

Résultats semestriels 2014

Redressement de l'activité Maisons Individuelles

Ventes bien engagées pour 2015

Confirmation des objectifs de croissance

<i>En milliers d'euros</i>	S1 2014	S1 2013
Chiffre d'affaires	58 408	56 065
Résultat opérationnel	347	475
Résultat financier	- 166	76
<i>Charges d'impôt sur le résultat</i>	- 255	- 362
<i>Quote-part dans les résultats des sociétés associées</i>	- 27	280
RESULTAT NET de l'ens. conso.	- 101	468

« *Après plusieurs années de chute particulièrement violente du marché, AST Groupe a concentré toute son énergie à la refonte de son offre commerciale et à une gestion très fine de ses moyens. Au terme de ce 1^{er} semestre, l'entreprise montre des signes tangibles d'un retour vers de meilleures performances. Solidement implanté dans ses zones historiques et fort d'une capacité d'innovation dans ses métiers, AST Groupe est plus que jamais dans une position de 1^{er} plan pour consolider sa place de 3^{ème} constructeur en France** ».

Alain TUR, Président Directeur Général

Progression de l'activité et bon niveau de ventes

AST Groupe confirme un chiffre d'affaires de 58,4 M€ sur le 1^{er} semestre 2014 en progression de 4,2% par rapport au S1 2013. Le Groupe a également conservé un rythme commercial soutenu en totalisant 853 ventes brutes sur le semestre qui devraient représenter à terme 748 ventes nettes, ceci dans un marché de l'immobilier en baisse (*Maisons individuelles - 8% - Source Caron Marketing juin 2014*).

Les mesures de réorganisation mises en place en **Maison individuelle** ont déjà permis de diminuer le taux d'annulation des ventes, d'augmenter significativement le nombre de prospects sur les sites du Groupe et de développer des outils d'aide à la vente. L'activité affiche ainsi un prix moyen de vente en hausse de 9% permettant de stabiliser le CA vendu à 27,3 M€ au niveau du S1 2013 (28,1 M€).

Conformément au calendrier fixé, l'activité **Promotion & Lotissements** a poursuivi la commercialisation de ses opérations dans le sud, pour lesquelles il reste 25 lots à vendre contre 47 à fin décembre. Elle enregistre une progression de ses ventes de 6% à 273 ventes brutes, porté par les 1^{ères} ventes de son grand projet de Courthézon (75 lots pré-commercialisés).

La maturité désormais acquise d'une majorité de franchisés a permis de maintenir un bon rythme de commercialisation dans un contexte particulièrement tendu. Ainsi, les ventes de **maisons Natilia** ont progressé de 10% par rapport au S1 2013 et se sont accompagnées d'une hausse de 7% de leur prix de vente moyen, confirmant l'engouement du public pour le bois et les économies d'énergies.

De plus, le bon démarrage de l'**activité Menuiseries** permettant d'ores et déjà de fournir 100% des maisons Natilia, contribue à la réduction significative des délais de livraison (environ 2 semaines) et devrait améliorer la rentabilité de l'usine POBI à terme.

Résultats solides

La croissance de l'activité et la maîtrise de ses charges fixes permettent à AST Groupe d'enregistrer des résultats sensiblement identiques au S1 2013, malgré une conjoncture économique qui continue de se dégrader et des éléments non-récurrents qui ont pesés sur le semestre.

En effet, le **Résultat Opérationnel s'élève à 347 K€ contre 475 K€ au S1 2013**. Ce dernier bénéficie des 1^{er} effets de la réorganisation en Maisons individuelles qui affiche une nette amélioration de sa rentabilité avec un RO de 933 K€ à fin juin contre 24 K€ en 2013.

Elle a permis d'absorber le tassement des marges en Promotion & Lotissement (vente en blocs et tension sur les prix) et l'enregistrement de charges non récurrentes pesant sur les résultats de l'activité Ossatures bois et Charpentes. La réorganisation désormais finalisée va poursuivre ses contributions sur le second semestre et portera son plein effet dès 2015.

Ainsi, le Résultat net s'inscrit au 30 juin à l'équilibre (- 101 K€) à comparer à un bénéfice de 468 K€ l'an dernier.

La très bonne gestion du Groupe lui a permis d'améliorer son BFR de 2,9 M€. Sa **situation financière** demeure solide avec une réduction de son endettement net à hauteur d'1M€, portant le gearing (endettement net / fonds propres) à 3,8% contre 7,4% à fin décembre 2013.

Stratégie marketing offensive

Les premières annonces du gouvernement en faveur de la relance du secteur immobilier devraient faciliter l'accès à la propriété pour les primo-accédants (relèvement du plafond du PTZ, taux de TVA à 5,5% pour les logements neufs en zone prioritaire) et permettre la libération du foncier (abattement fiscaux en cas de cession).

Sans attendre la mise en application de celles-ci, AST Groupe a adopté une stratégie marketing offensive afin de conquérir de nouvelles parts de marché. Se basant sur le modèle éprouvé de Natilia, le Groupe a procédé à la refonte de ses sites internet (architecture, ergonomie,...), intensifié ses opérations commerciales et déployé de nouveaux outils Digital/Marketing. Ainsi, les demandes de contacts sur le site TOP DUO ont été multipliées par 5 en l'espace de 3 mois.

Ces mesures s'accompagnent d'une réorientation des gammes et de la création de nouveaux modèles afin de répondre au mieux aux besoins des futurs acquéreurs.

Perspectives de croissance confirmées

Capitalisant sur ses marques à forte notoriété, une offre en Promotion bien positionnée, une activité Maisons individuelles reconfigurée et des réseaux de ventes Natilia et Villa Club en plein développement, AST Groupe va maintenir son développement actif sur ses zones à fort potentiel.

POBI devrait pour sa part bénéficier de la montée en puissance de l'activité menuiserie et de la création d'une franchise Natilia à l'usine afin de couvrir en direct les secteurs de la Nièvre et du Cher. Le lancement en octobre prochain de son offre « Auto-constructeur » devrait également contribuer à la croissance de son chiffre d'affaires d'ici 2015.

Fort des actions commerciales engagées en début d'année, AST Groupe présente à fin juin 2014 un carnet de commandes solide avec :

- **57,5 M€ de CA** en Maisons individuelles composés des contrats de construction signés et chantiers en cours,
- **41,6 M€ de CA** sécurisés en Promotion & Lotissements composés du CA restant à facturer sur lots actés (chantiers en cours) et contrats signés non actés (chantiers à ouvrir),
- **85,9 M€** de réservoir de CA supplémentaire constitué des lots à commercialiser sur les 24 prochains mois en Promotion & Lotissements.

AST Groupe repositionné sur ses marques à forte valeur ajoutée, est résolument décidé à maintenir ses parts de marché et confirme l'amélioration de sa rentabilité sur l'ensemble de l'exercice.

* Source : Etude Plimsoll – Septembre 2013

AST Groupe est éligible au PEA PME

*Prochain communiqué
Chiffre d'affaires 3^{ème} trimestre 2014 – 13 novembre 2014 après clôture*

A propos d'AST Groupe

Promoteur, constructeur et lotisseur.

3ème constructeur national et 1er réseau de franchises de maisons à ossature bois NATILIA.

AST GROUPE

Relations investisseurs

Olivier LAMY / Alain Tur
Tél : +33 (0)4 72 81 64 64
olivier.lamy@ast-groupe.fr
alain.tur@ast-groupe.fr

AELIUM

Communication financière

Solène Kennis
Tel : +33 (0)1 75 77 54 68
skennis@aelium.fr



NYSE Euronext Paris Eurolist C. CODES Mnémonique : ASP – ISIN : 00000 76887 – Bloomberg : ASP FP – Reuters : AST.PA

Retrouvez toute la communication financière d'A.S.T Groupe sur
www.ast-groupe.fr