



RAPPORT D'ACTIVITÉ

20  
16



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



# Le mot du Président



**Alain TUR**  
Président Directeur Général

## 2016, les temps changent...

Les temps changent, mais la volonté de nos clients d'accéder à la propriété reste intacte. 2016 en est la parfaite illustration.

En 2016, et dans un contexte économique apaisé, le marché du logement a vu ses performances évoluer fortement avec plus de 133 000 maisons individuelles vendues en France et 145 000 logements collectifs ; respectivement en hausse de 19,5% et 17% par rapport à 2015.

Le marché retrouve son activité de 2011, mais reste bien inférieur aux volumes des années 2006 et 2007. Effet taux, phénomène de rattrapage, efficacité du prêt à taux zéro... mais aussi et surtout un retour à la confiance !

J'ajouterai, pour ma part, un désir fort des français de devenir propriétaire d'une maison individuelle. N'en déplaise aux malthusiens de tous bords qui verraient le développement de ce type d'habitat comme le pire de l'urbanisme pour nous voir tous empilés dans des tours construites dans des villes bien géométriques...

Nous devons, professionnels et pouvoirs publics, continuer de répondre favorablement à cette demande d'accession à la propriété en évitant, par des mesures inadaptées, de gripper un marché encore fragile mais ô combien porteur pour l'économie.

Cette année, AST Groupe a renoué avec la croissance et enregistre un chiffre d'affaire de 125M€, en augmentation de 20% et une croissance de 29% de ses ventes, représentant 1700 contrats signés en 2016.

Ces données sont en parfaite ligne avec notre objectif 2018 de 200M€ de chiffre d'affaire.

Au cours de cette année, nous avons également su développer de nombreux projets :

- La maison BEPOS - ou maison à énergie positive - inaugurée en juin dernier ;
- L'activité réseau, dont le fer de lance est Natilia, va poursuivre son déploiement national portée notamment par une notoriété importante ;
- La construction de deux immeubles à ossature bois lancée en décembre 2016 et qui seront livrés en fin d'année 2017. Ce projet est un nouveau levier de développement pour POBI et répond aux attentes des consommateurs en Promotion Immobilière ;
- De nouveaux process ont été déployés au cours du deuxième semestre, tout en poursuivant nos efforts en termes d'organisation. Ils visent à réduire nos délais administratifs de manière significative ;
- Nous accentuons notre visibilité sur le web avec une augmentation importante de nos prospects qualifiés.

Enfin en 2017, AST Groupe en tant qu'acteur majeur de la construction, va poursuivre son expansion sur de nouveaux territoires. Selon un plan sélectif de développement interne, nous allons ouvrir des agences sur le principe de la densification de nos territoires historiques, mais également entreprendre des acquisitions ciblées sur de nouvelles régions.

En 2017, nous visons une croissance de plus de 20% de notre chiffre d'affaire et nous continuerons à travailler à l'amélioration de notre rentabilité, pour atteindre l'objectif de 7% de résultat opérationnel à terme.

*Alain TUR*

# SOMMAIRE

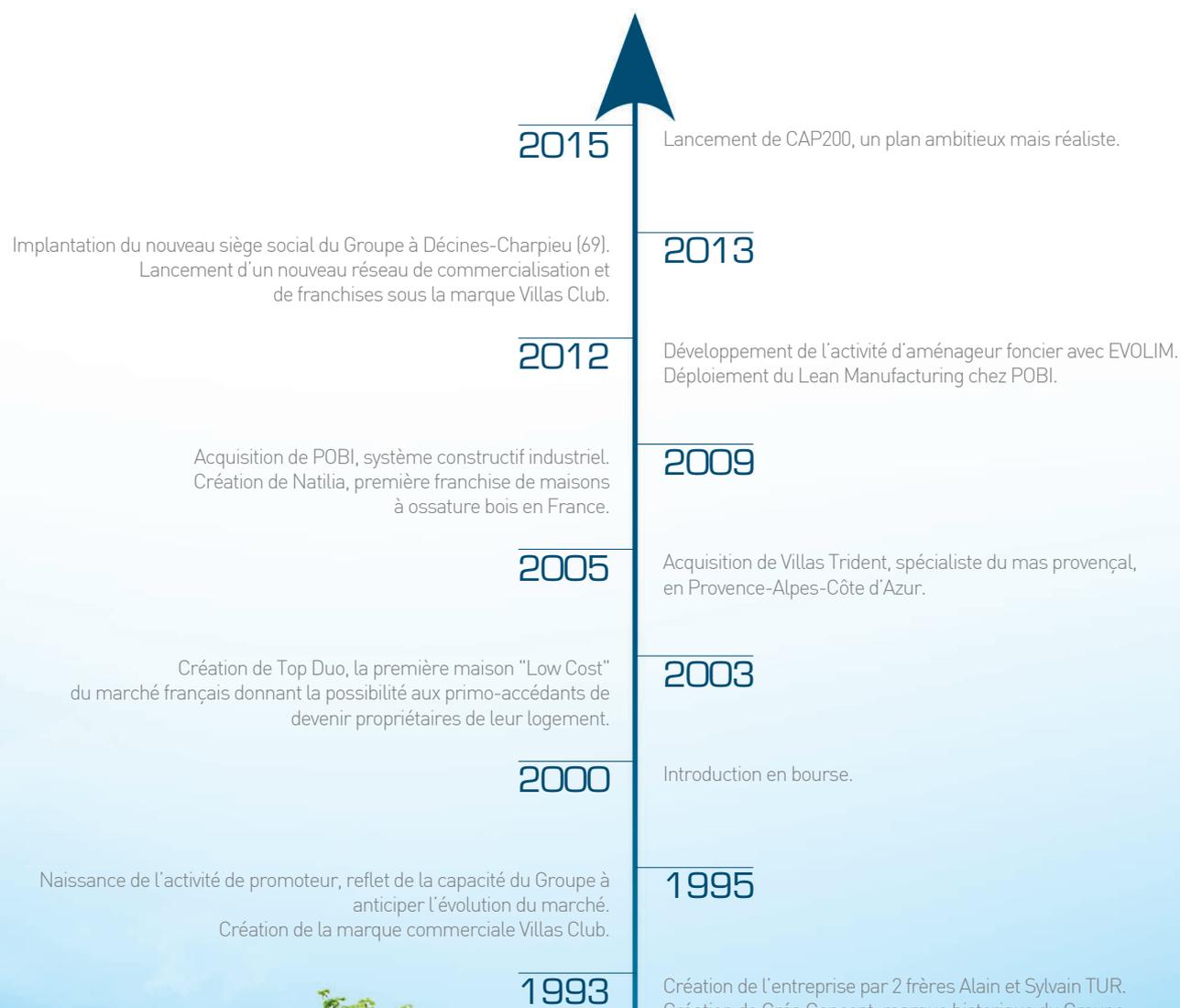
- 5 Historique
- 6 Comité Exécutif d'AST Groupe
- 8 Chiffres clés
- 10 Maison Individuelle, un savoir-faire historique
- 12 Natilia, la maison environnementale
- 16 Promotion immobilière avec AST Groupe
- 18 Évolim, Lotisseur-Aménageur
- 20 Pobi, Système Constructif Industriel



# 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 deuxième constructeur de maisons individuelles coté en bourse sur le Compartiment C Euronext Paris.



# Comité Exécutif d'AST Groupe



**Alain TUR** Président Directeur Général



**Sylvain TUR** Directeur Général Délégué



**Olivier LAMY** Directeur Général Délégué

**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 36 ans et une ancienneté moyenne supérieure à 4 ans.

94 % 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.

Favoriser la promotion interne nécessite également l'accompagnement des salariés et notamment sur un plan managérial. Ainsi, au cours de l'année 2016 et afin d'accompagner le développement de nos managers, AST Groupe a initié un processus de formation de tous ses managers. Au cours de l'année 2016, 7800 heures de formation ont été dispensées.

Pour la moitié des managers cette formation est diplômante et représente près de 140 heures de formation par salarié sur une période d'un an.



**Chiffres clés**  
au 31/12/2016

**368**  
salariés

**36 ans**  
d'âge moyen

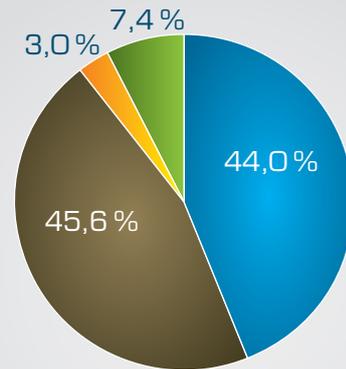
**38%**  
de femmes

**94%**  
en CDI

# Chiffres Clés 2016

Chiffre d'affaires

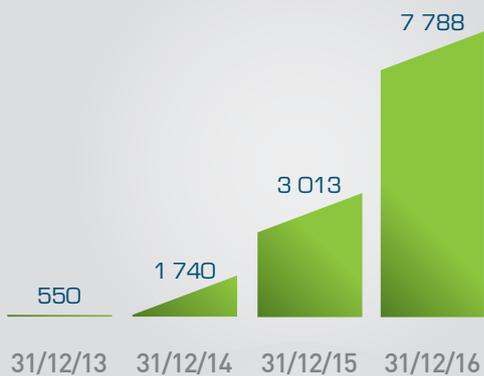
En millions d'euros



Synthèse des résultats

En milliers d'euros

Résultat opérationnel



Trésorerie nette



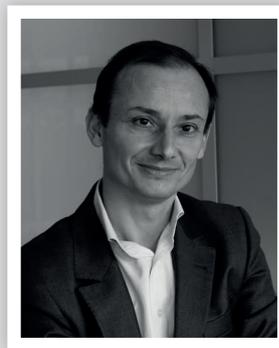
Résultat net



Endettement net



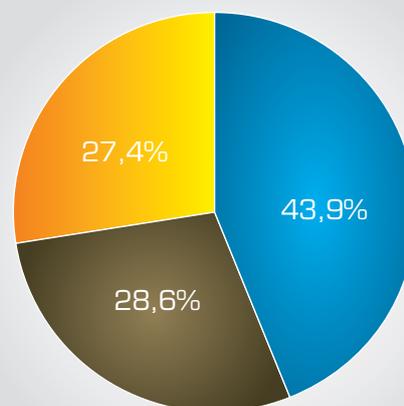
“ L’année 2016 marque une **croissance de 20% de notre chiffre** et une nette amélioration de nos résultats financiers. Notre **résultat opérationnel ressort à 7,8 M€**, soit 6,2% du chiffre d’affaires et notre rentabilité nette s’élève à 3,3%. Les ventes d’AST Groupe sont **en progression de 29%** par rapport à 2015 avec un portefeuille commercial à 167 M€ au 31 décembre 2016. ”



**Olivier LAMY**  
Directeur Général Délégué

1700 unités vendues

Nombre de ventes

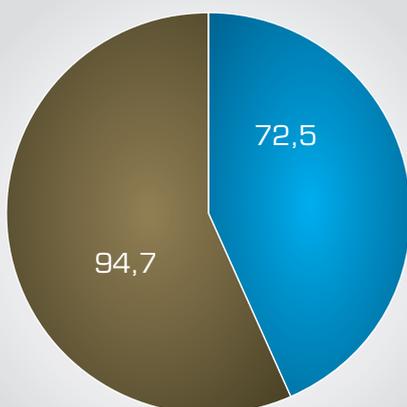


- Maisons individuelles
- Réseaux & services
- Promotion & lotissements

Un portefeuille commercial solide

En millions d’euros

2016  
167,2 M€



- Maisons individuelles
- Promotion & lotissements

\* Ventes ajustées des annulations constatées \*\* Ventes nettes estimées

# Maison Individuelle, un savoir-faire historique

Après 2015, année de la reprise avec une amélioration de la conjoncture, 2016 a confirmé cette relance de l'activité. Le développement de 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.

Actuellement, en France, 58% des résidences principales sont occupées par des propriétaires\*, et l'acquisition devient une priorité pour 87% des Français.

50% ds acquéreurs souhaitent vivre au moins 10 ans dans le logement qu'ils vont acheter\*\*.



## 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.
- ❖ 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 historiquement bas : 1,59% 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<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 5 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. 22 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 toulousaine, Rhône-Alpes et en Bourgogne. Les 13 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. Trois agences sont présentes 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.



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 400 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).

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 Nationale Supérieure de Lyon.

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
- Une gamme enrichie de nouveaux modèles parfaitement adaptés à la demande de nos clients.



Chiffres clés 2016\* - CMI

**749** Ventes nettes estimées  
équivalant à **76,6** M€ de CA\*\*

**492** Maisons livrées

**593** Ouvertures de chantiers

**42** Agences commerciales

Chiffres clés 2016\*  
Réseaux Natilia & Villas Club

**467** Ventes nettes estimées  
équivalant à **58,0** M€ de CA

**295** Maisons livrées

**367** Ouvertures de chantiers

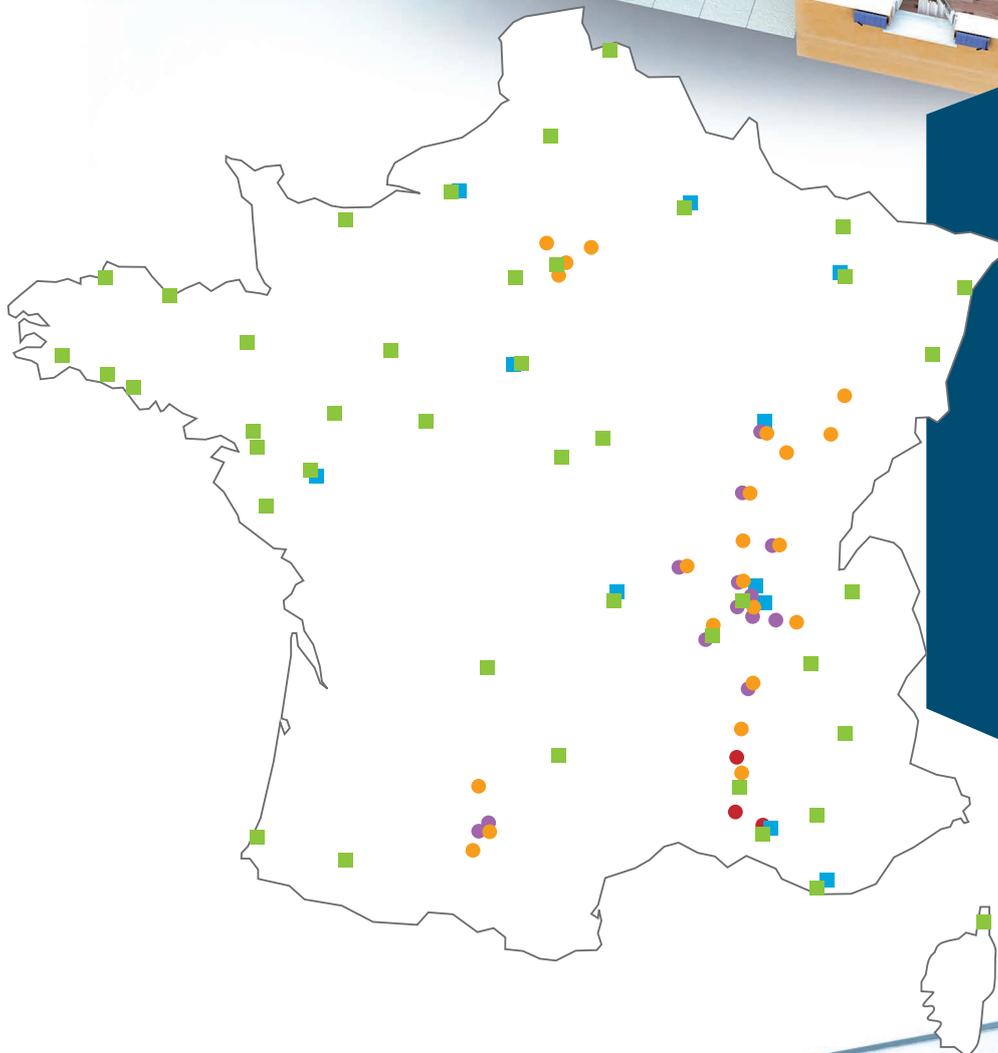
**49** Agences commerciales



**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.





## Répartition des agences par marque

au 31/12/2016

- TOP DUO  
22 agences
- CRÉA CONCEPT  
13 agences
- VILLAS CLUB  
11 agences
- VILLAS TRIDENT  
3 agences
- NATILIA  
42 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 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 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.

Restant au plus proche de ses valeurs environnementales, AST Groupe développe également des programmes mixtes composés de logements en ossature bois et traditionnels : 4 opérations de ce type ont déjà vu le jour au cours de cette année 2016. 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 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 31/12/2016

**3** Centres Techniques

**488** ventes nettes estimées  
équivalent à **73,8** M€ de CA

**12** nouveaux programmes commercialisés en 2016

**29** opérations en cours

**94,7M€**  
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 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 :

- 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, 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.

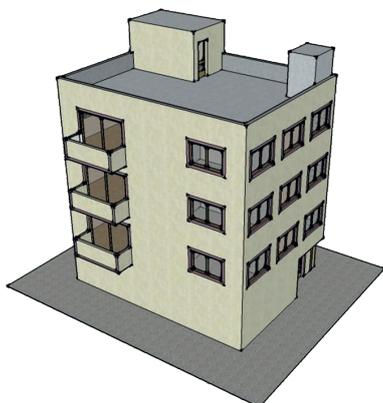
Ces experts ont pour mission de créer un système de rénovation global et d'extension, conforme aux différentes législations européennes. Ce système pourra s'adapter aux constructions allant de la période d'après-guerre jusqu'aux bâtiments récents répondant aux réglementations thermiques.

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.

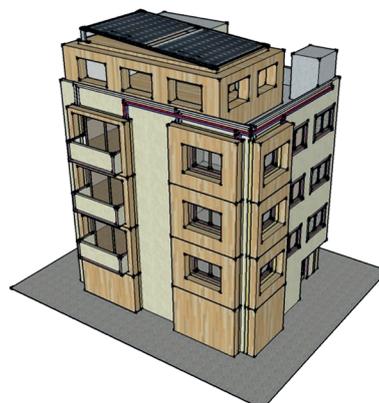
Ce projet comporte 7 étapes allant de la théorie à la pratique. À l'horizon 2019, POBI pourra donc répondre à des appels d'offres gouvernementaux sur les rénovations de bâti en appui sur l'existant.

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.

Avant rénovation



Après rénovation





## POBI conceptualise son offre pour les collectifs bois

Les équipes R&D de POBI et d'AST Groupe ont travaillé sur un projet de bâtiment collectif en ossature bois, de type R+3 situé à Aoste (38). Il permet de proposer sur le marché, une technique d'ossature bois en plateforme qui 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, 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.

Le montage de ce projet sera entamé au premier trimestre 2017.



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	Eurolist C
▀ Segment	NextPrime
▀ Place de cotation	Euronext Paris
▀ Libellé	AST Groupe
▀ Code ou symbole	ASP
▀ Code ISIN	FR 0000076887
▀ Code Euronext	FR0000076887



[www.ast-groupe.fr](http://www.ast-groupe.fr)

[www.top-duo.fr](http://www.top-duo.fr)

[www.crea-concept.fr](http://www.crea-concept.fr)

[www.villas-trident.com](http://www.villas-trident.com)

[www.villas-club.fr](http://www.villas-club.fr)

[www.maison-natilia.fr](http://www.maison-natilia.fr)

[www.pobi.fr](http://www.pobi.fr)