



2012

RÉSULTATS ANNUELS



| CONSTRUCTEUR | PROMOTEUR | AMÉNAGEUR |



Un exercice solide



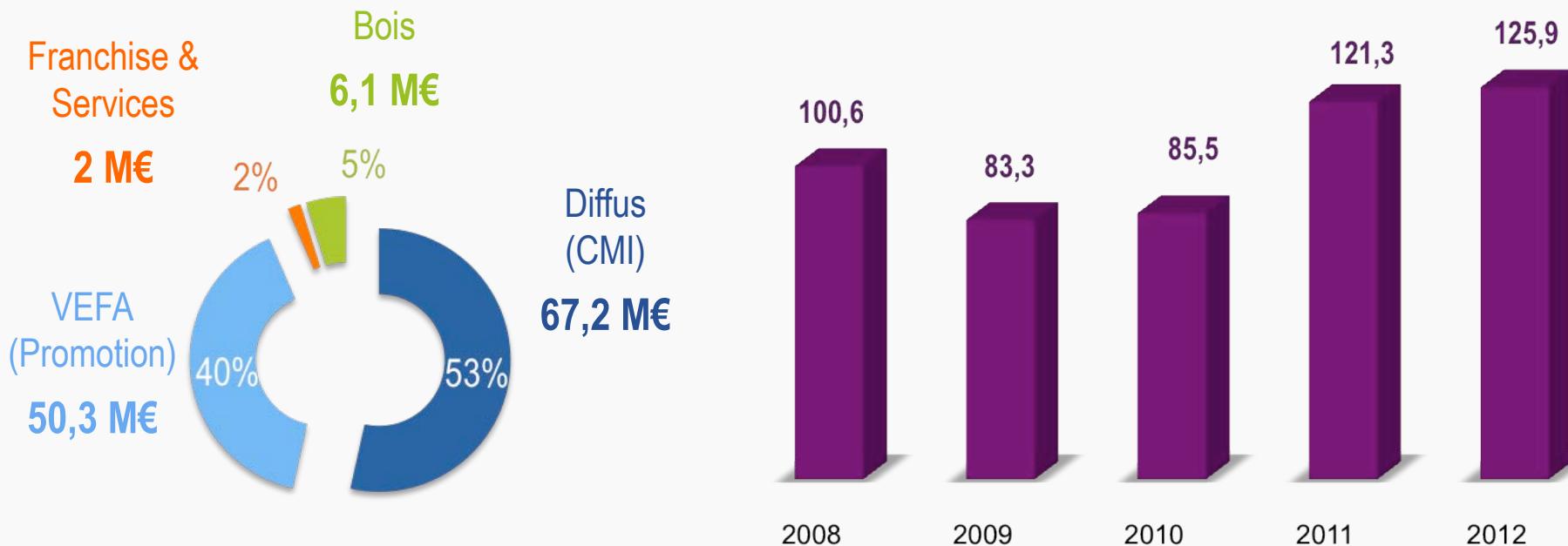
- **Chiffre d'affaires historique de 126 M€ (+ 4%)**
- **Très bon niveau de ventes au dessus des 2 000 unités**
- **Résultats Groupe consolidés à leurs plus hauts historiques**
- **Investissements porteurs des croissances futures**
- **Portefeuille d'activité bien engagé pour 2013**

Des activités diversifiées pour un modèle solide et pérenne

■ Un niveau d'activité record : 126 M€

- CA réseau NATILA 20,5 M€ (estimé non consolidé)

CA en M€



Une place confirmée de 3^{ème} constructeurs français

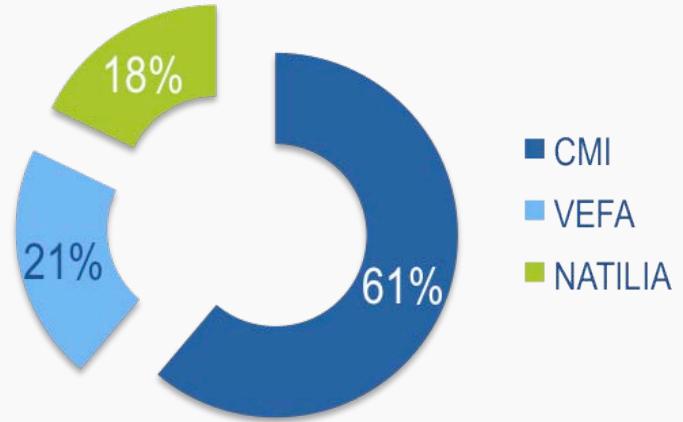
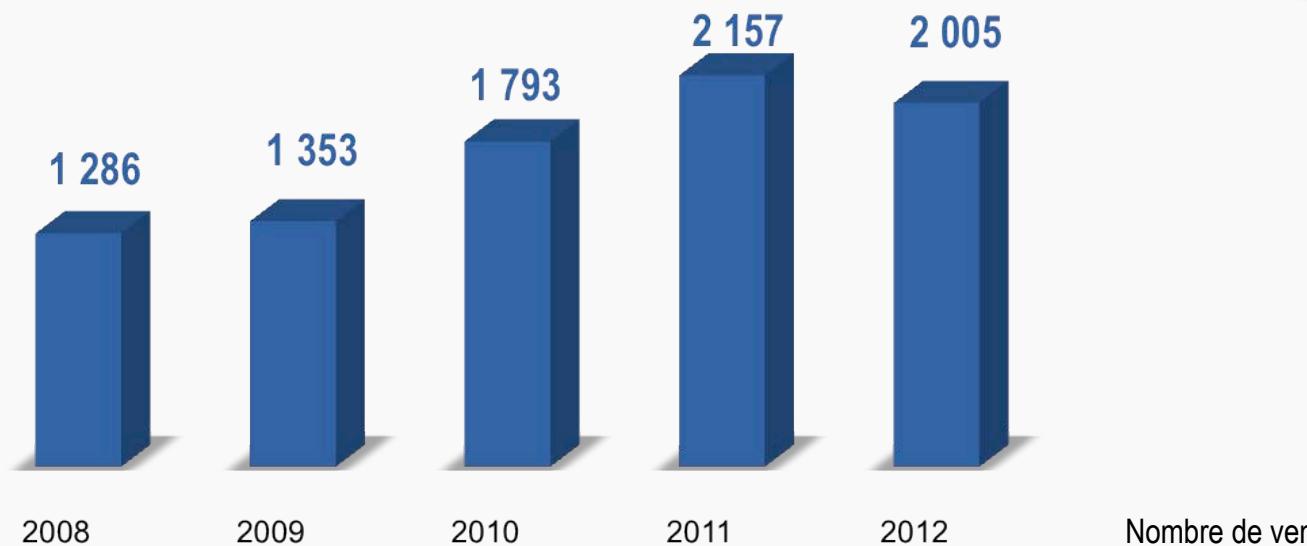


A.S.T Groupe en 2012



■ 2005 unités vendues

- Une année de bon niveau
- Une dynamique commerciale forte



- CMI
- VEFA
- NATILIA



A.S.T Groupe en 2012



■ CMI, résistance solide de l'activité 67,2M€

- Forte concurrence
- Gel des tarifs
- Parts de marché encore insuffisantes en Région parisienne
- + Positionnement sur les zones à fort potentiel
- + Offre au cœur de la demande



➤ *Un véritable savoir-faire*



A.S.T Groupe en 2012



■ La VEFA, une activité stratégique 50,3 M€

- Activité capitalistique
- Ralentissement du rythme de commercialisation
- + Clientèle captive
- + Emplacements privilégiés au meilleur prix
- + Amélioration de la visibilité (refonte charte graphique et site internet)
- + Maintien d'un bon niveau de marge



➤ ***Une visibilité sur plus de 24 mois***



A.S.T Groupe en 2012



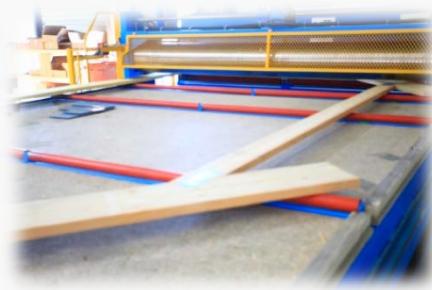
- **Franchise & Services, très forte croissance + 56%**
 - Courbe d'apprentissage longue
 - Conditions financements franchisés durcies
 - Couverture du territoire importante
 - Nouvelles ouvertures limitées par le marché
 - + Bonne dynamique du réseau Natilia (30 M€ CA commercialisé sur 2012)
 - + Produit bois plébiscité
 - + Réglementation Thermique favorable au produit bois
- **Perform'habitat, une offre repositionnée**
 - Création de nouveaux outils d'aide à la vente
 - Animation du site internet



A.S.T Groupe en 2012



- POBI : Investissements majeurs réalisés



➤ *A l'aube d'un cycle de croissance désormais profitable*



A.S.T Groupe en 2012



■ Un produit adapté

- Excellente performance thermique
- Amélioration continue de la compétitivité
- Concept innovant et séducteur



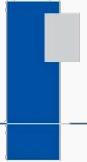
■ Une usine structurée

- Amélioration nette de la productivité
- Capacité de négociation accrue
- Une culture d'entreprise

➤ *Un modèle complexe unique, enfin maîtrisé*

Résultats annuels 2012

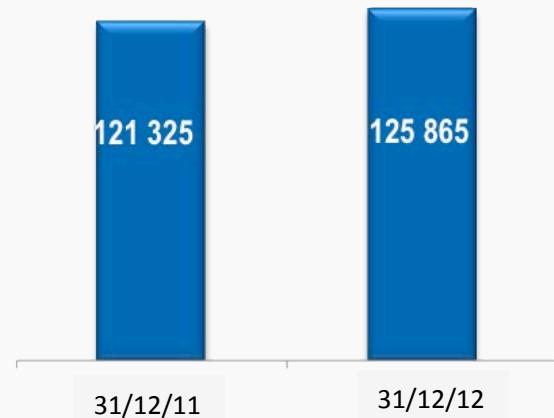




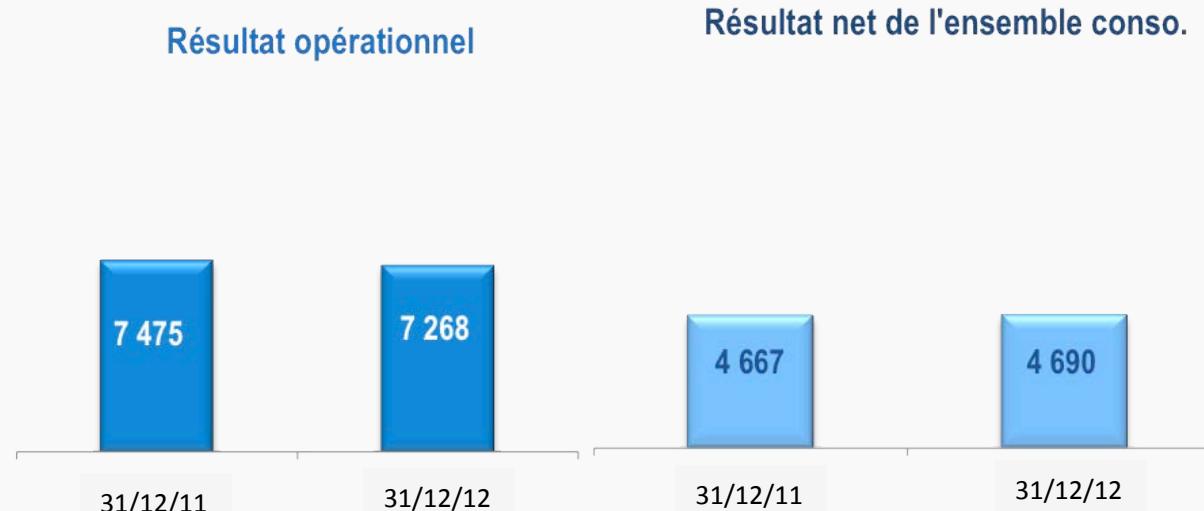
Synthèse des résultats

En milliers d'euros

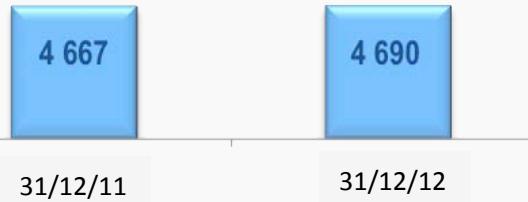
CA HT



Résultat opérationnel



Résultat net de l'ensemble conso.



Trésorerie nette



27 580

Capitaux propres

Gearing
- 55 %

Endettement net
- 15 131

30 934

Capitaux propres

Gearing
- 12%

Endettement net

- 3 644



Résultats par activité



En milliers d'euros	CMI	VEFA	BOIS	FRANCHISE SERVICES	RENOVATION	31 Déc 2012	31 Déc 2011
Chiffre d'affaires	67 224	50 305	6 121	2 047	168	125 865	121 325
Résultat opérationnel	1 809	5 525	- 514	787	- 340	7 268	7 475
<i>Marge opérationnelle %</i>	<i>2,7 %</i>	<i>10,9 %</i>	<i>- /</i>	<i>38,2%</i>	<i>- NS</i>	<i>5,8 %</i>	<i>6,2 %</i>
RESULTAT NET CONSOLIDÉ	1 424	3 642	- 664	496	- 209	4 690	4 667
<i>Marge nette %</i>	<i>2,1 %</i>	<i>7,2 %</i>	<i>/</i>	<i>24,2 %</i>	<i>/</i>	<i>3,7 %</i>	<i>3,8 %</i>

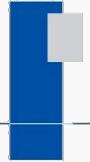


Focus : CMI

Evolution du Résultat opérationnel

En millions d' euros





Focus : VEFA

Evolution du Résultat opérationnel



En millions d' euros





Focus : BOIS

Evolution du Résultat opérationnel

En millions d' euros



Situation financière

Stocks
+ 5,7 M€

Endettement
Net
- 3,6 M€

Gearing
- 12 %

En milliers d'euros	31 déc. 2012	31 déc. 2011
Total des Actifs non courants	20 371	16 651
Stocks nets	21 394	15 721
Créances clients et autres créances nettes	27 618	24 053
Impôts courants	45	16
Trésorerie et équivalents de trésorerie	16 437	32 112
Total des Actifs courants	65 493	71 903
TOTAL DE L'ACTIF	85 864	88 554
Total des Capitaux Propres	30 934	27 580
Dettes financières à long et moyen terme	4 882	7 795
Provisions – non courant / Avantage du personnel	1 444	1 765
Passifs d'impôts différés	1 348	1 350
Total des Passifs non courants	7 673	10 910
Dettes financières à CT & part à – d'1 an des dettes LT et MT	2 963	3 060
Concours bancaires	4 948	6 126
Dettes fournisseurs et autres dettes	39 206	38 505
Impôts courants	140	2 373
Total des Passifs courants	47 257	50 064
TOTAL DU PASSIF	85 864	88 554



Tableau des flux de Trésorerie

Trésorerie nette
à l'ouverture

26,0

Flux d'activité
- 6,0 M€

7,0

19

MBA
8,7

Flux
d'investissement
- 3,7 M€

Immo
corpo
- 3,2

Immo.
Incorp. & fin
- 0,5

Flux de financement
- 4,7 M€

Autres
0,2

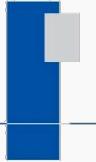
11,5

Trésorerie nette
à la clôture

Var BFR
-14,7

Remb.
Emprunt
- 3,4

Dividendes
- 1,5



Focus sur la trésorerie



Invest. Immo.
Non récurrents

Siège social
POBI

3,7 M€

Remboursement
de la dette

4,7 M€

Cpt. courants
& recapitalisation

Comptes courants filiales

Recapitalisation

16 M€

Trésorerie
mobilisée

Programmes en cours non facturés

Terrains en stock

Stock
POBI

21,3 M€



Synthèse des résultats



- Des performances solides dans un contexte difficile
- Un BFR qui porte les croissances futures
- Une structure financière qui reste robuste

Perspectives





**Vers un modèle équilibré
pour des performances
récurrentes et solides**



Perspectives : des drivers solides



- **Un besoin de logements non comblé**
 - Un déficit de 450 000 logements / an dans les zones urbaines et péri-urbaines
- **Des taux au plus bas**
 - Maintien des financements adaptés aux « primo accédants »
- **Des mesures gouvernementales en faveur du logement**
 - Prime à la rénovation de 1 350€ pour les ménages < 35 K€
 - Stabilité juridique pendant 2 ans – pas de norme supplémentaire
 - TVA réduite à 5% pour la rénovation et la construction de logements sociaux (1^{er} janv. 2014)
- **RT 2012 désormais applicable à toutes les ventes**
 - Neuf : Consommation annuelle de 50 KWh/m² contre 150KWh/m²
 - Ancien : Bilan énergétique
- **Le grand défi des constructeurs de demain : offrir une maison accessible**
 - Econome à l'achat et à l'utilisation
 - Budget moyen de 200 K€



Perspectives : A.S.T Groupe



■ Des atouts certains dans un marché incertain

- Des activités historiques bien orientées
- Un socle solide d'activité pour 2013
- De nouvelles offres corrélées aux besoins du marché



Perspectives



- Des ventes A.S.T Groupe bien orientées (au 28/02/13)

CMI

175 ventes

179 ventes en 2012

VEFA

86 ventes

70 ventes en 2012

NATILIA

40 ventes

35 ventes en 2012

*Des ventes consolidées aux meilleurs niveaux
dans un marché en retrait de – 31%**

*Source Caron Markemetron janvier & février



Perspectives



■ Focus : VEFA – ventes aux bailleurs sociaux

- Soumissionner en Ingénierie globale et Contractant général
 - Offre du produit « ossature bois » clé en main
 - Terrains portés par les bailleurs sociaux
 - Rénovation énergétique du parc logements sociaux existant
- Renforcée par le « Plan Hollande » et la réglementation
 - TVA réduite à 5% pour la construction de logements sociaux
 - Objectif de 150 000 logements par an
 - Certificats d'économies d'énergie

Un 1^{er} appel d'offre en cours



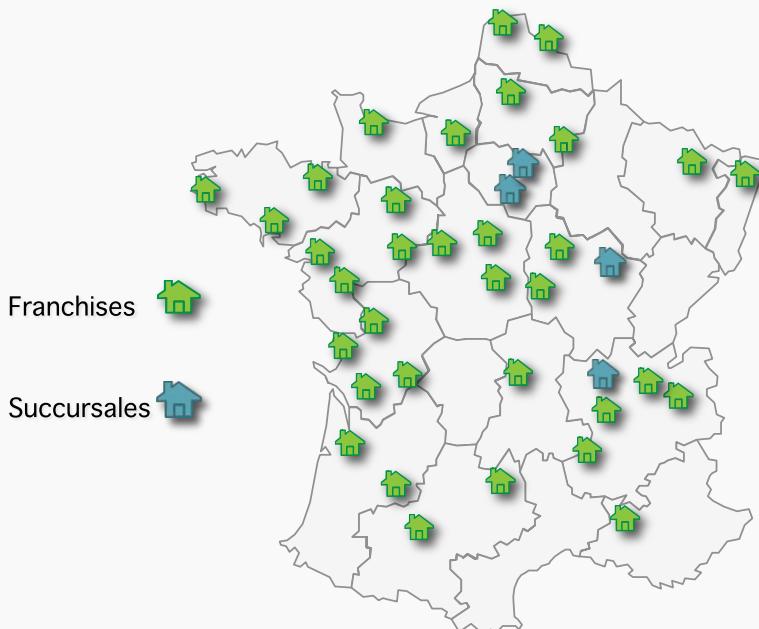
Perspectives



Une longueur d'avance

1 usine opérationnelle

1 réseau de 37 points de ventes



Franchises

Succursales

Un réseau solide

- Socle de franchisés plus expérimentés
- 2013 : 8 à 10 ouvertures d'agences prévues (4 encours de formation)
- Notoriété accrue (26% des ventes contre 22% en 2011 liées au relationnel)

Un engouement confirmé

- 358 ventes en 2012 contre 322 en 2011
- CA vendu en progression constante > 30 M€
- Un marché porteur

NATILIA, 1^{er} constructeur de maisons à ossature bois en France



Perspectives



■ Des outils performants d'aide à la vente

- Nouveau site internet national
- Mini sites par franchise

- **672 000 visites en 2012 contre 307 296 en 2011**
- **73 % des contacts soit 4 554 contacts en 2012**
- **55 % des ventes**

■ Un développement ciblé

- Intégration du développement réseau
- Prospection ciblée par profession et par région

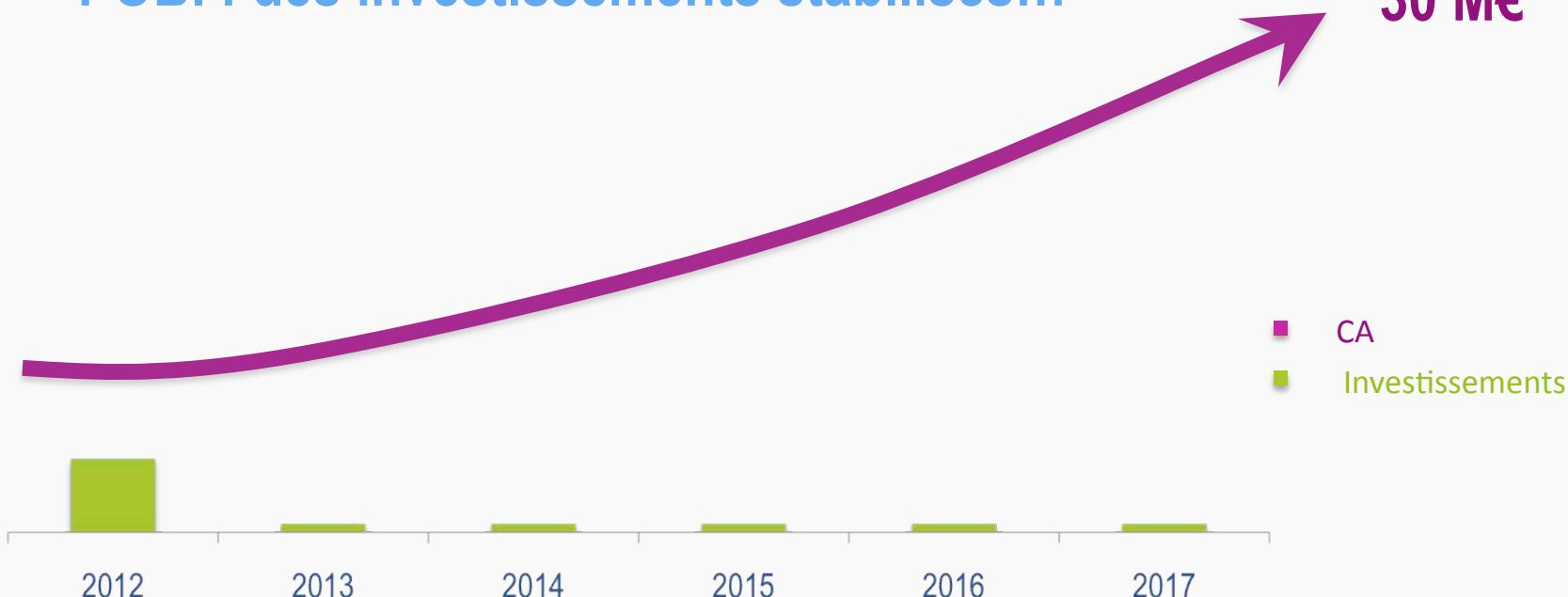
The image shows two screenshots of the NATILIA website. The top screenshot is the homepage with a blue header, a navigation bar with links like 'Nos modèles', 'Nos offres', 'Nos garanties', 'Nos agences', 'Actualités', and 'Nous contacter'. It features a large image of four modern houses and a banner with the text 'Pensez économie, Agissez écologie'. The bottom screenshot is a specific page for 'NATILIA PARIS' with a sub-header 'BIENVENUE SUR LE SITE NATILIA PARIS'. It shows a section for 'Actualités' with a thumbnail of a house and the text 'DERNIÈRE OFFRE SUR GALLUIS (78490)'. It also shows a section for 'Nos offres' with thumbnails for 'Galluis - 330 200 €', 'Galluis - 352 800 €', and 'Ballainvilliers - 330 000 €'. At the bottom, there are links for 'Voir toutes les offres Natilia' and 'Voir toutes les actualités de Natilia Paris'.

Poursuite d'une croissance dynamique



Perspectives

■ POBI : des investissements stabilisés...



- Ventes aux maîtres d'œuvre
 - Un produit unique : l'ossature bois
 - Recrutement de candidats pour la franchise Natilia

...pour une croissance rentable



■ Perform'habitat : déploiement de l'offre

- Mise en place d'un partenariat avec les agences immobilières de la région
- Fourniture d'un logiciel d'optimisation des coûts/travaux/credit d'impôt
 - Travaux réalisés
 - Crédit d'impôt alloué
 - CEE attribués
- Incitations gouvernementales en faveur de la rénovation thermique
 - PTZ rénovation (sous conditions de réalisation cumulée de bouquets de travaux)
 - Prime de 1 350€ pour les classes moyennes



Perspectives



EVOLIM

- **Opération d'aménagement de 13 hectares à Courthézon (84)**
 - 320 lots
 - Déploiement sur 3 ans
 - Un CA potentiel supérieur à 35 M€
- **Nouvelles opérations en cours de commercialisation**

➤ *Un CA en forte croissance sur 2013*



Perspectives



- Un portefeuille de chiffre d'affaires bien engagé

CMI

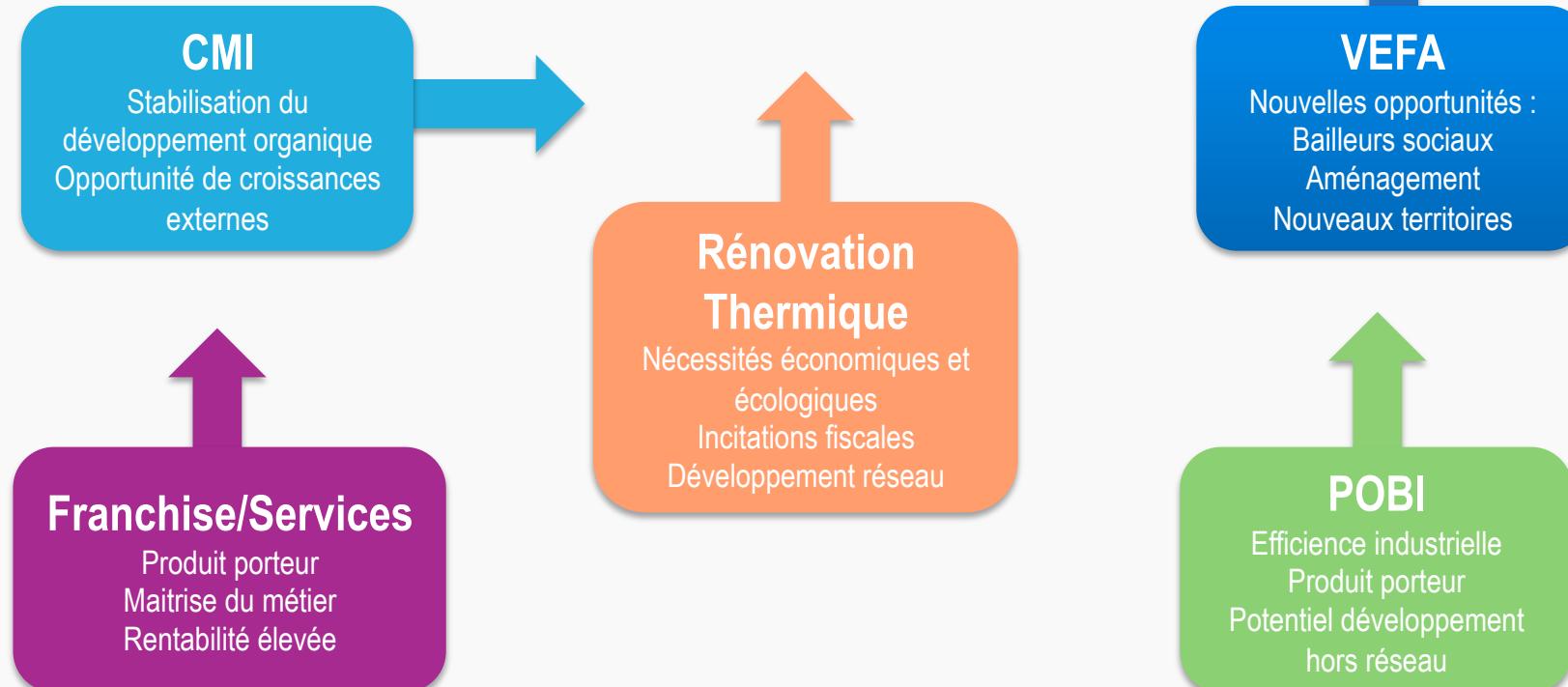
62,7 M€

VEFA

52,6 M€

Une base solide pour 2013

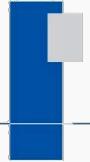
- **Des trends d'activités positifs**



Une diversification qui porte ses fruits



Merci de votre attention



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

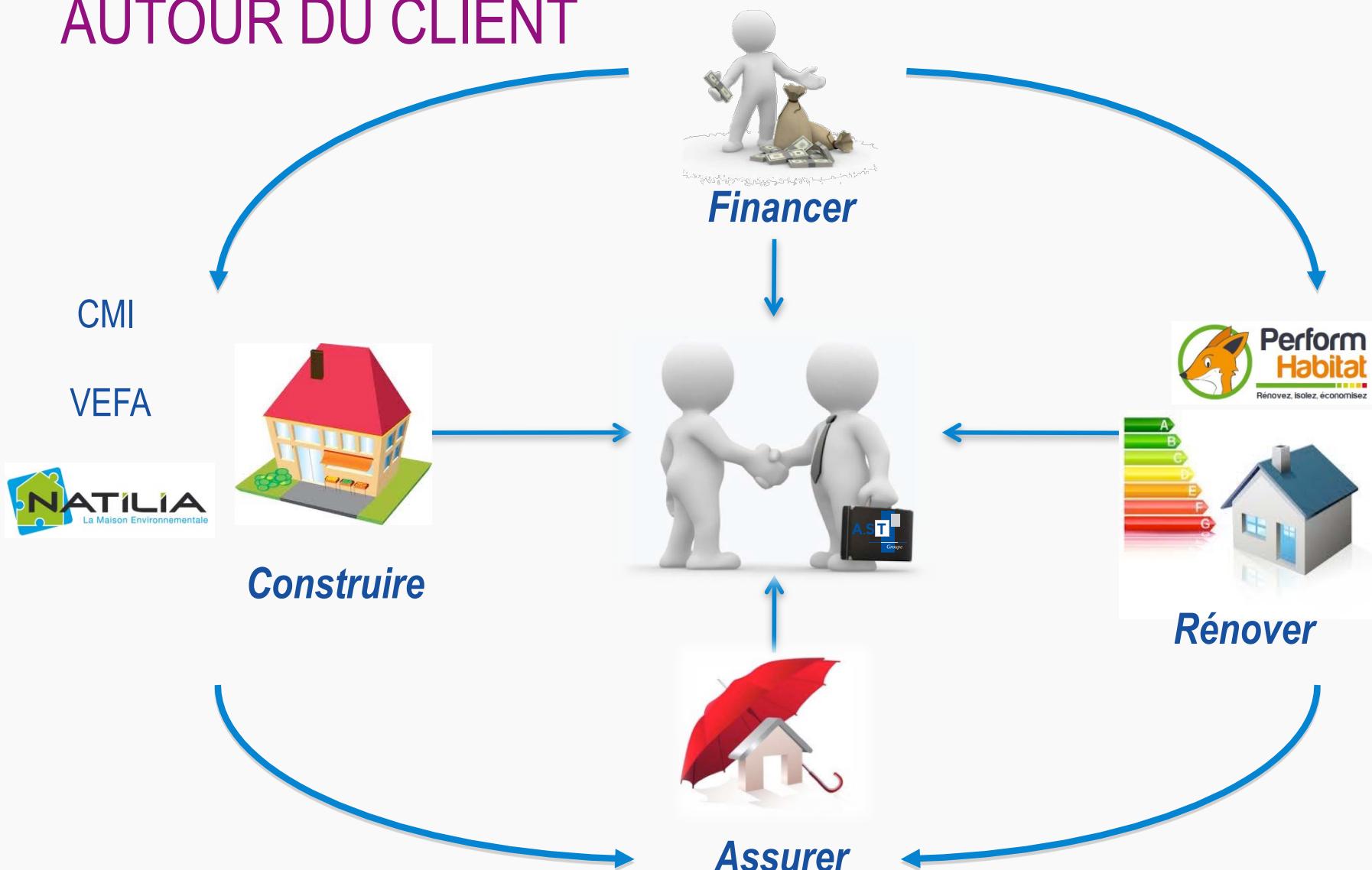
www.crea-concept.fr

www.atwo.fr

www.villas-club.fr



UNE OFFRE INTÉGRÉE À 360° AUTOUR DU CLIENT



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

