

Rapport d'activité **2009**



www.ast-groupe.fr



Le mot du Président



2009, a été une année de changement fondamental pour tous. Une année où les marchés financiers se sont écroulés, contaminants le monde économique. Une année où la crise économique est venue balayer l'ensemble de nos certitudes.

Au cours de cette décennie, notre Groupe s'est positionné parmi le top 5 des acteurs indépendants de la construction en France. Néanmoins, cette année restera marquée pour la première fois de notre histoire par un fort recul de notre Chiffre d'affaires.

« La vie n'est jamais un long couloir rectiligne que l'on traverserait d'une traite, libre comme le vent, mais un dédale de passages dans lequel il faut trouver son chemin » résuma un jour A. J Cronin l'écrivain.

Certes nos certitudes ont donc été balayées.

Dix ans de croissance,
Dix ans de confiance,
Dix ans de confort,

Mais le changement, nous le savons tous, est inévitable. Refuser le changement est, à l'inverse, s'inscrire dans une dynamique perdante.

Car le changement est une chance pour tous. Il nous invite à :

Nous remettre en cause

Dans notre organisation avec la création de procédures et modes opératoires permettant un meilleur suivi et un gain de temps, dans nos produits avec des nouveaux modèles sur différentes marques comme par exemple « les Primes ».

Nous recentrer sur nos fondamentaux

Avec l'amélioration de la qualité de nos suivis des ventes et de nos chantiers, une concentration plus accrue sur la relation clients avec toujours plus de services et d'informations...

Innovover

La création d'un nouveau métier : la franchise, et d'un nouveau relai de croissance : la Maison Ossature Bois NATILIA, la mise en place de la norme NF Logement en VEFA et la volonté pour 2010 d'obtenir cette norme dans la Maison Individuelle.

Écouter nos prospects, nos clients

Pour un meilleur suivi des annulations, pour comprendre les causes réelles de ces dernières et également pour un meilleur suivi de la satisfaction client avec les enquêtes Qualité sur toutes les activités du Groupe.

Le tout pour enfin regagner de la confiance en nous et gagner la confiance de nos clients.

Aujourd'hui A.S.T Groupe a su anticiper, se préparer au changement :

Nous avons dès 2008, reconfiguré notre groupe, nos outils et notre offre pour traverser la crise que nous anticipions. C'est pourquoi un nouvel ERP.net, permettant une meilleure visibilité de notre activité et un meilleur pilotage de l'entreprise, sera mis en place au début du second semestre.

Nous avons lancé les relais de croissance - Natilia et A.S.T Service - qui donneront plus de solidité, plus de force à notre Groupe et qui nous ouvriront des perspectives nouvelles, grâce à un modèle économique solide.

2010 est donc un nouveau départ.

A.S.T Groupe est plus fort Plus riche de produits.

Notre offre destinée aux primo accédants, malgré un contexte économique peu propice, a pu démontrer sa pertinence et les résultats probants du second semestre 2009 en sont la démonstration.

Notre capacité à anticiper et à innover nous permet aujourd'hui de venir étoffer notre gamme grâce à la Maison à Ossature Bois de NATILIA et des programmes VEFA.

Ainsi et plus que jamais, nous sommes au cœur de la préoccupation de logement des français.

A.S.T Groupe est plus fort Plus riche de talents

Nous sommes désormais plus de 268 collaborateurs A.S.T Groupe. Dans une démarche de transparence et de fidélisation, je souhaite un lien fort et durable avec chacun d'entre eux.

A.S.T Groupe est plus fort Plus riche de convictions

Avec une vision claire de notre développement, Avec une capacité accrue de fédérer de nouveaux entrepreneurs de la construction, Avec une capacité sans cesse renouvelée de notre marketing, Avec un objectif précis d'intégrer le top 3 des constructeurs de maisons individuelles.

Ainsi, le chemin est donc tracé pour faire de cette année 2010 le fondement d'une nouvelle Décennie résolument tournée vers la conquête.

Alain TUR
Président Directeur Général

Historique d'A.S.T Groupe

En à peine 15 ans d'existence, A.S.T Groupe, spécialiste de la maison individuelle, est l'un des principaux acteurs du marché français et s'est positionné 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 "jefaisdeséconomies.com".
- 2009** - Création de Natilia, première franchise de maison à ossature Bois en France.
- Obtention du label NF Logement pour A.S.T Promotion.



Panorama de la société en 2009

2009, une année atypique pour A.S.T Groupe

Après une période difficile, marquée par une crise sans précédent, le Groupe a retrouvé des performances encourageantes en fin d'année, et a amorcé un véritable changement de dimension. La reconfiguration de l'offre opérée en 2008 et le dynamisme des équipes, associés à un souci d'innovation et d'offre de services, ont permis à l'entreprise de profiter pleinement des premiers effets de la reprise et de retrouver, dès le 4^{ème} trimestre, des niveaux de ventes historiques.

Ainsi, si le marché de la maison individuelle a connu une période éprouvante au 1^{er} semestre (baisse de 34,35 % sur la période pour l'activité Diffus), la forte personnalité de l'offre A.S.T Groupe, dédiée aux primo-accédants, a permis au Groupe de regagner des parts de marché dès l'été 2009 et d'enregistrer une amélioration de 62 % des ventes CMI sur le 2^{ème} semestre. L'activité VEFA n'a, quant à elle, jamais cessée de croître au fil des trimestres, inscrivant une croissance de 53 % de ses ventes sur la 2^{ème} partie de l'année. Cette accélération régulière démontre la pertinence de l'offre et la cohérence du modèle de développement d'A.S.T Groupe qui continuera à porter ses fruits sur 2010.



De même, l'acquisition du Groupe Jacob a donné, depuis janvier 2009, l'indispensable relais de croissance que recherchait A.S.T Groupe dans la Maison Environnementale. Le lancement de la gamme Natilia et le succès rencontré par cette offre de franchise (avec plus de 500 candidatures reçues) ont imposé l'accélération de la mise aux normes de ce Groupe. Bénéficiant d'un nouveau management et d'équipes motivées, le site de la Charité-sur-Loire trouvera, dès 2010, l'efficacité industrielle indispensable au succès de ce nouveau produit.

Enfin, la création d'A.S.T. Services, société d'intermédiation pour le financement et l'assurance des clients et franchisés, a permis de renforcer l'offre d'A.S.T Groupe. Cette nouvelle activité apporte au Groupe une contribution additionnelle de chiffre d'affaires et permet une meilleure gestion de ses flux.

Fort de fondamentaux solides, d'un nouveau modèle économique défensif fondé sur ses activités historiques et sur de nouveaux métiers à forte récurrence, A.S.T Groupe est plus que jamais dimensionné pour accélérer sa croissance rentable.

A.S.T Groupe, entreprise citoyenne et acteur de proximité

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 spécialisés 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.





A.S.T Groupe, spécialiste de la maison individuelle, est une société de service dans le secteur de la construction. Dans le cadre de sa politique de croissance, le Groupe a démontré une forte capacité à créer des marques, à les positionner sur un segment du marché et à les développer respectivement sans aucun cannibalisme.

Créa Concept

Créée en 1993, Créa Concept, marque historique du Groupe propose une large gamme de maisons traditionnelles à une clientèle plutôt jeune, désireuse d'accéder à la propriété. Par des prix attractifs et la mise à disposition de toute une palette de services, la marque se positionne comme un acteur majeur de la construction en Rhône-Alpes et Bourgogne.

Villas JB

Plus de 40 ans d'expérience en région Midi Pyrénées ont permis à Villas JB de concrétiser le projet de vie de milliers de clients et d'acquérir une parfaite connaissance des particularités locales. S'adressant à une clientèle de primo accédants mais également à des investisseurs français et étrangers, la marque propose un catalogue de modèles riches, variés et en adéquation avec les tendances actuelles.

Top Duo

Top Duo, marque phare de l'offre d'A.S.T Groupe, s'est rapidement imposée avec la première maison « Low Cost » du paysage de la construction en France, permettant à l'ensemble du Groupe de

devenir un des acteurs principaux du secteur. Grâce à une formule originale permettant aux futurs propriétaires de s'impliquer dans leur construction en supervisant les travaux de second œuvre, la marque se positionne parfaitement sur le créneau actuel des maisons à 100 000 €. Des prix attractifs qui n'enlèvent cependant rien à la volonté d'offrir aux clients un maximum de choix, de qualité, de services mais aussi de sécurité avec la signature d'un contrat de construction apportant les garanties et assurances indispensables à leur tranquillité.

Villas Trident

Positionnée en PACA et Languedoc Roussillon depuis plus de 30 ans, Villas Trident propose à ses clients aisés et aux investisseurs français et étrangers, un large choix de modèles personnalisables. Implantée sur le Sud de la France, la marque bénéficie d'une image de qualité.

Objectif villas

Créée en janvier 2007, la marque Objectif Villas est un service destiné exclusivement aux agences immobilières, relais locaux du Groupe. A.S.T Groupe offre aux agences immobilières partenaires la possibilité, grâce à un produit neuf, un prix attractif, une formation commerciale, technique et à une communication à très forte valeur ajoutée, de bénéficier de l'expertise d'un véritable professionnel dans l'univers de la maison individuelle et de diversifier leurs offres en vendant un produit d'avenir.

Villas club

La marque positionnée moyen et haut de gamme offre aux primo accédants tous les avantages procurés par la puissance d'un leader régional : le choix, la qualité du service et des réalisations, le design et l'adaptabilité des modèles, sans oublier la sécurité procurée par le Contrat de Construction de Maison Individuelle.

Atwo

A TWO, un produit d'investissement locatif et de création de patrimoine en maison individuelle s'adresse à une clientèle spécifique et développe des produits adaptés à leur demande. Cette année, un modèle de double habitation a été créé répondant ainsi aux attentes locatives.

A.S.T Promotion

Depuis 1995, A.S.T Promotion est l'interlocuteur privilégié des collectivités locales et met son savoir faire au service de l'urbanisation de ses secteurs d'implantation. A.S.T Promotion veille sans cesse à apporter un maximum de cohérence dans la gestion du territoire : l'entreprise réalise des programmes adaptés en habitats "groupés" et petits collectifs. Ces programmes séduisent une typologie de clientèle composée de jeunes ménages habitant, en général au moment de l'achat, la ville la plus proche du programme, ainsi que des 50/60 ans intéressés par l'investissement dans un secteur en devenir. Cet afflux de nouveaux habitants dans des communes de taille moyenne est pour ces dernières synonyme de développement.

Le 24 avril dernier, l'activité VEFA a passé avec succès l'audit d'admission pour la certification NF Logement. L'auditeur mandaté par le CERQUAL a estimé que notre volonté d'amélioration était réelle, que les actions déjà mises en place ou celles planifiées permettaient à A.S.T Promotion de sécuriser les différents risques liés à l'activité, tout en prenant en compte le niveau de service engagé auprès du client. Engagé depuis fin d'année 2008 dans cette démarche, ce diplôme est la reconnaissance du travail fourni par tous les collaborateurs du Groupe. Ces efforts vont au-delà d'une mise en conformité au référentiel puisque c'est une véritable dynamique d'amélioration qui a conduit l'activité VEFA à obtenir la labellisation NF Logement.



A.S.T Groupe en chiffres

Chiffre d'affaires par marque A.S.T

- A.S.T Promotion	35 944 K€
- Top Duo	23 387 K€
- Créa Concept	10 891 K€
- Groupe Jacob	7 165 K€
- Villas Trident	3 398 K€
- Villas JB	1 613 K€
- Villas Club	930 K€
- ATwo	187 K€
Total	83 515 K€

Chiffres clés 2009

- **3 activités :**
Constructeur, Promoteur, Aménageur.
- **1 seul métier :**
spécialiste de la maison individuelle
- **8 marques** en Diffus et 1 en Promotion
- **268 collaborateurs A.S.T Groupe**
- **104 collaborateurs Groupe Jacob et ses filiales**
- **7 régions couvertes**
- **83 515 K€** de chiffre d'affaires en 2008 : (-17% vs 2008)
- **34 agences** dont 3 multimarques
- **9 centres techniques**
- **2 usines à la Charité-sur-Loire (58)**
POBI (fabrication d'ossatures bois)
JSB (fabrication de charpentes)
- **1353 logements vendus**
- **Trésorerie Nette** : 14,6 M€
- **Capitaux Propres** : 25,2 M€
- **Gearing** : négatif à 60 %

Agenda de l'actionnaire 2010

Date de Publication du Chiffre d'affaires

- 1^{er} trimestre 6 mai
- 2^{ème} trimestre 4 août
- 3^{ème} trimestre 4 novembre

Assemblée générale 26 mai

Le volume de titres échangés

- Total en 2009 842 510

Actionariat / Dirigeants

- Dirigeants 68 %
- Autres actionnaires 32 %

Données boursières au 31 décembre 2009

- Nombre de titres 10 136 211
- Capitalisation boursière 34,8 M€
- Secteur d'activité : construction individuelle
- Indice principal : CAC AllShares
- Marché : Eurolist compartiment C
- Place de cotation : Euronext Paris (France)
- Eligibilité PEA/SRD : Oui/Non
- Dernier coupon : 0,11€ (le 16/06/2009)

Natilia, la maison environnementale

Le réseau de franchises Natilia est né de la volonté d'A.S.T Groupe, société cotée en Bourse et leader sur le marché de la construction de maisons individuelles, de proposer aux primo accédants une maison à Très Haute Performance Énergétique (THPE) abordable par le plus grand nombre.

Avec la mise en place des nouvelles réglementations thermiques (RT 2012), la Maison Ossature Bois (M.O.B) devient enfin une réalité pour tous. Le recours à des matériaux à l'impact réduit sur l'environnement comme le bois en est une parfaite illustration. Cependant, la France a tardé à prendre ce virage, contrairement à certains de ses voisins européens, et les habitations de ce type sont surtout réservées à un public élitiste. De plus, ce marché de masse est méconnu. L'objectif du réseau de franchises Natilia, initié par A.S.T Groupe, est donc de se positionner comme précurseur de l'industrialisation de la maison environnementale en France et ainsi, permettre au plus grand nombre d'accéder à une habitation écologique et économique.

Pour parvenir rapidement à cet objectif, A.S.T Groupe a pris une participation majoritaire dans le Groupe POBI, société spécialisée dans la fabrication industrielle de composants structurels en bois pour la construction de logements depuis 1929 (unique en France et deuxième en Europe à disposer d'un agrément technique européen permettant le marquage CE de ses produits).

La mise en commun des compétences et des savoir faire des deux Groupes permet ainsi d'intégrer chacune des phases du projet de construction : conception des plans et des modèles, fabrication industrielle des différentes ossatures et charpentes bois, méthode de commercialisation spécifique et processus de montage des modules sur le chantier.

À l'échelle nationale, chacune des maisons proposées peut répondre aux futures normes fixées par le Grenelle de l'Environnement (Bâtiment Basse Consommation). Natilia a donc pour objectif de s'inscrire dans une logique de modernité et d'innovation toujours synonyme de succès.

Aujourd'hui,

- Plus de 79% des français souhaitent devenir propriétaire d'une maison individuelle.
- 53% seulement des français sont propriétaires.
- L'écologie, tout comme l'économie, deviennent les leitmotiv de demain.
- Un budget de construction inférieur à 100 000 € représente un sésame pour de nombreux foyers.

Il est aujourd'hui incontournable d'offrir au plus grand nombre la possibilité de construire une maison à la fois écologique et économique. Seule la mise en place d'un processus de fabrication de maisons semi industrialisées a permis de réduire les coûts et les délais de construction, donnant ainsi l'accès aux primo accédants aux maisons écologiques conformes aux réglementations thermiques à venir.

Un marché attractif

En pleine progression depuis 10 ans, le marché de la maison bois reste pour l'instant faible en France, avec 10 % du marché de la construction de maisons individuelles. Selon les chiffres des professionnels du secteur, 10 à 15 000 maisons de ce type sont construites chaque année dans l'hexagone, soit une croissance annuelle en 2009 de 10% alors que le marché global a baissé de 23%.

La maison en bois devrait pouvoir détenir 15% du marché de la construction en 2015 : il s'agit donc d'un marché en pleine expansion. Selon une étude présentée au Salon de la maison bois à Angers, l'objectif de 30.000 maisons par an est plus que crédible.

Un réseau en pleine expansion

Aujourd'hui, Natilia c'est 2 succursales à Lyon et Dijon et déjà 5 franchises ouvriront leurs portes fin Avril. L'objectif est de commercialiser la marque avec 15 franchises en 2010. Deux sessions de formation et d'accompagnement sont déjà programmées.





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



© Création/Impression : REY (69330 MEYZIEU) Tél. : 04 37 44 3000. Crédits photos : Fotolia, A.S.T Groupe.



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