



RAPPORT D'ACTIVITÉ

20  
15



**AST**  
**GROUPE**  
CONSTRUCTEUR | PROMOTEUR | AMÉNAGEUR



# Le mot du Président



**Alain TUR**  
Président Directeur Général

## 2015, année de relance

L'année 2015 a vu le marché immobilier sortir d'une crise profonde dans lequel il était plongé. Cette crise économique a marqué durablement le début de cette décennie avec une baisse globale des mises en chantiers de plus de 50%.

En 2015, les ventes nationales de maisons individuelles ont progressé de 11%. La vraie question est de savoir si l'embellie actuelle est le signal d'un redressement durable. Les mesures gouvernementales annoncées en fin d'année devraient venir rassurer le marché. Les modifications substantielles des conditions d'attribution du PTZ notamment par l'augmentation des montants, l'amélioration des conditions de remboursement par des différés d'amortissement plus favorables et son maintien jusqu'à 2017 devraient venir soutenir notre activité. Ce regain de croissance sur 2015 résulte également d'un pouvoir d'achat en hausse, d'une quasi absence de hausse des prix, et de taux d'intérêts attractifs. Nous devrions naturellement, dans ce contexte redevenu plus favorable, bénéficier d'une partie du report d'achat.

Dans cet environnement, AST Groupe a surperformé le marché avec des ventes en amélioration de plus de 10 % et a enregistré fin 2015 une amélioration significative de sa rentabilité malgré un chiffre d'affaires en léger retrait conformément à nos prévisions.

Selon l'étude Xerfi 2015, Natilia, est aujourd'hui reconnu comme « l'enseigne la plus importante dans la construction de maisons en bois ». Les candidats à la franchise ne s'y trompent pas, nous constatons une augmentation forte des candidatures qualifiées depuis quelques mois.

Après une intégration réussie de la fabrication des menuiseries,

le résultat opérationnel de POBI, filiale industrielle d'AST Groupe, est comme convenu à l'équilibre. POBI poursuit son développement sur de nouveaux produits toujours plus innovants et plus simples à mettre en œuvre, répondant d'ores et déjà à la réglementation thermique 2020 avec un prix maîtrisé.

La réorganisation du mix produit engagé en 2015 sur notre activité promotion immobilière, avec l'orientation logements individuels et la mise en place d'un nouveau canal de distribution à destination des investisseurs devraient dès 2016 contribuer à l'évolution du chiffre d'affaires.

Tout cela motive et conforte nos ambitions futures, 2016 sera une année importante pour notre croissance. Dans cette dynamique de performance et d'accélération du développement, nous devons progresser dans tous les domaines et améliorer notre visibilité avec un marketing performant. La bataille du Web est engagée et demande d'importants moyens humains, techniques, et financiers.

2016 sera donc une année importante dans le cadre de notre plan CAP200 et de ses objectifs. Dans ce nouveau contexte, nous devons faire preuve de bon sens, de rigueur, de justesse et enfin d'écoute. Nos défis sont nombreux mais nous disposons d'atouts majeurs : des équipes motivées, un positionnement géographique stratégique et des produits dont le rapport qualité / prix est compétitif.

Enfin en 2016, AST Groupe en tant qu'acteur majeur de la construction poursuivra son expansion sur de nouveaux territoires selon un plan sélectif d'acquisitions.

*Alain TUR*

# SOMMAIRE

- 5 Historique
- 6 Comité Exécutif d'AST Groupe
- 8 Chiffres clés
- 10 Maison Individuelle, un savoir-faire historique
- 12 Natilia, la maison environnementale
- 16 Promotion immobilière avec AST Groupe
- 18 Évolim, Lotisseur-Aménageur
- 20 Pobi, Système Constructif Industriel



# Historique

En plus de 20 ans d'existence, AST 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, AST Groupe est le deuxième constructeur de maisons individuelles coté en bourse sur le Compartiment C Euronext Paris.

## 1993

- Création de l'entreprise par 2 frères 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 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

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

## 2008

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

## 2009

- Acquisition de POBI, système constructif industriel.
- Création de Natilia, première franchise de maisons à ossature bois en France.

## 2010

- Ouverture de 17 points de vente Natilia dont 14 franchisés.
- Création d'AST SERVICES, société spécialisée dans le courtage en financement et assurances.

## 2012

- Développement de l'activité d'aménageur foncier avec EVOLIM.
- Déploiement du Lean Manufacturing chez POBI.

## 2013

- Implantation du nouveau siège social du Groupe.
- Lancement d'un nouveau réseau de commercialisation et de franchises sous la marque Villas Club.
- Création de Cubéa.

## 2014

- Intégration de la fabrication des menuiseries chez POBI.

## 2015

- Lancement de CAP200, un plan ambitieux mais réaliste.



# Comité Exécutif d'AST Groupe



**Alain TUR** Président Directeur Général



**Sylvain TUR** Directeur Général Délégué



**Olivier LAMY** Directeur Administratif & Financier



**Laurent DEROUSSIN** Directeur Commercial & Marketing

**AST Groupe s'attache, à travers sa politique RH, à renforcer la diversité de ses collaborateurs et à promouvoir l'égalité des chances. En développant les compétences et la professionnalisation de ses salariés, l'entreprise fait converger évolution de carrière et épanouissement professionnel au service de la performance.**

C'est dans une approche guidée par des valeurs managériales humaines, éthiques et responsables, que le groupe cimente le cadre dans lequel les collaborateurs exercent leur métier. Cette politique s'inscrit sur le long terme et s'appuie sur des actions durables.

AST Groupe recrute, dans l'ensemble de ses corps de métier (technique, commercial, support) des femmes et des hommes 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 avec un âge moyen de 37 ans et une ancienneté moyenne supérieure à 4 ans.

96 % des salariés sont en CDI, signe fort d'une politique qui s'inscrit sur le long terme et qui vise le développement partagé d'un avenir commun.

La gestion des collaborateurs s'appuie sur une politique de recrutement soucieuse de la diversité, de l'égalité des chances et de la non-discrimination.

AST Groupe favorise ainsi depuis plusieurs années l'insertion, l'emploi et la formation de travailleurs handicapés. La différence est pour nous une force, et permet à chacun de pouvoir s'adapter, se remettre en question et faire preuve d'humilité.

La dynamique d'entreprise est basée sur la reconnaissance effective des compétences et de l'apport concret de chacun à la performance collective du Groupe.

La promotion interne est une volonté forte chez AST Groupe. Chaque année, par exemple, nos meilleurs commerciaux sont promus Responsables d'Agence et, dans la filière technique, des Surveillants de Travaux sont promus Conducteurs de Travaux.



**Chiffres clés**  
au 31/12/2015

**365**  
salariés

**37 ans**  
d'âge moyen

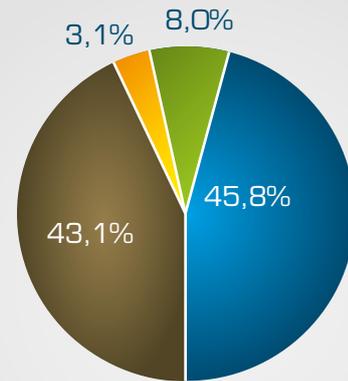
**36%**  
de femmes

**96%**  
en CDI

# Chiffres Clés 2015

105,1 M€ de chiffre d'affaires

Chiffre d'affaires en millions d'euros



Synthèse des résultats

En milliers d'euros

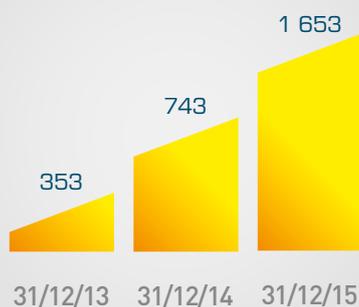
Résultat opérationnel



Trésorerie nette



Résultat net



Endettement net



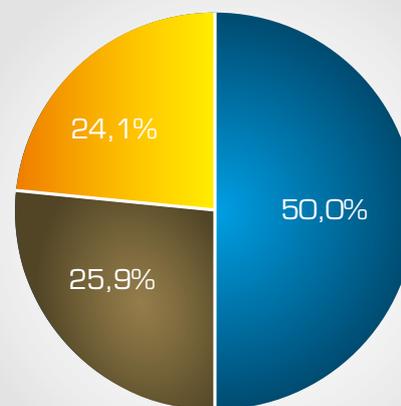
“ Bénéficiant du retournement du marché immobilier, les ventes d’AST Groupe sont en progression de 10 % par rapport à 2014 avec un portefeuille commercial qui s’élève à plus de 150 M€. Malgré un chiffre d’affaires en repli de 4,1%, AST Groupe affiche un résultat opérationnel de 3 M€ en hausse de 73%. La situation financière du Groupe est saine avec une trésorerie de 13 M€.”



**Olivier LAMY**  
Directeur Administratif et financier

Plus de 1300 unités vendues

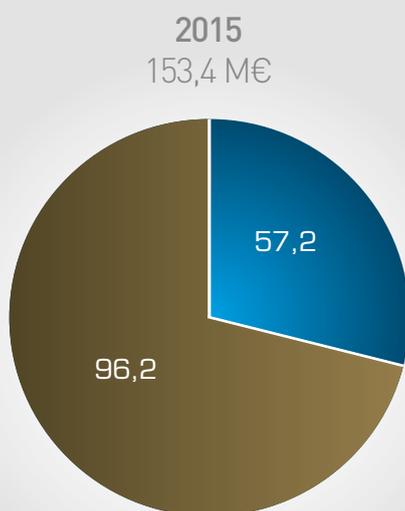
Nombre de ventes



- Maisons individuelles
- Promotion & lotissements
- Réseaux & services

Un portefeuille commercial solide

En millions d’euros



- Maisons individuelles
- Promotion & lotissements

\* ventes ajustées des annulations constatées

# Maison Individuelle, un savoir-faire historique

Après plusieurs années de crise, 2015 est l'année de la reprise avec une amélioration de la conjoncture qui reste encore fragile. Le développement de mesures gouvernementales avec l'assouplissement des critères d'octroi du Prêt à Taux Zéro, les taux d'intérêts très bas ainsi que le contexte macroéconomique permettant de restaurer progressivement la confiance des Français sont aujourd'hui les éléments constituant de cette reprise.

Actuellement, en France, 58% des résidences principales sont occupées par des propriétaires\*, et l'acquisition devient une priorité pour 32% des Français.

Pourtant, la part des propriétaires dans l'Union Européenne est largement supérieure avec 65% en moyenne\*\*.

46% de Français envisagent l'acquisition d'un bien immobilier à plus ou moins long terme.



## À moyen terme, le marché de la Maison Individuelle reste "porteur" et des facteurs de soutien sont à prendre en compte :

- ▀ Les besoins en nouveaux logements sont d'environ 350 000 unités par an à horizon 2030.
- ▀ La préférence des ménages pour le logement individuel est pérenne et seulement 58% des Français sont propriétaires de leur logement; il est possible de compter sur 60% d'individuels dont 75% de diffus, soit 160 000 maisons par an.
- ▀ Des facteurs démographiques favorables au logement : un taux de natalité de 2 enfants en moyenne, une hausse des divorces, du solde migratoire et des seniors qui ont besoin de se loger.
- ▀ Des incitations gouvernementales pour accéder à la propriété comme le PTZ+ et la loi PINEL qui incitent fiscalement le particulier à "investir dans la Pierre".
- ▀ La hausse des prix depuis plus de 10 ans des loyers et de l'ancien (soutenue par la hausse des dépenses énergétiques). L'ancien est souvent énergivore et demande de la rénovation voire de la destruction.
- ▀ Des taux d'intérêt particulièrement et historiquement bas.

## Le métier de constructeur de maisons individuelles

Notre métier de constructeur consiste à proposer des maisons répondant aux attentes des clients et à en coordonner la réalisation sur des terrains achetés indépendamment et séparément par le client. Toutes nos constructions en diffus s'effectuent dans le cadre du contrat de construction de maisons individuelles (loi de 1990). Nos clients bénéficient donc de toutes les garanties et assurances prévues par ce contrat sous seing privé.

Les maisons vendues sont commercialisées sur catalogue puis personnalisées selon les volontés de chaque client. La conception des catalogues est centralisée, et chaque modèle est décliné selon les contraintes architecturales imposées par la région d'implantation afin de respecter et d'homogénéiser l'image de chaque commune. Chaque marque possède des modèles différenciés les uns des autres sur un segment spécifique du marché.

# Maison Individuelle, l'implantation des marques

**AST Groupe, 3<sup>ème</sup> constructeur de maisons individuelles en France\*, est un acteur majeur de la construction depuis plus de vingt ans. Le Groupe bénéficie d'un rayonnement national au travers de ses 6 marques commerciales de maisons individuelles. Chaque marque possède un positionnement spécifique de marché.**



Créé en 2003, Top Duo est la marque de construction de maisons à prix low-cost avec une qualité optimale. 25 agences sur le territoire national permettent d'être proches des clients et de répondre à leurs attentes dans la réalisation de leur projet immobilier.

Top Duo propose deux gammes de maisons : la gamme "Start" et la gamme "Premium". Les maisons individuelles s'adaptent aux spécificités architecturales de toutes les régions françaises. Top Duo accompagne tout au long du projet et fait bénéficier de nombreuses garanties.



Marque originelle d'AST Groupe, Créa Concept a vu le jour en 1993 et s'est implantée en région Rhône-Alpes et en Bourgogne. Les neuf agences et les centres techniques régionaux, permettent d'être à l'écoute et au service des clients afin de réaliser leur projet de construction de maison individuelle. Créa Concept offre un large choix de maisons personnalisables et modulables à des prix attractifs. La qualité est garantie, puisque l'ensemble des maisons est dessiné et étudié par des architectes. La marque accompagne au mieux les clients dans leur réalisation : garanties CCMI, SAV, garantie dommages-ouvrage nominative, etc.



Villas Trident est spécialisée dans l'offre de construction de maisons individuelles dans le Sud-Est, depuis plus de 40 ans ! Toutes les maisons sont conformes à la réglementation RT 2012, avec un contrat de construction de maison individuelle (CCMI) et dessinées dans le respect de l'architecture régionale. Deux agences sont présentes, ainsi qu'une troisième en 2015 pour répondre à toutes les attentes et épauler les clients tout au long de leur projet, grâce à une connaissance de la région et du métier.



Forte de 46 ans d'expérience dans la construction de maisons en Haute-Garonne, la marque Villas JB est une référence dans le domaine de la construction individuelle.

Cet acteur majeur de la construction du Sud-Ouest, vous propose des modèles de maisons qui répondent à une charte de qualité, à la norme RT 2012, ainsi qu'à la garantie des constructions de 1990. Toutes les maisons répondent bien sûr aux exigences architecturales régionales.



Depuis 2009, Natilia est spécialisé dans la construction de maisons ossature bois, pour construire ensemble les maisons de demain. Nos réalisations allient écologie et économie afin de créer des maisons innovantes, modernes et en avance sur les réglementations thermiques. En 2009 également, AST Groupe a fait l'acquisition de l'outil industriel POBI afin d'en faire l'unité de production d'ossatures bois pour le réseau Natilia. La volonté était d'allier deux "savoir-faire" : la fabrication et la distribution. POBI conçoit ainsi les menuiseries extérieures, la charpente, les planchers et les murs. Depuis 2012, Natilia est le premier réseau de constructeurs de maisons individuelles ossature bois en France.



Depuis 1995, Villas Club propose à ses clients une gamme de maisons neuves accessibles à tous. Les agences, ainsi que le réseau d'agents commerciaux, accompagnent les clients tout au long de leur projet de construction de maison. Villas Club permet aux clients de devenir des acteurs majeurs de leur projet. Ils ont la possibilité de choisir la construction d'une maison clef en main en formule "Standard" ou en "Formule Club". En optant pour la "Formule Club" : Villas Club construit le gros-œuvre et les cloisons et les clients s'impliquent en supervisant le second-œuvre, grâce à un livret d'accompagnement. Ce choix permet de réaliser une économie de 6 000 à 8 000€ !



\*Plimsoll 2015

# Natilia, la maison environnementale

À travers son réseau d'agences, Natilia est « l'enseigne la plus importante dans la construction de maisons en bois » selon la dernière étude Xerfi <sup>1</sup>. Implantée sur l'ensemble du territoire français, Natilia offre à ses clients la possibilité d'acquérir une maison environnementale à ossature bois, alliant économie et écologie.

## Une longueur d'avance

**Lancé début 2010, le réseau de franchises Natilia commercialise des maisons à ossature bois alliant économie et écologie.**

Cette marque présente aujourd'hui dans la majeure partie des régions, a confirmé son succès lors de sa sixième année de commercialisation avec un total de plus de 300 ventes.

AST Groupe est aujourd'hui le seul acteur national, positionné sur ce segment, à proposer une maison ossature bois aux normes de construction à coûts maîtrisés, dans un délai très court et avec peu d'intervenants.

La force de Natilia réside sur différents points : une clientèle allant du primo-accédant au CSP+, 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 2<sup>ème</sup> 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 à notre cinquième convention nationale 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

**Malgré un ralentissement du marché bois ces trois dernières années, le développement de Natilia continue de progresser et la demande reste toujours forte, particulièrement pour la cible des primo-accédants.**

Les produits Natilia sont facilement adaptables à la réglementation thermique 2012 et proposent dès à présent des maisons à énergie positive, ce qui n'est pas 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, les consommateurs s'orientent de plus en plus vers le respect de l'environnement et cette tendance ne fera qu'augmenter dans les années à venir.

Ainsi, Natilia réunit aujourd'hui l'ensemble des critères nécessaires afin d'offrir à ses clients la possibilité d'acquérir une maison environnementale.

1- Etude Xerfi « Le marché des maisons en bois » - Novembre 2015



## Un processus maîtrisé et exclusif

**Depuis 2009, la fabrication industrielle se réalise à l'usine POBI, filiale d'AST Groupe.**

Basée sur un savoir-faire de charpentier depuis 1929, POBI conçoit les menuiseries extérieures, la charpente et les murs. Ces derniers intègrent les isolations intérieures et extérieures, l'étanchéité et les menuiseries : le tout prêt à être assemblé sur le chantier. Le montage complet d'une maison peut alors être réalisé en un seul jour.

L'outil industriel POBI représente aujourd'hui un outil de production moderne et automatisé où l'ensemble des flux est parfaitement maîtrisé avec une capacité de production accrue. De cette manière, Natilia bénéficie d'un outil encore plus performant pour répondre à la demande croissante de ses clients.

### La maison à énergie positive enfin accessible à tous

Natilia a l'avantage d'offrir d'ores et déjà des maisons très performantes thermiquement, notamment grâce au mur double isolation thermique ne nécessitant que l'ajout d'une source de production d'énergie pour devenir une maison à énergie positive. Aujourd'hui, Natilia propose des maisons à énergie positive à un tarif très concurrentiel accessible à tous. Ces maisons labellisées BEPOS-Effinergie offrent la possibilité aux clients d'être propriétaires d'une maison qui produit plus d'énergie qu'elle n'en consomme : c'est écologique mais aussi économique.

## Le développement commercial

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

- Développement des outils marketing (site web, supports commerciaux, vidéos).
- Une formation continue pour l'ensemble de nos franchisés avec de nouveaux outils pédagogiques.
- Animation du réseau avec des outils de reporting performants accompagnant la montée en compétence du réseau
- Renforcement de la "Force de vente" de nos agences en propre situées en Île-de-France, en Rhône-Alpes, Auvergne et en Côte-d'Or afin de répondre dans les meilleures conditions à la demande des clients.



## Natilia en quelques chiffres

au 31/12/2015

**27** agences en franchises

**5** agences en propre :

Livry-Gargan, Lyon, Dijon, Nevers et Bourges

**3** franchises en cours d'ouverture



Chiffres clés 2015\* - CMI

**653** Ventes nettes estimées  
équivalant à **61,9** M€ de CA\*\*

**493** Maisons livrées

**512** Ouvertures de chantiers

**39** Agences commerciales

Chiffres clés 2015\*  
Réseaux Natilia & Villas Club

**315** Ventes nettes estimées  
équivalant à **37,5** M€ de CA

**220** Maisons livrées

**295** Ouvertures de chantiers

**37** Agences commerciales



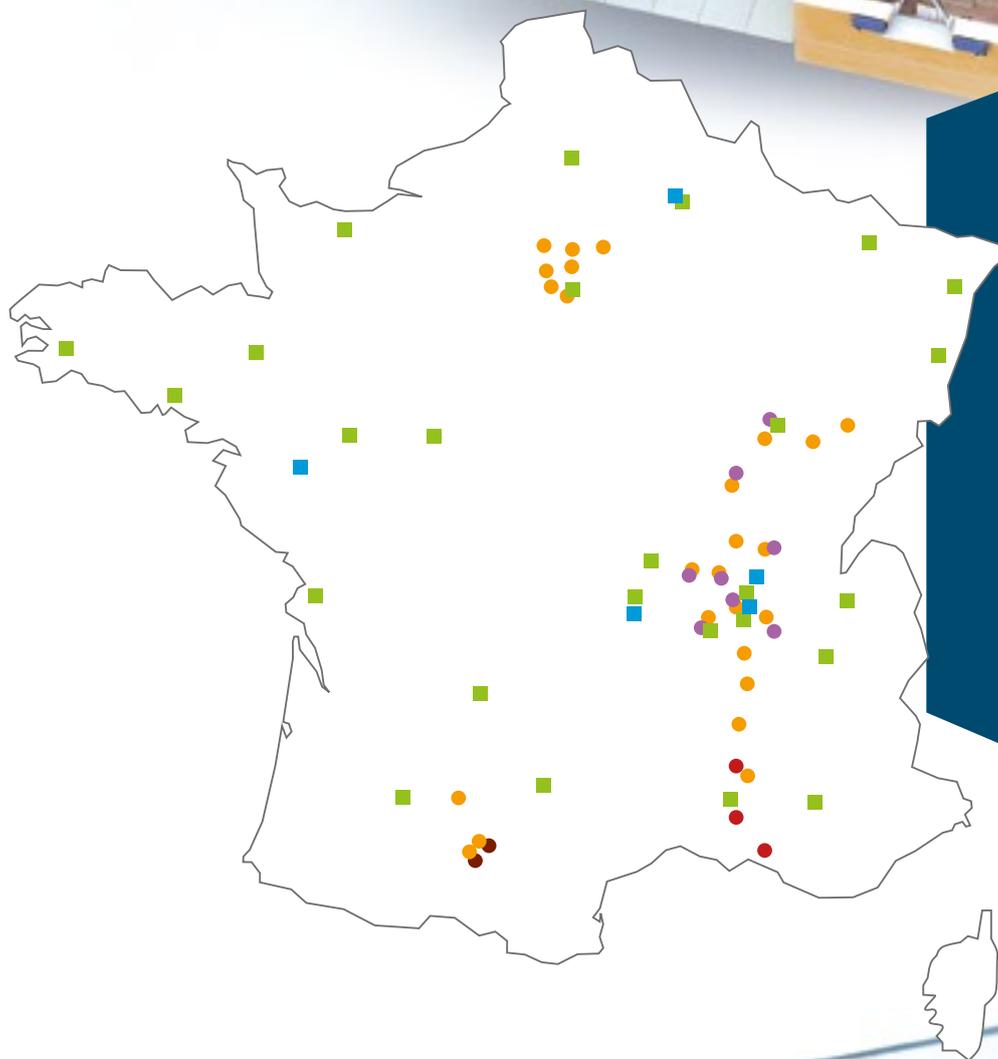
**Le contexte**

Le marché a assisté à la remontée de l'âge moyen d'accession (39 ans à 43 ans) liée au retard à l'accession des jeunes ménages qui se stabilisent professionnellement et socialement de plus en plus tard dans la société française expliquant l'essentiel de la perte de marché.



\* au 31/12/2015

\*\* y compris agences en propre Natilia & Villas Club



## Répartition des agences par marque

au 31/12/2015

- TOP DUO  
25 agences
- CRÉA CONCEPT  
9 agences
- VILLAS CLUB  
5 agences
- VILLAS TRIDENT  
3 agences
- VILLAS JB  
2 agences
- NATILIA  
32 agences



# Promotion immobilière avec AST Groupe

Créée en 1995, l'activité de promotion immobilière d'AST Groupe est le reflet de sa capacité à anticiper l'évolution et les demandes du marché.

## La promotion immobilière d'AST Groupe

S'inspirant des valeurs fondatrices du Groupe que sont la qualité, la responsabilité et la confiance, l'activité s'inscrit dans une logique de développement durable. Avec une volonté de sécuriser autour d'un référentiel les différents risques liés à l'activité, AST Groupe prend en compte le niveau de service engagé auprès du client.

AST Groupe sait qu'un projet d'achat immobilier représente un projet de vie... c'est pour cela que l'entreprise, se voue tous les jours à construire des logements individuels, intermédiaires ou collectifs, dans une démarche environnementale, urbanistique et de mixité sociale en cohérence avec l'application de la loi SRU.

Depuis 1995, les collaborateurs d'AST s'investissent dans le choix des terrains, la conception et le mode de construction des logements et des nouveaux quartiers afin de proposer des projets s'intégrant au cœur de leur environnement. Le Groupe s'emploie à être l'interlocuteur privilégié des partenaires et collectivités locales.

Les projets de promotion d'AST Groupe peuvent aussi bien intégrer des maisons individuelles, maisons de ville avec jardins, appartements avec terrasses ou encore des maisons-appartements, de la construction à ossature bois, béton ou brique qui répondront aux critères techniques et thermiques actuels (RT 2012). Cela permet notamment de satisfaire le besoin d'une large clientèle : primo-accédants, accédants, investisseurs privés, bailleurs sociaux, seniors etc.

## L'expertise

Attentif aux problématiques d'aménagements, AST Groupe conçoit et crée des projets globalisés répondant aux attentes des collectivités et des futurs acquéreurs. Au-delà du simple respect de la loi SRU et des normes en vigueur, le promoteur privilégie la mixité de logement : villas individuelles ou groupées, maisons de ville, maisons en bande, intermédiaires et collectifs.

Depuis la recherche foncière jusqu'à la livraison des logements, en passant par la recherche urbanistique et architecturale, l'entreprise est aujourd'hui synonyme d'expertise et de savoir-faire.

## Une réponse adaptée à chaque projet

Écoute, conseil et transparence sont les maîtres-mots d'AST Groupe tout au long de la construction du bien immobilier.

Le promoteur met en effet à la disposition de ses clients un conseiller unique, entièrement dédié à leur projet, qui les accompagnera dans leurs démarches administratives et techniques. Les constructions sont parfaitement couvertes par l'ensemble des garanties obligatoires et complémentaires en vigueur : la garantie financière d'achèvement, l'assurance dommages-ouvrage, la garantie décennale, la garantie parfait achèvement et la garantie prix ferme et définitif, le tout complété par un service après-vente, relais après la livraison du logement.



## Une qualité contrôlée :

- Une entreprise qui est son propre maître d'œuvre et qui assure elle-même son suivi de chantier (pilotage d'entreprises et d'artisans par des conducteurs et surveillants de travaux).
- Une entreprise qui possède sa propre centrale d'achats : AST Groupe fournit tous ses matériaux (contrôle Qualité).
- Un travail de proximité : 3 centres techniques - Décines (69), Cran Gevrier (74) et Graveson (13) - en relation avec les entreprises et acteurs locaux.
- Une entreprise volontariste dont les chantiers sont contrôlés en permanence par un cabinet extérieur indépendant.
- Des logements dans un total respect de la réglementation thermique en vigueur (RT 2012).



## Promotion et lotissements en quelques chiffres au 31/12/2015

**3** Centres Techniques

**337** ventes nettes estimées  
équivalent à **46,3** M€ de CA

**9** nouveaux programmes commercialisés en 2015

**26** opérations en cours

**96,2M€**  
de portefeuille commercial

# Évolim, Lotisseur - Aménageur

Puisqu'AST Groupe anticipe et comprend les besoins des collectivités et des particuliers, il a créé en 2010, Evolim, une structure dédiée au lotissement (parcelles libres constructeurs) et à l'aménagement foncier (ZAC, aménagement d'ensemble, zones concertées etc.). Cette entité vient compléter l'offre d'AST Groupe en proposant des terrains à destination des circuits professionnels et particuliers.

## Évolim, Aménageur, partenaire privilégié des collectivités locales

Dans le respect de la loi SRU, les collectivités doivent gérer de façon économe et pérenne la programmation d'aménagements des fonciers privés ou publics. Avec un déficit de logements qualitatifs et un besoin de mixité sociale, c'est tout naturellement que les communes s'orientent vers des solutions d'aménagements d'ensemble.

Partenaire privilégié des entités du groupe (promotion immobilière et agences de construction de maisons individuelles), EVOLIM est en capacité de proposer une réponse globale et qualitative à toutes problématiques d'aménagements immobiliers : logements sociaux, densité horizontale, verticale, lots libres, commerces, espaces publics et bien d'autres encore.

Qualité de vie des occupants, insertion dans la ville et dans le paysage, qualité des espaces partagés et de la frontière public/privé, respect des normes environnementales, urbanistiques et d'enveloppes financières sont les objectifs prioritaires d'EVOLIM.

## Évolim, Lotisseur, met en valeur des cadres de vie privilégiés

Grâce à ses différentes agences présentes sur le territoire, Evolim propose aux particuliers des terrains viabilisés (lots) et les accompagne à chaque étape de leur projet : de la visite terrain jusqu'à la livraison de ses lotissements réalisés dans le respect des normes techniques et environnementales.

## Compétences

**Plus qu'un aménageur-lotisseur, EVOLIM utilise ses compétences d'expertise pour aider les collectivités à réaliser ses études : valorisation, étude de faisabilité, proposition d'aménagements, chiffrage et consultation.**

À partir d'une analyse fine de la réglementation, du marché des contraintes techniques et financières, EVOLIM propose des solutions d'aménagements urbains ou plus ruraux mais toujours réalistes et de qualité.

EVOLIM a fait le pari de la proximité. Avec ses équipes locales, EVOLIM garantit réactivité et prise en compte des enjeux locaux.



## Organisation

■ **Une équipe de développement foncier** : de la prospection à l'animation d'un réseau d'apporteurs d'affaires (agents immobiliers, notaires, géomètres...), nos développeurs sont en charge d'identifier les opportunités foncières sur leur territoire. Ils sont généralement les premiers interlocuteurs des collectivités locales et des propriétaires fonciers.

■ **Un service commercial dédié** : notre équipe commerciale tient un double rôle en travaillant en amont sur les projets pour les placer au cœur des marchés immobiliers. Cette analyse fine est le préalable à toute étude de faisabilité. Puis, maîtrisant toutes les étapes du projet, elle gère le bon déroulement de la commercialisation.

■ **Un service montage d'opération** : à partir des informations foncières collectées par les développeurs, nos monteurs d'opérations sont en charge d'analyser les contraintes techniques, urbanistiques, environnementales, financières et commerciales afin de proposer un projet qualitatif et ambitieux. Les monteurs d'opérations sont en charge de tous les aspects réglementaires des projets et travaillent en adéquation avec les services de l'état pour réaliser l'aménagement d'éco-quartiers et de zones d'aménagement particulières entre autres.

■ **Une direction technique** : ce service complète l'équipe de montage dans l'étude de solutions techniques pérennes (RT2012 – normes d'accessibilité-énergies).



## Implantation

EVOLIM, de par sa présence locale quotidienne, assure à ses clients une analyse précise de leurs besoins, attentes et volontés. De la création de lotissements jusqu'aux opérations d'ensemble privées ou ZAC en passant par la création d'éco-quartiers et d'aménagement de référence, EVOLIM est votre partenaire jusqu'à l'aboutissement et la livraison de votre projet.



# POBI Système Constructif Industriel

Le logement porte des valeurs sociales et affectives fortes. L'humain et sa famille ont un besoin vital de disposer d'un toit pour vivre et se réaliser. Toutefois, les acteurs de la construction ont la nécessité de s'adapter à un environnement politique, économique et réglementaire en constante évolution.

## Défis, pour les modes constructifs de DEMAIN

POBI s'attache à développer un système constructif industriel innovant afin de relever les challenges suivants :

- Apporter des solutions à des objectifs de consommation d'énergie très faible
- Garantir les multi-performances du bâti (thermique, acoustique, étanchéité, qualité et confort)
- Offrir une mise en œuvre rapide en toute sécurité
- Réduire l'empreinte environnementale
- Intégrer un maximum de valeurs sur un seul système
- Pouvoir évoluer pour s'adapter aux variations dans l'utilisation et des réglementations
- Répondre aux contraintes urbanistiques locales et spécifiques
- Permettre l'investissement au meilleur coût

## POBI Industrie, un outil de production français unique

Pour atteindre ses objectifs de compétitivité dans le bois, l'usine française fonctionne selon le Lean Manufacturing (excellence opérationnelle), un système de gestion de production, calqué sur celui de l'industrie automobile, basé sur trois éléments fondamentaux :

- La réduction des coûts par l'élimination des gaspillages
- La production en juste à temps
- La qualité



### Un savoir-faire industrialisé

POBI Industrie a repensé entièrement sa ligne de production afin de favoriser l'automatisation et la standardisation des process :

- 120m de lignes automatisées
- Équipements ergonomiques pour faciliter le travail des opérateurs
- Système de convoyage vertical unique
- Auto-contrôle et traçabilité

### POBI : 3 chaînes de production intégrées

- La chaîne de production de murs
- La chaîne de production de charpentes
- La chaîne de production de menuiseries extérieures et de volets roulants

## POBI perfectionne son offre de menuiseries et ses performances thermiques

En 2014, POBI a choisi d'intégrer la fabrication des menuiseries afin de diminuer le prix de revient de ses maisons et de raccourcir les délais de livraison.

En 2015, POBI a déjà développé différents éléments de ses menuiseries :

- une nouvelle pièce d'appui pour supprimer les ponts thermiques (disponible au 2<sup>ème</sup> trimestre 2016)
- la création d'un bloc baie inversé (BBI) qui permet l'intégration d'un système type Brise Soleil Orientable (BSO) comme nouvelle option au catalogue POBI (disponible 2<sup>ème</sup> trimestre 2016)

Ces nouveaux produits permettent à POBI de proposer des maisons esthétiques avec des performances thermiques toujours plus grandes.

### POBI, outil de production français, au cœur d'un projet technologique européen

Le Projet BERTIM H2020 (Building Energy Renovation through Timber prefabricated Modules) est un projet européen qui rassemble des acteurs de la construction bois, de la création de logiciels et les instituts technologiques de la filière bois.

Ces experts ont pour mission de créer un système de rénovation global et d'extension, conforme aux différentes législations européennes. Ce système pourra s'adapter aux constructions allant de la période d'après-guerre jusqu'aux bâtiments récents répondant aux réglementations thermiques.

POBI Structures, grâce notamment à son expertise en Lean Manufacturing, est le seul expert en ossature bois retenu pour ce projet et intègre l'équipe d'Europe centrale, composée de Dietrich's et du FCBA.

Ce projet comporte 7 étapes allant de la théorie à la pratique. À l'horizon 2019, POBI pourra donc répondre à des appels d'offres gouvernementaux sur les rénovations de bâti en appui sur l'existant.

En 2015, POBI a donc effectué une phase de découverte du projet BERTIM H2020 avec ses partenaires avant de passer à la phase d'étude en R&D sur la typologie des murs avec pour exigence principale de produire un mur fini. L'application en usine validée, POBI va lancer le prototypage des murs en 2016 en partenariat avec l'Université de Munich.





## POBI conceptualise son offre pour les collectifs bois

Les équipes R&D de POBI et d'AST Groupe travaillent actuellement sur un projet de bâtiment collectif en ossature bois, de type R+2 à R+3, afin de proposer au marché, pour des zones périurbaines, une technique d'ossature bois en plateforme qui utilise le CLT (Cross Laminated Timber) pour ses planchers et la distribution intérieure. Ce processus permet d'améliorer les qualités phoniques, thermique et de résistance au feu du bâtiment. La flexibilité, la légèreté et la robustesse du CLT permettront aussi au bâtiment collectif d'obtenir des performances parasismiques.

Par ailleurs, le process d'assemblage, permettra des gains significatifs sur les délais de réalisation chantier, apportant ainsi une valeur ajoutée incontestable, à l'ingénierie financière des promoteurs immobiliers.

## POBI publie deux DEP en 2015

La Déclaration Environnementale Produit autorise le fabricant qui l'obtient à communiquer sur les qualités réelles de son produit (consommation de ressources, changement climatique, pollution de l'air et de l'eau...) et de faire connaître son profil environnemental complet.

POBI obtient deux Déclarations Environnementales Produit en 2015, une pour ses maisons de plain-pied et une pour ses maisons R+1.

Ces DEP sont données après validation de 22 critères, par un organisme tiers, réalisés sur l'ensemble du cycle de vie du produit : de l'exploitation forestière à la durée de vie d'un kit POBI.

Grâce à ces DEP, POBI a su mettre en évidence sur les 6 critères prépondérants, une comparaison avec la construction traditionnelle. Ceux-ci permettent une mise en exergue des valeurs réelles de l'ossature bois et de réaliser un bilan carbone positif de ses constructions.

POBI est le premier constructeur de kits à ossature bois, intégrant isolation et menuiseries, à être répertorié dans la base INIES.

Toutes ces informations sont consignées sur la base INIES et permettent à POBI de répondre aux exigences de la législation en vigueur. Cette déclaration permet de communiquer officiellement sur les qualités environnementales des produits POBI et de les vulgariser pour le grand public.

## Mur POBI / Mur Traditionnel\*

- 60%** moins impactant sur le changement climatique,
- 30%** moins impactant sur l'épuisement des ressources,
- 80%** moins impactant sur la consommation d'eau,
- 65%** moins impactant sur les déchets

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

\* Maçonnerie + doublage isolant intérieur





▀ Secteur d'activité	Immobilier
▀ Indice principal	CAC Small 90
▀ Marché	Eurolist C
▀ Segment	NextPrime
▀ Place de cotation	Euronext Paris
▀ Libellé	AST Groupe
▀ Code ou symbole	ASP
▀ Code ISIN	FR 0000076887
▀ Code Euronext	FR0000076887



