



AST
GROUPE
CONSTRUCTEUR | PROMOTEUR | AMÉNAGEUR



2017

RAPPORT
D'ACTIVITÉ

Le mot du Président



Alain TUR
Président Directeur Général

"Là où se trouve une volonté, il existe un chemin"

Winston Churchill

C'est avec un grand plaisir mais aussi beaucoup de fierté que notre Groupe annonce pour 2017 une performance historique avec plus de 38% de croissance de notre chiffre d'affaires qui s'est élevé à près de 175M€.

Cet excellent résultat s'accompagne d'une hausse significative de nos ventes avec plus de 2350 logements réservés sur l'année et un niveau de rentabilité de plus de 8%.

Au cours de cette année, AST Groupe a finalisé sa prise de participation majoritaire chez DPLE, spécialiste de la construction de Maisons Individuelles depuis plus de 30 ans. Leader en Normandie, ce dernier est également implanté en régions Aquitaine et Centre. Fort d'un réseau de plus de 40 agences, le Groupe DPLE viendra dès 2018 accélérer nos prises de parts de marché.

Nous avons réussi la prouesse de largement dépasser nos plus hauts niveaux d'attente et de nous positionner parmi les plus grands de notre profession.

Un contexte économique favorable, des équipes motivées et un produit en parfaite adéquation avec la demande nous confortent dans nos ambitions et nous positionnent en parfaite ligne avec notre plan CAP 200 qui sera largement dépassé avec un objectif de croissance supérieur à 30% de notre chiffre d'affaires en 2018.

Alain TUR

SOMMAIRE

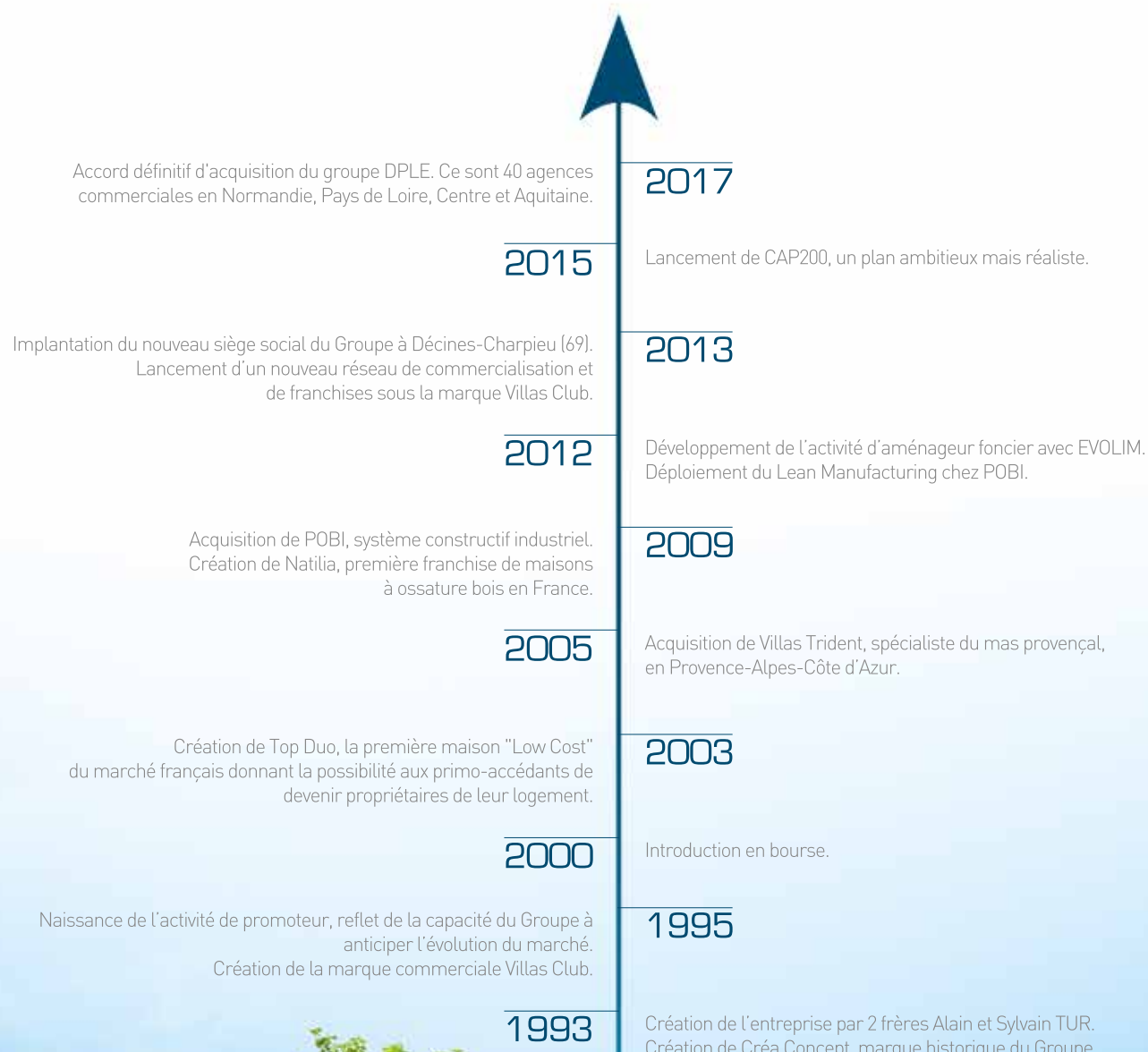
- 5 Historique
- 6 Comité Exécutif d'AST Groupe
- 8 Chiffres clés
- 10 Maison Individuelle, un savoir-faire historique
- 12 Natilia, la maison environnementale
- 16 Promotion immobilière avec AST Groupe
- 18 Évolim, Lotisseur-Aménageur
- 20 Pobi, Système Constructif Industriel



Historique

AST Groupe, spécialiste de la maison individuelle, est devenu l'un des principaux acteurs du marché français et se positionne comme leader parmi les réseaux des constructeurs ossature bois en France.

Constructeur, Promoteur, Aménageur, AST Groupe est le troisième constructeur de maisons individuelles.



Comité Exécutif d'AST Groupe



Olivier LAMY

Directeur Général Délégué

Sylvain TUR

Directeur Général Délégué
Président Directeur Général
de POBI Industrie

Alain TUR

Président Directeur Général

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 et soucieux de partager des valeurs communes fortes.

Le Groupe fait de ses collaborateurs son moteur de développement principal avec un âge moyen de 36 ans et une ancienneté moyenne supérieure à 4 ans.

92 % 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.

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.

L'intégration de la société DPLE qui intervient sur un périmètre géographique différent renforcera ces opportunités de carrière.



Chiffres clés

au 31/12/2017

633

salariés

36 ans

d'âge moyen

43%

de femmes

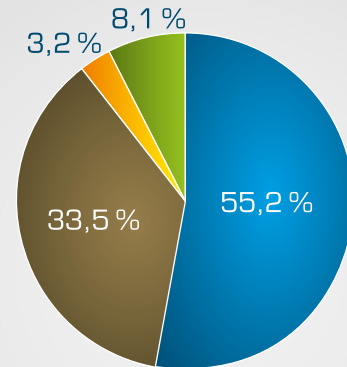
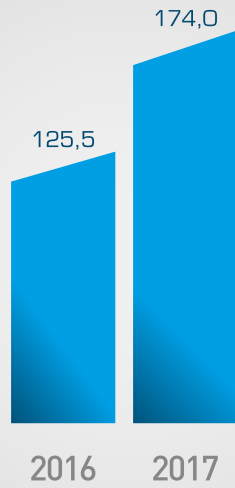
92%

en CDI

Chiffres Clés 2017

Chiffre d'affaires

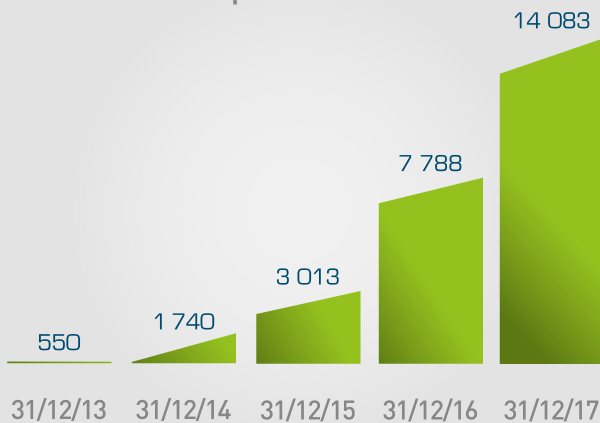
En millions d'euros



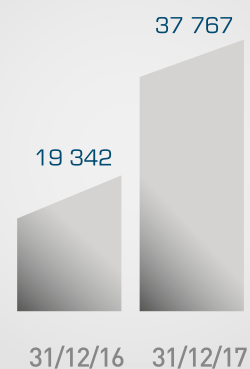
Synthèse des résultats

En milliers d'euros

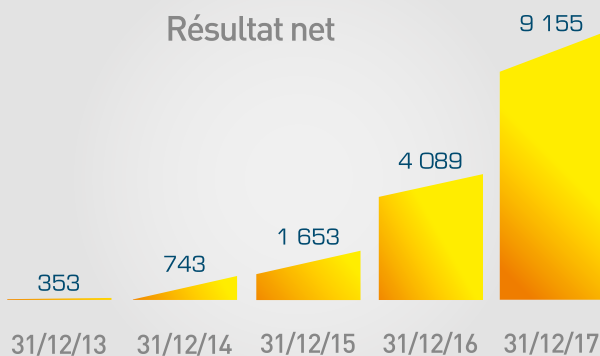
Résultat opérationnel



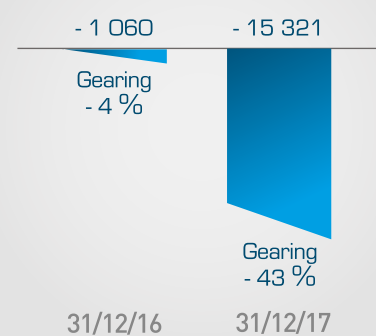
Trésorerie nette



Résultat net



Endettement net



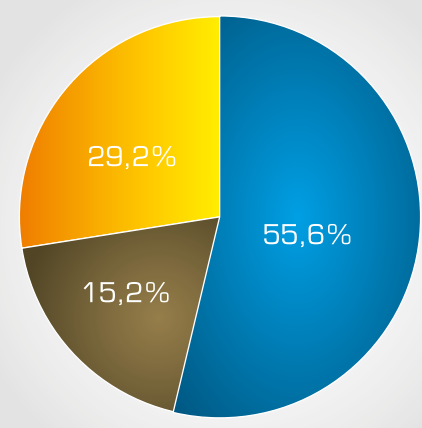
“ En 2017, AST Groupe a fait l'acquisition d'un acteur majeur dans l'activité maison individuelle. Cette acquisition stratégique nous permet de conforter notre position de 3^{ème} constructeur de maisons individuelles avec 2 350 ventes. Notre chiffre d'affaires s'établit à 174 M€ et affiche une croissance de 39%. Notre résultat opérationnel ressort à 14,1 M€, soit 8,1% du chiffre d'affaires et notre rentabilité nette s'élève à 5,3%. ”



Olivier LAMY
Directeur Général Délégué

2 350 unités vendues

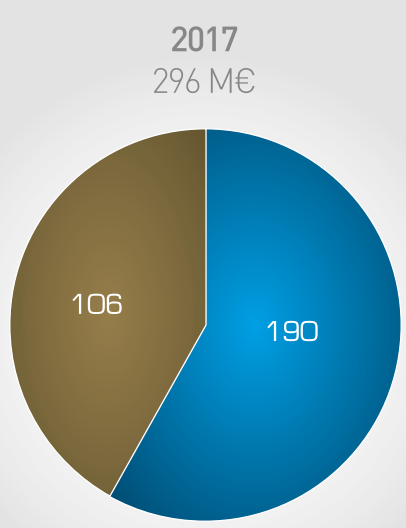
Nombre de ventes



- Maisons individuelles
- Promotion & lotissements
- Réseaux & services

Un portefeuille commercial solide

En millions d'euros



- Maisons individuelles
- Promotion & lotissements

* Ventes ajustées des annulations constatées ** Ventes nettes estimées en intégrant la totalité des ventes réalisées par DPLE en 2017.

Maison Individuelle, un savoir-faire historique

Après deux années exceptionnelles, marquant une amélioration de la conjoncture, l'exercice 2017 a maintenu un bon volume de ventes enregistrant une légère croissance. Le maintien des mesures gouvernementales, ainsi que le contexte macroéconomique permettent de restaurer progressivement la confiance des Français qui sont aujourd'hui les éléments constitutifs de cette reprise.

La France, avec plus de 35 % de locataires, possède toujours un des taux de propriétaires les plus bas d'Europe. L'acquisition reste donc, tout naturellement, une priorité pour 87% des Français qui plébiscitent, par ailleurs, à plus de 70 % la maison individuelle.



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. Seulement 64% des Français sont propriétaires de leur logement.
- ▀ 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 des loyers et de l'ancien depuis plus de 10 ans (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 bas : 1,51% sur 20 ans en juin 2016*.

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^{ème} constructeur de maisons individuelles en France, est un acteur majeur de la construction depuis plus de 20 ans. Le Groupe bénéficie d'un rayonnement national au travers de ses marques de maisons individuelles.



Créée en 2003, Top Duo est la marque à prix best-cost avec une qualité optimale. Son implantation nationale 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.



Marque originelle d'AST Groupe, Créa Concept a vu le jour en 1993 et s'est implantée en régions aquitaine, toulousaine, Rhône-Alpes et en Bourgogne. Les agences et les centres techniques régionaux permettent d'être à l'écoute et au service des clients. Créa Concept offre un large choix de maisons personnalisables et modulables à des prix attractifs.



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 et dessinées dans le respect de l'architecture régionale.



Depuis 2009, Natilia est spécialisée dans la construction de maisons à ossature bois. Nos réalisations allient écologie et économie afin de créer des maisons innovantes, modernes et en avance sur les réglementations thermiques. Cette même année, 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. Depuis 2012, Natilia est le premier réseau de constructeurs de maisons individuelles à ossature bois en France.



Depuis 1995, Villas Club propose une gamme de maisons accessibles à tous. Les agences, ainsi que le réseau d'agents commerciaux, accompagnent les clients tout au long de leur projet de construction. Villas Club permet aux clients de devenir des acteurs majeurs de leur projet. Ils ont la possibilité de personnaliser leur maison grâce à un configurateur en ligne innovant similaire à ceux utilisés dans l'industrie automobile. Ce configurateur permet de réaliser des projets personnalisés et ainsi adapter la gamme de maisons aux attentes des clients.



Depuis 1982, les Maisons de l'Hexagone, constructeur de maison, apportent un savoir-faire reconnu depuis plus de 30 ans. Ses 14 agences implantées en Normandie et dans le Centre-Val de Loire sont les garantes d'une haute qualité de prestations visant en priorité la sécurité mais aussi le confort et le "bien-vivre" de l'habitat.



C.E.R. Constructions est un des leaders de la construction de maisons individuelles sur l'ouest de la France. La marque propose une gamme de 8 modèles avec des évolutions maîtrisées au meilleur tarif. Depuis 1989, CER Constructions a déjà livré plus de 5 000 maisons au total.



Créée il y a plus de 40 ans, Cléverte Les Maisons Nature est présente en Normandie avec 7 agences commerciales. La marque propose un large choix de modèles de maisons en plain pied, à étage et contemporaines entièrement personnalisables.



Avec des agences basées à Orléans et à Bourges, Demeures Régionales de France fait découvrir depuis 1981 « la passion de bien construire » à ses clients. La marque offre un contrat qui couvre les garanties et assurances nécessaires pour construire en toute tranquillité.



Localisée à Barentin, Demeures de Normandie conçoit et construit depuis 1975 des maisons individuelles sur-mesure, sur l'ensemble de la Normandie et sa périphérie.



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 ¹. 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 septième année de commercialisation avec un total de plus de 500 ventes.

AST Groupe est aujourd'hui le seul acteur national, positionné sur ce segment, à proposer une maison ossature bois en CCMI 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^{ème} 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 "Coup 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).

En mars 2016, Natilia remporte le concours du "Franchiseur le plus audacieux" organisé par GAN, l'Observatoire de la Franchise et la Fédération Française de la Franchise.

En juillet 2016, Natilia remporte le coup de cœur du jury des "Victoires de l'Innovation" organisées par Le Progrès au sein de L'École Normale Supérieure de Lyon.

En 2017, l'enseigne Natilia a bénéficié d'une visibilité exceptionnelle avec des reportages TV sur Capital, TF1 et BFM TV.

Le succès de Natilia se mesure également au nombre de candidatures et à la qualité de ces dernières. Nous en sommes déjà à notre sixième 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.

Une offre pour les professionnels : Micro-crèche

La production industrielle de Natilia permet de proposer des micro-crèches de qualité à un tarif maîtrisé.

Le force de Natilia permet de proposer un produit dédié aux professionnels groupant de nombreux avantages :

- Economie de prix et dans les délais
- Un interlocuteur unique tout au long du projet
- Le bois : un environnement idéal pour les enfants
- Une qualité certifiée par des organismes indépendants

Le développement commercial

Avec une septième année de réussite dans un marché stable, 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 compétences du réseau
- Une gamme enrichie de nouveaux modèles parfaitement adaptés à la demande de nos clients.



**Natilia rejoint
la French Fab**

Ce label valorise les savoir-faire de nos usines et de nos bureaux d'ingénierie comme des savoir-faire traditionnels et d'excellence. Ce mouvement créé en octobre 2017 a pour vocation de fédérer les industriels et de renforcer la promotion de l'industrie française à l'étranger.



Chiffres clés 2017 - CMI

1306 Ventes nettes estimées
équivalant à **132,7** M€ de CA**

1151 Maisons livrées

1579 Ouvertures de chantiers

83 Agences commerciales*

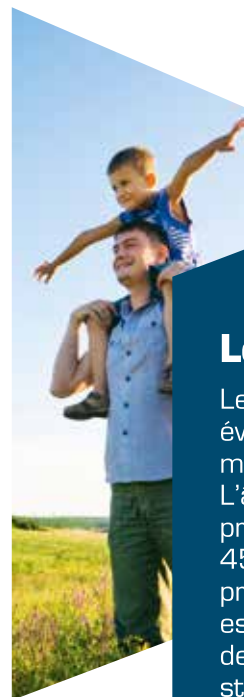
Chiffres clés 2017 Réseaux Natilia & Villas Club

682 Ventes nettes estimées
équivalant à **88,0** M€ de CA

358 Maisons livrées

559 Ouvertures de chantiers

64 Agences commerciales*

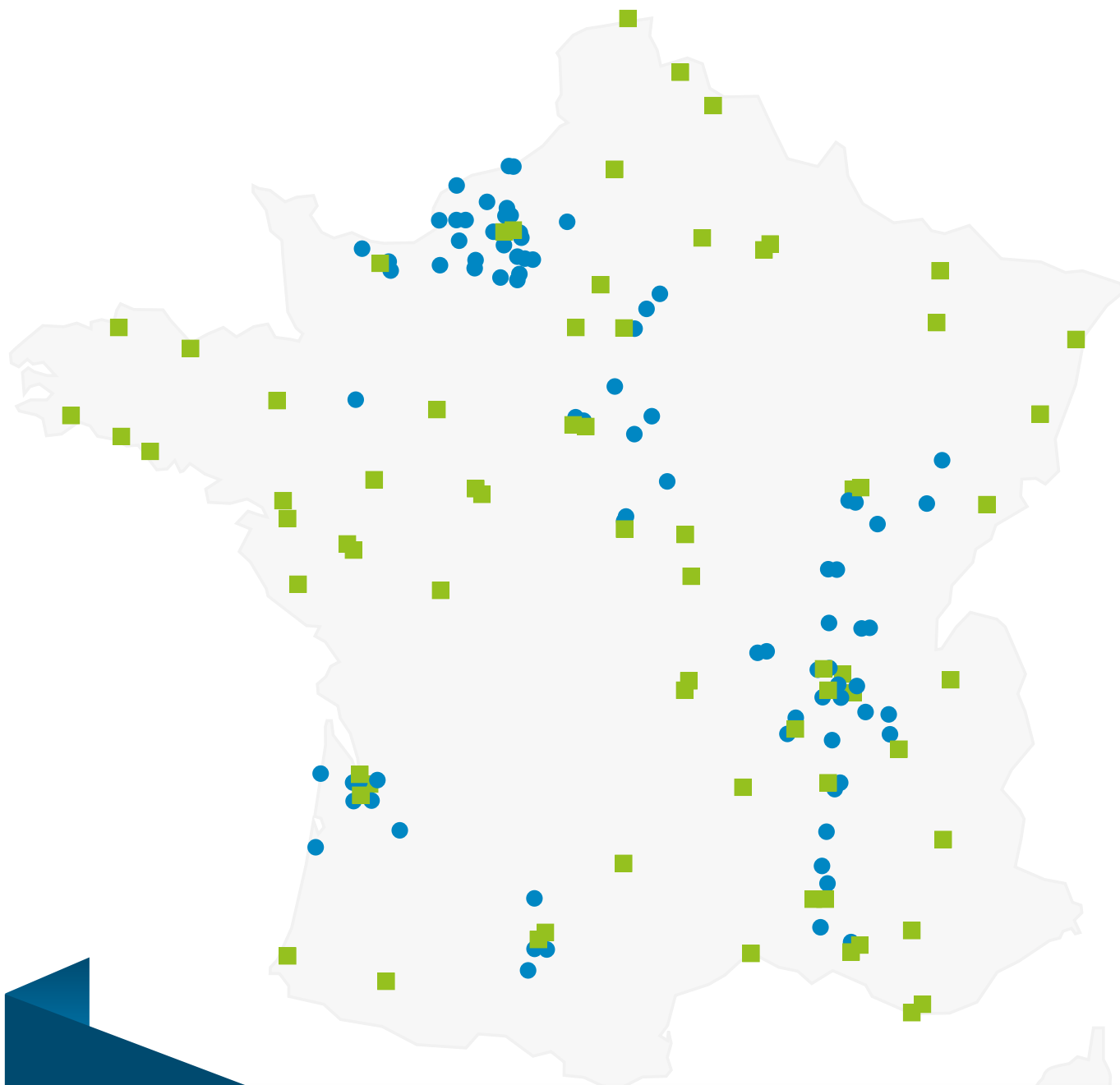


Le contexte

Le marché a poursuivi son évolution avec plus de 135 000 maisons vendues* en 2017. L'âge moyen d'accèsion à la propriété passe de 43 ans à 45 ans dont la moitié sont des primo-accédants. Cette hausse est liée au retard de l'accèsion des jeunes ménages qui se stabilisent de plus en plus tard dans la société française.

* Ventes brutes en maisons individuelles.
Source Markémétron « Marché français de la maison individuelle en 2017 »





Répartition des agences

au 31/12/2017

- Succursales
83 agences
- Réseaux
64 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. Dans un souci de constante amélioration, l'activité promotion a mis en œuvre une démarche qualité et de Lean construction afin d'optimiser la gestion des projets, la gestion clientèle et le suivi des opérations.

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 le Plan local d'urbanisme des communes et intercommunalités.

Depuis 1995, les collaborateurs d'AST groupe 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 béton cellulaire 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. Le groupe étudie également la transition des modes constructifs en vue des prochaines réglementations thermiques afin d'adapter progressivement son offre pour l'échéance de 2020 en améliorant l'impact environnementale de ses projets et l'efficacité thermique de ses logements.

Restant au plus proche de ses valeurs environnementales, AST Groupe a réalisé en 2017 les deux premiers collectifs en ossature bois et intègre dans plusieurs opérations des maisons à ossature bois. Cette démarche, encouragée par le gouvernement, s'inscrit dans la logique de développement durable mise en place par le groupe. "Made in France" et offrant de meilleures capacités énergétiques. Nos maisons et appartements en ossature bois sont un choix durable d'avenir.

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 de bon fonctionnement, 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 (coordination d'entreprises et d'artisans par des conducteurs et surveillants de travaux et contrôle de la conformité des ouvrages).

Promotion et lotissements en quelques chiffres au 31/12/2017

3 Centres Techniques

359 ventes nettes estimées
équivalent à **55,7** M€ de CA

14 nouveaux programmes commercialisés en 2017

26 opérations en cours de travaux

106 M€
de portefeuille commercial



Évolim, Lotisseur - Aménageur

AST Groupe anticipe et comprend les besoins des collectivités et des particuliers. Il a ainsi été 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 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.

■ **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.

■ **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

POBI - *Panneaux Ossature Bois Industrialisés* - est basé sur un savoir-faire de charpentier depuis 1929. Enrichi de la compétence des professionnels de la construction, la société a la volonté de proposer une offre qualitative et compétitive. L'être humain et sa famille ont un besoin vital de disposer d'un toit pour vivre et se réaliser. Les acteurs ont donc la nécessité de s'adapter à un environnement politique, économique et réglementaire en constante évolution pour pouvoir y répondre.

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 faible consommation d'énergie
- 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 :

- Une ligne de 120m dédiée à la fabrication de menuiseries
- Équipements ergonomiques pour faciliter le travail des opérateurs
- Système de convoyage vertical unique
- Auto-contrôle et traçabilité

POBI : 3 chaînes de production intégrées

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

POBI conceptualise son offre pour les collectifs bois

En 2017, POBI et AST Groupe ont réalisé un bâtiment collectif en ossature bois, de type R+3 situé à Aoste (38). Cette technique utilise le CLT (Cross Laminated Timber) pour ses planchers, la distribution intérieure et les cages d'ascenseurs. Ce processus permet d'améliorer les qualités phoniques, thermiques, de résistance au feu du bâtiment tout en lui apportant des performances parasismiques. La démarche d'assemblage a permis un gain de temps de 25% sur la construction d'un bâtiment traditionnel (en 2 mois et demi : 25 logements hors d'eau, hors d'air) et d'optimiser de 20% les qualités attendues dans le cadre de la réglementation RT2012.

Le projet Aoste apporte ainsi une valeur ajoutée incontestable à l'ingénierie financière des promoteurs immobiliers.



“ En 2017, POBI réalise une croissance supérieure à 40%, et poursuit sa dynamique qui lui permet de voir son chiffre d'affaires doubler sur les deux dernières années, assurant ainsi la pérennité du développement du réseau Natilia. Portés par une culture d'entreprise basée sur l'innovation et l'amélioration continue des processus, les collaborateurs de POBI ont travaillé en 2017, notamment à la conception du module 3D, qui permettra de livrer sur son terrain une maison avec 90% des prestations réalisées en usine. ”



Sylvain TUR
 Directeur Général Délégué
 Président Directeur Général
 de POBI Industrie

Module 3D

Le laboratoire de recherche se concentre sur le développement de nouveautés. Ainsi est né un module 3D de 20 m² livré et posé en un seul bloc. Ce travail préfigure une réflexion globale pour créer des maisons à part entière en assemblant plusieurs modules 3D directement sur le chantier. Tout est créé en usine afin de limiter au maximum les interventions chantier, donc d'optimiser les coûts.



Agrandissement de l'usine

En 2017 s'est initié un vaste projet d'agrandissement de l'usine. Ces travaux ont pour objectif premier d'installer les sections en développement "Modules 3D" et "Fabrication de menuiseries aluminium" dans un espace plus adapté.

Au-delà des réaménagements de l'existant, cela représente la construction d'un nouveau bâtiment de 3 600 m².

Chiffres clés POBI
 au 31/12/2017

20 M€
 CA 2017 *(avant consolidation AST Groupe)*

90 000 m²
 de Murs Ossature Bois produits

1150
 Charpentes livrées

9000
 menuiseries fabriquées

117 collaborateurs



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



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

www.ast-groupe.fr

www.top-duo.fr

www.crea-concept.fr

www.villas-trident.com

www.villas-club.fr

www.natilia.fr

www.pobi.fr

www.cleverte.fr

www.cer-constructions.fr

www.maisons-hexagone.fr

www.demeures-regionales-de-france.fr

www.demeures-de-normandie.fr