



Constructeur Promoteur Aménageur





« Il existe trois types d'entreprises : celles qui agissent, celles qui observent et celles qui se demandent ce qu'il se passe. » Philip KOTLER (économiste).

Le mot du Président

Le mot du Président

Si l'accès au logement est aujourd'hui un droit mentionné dans les textes constitutionnels Français celui-ci relève de la responsabilité de l'état.

Je vous rappelle ce chiffre : 900 000 logements manquent en France sur un marché qui sur 12 mois glissant progresse de 10.5% soit environ 490 000 unités autorisées.

Le logement contribue également au dynamisme économique de notre pays pourvoyeur d'emplois au rythme de 1.8 par logement construit.

Il est aussi une véritable source d'innovations, d'enjeux techniques et d'enjeux environnementaux et nous invite à nous réinventer et à ouvrir de nouveaux horizons.

Nous devons donc aujourd'hui répondre à cette demande de logements et écouter le désir fort des français d'accéder à la propriété (33% des français souhaiteraient devenir propriétaire d'un bien immobilier selon IFop et 55% des locataires actuels souhaitent devenir propriétaire selon une étude TNS Sofres)

2011, une année synonyme de performance

A.S.T Groupe se positionne aujourd'hui en leader de la maison individuelle en France. Notre business model robuste, fondé sur une adéquation prix-produit-qualité, démontre la cohérence de notre positionnement. Grâce à notre imagination fertile nous démarquant de nos concurrents et nous permettant d'imaginer les relais de croissance nécessaires, **A.S.T Groupe** détient et maîtrise l'ensemble des facteurs clés de succès afin de conserver sa longueur d'avance.

Notre chiffre d'affaires 2011 atteint 121M€ soit une progression de 42% grâce notamment à la volonté des équipes de monter nos exigences au quotidien et à la bonne organisation de nos services Supports, Commercial et Techniques.

Nos équipes commerciales déjà particulièrement dynamiques en 2010 ont maintenu leur rythme soutenu permettant ainsi une croissance de nos ventes 2011 de +16%.

2011, une année synonyme d'audace

A.S.T Groupe est devenue une entreprise leader avec un business model créateur de croissance et de valeur autour d'un seul et même métier : la construction de logement individuel ou de petits collectifs baptisés habitats alternatifs. La force d'**A.S.T GROUPE** est de proposer au travers de plusieurs marques diverses solutions favorisant le maintien de la population dans nos communes tout en créant des opportunités d'aménagement des bourgs tant architecturales qu'urbanistiques.

Nos offres, notamment destinées aux primo accédants en maisons individuelles ou en Promotion, ont le souci de répondre à des besoins très hétérogènes sans sacrifier ni à l'unité ni à la qualité de nos constructions afin d'accompagner au mieux les familles dans l'acquisition de leur logement.

Pionnier de l'habitat primo accédant, notre groupe est aujourd'hui un précurseur dans l'habitation environnementale afin de proposer des solutions basse consommation répondant aux normes en vigueur.

Pour exemples :

- A.S.T PROMOTION oriente ses actions dans un engagement global et durable en matière de qualité grâce à la certification NF LOGEMENT.

- Les équipes commerciales encouragent le déploiement de notre offre BBC (Bâtiment Basse Consommation) en Maison individuelle et en logements collectifs en proposant systématiquement des projets aux normes BBC en s'aidant des dispositifs mis en place par l'Etat.

- Le réseau franchisés NATILIA en maisons en ossature bois fabriquées dans notre usine de la Charité sur Loire verra sa capacité se démultiplier courant de l'année à venir grâce à une modernisation de l'outil industriel innovante pour la porter d'ici 2015 à un rythme de fabrication de 10 maisons par jour. Ce réseau compte désormais 41 points de ventes dont 4 en succursales et envisage 12 nouvelles ouvertures d'ici le fin 2012.

2011, une année synonyme de créativité

La créativité est la source de nos progrès depuis l'origine et elle est plus que jamais sollicitée en ces temps.

C'est pourquoi nous avons accéléré nos investissements dans un nouveau levier de croissance « la rénovation thermique de l'habitat » avec une nouvelle enseigne « PERFORM'Habitat ». En effet le grenelle de l'environnement et le besoin de transformer le parc actuel en un habitat éco durable nous ont invité à proposer une réponse adaptée à ces nouvelles exigences. Cette nouvelle franchise a pour objectif de rendre accessible et possible la rénovation, l'amélioration et la valorisation de l'habitat à de nombreux propriétaires. Grâce à son approche globale et à son accompagnement personnalisé de chaque projet, PERFORM'Habitat valorise durablement l'habitat individuel en s'aidant des dispositifs mis en place par l'Etat (nouveau PTZ et crédit d'impôt incitatif). Notre première agence « pilote » vient d'ouvrir ses portes à Décines Charpieu avec Trois commerciaux qui viendront renforcer l'équipe fin avril afin de contribuer au développement de la marque.

A partir de la fin de l'année 2012, le modèle Perform'Habitat sera commercialisé en franchise et déployé au niveau national avec une ambition forte d'une centaine d'agences à l'horizon 2016.

2012 : Une année solide

La force de notre business model basé sur la démarche environnementale et la primo accession nous rendent serein malgré un environnement morose. 2012 ne sera pas une année simple où pléthores d'incertitudes prédomineront encore les marchés et viendront troubler notre environnement. Tous les collaborateurs d'**A.S.T Groupe** seront mobilisés et particulièrement vigilants pour en faire une année de réussite !

Fort d'une situation financière solide, notre groupe va poursuivre son développement avec cette détermination forte et constante de progrès d'innovation et de cohésion.

Nous souhaitons ainsi transformer un avenir compliqué et délivrons une promesse : Répondre avec vigueur et qualité à l'un des projets de vie le plus important des Français...



Après une année 2010 où la construction de logements individuels a augmenté de 16.6%, le marché des logements neufs connaît à nouveau une baisse de 11% en 2011 malgré un 4ème trimestre en hausse de 5% par rapport au dernier trimestre 2010 soutenu par les derniers avantages accordés aux investisseurs. Ce bilan de 103 000 ventes se rapproche des volumes constatés en 1999, 2003 et 2009.

Trois causes expliquent la baisse de 11% des ventes sur l'ensemble de l'année 2011:

- Premièrement, on assiste à une hausse des taux d'intérêt, des taux de crédit qui remontent graduellement depuis le début de l'année 2011 et d'un durcissement des conditions d'octroi de crédit par les banques.
- La faiblesse de l'accession à la propriété dans le neuf (-2% par rapport à 2010) en dépit de la mise en place du PTZ+.
- La frilosité des investisseurs pour l'acquisition des logements locatifs neufs pénalisée par la réduction d'impôt du dispositif Scellier ramenée de 25% à 22% en 2011 et la modification du régime de taxation des plus-values immobilières hors résidences principales.

Les réponses d'A.S.T Groupe aux besoins du marché

Dans le cadre de sa politique de croissance et pour répondre à l'ensemble des demandes du marché, **A.S.T Groupe** démontre sa forte capacité à évoluer, concevoir de nouveaux concepts, de nouvelles marques, à les positionner sur un segment de marché porteur et à les développer respectivement, sans aucun cannibalisme.

- Top Duo

TOP DUO propose un concept innovant à un prix très compétitif aux futurs propriétaires. La formule de la marque permet aux clients de s'impliquer dans leur construction en supervisant les travaux de second œuvre et ainsi, de réaliser des économies.

- Créa Concept

Marque historique du Groupe créée en 1993, Créa Concept, reconnue comme un acteur majeur en Rhône-

Alpes et Bourgogne, propose un large choix de maisons traditionnelles ainsi qu'une palette de services à prix attractif pour une clientèle plutôt jeune.

- Villas JB

Concrétiser le projet de vie de milliers de primo-accédants en région Midi Pyrénées grâce à une parfaite connaissance du marché local, telle est la mission de Villas JB depuis plus de 40 ans. La marque propose une gamme de modèles riche et variée afin de répondre à l'ensemble des demandes.

- Villas Trident

Depuis 30 ans, Villas Trident répond aux attentes des primo-accédants en région PACA et Languedoc Roussillon. La marque bénéficie d'une image de qualité et offre un large choix de modèles personnalisables.

- Objectif villas

Depuis 2007, **A.S.T Groupe** travaille en collaboration avec des agences immobilières locales pour relayer les projets de construction du Groupe via Objectif Villas. Véritables relais locaux, les agences immobilières ont ainsi la possibilité de proposer des produits neufs et à prix attractifs à leurs clients. Cette synergie de compétences permet ainsi d'ouvrir l'offre de maisons neuves à une clientèle n'imaginant pas avoir la possibilité d'accéder à un logement neuf.

- Villas Club

En région Rhône-Alpes, Villas Club se place comme une marque moyenne/haut de gamme destinée aux primo-accédants. Choix, qualité du service et des réalisations, design, adaptabilité des modèles, sécurité, telle est l'image de marque de Villas Club.

- A.S.T Promotion

A.S.T Promotion, marque de promotion immobilière d'**A.S.T Groupe**, certifiée NF Logement depuis 2009, est présente sur le quart sud est français, de la Bourgogne à la région PACA, en passant par la région Rhône Alpes. A.S.T Promotion conçoit et crée des espaces de vie répondant aux attentes des futurs acquéreurs, dans le strict respect des normes HPE, THPE ou encore BBC. Depuis la recherche foncière jusqu'à la livraison des logements, A.S.T Promotion est aujourd'hui synonyme d'expertise et de savoir-faire.

- Natilia

Natilia, réseau de franchises* en pleine croissance implanté sur l'ensemble du territoire Français. Natilia offre aux primo-accédants la possibilité d'acquérir une maison environnementale à ossature bois, alliant économie et écologie.

A.S.T Groupe et les hommes

Le Groupe recrute en permanence sur ses différents secteurs d'implantation.

A.S.T Groupe favorise l'intégration, la formation et l'emploi des personnes handicapées.

Dans un souci de réussir à favoriser l'intégration, la formation et l'emploi des personnes handicapées ou en difficulté, **A.S.T Groupe** travaille régulièrement avec des organismes et associations spécialisées lui permettant de recruter des profils correspondant à ses attentes et d'offrir des postes à des candidats dont les domaines d'activités se trouvent limités.

A.S.T Groupe se donne les moyens de ses ambitions et tend vers une mixité professionnelle accrue.

A.S.T Groupe recrute des hommes et des femmes aimant relever les défis, des challenges, et soucieux de partager des valeurs communes fortes. Le Groupe fait de ses collaborateurs son moteur de développement principal. Dans les équipes, à tous les niveaux, la diversité rend plus créatif et plus apte à comprendre les attentes des consommateurs. Cette conviction, relayée au cœur de la Charte Ethique du Groupe, proscrit catégoriquement toutes formes de discrimination, notamment en raison du sexe, de l'âge, d'un handicap, des opinions philosophiques et politiques, des activités syndicales, des convictions religieuses, et de l'origine sociale, nationale et culturelle.

*de maisons ossature Bois



Postulat environnemental

Le bois combine efficacité énergétique et renouvellement naturel comme nul autre matériau de construction. De fait, aucune autre ressource naturelle n'est aussi rentable et aussi respectueuse de l'environnement que le bois. Avec les techniques les plus précises et rigoureuses de conception, nous n'utilisons pas plus de matière qu'il est nécessaire. En fait, le bois de structure et d'ingénierie, dans la construction représente une des utilisations les plus efficaces de la fibre du bois disponibles aujourd'hui.

POBI Industrie, un outil de production unique

Aujourd'hui, offrir la possibilité de l'accession à la propriété par le biais d'une maison à la fois écologique et économique est devenu incontournable. A.S.T Groupe, par son expérience, a constaté ces dernières années, l'accroissement des contraintes structurelles, réglementaires et normatives. Afin d'être prêt à proposer une offre performante adaptée, **A.S.T Groupe** a entamé, en 2009, une mutation dans « la façon de construire », en intégrant un nouveau métier. Par l'acquisition d'un outil industriel, dans la Nièvre (58), spécialisé dans la fabrication de maisons à ossature bois et de charpentes, **A.S.T Groupe** a réuni, dans une politique stratégique commune, deux « savoir-faire », celui de la distribution et celui de la fabrication.

En effet, seule la maîtrise d'une distribution normalisée, permet le développement et l'optimisation de processus de fabrication industrialisés.

De plus La position géographique de l'usine représente un réel atout stratégique, se situant au cœur du territoire national.

Le Lean Manufacturing : un projet de Développement Durable

Le Lean Manufacturing est un système de gestion de production basé sur trois éléments fondamentaux. Le premier est la réduction des coûts par l'élimination des gaspillages. Le second est la production en juste à temps. Le troisième concerne la qualité. Une fois que l'entreprise arrive à faire fonctionner ces trois éléments de manière interdépendante, le système Lean atteint son point de résonance et donne des résultats durables, pérennes et fulgurants. L'entreprise industrielle devient compétitive et adaptable à toute évolution du marché.

Début 2011 POBI Industrie, a initié cette démarche au cœur de l'entreprise, de sorte à fédérer l'ensemble des services. Un groupe de travail, accompagné d'expert du Lean, a conçu, dans cette philosophie l'évolution de la ligne de production. Cette démarche est une première dans la fabrication de maisons à ossature bois. A l'instar de l'automobile, POBI Industrie a conçu une ligne de production, où le produit se déplace successivement devant chacun des postes de création de valeur.

Ainsi la production moyenne quotidienne actuelle est d'environ 300 m² de murs, soit 2 maisons.

A terme l'usine est conçue pour fabriquer 10 maisons par jour, soit un mur toutes les 9 minutes.



Une longueur d'avance

Lancé début 2010, le réseau de franchises Natilia commercialise des maisons à ossature bois alliant économie et écologie. Cette marque récente, présente aujourd'hui dans 19 régions, a confirmé son succès lors de sa deuxième année de commercialisation avec un total de 312 ventes brutes, soit 3 fois plus que l'année précédente.

A.S.T Groupe est aujourd'hui le seul acteur national, positionné sur ce segment, à proposer une maison ossature bois aux normes de constructions (RT 2012), à prix maîtrisé, dans un délai très court et avec peu d'intervenants. La force de **Natilia** réside sur différents points : une clientèle de primo-accédants, une démarche commerciale performante, ainsi qu'une parfaite maîtrise de l'outil industriel POBI.

Une enseigne déjà reconnue

Le réseau a déjà été distingué et récompensé par différents organismes et fédérations.

En Septembre 2010, **Natilia** a reçu l'agrément de la Fédération Française de la Franchise ainsi que le prix de Bronze régional lors du 2ème trophée habitat Bleu Ciel d'EDF, dans la catégorie innovation. Ce prix a récompensé **Natilia** pour l'exemplarité de son projet dans la région Lyonnaise, considérant performance énergétique et confort de l'habitat.

Début 2011, le magazine L'Express a décerné, en partenariat avec l'Observatoire de la Franchise et la Banque Populaire, son Prix « Coups de cœur » à **Natilia**.

Ce prix récompense les enseignes ayant moins de 3 ans d'existence dans la franchise et proposant un concept original, novateur et prometteur.

En mars 2012, la fédération française de la franchise nous a classé parmi les trois meilleurs nouveaux concepts (jury des espoirs de la franchise 2012).

Le succès de **Natilia** se mesure également au nombre de candidatures et à la qualité de ces dernières. Nous en sommes déjà notre deuxième convention national avec toujours plus de monde et autant de succès. Une fois encore **Natilia** confirme sa volonté de placer sa structure d'animation au plus haut niveau d'écoute, de partage et de dialogue avec ses partenaires franchisés.

Succès du développement

Le développement de la marque **Natilia** résulte de facteurs économiques et sociologiques. Le marché des maisons ossatures bois ne cesse de croître (10 à 15%/an), et la demande reste toujours forte, particulièrement pour la cible des primo-accédants. Les produits **Natilia** sont facilement adaptables à la future réglementation thermique 2012 BBC, ce qui n'est pas automatiquement le cas pour la majorité des acteurs du marché de la maison individuelle.

De plus, **Natilia** est encore la seule enseigne à bénéficier d'un outil industriel reconnu et performant, même si la filière bois s'organise petit à petit. Enfin, le comportement des consommateurs s'oriente de plus en plus vers le respect de l'environnement et ne fera qu'augmenter dans les années à venir.

Ainsi, aujourd'hui, **Natilia** réunit l'ensemble de critères nécessaires afin d'offrir aux primo-accédants la possibilité d'acquérir une maison environnementale.

L'optimisation du pôle industriel POBI

Depuis 2009, la fabrication industrielle des différentes ossatures et charpentes bois se réalise à l'usine POBI (spécialiste dans la fabrication industrielle de composants structurels en bois pour la construction de logement depuis 1929) dont **A.S.T Groupe** détient une participation majoritaire. Suite à des améliorations techniques et logistiques, l'outil industriel POBI représente aujourd'hui un outil de production moderne et automatisé où l'ensemble des flux sont parfaitement maîtrisés avec une capacité de production accrue. De cette manière, **Natilia** bénéficie d'un outil industriel encore plus performant pour répondre à la demande croissante de ses clients.

Le développement commercial

Avec une deuxième année de réussite, **Natilia** ne compte pas en rester là et va continuer son développement via la mise en place de différents moyens :

- Développement et création de modèles de maisons encore plus adaptés à certaines réglementations architecturales régionales, afin de proposer l'offre **Natilia** à un territoire géographique maximal.
- Améliorations graphiques de nos illustrations.
- Nouvelles sessions de formation pour l'ensemble de nos franchisés.
- Renforcement de l'équipe d'animation du réseau afin d'accompagner au quotidien l'ensemble des agences du réseau.
- Renforcement de la « Force de vente » de nos succursales situées en Ile de France, en Rhône-Alpes et en Côte d'Or dans le but de répondre dans les meilleures conditions à la demande des clients.

2011 : Natilia en quelques Chiffres

- 38 franchises ouvertes,
- 3 franchises en cours d'ouverture,
- 4 succursales installées : Lieusaint, Livry-Gargan, Lyon et Dijon.

À terme, l'objectif est de constituer un réseau d'une centaine d'agences afin de proposer l'offre **Natilia** sur l'ensemble du territoire français.

Cette première année pour la franchise **Natilia** est un réel succès et laisse entreprendre un futur prometteur pour le réseau.



A.S.T Promotion : la marque de promotion d'A.S.T Groupe

A.S.T Promotion, marque de promotion immobilière d'A.S.T Groupe, est passée en l'espace de 16 ans du rang d'entreprise familiale à celui d'acteur majeur sur le marché français de l'immobilier. Seize années entièrement dédiées à l'amélioration et à l'embellissement du cadre de vie. Notre marque s'est toujours attachée à concevoir et créer des espaces de vie correspondant aux attentes des français, dans le strict respect des normes et des marques de qualité les plus exigeantes. De la recherche foncière jusqu'à la livraison de nos programmes, en passant par la réflexion architecturale et urbanistique, **A.S.T Promotion** est aujourd'hui synonyme d'expertise et de savoir-faire.

A travers le grand Sud (Bourgogne, Rhône-Alpes et PACA), les compétences de la marque **A.S.T Promotion** sont reconnues et portées par près de 78 collaborateurs spécialistes de la construction et de l'urbanisme, issus des rangs d'une vingtaine de corps de métier. Nos équipes se répartissent sur 5 centres VEFA régionaux: Lyon, Valence, Avignon, Montpellier et Cran Gevrier, ouvert durant l'année 2011. Cette synergie de compétences, au service exclusif de l'ensemble des projets de promotion immobilière, apporte à notre offre une qualité de service et de produits incontestables.

En 2011, **A.S.T Promotion** en quelques chiffres :

- plus de 337 ouvertures de chantier,
- 25 nouvelles opérations projetées,
- environ 400 permis déposés,
- plus de 430 ventes,
- 152 clients livrés.

Construction éthique & durable : la marque de fabrique A.S.T Promotion

En mettant en place dès 2005 un service foncier/montage, technique et commercial internalisé, **A.S.T Promotion** témoigne, à travers ses nombreuses réalisations, sa volonté d'apporter aux différents acteurs publics et privés des solutions toujours plus innovantes en total respect de la loi SRU (loi relative à la solidarité et au renouvellement urbain).

Certifiés « NF Logement » depuis 2009, les logements proposés par **A.S.T Promotion** s'inscrivent dans une politique de construction « durable », offrant un niveau de garantie optimal en termes de qualité, de sécurité et de performance énergétique.

Terrains à bâtir, maisons individuelles, maisons-appartements ou

immeubles résidentiels, les programmes **A.S.T Promotion**, mixtes, bois ou traditionnels, respectent les normes des labels THPE (Très Haute Performance Énergétique) et/ou BBC (Bâtiment Basse Consommation) avec l'accessibilité aux handicapés. De plus, ils s'adaptent aux codes de l'urbanisme local exposés dans les Plans Locaux d'Urbanisme et les Plans d'Occupation des Sols*.

Le sens du service et le goût de l'accompagnement

« Ecoute, conseil et transparence » constituent les maîtres-mots de l'engagement d'**A.S.T Promotion**. La marque accompagne ses clients dans la réalisation de leur projet tout au long du processus d'accession à la propriété.

Le sens du service **A.S.T Promotion** se traduit par la mise à disposition d'une équipe de professionnels chevronnés, entièrement dédiée aux projets de vie de ses clients et à l'accompagnement de ces derniers dans les démarches administratives, urbanistiques, techniques ou commerciales, avant, pendant mais aussi après l'achèvement des constructions via un service après-vente performant.

Enfin, **A.S.T Promotion** apporte une parfaite sécurité dans ses constructions en faisant bénéficier ses clients de l'ensemble des garanties obligatoires et complémentaires en vigueur (garantie financière d'achèvement, l'assurance dommages-ouvrage, la garantie décennale, la garantie parfait achèvement, la garantie prix ferme et définitif).

* (en 2000, les POS ont disparu au profit des PLU mais maintiennent leur validité tant qu'ils n'ont pas été transformés).





En à peine 19 ans d'existence, **A.S.T Groupe**, spécialiste de la maison individuelle, est devenu l'un des principaux acteurs du marché français et se positionne comme le leader des constructeurs sur les régions Rhône-Alpes et Bourgogne.

Constructeur, Promoteur, Aménageur, **A.S.T Groupe** est le deuxième constructeur de maisons individuelles coté en Bourse sur le Compartiment C du NYSE Euronext Paris.

1993

- Création de l'entreprise par 2 frères passionnés des métiers de la construction Alain et Sylvain **TUR**.

- Création de Créa Concept, marque historique du Groupe.

1995

- Naissance de l'activité de Promoteur, reflet de la capacité du Groupe à anticiper l'évolution et les demandes du marché.

- Création de la marque commerciale Villas Club.

2000

- Inscription sur le marché Libre de la Bourse de Paris.

2003

- Création de Top Duo, la première maison «Low Cost» du marché français donnant la possibilité aux primo-accédants de devenir propriétaires de leur logement.

2004

- Lancement de A TWO, la première maison individuelle dédiée à la défiscalisation.

- Transfert sur l'Eurolist C d'Euronext Paris Second Marché en Novembre.

2005

- Acquisition de Villas Trident, spécialiste du mas provençal, en Provence Alpes Côte d'Azur.

2007

- Implantation en région Midi-Pyrénées avec le rachat de la marque Villas JB (40 ans d'expérience dans la construction).

- Lancement d'Objectif Villas, vente de maisons neuves en partenariat avec des agences immobilières.

- Le cap des 1 000 maisons vendues par an est dépassé.

2008

- Implantation en région Parisienne de Top Duo (4 agences).

- Lancement du site "jefaisdeseconomies.com".

2009

- Création de Natilia, première franchise de maison à ossature Bois en France.

- Obtention du label NF Logement pour A.S.T Promotion.

2010

- Renforcement de l'implantation en Ile-de-France

- Implication directe dans la gestion opérationnelle du Groupe Jacob devenu POBI.

- Ouverture de 17 points de vente Natilia dont 14

franchisés.

2011

- Le cap des 2000 logements vendus est dépassé.

- Renforcement du Réseau Natilia avec 38 points de vente.

- Création de la marque Perform'Habitat dédiée à la rénovation.

Chiffres clés 2011

- 3 activités :

Constructeur, Promoteur, Aménageur.

- 1 seul métier :

Spécialiste de la maison individuelle

- 8 marques en Diffus et 1 en Promotion

- 382 collaborateurs **A.S.T Groupe**

- 101 collaborateurs Groupe Jacob et ses filiales

- 7 régions couvertes

- 121 M€ de chiffre d'affaires :

(+42% vs 2010)

- 42 agences dont 5 multimarques

- 1 outil industriel pour la fabrication des

ossatures et des charpentes en bois : POBI

- 2157 logements vendus

- 11 centres techniques

- 38 points de vente Natilia, 1^{er} réseau de

franchises en ossature bois en France





- www.ast-promotion.fr
 - www.top-duo.fr
- www.crea-concept.fr
 - www.villas-club.fr
- www.villas-trident.com
 - www.objectif-villas.fr
 - www.atwo.fr
- www.jefaisdeseconomies.com
- www.maison-natilia.fr
 - www.villas-jb.fr



20 Boulevard Charles de Gaulle - 69153 DÉCINES CHARPIEU Cedex
Tél. : (+33) 4 72 81 64 64 - Fax : (+33) 4 72 81 42 35

Retrouvez toutes nos actualités et
des informations complémentaires sur
www.ast-groupe.fr