **Un secteur créateur d’emploi et de valeur**



* Source : Crédit foncier

L'immobilier, stimulateur de croissance

- **Exemple : projet de 220 000 € en zone B1**
  - Ménage : une famille de 3 personnes
  - Revenus : 3 100 € / mois
    (Revenu Fiscal de Référence de 33 000 €)
- **2 bénéfices au choix :**



Prêt à taux zéro +

- Financement jusqu'à 40 % du prix du bien
- Objectif : 120 000 PTZ/an (65 000 en 2015)

Une **mesure efficace** maintenue jusqu'à fin 2017

AST : des prix attractifs

Une offre AST parfaitement calibrée pour cibler 70 % du marché*

Maisons

111 280 € TTC

MAISONS INDIVIDUELLES

145 030 € TTC

NATILIA

Terrains à bâtir

65 900 € TTC

LOTISSEMENT

**Source : SISAM 2014 – Maisons à < 160 000 € TTC = 69 % de la Demande*

Stratégie de conquête

CAP200

Renforcer nos parts de marché

- **Développement organique 4 nouveaux points de ventes**
  - 3 Créa concept
  - 1 Top duo
- **Déploiement du réseau**
  - 1 436 candidatures Natilia en 2015 (+ 195 % par rapport à 2013)
  - 10aine de points de ventes supplémentaires
  - Contrat de Franchise –> Contrat de concession
- **Croissance externe**
  - 2 dossiers à l'étude : Nord et Aquitaine

L'innovation au service de la croissance durable

CAP200

Initier de nouveaux leviers de croissance pour POBI

- **Projet sur La Charité (Projet Bertim)**
- **Auto construction « accompagnée »**
- **Lancement du 1er immeuble à ossature bois**
- **Déploiement de l'offre constructeur**
- **Lancement de l'offre NATILIA labellisée BEPOS**

AST GROUPE
CONSTRUCTEUR I PROMOTEUR I AMÉNAGEUR

FOCUS : la maison à énergie positive, une offre déjà disponible

CAP200

Initier de nouveaux leviers de croissance pour POBI

NATILIA La Maison Environnementale + 30 panneaux Photovoltaïques = **Label BEPOS** « Projection RT 2020 »

IMPACT Mur POBI vs Mur Traditionnel*

- **- 60 %** sur le changement CLIMATIQUE
- **- 30 %** sur l'épuisement des RESSOURCES
- **- 80 %** sur la consommation d'EAU
- **- 65 %** sur les DECHETS

POBI
2 DEP
publiée sur INIES

Maison traditionnelle + **30 panneaux Photovoltaïques** + **Bâti renforcé Bilan carbone** = **Label BEPOS** « Projection RT 2020 »

** Étude menée par CODEM BATLAB en juin 2015 sur les murs ossature bois réalisés par POBI*

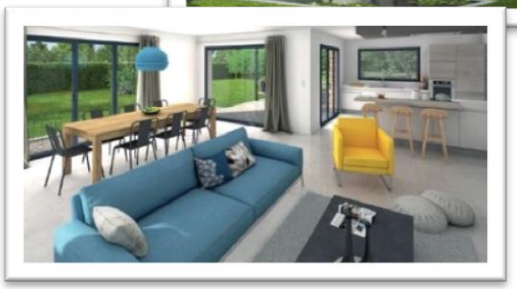
Focus : NATIGREEN
1ère maison Natilia BEPOS

CAP200
CONSTRUCTEUR I AMÉNAGEUR I PROMOTEUR

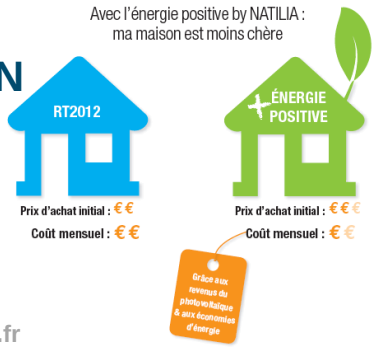
Initier de nouveaux leviers de croissance pour POBI

Une maison vitrine 100 % démarche environnementale

- **Labellisée Bâtiment à Énergie POSitive (BEPOS)**
- **Produit plus d'énergie qu'elle n'en consomme**
- **Des équipements de pointe et écoresponsables**
  - 30aine de panneaux photovoltaïques
  - Murs double-isolation thermique (intérieure/extérieure)
  - Peintures dépolluantes
  - Bardage en bois naturel
  - Plafond chauffant & rafraîchissant
- **Fin des travaux prévue en juin 2016**
- **Franchiseur « le plus audacieux 2016 » GAN**



Modèle : NATIGREEN
Surface habitable : 151 m²
Lieu : Lyon



Un mix Promotion plus équilibré

CAP200

Redéfinir le mix produit Promotion

- **Déploiement de l'offre au réseau de prescripteurs**
- **Lancement d'opérations 100 % bailleurs**
  - Maîtrise des coûts et des marges
- **Portefeuille solide**

Focus Promotion

Redéfinir le mix produit Promotion

- **26 opérations en cours de travaux**
  - 834 lots
- **7 nouvelles opérations commercialisées depuis le 1er janvier**
  - 131 lots
- **17 opérations en cours de montage**
  - 490 lots

50 opérations
1 455 lots

Amélioration des processus internes

Amélioration
des performances

- **Nouvelle dynamique humaine**
  - Responsable Amélioration continue
- **Objectifs de l'Amélioration Continue**
  - Réduction des délais administratifs et travaux
  - Réduction du taux d'annulation
  - Maîtrise Satisfaction/Perception CLIENT
  - Maîtrise des coûts de non-qualité

Perspectives

Des perspectives très positives

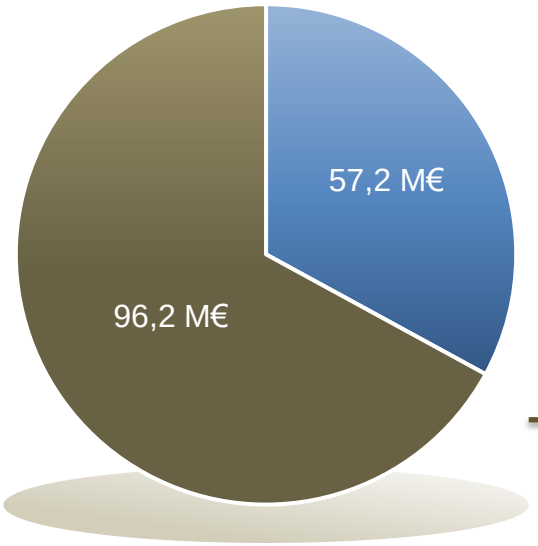
- Un marché de nouveau porteur
- Des drivers solides : mesures incitatives, taux bas, …
- Des offres reconfigurées
- Une stratégie digitale gagnante
- Un seuil de rentabilité abaissé
- Une offre renforcée et ciblée

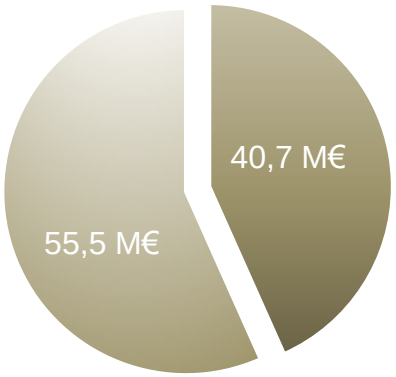
Cap sur un **nouveau cycle** de croissance rentable

Un portefeuille commercial illustrant la bonne dynamique du Groupe

Au 31 Décembre 2015 - En millions d'euros

2015
153,4 M€





Contrats signés et chantiers en cours
CA restant à facturer

Lots en cours de commercialisation

Maisons individuelles

Promotion et Lotissements

Croissance confirmée pour 2016

2016

- **Croissance à 2 chiffres** du chiffre d'affaires
- **Nouvelle progression** des résultats

2018 CAP200

CONSTRUCTEUR | AMÉNAGEUR | PROMOTEUR

- Une croissance mixte organique/externe pour un chiffre d'affaires cible de **200 M€**
- Une rentabilité opérationnelle supérieure à **7 %**

Merci de votre attention

AST GROUPE
CONSTRUCTEUR I PROMOTEUR I AMÉNAGEUR

AST en Bourse

- **Cours au 28 mars 2016 : 3,10 €**
  - Capitalisation : 39,5 M€
  - 12 759 998 titres
  - + 9,93 % depuis le 1er janvier 2016

Euronext Paris
Eurolist C
ASP

Bloomberg ; ASP FP
Reuters : ASP.PA
FR 0000076887

www.ast-groupe.fr

www.top-duo.fr

www.crea-concept.fr

www.pobi.fr

www.maison-natilia.fr

www.evolim.fr

www.villas-jb.com

www.villas-trident.com

www.villas-club.fr

AST GROUPE
CONSTRUCTEUR I PROMOTEUR I AMÉNAGEUR