

« S'ENGAGER POUR MIEUX BÂTIR VOS PROJETS »

**IMAGINE
LE GROUPE
SAMSE**



Groupe SAMSE



Groupe
SAMSE
UNE FAMILLE D'ENSEIGNES

Quelques dates qui font l'histoire

1920

Création de la Société Anonyme des Matériaux du Sud-Est (S.A.M.S.E.), filiale des ciments Vicat à Grenoble.

1925

Introduction en bourse.

1949

Samse prend son indépendance. Achat par les descendants de Joseph Jehl (PDG de Vicat de 1945 à 1952) dont la famille Joppé.

Bernard Joppé est Président Directeur Général.

1960

En 10 ans, de 1950 à 1960, le nombre de dépôts Samse est doublé.

1970

Tandem de direction : Patrice Joppé, Paul Bériot.

1974

Création du 1^{er} magasin de bricolage La Boîte à Outils en Isère.

1988

Rachat de l'Entreprise par les Salariés (RES) : création de la société holding Dumont Investissement dont les salariés sont actionnaires majoritaires.

2007

Tandem de direction : Olivier Malfait, François Bériot. Nouveau siège social à Grenoble.

2014

Signature d'un accord de rapprochement entre SAMSE et CRH France Distribution, filiale française du groupe irlandais CRH plc, qui peut devenir actionnaire majoritaire en 2020.

2016

Christaud, la plus ancienne enseigne du groupe fête ses 250 ans et crée le Réseau Français des Spécialistes de l'Eau.

2018

Création de l'enseigne MPPI.

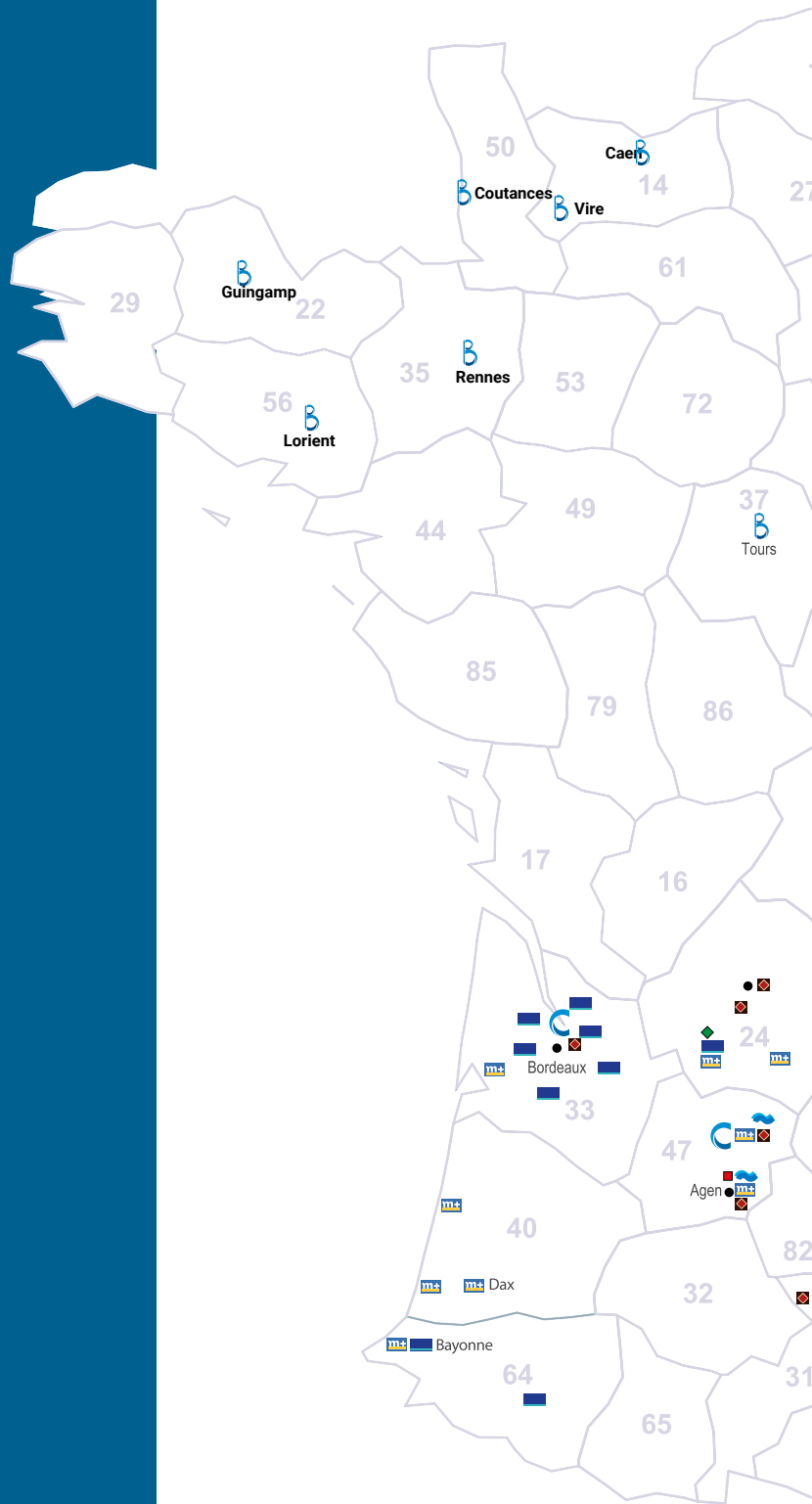
2020

En mettant fin à l'accord de 2014, le groupe retrouve son indépendance pour l'année de ses 100 ans.

Constitution d'un nouveau cœur actionnarial autour des familles, des salariés et des partenaires.

2023

Une communauté de 250 représentants de chacune des enseignes a dessiné la vision du Groupe Samse. Cette construction participative est ensuite partagée avec l'ensemble des collaborateurs, ce qui permet au groupe d'affirmer sa raison d'être : S'ENGAGER POUR MIEUX BATIR VOS PROJETS.



1920



1974



1986



1988



1991



1992



1996



1998



1999



2002



2003

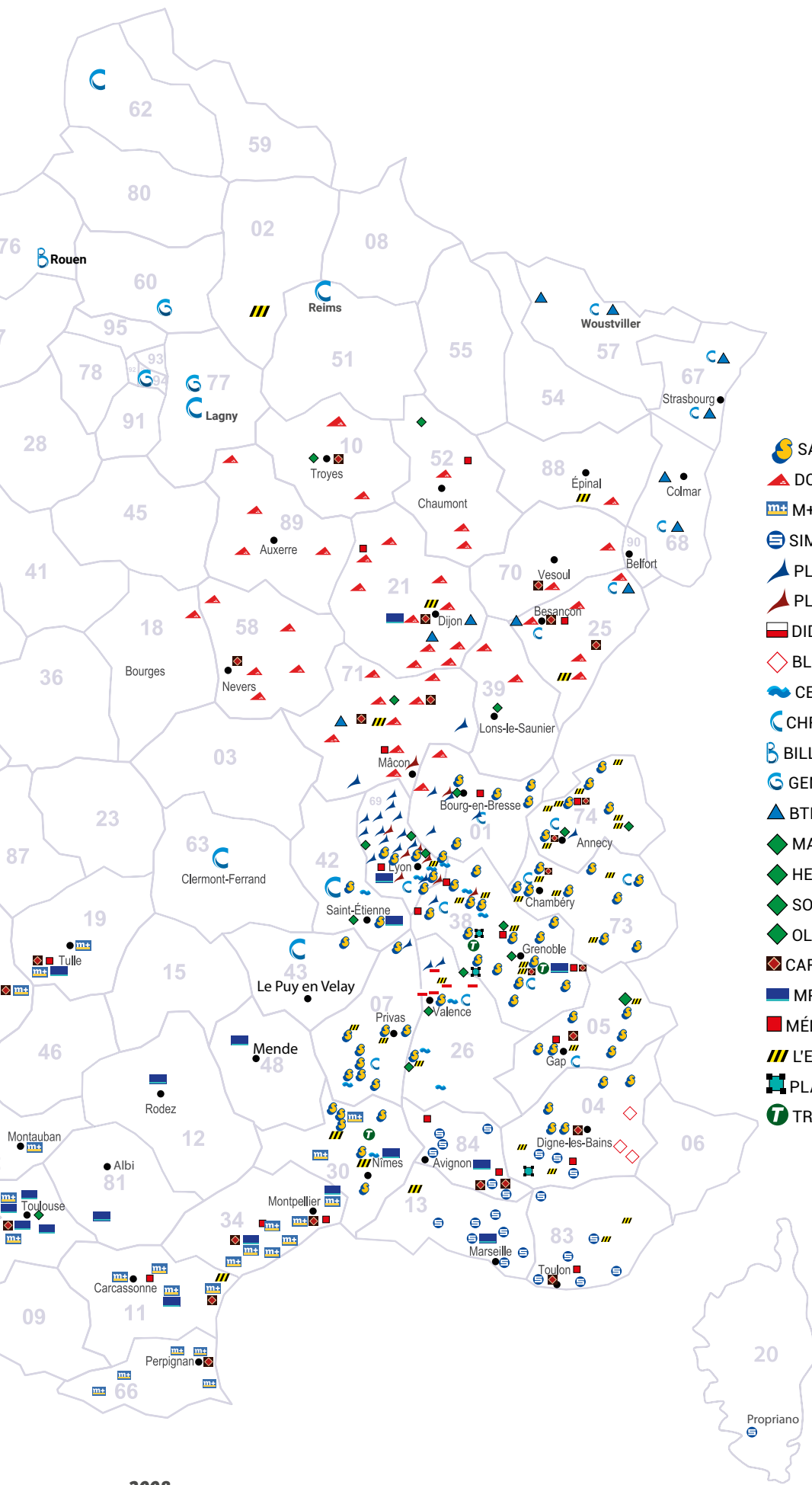

























2005



2006





-  SAMSE
-  DORAS
-  M+ MATERIAUX
-  SIMC
-  PLATTARD
-  PLATTARD CARRELAGES
-  DIDIER
-  BLANC MATERIAUX
-  CELESTIN
-  CHRISTAUD
-  BILLMAT
-  GEMOISE
-  BTP DISTRIBUTION
-  MAURIS BOIS
-  HENRY TIMBER
-  SOCOBOIS
-  OLLIER BOIS
-  CAREO
-  MPPI
-  MÉNÉO
-  L'ENTREPÔT DU BRICOLAGE
-  PLATEFORME LOGISTIQUE
-  TRANSPORT

2008



2007



2009



2009



2011



2013



2014



2016



2017



2018



2019



2021



2023



DISTRIBUTEUR DE MATÉRIAUX DE CONSTRUCTION ET D'OUTILLAGE

Notre groupe s'étend en France à travers un réseau dense de près de 360 points de vente.

Partenaires de vos chantiers, nos équipes conçoivent, avec nos fournisseurs, les solutions durables et innovantes de vos projets de construction, de rénovation et d'aménagement du territoire.



« S'engager pour mieux
bâtir vos projets »



Patrice Joppé
Président du Conseil de Surveillance

Vision

Le pilotage d'une entreprise et la conduite d'une automobile ont, me semble-t-il, un certain nombre de points communs.

Outre le fait qu'il convient de savoir où l'on veut aller et de choisir le meilleur itinéraire, il importe, pendant tout le trajet, de regarder loin devant, et ce d'autant plus que l'on roule vite. La conduite « le nez dans le guidon » ne permet ni de déceler des opportunités à saisir, ni de contourner les obstacles que l'on ne manquera pas de trouver sur sa route.

C'est sans doute ce qu'a voulu dire Jack Ma, le talentueux fondateur et patron d'Alibaba quand il écrit : « Tout le monde peut avoir du succès à un moment, mais seuls ceux qui sont prêts à changer pour bâtir l'avenir et à en payer le prix méritent le respect. Revenons à notre mission et à notre VISION. »

C'est pourquoi je salue le très remarquable travail accompli au cours de l'année écoulée par Olivier Malfait et Laurent Chameroy.

Sous le titre « **Imagine 2030** », ils ont éclairé la route qu'ils projettent de suivre jusqu'à la fin de la décennie.

Et surtout, ils ont **embarqué l'ensemble des collaborateurs du groupe dans cette vision.**

L'équipe « IMAGINE 2030 » a conçu des parcours sous forme d'ateliers de partage entre les différentes enseignes du groupe pour identifier les grands projets des années à venir répondant aux enjeux sociaux, sociétaux et environnementaux.

L'aspect participatif et collaboratif a été déterminant dans cet exercice puisque c'est la totalité des collaborateurs, soit **plus de 6000 personnes qui ont pu ainsi s'approprier l'avenir du groupe**, créant ainsi un mouvement exceptionnel d'entreprise voulu et vécu par tous.

Aujourd'hui, tous regardent et œuvrent dans la même direction. Ils agissent ensemble pour atteindre la destination.

- Patrice Joppé



Olivier Malfait
Président du Conseil d'Administration



Laurent Chameroy
Directeur Général

Nous clôturons l'année 2023 avec satisfaction, portés notamment par de bons résultats, qui sont le reflet du très grand engagement des équipes. Cette réussite est le fruit d'une stratégie claire et d'une exécution déterminée, confortant ainsi notre position de numéro 2 du Négoce de matériaux en France.

Au cours de cette année contrastée, nous avons su, par une très grande proximité, répondre aux besoins de nos clients pour toujours plus de satisfaction.

Fin 2023, le groupe est entré en négociation exclusive, visant un rapprochement avec VM Matériaux (enseignes VM Matériaux, LNTP et Cominex). Cette alliance, qui reste soumise à l'obtention des autorisations réglementaires usuelles, permettra de consolider notre maillage par une extension de notre présence sur le territoire national, ouvrant de nouvelles opportunités.

Cette croissance, significative et impliquante pour notre groupe, s'inscrit en droite ligne avec notre stratégie de conquête de nouveaux territoires. VM Matériaux partage nos valeurs et notre vision. Ce rapprochement se fera dans la préservation de ses enseignes et de sa culture, permettant ainsi une intégration harmonieuse au sein de notre groupe.

En 2024, notre stratégie de développement privilégiera la mise en place de coactivités (spécialistes et généralistes sur un même site), favorisant les synergies et limitant l'emprise foncière de nos agences.

Notre groupe s'attache ainsi à poursuivre une croissance raisonnée prenant en compte les enjeux environnementaux.

Les années à venir s'annoncent tout à la fois tumultueuses et passionnantes et nous pourrons compter sur l'énergie et la formidable capacité d'adaptation de l'ensemble des équipes pour relever les défis de demain.

- Olivier Malfait et Laurent Chameroy

Le Comité Exécutif

DE GAUCHE À DROITE, EN HAUT,

François Bériot
Directeur Général Délégué Samse

Laurent Ouvrier-Buffer
Président Mauris Bois - Directeur Fibopan

Estelle Courtois-Champenois
Directrice Ressources Humaines

Christian Rossi
Président Christaud - Directeur Filière TP-EAU

Arnaud Bériot
Directeur Général Délégué Groupe Samse

Erwan Toussaint
Directeur Général M+ Matériaux

Karen Vaylet
Directrice Financière

Laurent Chameroy
Directeur Général Groupe Samse

Julie Faure
Attachée de Direction, Responsable Communication

Stéphane Jourdan
Directeur des Achats

Yannick Lopez
Directeur Général Délégué Groupe Samse

Serge Roux
Vice Président SIMC

Guyène Riera
Directrice Générale Déléguée La Boîte à Outils

Piotr Korostelev
Directeur Offre Produits et Services

EN BAS,

Jérôme Thfoin
Directeur Marketing et Innovation

Eric Gottié
Directeur région Samse Haute-Savoie - Directeur MPPI

Simon Coulier
Secrétaire Général

Alain Renard
Président Doras

Laurent Géraudie
Directeur Supply Chain

Gilles Puissant
Président La Boîte à Outils







Hier, *aujourd'hui,* *et demain.*

Hier, une époque marquée par 40 années de leadership exceptionnel de Patrice Joppé. Il a, avec ses équipes, dirigé notre groupe avec une vision éclairée et une détermination inébranlable. Son engagement indéfectible a forgé notre identité et a fondé les bases de notre succès continu.

Aujourd'hui, nous sommes dans un moment de transition significatif, symbolisé par la séparation des fonctions de Président et de Directeur Général. Olivier Malfait, Président du Conseil d'Administration, imprégné de l'héritage légué par Patrice Joppé, nous guide vers de nouveaux horizons tout en préservant les valeurs qui ont forgé notre réputation.

Demain, c'est une page nouvelle, où le changement s'inscrit dans la continuité. Laurent Chameroy, Directeur Général, s'inspirera des réussites d'hier tout en naviguant avec agilité dans les défis de l'avenir. C'est une évolution qui incarne la stabilité dans l'innovation, la tradition dans la transformation.

Ensemble, nous sommes prêts à écrire ce nouveau chapitre de notre histoire, portés par la sagesse du passé et la vision audacieuse de l'avenir. ■



CHALET
FONT-ROMEU

BIENVENUE DANS NOTRE MONDE!



L'envie d'avoir envie !

S'engager collectivement pour réussir l'avenir

650 ateliers réalisés, 6 000 collaborateurs invités, c'est un chantier titanesque qu'a réussi le Groupe Samse. L'idée ? Embarquer l'ensemble de ses équipes autour de sa vision Imagine 2030.

« On est entrés dans ces ateliers avec un peu de crainte et on en est quasi tous ressortis avec l'envie ! Être capable de faire cela à une telle échelle, ça force le respect et mérite qu'on mouille le maillot » estime sur le terrain Sylviane Mermet, collaboratrice L'Entrepôt du Bricolage. Et accomplir tout cela en effaçant les barrières hiérarchiques, en mettant toutes les enseignes du groupe... à la même enseigne, justement. En mêlant toutes les fonctions, tous les métiers : commerce, administratif, livraison, achats...

Une mêlée, c'est le bon mot. Un collectif qui s'engage. « Une belle aventure démarre. La maison est à construire. Il nous est donné à tous d'imaginer, d'accompagner la réflexion autour de la construction du futur » résume la manager des ventes, qui nous invite avec quelques-uns de ses collègues à découvrir l'embarquement Imagine 2030. Coulisses.



Nous rencontrons **Lucas Torres** chez M+ à Baillargues (Hérault). Le jeune homme de 21 ans a découvert l'entreprise en tant qu'alternant avant d'être embauché en CDI. Quand on lui demande de nous raconter comment il a vécu l'atelier d'embarquement Imagine 2030 auquel il a participé, le jeune ATC est très franc. « Quand j'ai reçu le mail, je me suis dit : « C'est quoi, ce truc ? J'ai plein de boulot ! » (rires). Mais j'en suis reparti gonflé à bloc, de ma journée ! » **Souhad Boulegheb** n'est pas étonnée. 25 ans de boîte, 25 ans d'engagement, Souhad est ce qu'on appelle dans le groupe une « facilitatrice ». Elle aussi témoigne de l'attitude d'abord craintive puis positive des collaborateurs : « Ils ont très bien reçu les messages. Même les plus méfiants au départ ont réussi à s'ouvrir. Certains collègues restent dans l'attente de voir ce qui va pouvoir être réellement fait, concrètement. Certains, notamment parmi les plus anciens, restent sur la réserve, c'est humain. Totalement compréhensible. »

D'abord le scepticisme et puis... l'envie !

Sylviane Mermet a été enchantée d'animer des ateliers. Manager des ventes à la tête d'une équipe de 12 conseillers à L'entrepôt du Bricolage de Comboire (Isère), elle se souvient des premières réactions du matin. « On voyait quasiment écrit sur la tête des participants : Qu'est-ce qu'on fait là ? » C'était non dit mais... (sourire). Les collaborateurs rentraient avec un air méfiant, ils sortaient avec l'envie ! La banane. Et même pressés ! La question du temps est revenue

« 2030, c'est loin, c'est maintenant. »

Clément (responsable ADV chez Henry Timber)

plusieurs fois. On peut y arriver, ça demande de l'organisation mais on en est sûr. »

Victor Teixeira avoue que « Ça restait abstrait à (ses) yeux au début. »

« Mais c'était tellement bien construit, qu'au fur et à mesure, quelque chose commençait à se dessiner. Une vision. Or, on en a tous besoin pour avancer dans la bonne direction » souligne le coordinateur opérationnel (salarie chez Celestin depuis 22 ans).

Si loin, si proche

Chez Henry Timber, **Clément Jossaud** nous raconte : « Les salariés de la partie parc n'étaient pas autant emballés que nous d'y aller. On "adooooore" les rencontres de ce genre, à la partie bureau ! (Sourire) Et pourtant, eux aussi en sont revenus très contents. Ils ont eu l'impression d'être vraiment impliqués

final, c'est pas juste faire le job ? Ce sont des choses dans l'air du temps, c'est tout. Les véhicules électriques, tout ça. Et puis en réfléchissant, on s'est dit qu'il y a plein de choses qu'il faut faire tout de suite, là maintenant, en effet, et plein d'autres choses à mûrir. 2030, c'est loin et pas loin ! »

On se souvient de la première réaction de Lucas « C'est quoi, ce truc ? Je n'ai pas que ça à faire » et de son ressenti de fin de journée, alors qu'est-ce qui l'a fait changer d'avis, entre-temps ? « Cette journée Imagine 2030 nous



Lucas Torres
ATC chez M+ Matériaux

« Que l'entreprise essaie de se projeter, c'est super. »

Même si pour mon métier à moi, je ne vois que le lendemain. J'essaye déjà d'être performant aujourd'hui. Mon but principal, c'est déjà d'y arriver là maintenant. Je ne préfère même pas penser à 2030, je veux réussir aujourd'hui, pour mes clients d'aujourd'hui. Mais je me rends bien compte que notre entreprise veut évoluer avec la société. Par obligation mais aussi par sincérité. Je suis content de travailler dans un groupe qui se sent concerné » résume Lucas Torres, 21 ans.

dans ce projet. » Et le responsable administration des ventes de poursuivre : « Olivier Malfait et Laurent Chameroy, tous les *big boss* de la boutique, étaient là. Leurs discours d'entrée, de sortie, nous ont marqués. On se sent concerné. On a envie d'y aller. »

a permis de tous nous rassembler. On était très nombreux au Corum de Montpellier ! J'ai rencontré Erwan et Philippe, les patrons. Mettre un visage sur ces noms, ça m'a beaucoup plu (Erwan Toussaint, Directeur Général M+ Matériaux et Philippe Thomas, Président). Mettre un pied dans les rencontres professionnelles d'envergure, aussi. J'ai discuté avec Philippe Thomas sans savoir que c'était lui. Ce côté « pas de barrière hiérarchique », j'aime bien. Ça m'intéresse de discuter avec les gens, peu importe leur poste » témoigne le jeune homme.



Participatif et sans barrière hiérarchique

Effectivement, confirme **Souhad** (basée à l'agence Samse de Moûtiers, Souhad travaille pour la région Savoie en tant qu'assistante de gestion), « Ça s'est fait sans aucune barrière hiérarchique. Les participants avaient un badge avec leur prénom, nom et enseigne, point barre. Ça facilite les approches ! Pouvoir donner un peu la parole à chacun, c'est une chance incroyable. Les collègues ont apprécié qu'on soit à leur écoute et qu'on entende ce qu'ils avaient à dire. Le fait que personne ne soit laissé de côté a été très apprécié. »

Les salariés n'ont été regroupés ni par enseigne, ni par fonction, ni par poste, ni par responsabilités ou ancienneté, rien. La mixité était recherchée, pour nourrir les débats, les échanges, la réflexion.

Victor Teixeira est d'accord là-dessus : « La bonne idée, c'était



Clément Jossaud

Responsable ADV chez Henry Timber

« Ça m'intéresse de voir comment on peut faire vivre tout ça maintenant. »

L'idée, ce n'est pas qu'il ne se passe rien pendant trois ans et qu'ensuite, on se dise, il faut se réveiller ! Il y a des jalons à poser pour avoir une visibilité sur comment on peut avancer, des indicateurs clés à trouver, une feuille de route à écrire. »

vraiment de solliciter tout le monde. Ils nous embarquent dans un projet en nous demandant notre avis sur la direction que le groupe doit prendre pour être au rendez-vous en 2030. Ça donne envie ! » Le collaborateur Celestin pense

À 31 ans, Laura Boursier, chef de secteur chez Doras dans le Châlonnais, a apprécié elle aussi et beaucoup pensé aux jeunes générations : « Il y a de toutes les générations dans une entreprise mais celles qui arrivent ont particulièrement

« Pouvoir discuter avec des gens que j'avais uniquement vus en 'visio' jusque-là, ça m'a vraiment touché ! »

Lucas (ATC chez M+)

notamment aux magasiniers, aux chauffeurs qui, comme il dit, « sont un peu loin d'habitude. Ils se sont complètement sentis embarqués et même privilégiés parce que ça ne marche pas comme ça dans toutes les boîtes. Ils y croient ! »

besoin de sens. Cette démarche consultative leur est d'autant plus chère. Ils ne veulent pas « du descendant ». Ils veulent être acteurs du projet. Et c'est ce qu'il nous est donné de faire, là. Nous avons tous été écoutés, quelles que soient notre enseigne, notre fonction. Et ça, c'est

Et ailleurs ?

Laura Boursier, chef de secteur Doras : « J'ai (déjà) testé pour vous ! »

Après une école de commerce et une spécialité en Management et entrepreneuriat, Laura Boursier a débuté sa carrière au sein du groupe Lidl. En 8 ans, elle y a vécu deux « processus » un peu similaires à celui orchestré par le Groupe Samse. Témoignage.

« J'ai connu chez Lidl deux virages. L'un d'eux dans le contexte d'une gestion de crise, peu favorable à la réflexion sereine. Il y a eu consultation des managers et, suite à cela, mise en place de coaching individuel, tests autour de la semaine de 4 jours, révision des fiches de postes...

Résultat ? Ça a bougé les lignes donc je sais que les mots peuvent devenir réalité. Je peux en témoigner. Imagine 2030, je me le suis approprié d'autant plus vite que j'ai vécu ces expériences. Je sais qu'elles permettent de mettre en place des choses. Nos dirigeants ne vendent pas du rêve.

Quand on commence à impulser ce genre de projet, c'est qu'on a envie qu'il en ressorte du concret, du réel. On n'organise pas un si gros truc pour qu'il ne se passe rien derrière. Ce n'est pas du vent.

Le groupe a défini les contours.

Maintenant, c'est à nous tous d'y aller ! Ça, par contre, c'est très différent. Le Groupe Samse est un groupe beaucoup plus ouvert.

Ici, la culture d'entreprise est participative.

Cela fait appel à notre créativité. Chacune de nos voix compte. Que tu sois magasinier, directeur d'agence ou autre, ton idée a autant de valeur.

C'est fort : toutes les entreprises n'arrivent pas à faire ça.

Souvent, elles pensent seulement à embarquer les managers. Elles se privent d'idées très puissantes venues du terrain.

« Ici, tu as le pouvoir de changer l'histoire. Tu as le début, la finalité. Mais au milieu, c'est à nous d'inventer... »



Laura Boursier,
Chef de secteur chez Doras

« Le chantier est enthousiasmant !

Il nous faut développer la digitalisation en priorité. Le lien entre enseignes, aussi. Les opérations comme "les corners shop in shop" (on est en train de le mettre en place entre L'Entrepôt du Bricolage et Doras). Le focus sur l'environnement, également, évidemment ! On a pris le lead avec nos chefs d'agence pour participer à un salon des matériaux bio sourcés, par exemple. Sur la proposition active de l'un des chefs d'agence. Ça s'inscrit totalement dans la démarche ! »

très différenciant (lire notre encadré sur l'expérience vécue par Laura au sein d'un grand groupe). Tous ont la même chance à la base. Après, la question, c'est ce que tu fais de cette chance. Toi, tu veux embarquer ou pas ? C'est novateur. »

Consultatif et novateur

Laura poursuit sur sa vision des jeunes générations de collaborateurs : « Ils ont le pouvoir de faire bouger les choses sur l'aspect environnement, par exemple, la mixité, l'inclusion, la parité. Ce sont des choses qu'ils peuvent s'approprier. On leur donne l'opportunité d'écrire leur histoire. Les cadres du groupe ont écrit les grands chapitres mais les collaborateurs sont libres d'écrire l'histoire. Tout le monde

est en capacité de changer les choses. Moi, par exemple, j'ai envie de faire passer des messages. Un exemple parmi d'autres ? Les filles, allez-y, vous ne vous brûlerez pas les ailes. Tu peux être une femme, tu peux être maman, t'es dans le bâtiment, tu peux réussir ici. **C'est un groupe qui a une ouverture d'esprit. C'est une chance et ça, il faut s'en saisir.** Une mentalité mature et moderne. C'est un état d'esprit. C'est pas juste une image qu'ils se donnent. »

Quand on lui demande un exemple précis, le premier qui lui vient est celui de la mise en place des jours enfant malade, chez Doras. « Chez nous, il y a des mamans, des papas. En faisant ça, ils envoient le message : c'est normal d'avoir envie de prendre soin de notre famille. »

Des enseignes autonomes, un groupe solide

La grande réussite de ces 650 ateliers, c'est indéniablement l'inter-enseignes. Ces rencontres mixaient en effet des collaborateurs de toutes les enseignes du Groupe Samse. **« Co-créditer un projet, en imaginant un tronc commun tout en conservant les identités des enseignes,** c'est là le

beau pari qu'on nous propose avec Imagine 2030 » résume Sylviane Mermet. Cette manager des ventes a gardé au cœur les Chantiers d'avenir de 2017, mis en place par L'Entrepôt du Bricolage. Elle voit Imagine 2030 comme un prolongement et un élargissement de ce genre de process à l'échelle de tout le groupe. « Aujourd'hui, ce sont toutes les enseignes du groupe qui se mobilisent. Afin de faire ressortir toutes les compétences de chacune, pour les partager, les propager. Tout en conservant l'identité com-

merciale propre à chacune. Chacun sa marque ! Mais on mutualise outils et compétences. C'est un projet destiné à créer du durable. En 2017, ça a été une façon de structurer, aussi. C'était une expérience très réussie. Je SUIS terrain. Je viens du terrain. Donc c'est du vécu, ce que je dis. Du concret. Pendant les ateliers, j'ai beaucoup entendu « Ah, à L'EDB, vous faites ça ?! » Mais il ne faut pas oublier que nous, nous avons eu les Chantiers d'avenir : ça donne des billes ! »

Le multi-enseignes, LA richesse du Groupe Samse

« Cette immersion entre enseignes, j'ai senti qu'elle faisait un effet fou sur certains » prolonge Souhad, en Savoie. « Elle a permis que chacun se sente intégré dans le groupe, vraiment. Cette notion de groupe, cette solidarité ressentie dans les tripes grâce à ces rencontres, elle permet d'apporter du confort, de rassurer les collaborateurs. »



Sylviane Mermet
Manager des ventes
à L'Entrepôt du Bricolage

« Notre groupe n'est pas réfractaire à faire bouger les lignes. On sent cette envie de faire réagir. On y va ! Ça se fait. Et ça, j'apprécie beaucoup. »

Elle ouvre des possibilités d'évolution, pour celui qui en a envie. »

Ce ressenti est partagé dans le Rhône, chez Celestin : « **La mutualisation des expériences, déjà, c'est une vraie richesse partagée** » poursuit Victor. Pour moi, ça donne vraiment du plus. On peut le faire avec nos cousins de L'EDB, avec les agences Samse, par exemple. Il faut qu'on ouvre un peu plus.

Pas besoin de grosses réunions et tout, il suffit d'avoir le bon contact de la bonne personne et deux ou trois réunions par an. Décloisonner un peu plus. »

Sylviane Mermet est d'accord avec ses collègues : « Au niveau des métiers du commerce, la relation clients entre enseignes est beaucoup ressortie, il y a des questions à travailler. Autour de la rémunération, par exemple, parce que se partager un client joue sur le chiffre de chaque magasin. À L'EDB, on teste la semaine de quatre jours sur quelques magasins, sur six mois. Ça intrigue les autres enseignes, aussi. Les bonnes pratiques des uns et des autres, on peut s'appuyer dessus à une échelle groupe. S'engager pour bâtir ce projet-là. »

Des ambitions et une dynamique positive

« Ce qui m'a le plus marqué dans Imagine 2030 ? » demande **Victor Teixeira, coordinateur achats chez Celestin**. « C'est l'ambition du groupe d'être présent sur tout le territoire français. Il faut avoir des bases solides pour y arriver dans un délai aussi court. Ça m'a interpellé mais ça nous prouve que nous avons la capacité de le faire. Avec le rachat en cours, on est dans la bonne direction. Nos dirigeants font tout pour parvenir à leur objectif. Ça donne du poids, ça montre qu'on bouge. On est dans la construction, on se projette sur l'avenir, on ne ferme pas des agences. Ça rassure tout le monde !

L'avis des collaborateurs Imagine 2030 3 points mis en avant



1 / L'ÉCOLOGIE ET L'INNOVATION PRODUITS

« **Ce qui me donne la pêche aussi dans Imagine 2030, c'est de savoir que je travaille dans une entreprise qui ne fait pas les choses à la légère** » estime **Lucas, 21 ans**. « Le bâtiment est quand même un secteur très polluant et ça, c'est cette rencontre à Montpellier qui m'en a fait prendre conscience. Se rendre compte que mon entreprise veut vraiment s'engager, c'est important pour moi. Toutes les entreprises ne font pas des réunions comme ça pour essayer d'imaginer et envisager l'avenir. »

Souhad, pour sa part, se réjouit que beaucoup de propositions concrètes et réalistes aient été faites pendant les ateliers.

« Particulièrement sur le plan de l'écologie. Tout le monde était à fond ! Chez EDB (je trouve qu'ils sont toujours en avance), ils ont eu l'idée de consigner les boîtes d'emballage pour les vis. Ce n'est pas grand chose mais ça fonctionne et ça a le mérite d'être fait. »

2 / LA DIGITALISATION

« **La digitalisation sera l'un de mes chevaux de bataille** » exprime pour sa part **Laura Boursier, Doras**. Le développement des services, du click and collect. La digitalisation, ça va permettre d'embarquer les gens. Toutes les générations sont désormais hyper connectées : les collaborateurs, les clients, les fournisseurs. On a beaucoup de travail sur ce plan du digital, on a un train de retard aujourd'hui. Là, il faut y aller vraiment. La gestion logistique est encore beaucoup à l'ancienne (dématérialisation). Le monde de l'influence aussi, par exemple, est à exploiter. Je sens des réticences par rapport à ça. De la résistance au changement. Pourtant, il y a une grosse tendance autour de la rénovation, des travaux. Il faut y aller franchement ! »

3 / LA FORMATION

« **Il faut des outils modernes, et les intégrer dans des parcours de formation personnalisés** » estime **Laura**. « On pourrait créer des parcours d'intégration mixant e-campus, formation en salles et validation d'acquis. Avec des évaluations pour prendre conscience de ses points forts, de ses axes d'amélioration. C'est un accélérateur de la prise de poste. Il faut un campus physique aussi pour que les gens puissent échanger, pour que la solidarité se renforce. C'est facilitateur de réseau en interne, entre personnes de la même « promo », par exemple. C'est super fort et ça te tire vers le haut. »

Clément, chez Henry Timber, estime lui aussi qu'il faut tout faire pour « garder les pépites en interne. Et pour ça, accompagner les gens sur la formation mais aussi soigner la notion de bien-être au travail, qui touche tout le monde désormais, pas seulement les plus jeunes générations. Ainsi que la notion de mobilité et, enfin, la formation à faire aussi à nos clients, pour qu'ils comprennent l'intérêt de choisir tel ou tel produit, notamment dans une optique bas carbone, par exemple. »



Victor Teixeira,
Coordinateur achats chez Celestin

« Ce qu'on voit déjà au quotidien, les rachats en cours par exemple, cela permet de réaliser que ce ne sont pas des ateliers qui ont servi à rien. Dans le Groupe Samse, on dit, on fait ! »

L'envergure nationale, on va y arriver. VM, s'ils y vont, c'est qu'on a la confiance :

- des actionnaires
- des banques
- des partenaires.

Ça veut dire qu'ils savent où ils vont et que l'entreprise est saine, les voyants au vert. Ce gros groupe s'est construit petit à petit. Nos dirigeants vont de l'avant, toujours. Après tout ce qu'il s'est passé, après Blackstone, après des nuits compliquées, donc c'est une belle réussite. Ça m'inspire. »

Clément, responsable ADV chez Henry Timber, a un passé d'entrepreneur. Il connaît la musique lui aussi et mesure tout ce qu'une telle réussite implique. « On commence à poser des briques quand on veut faire des murs. Ce sont des projets énormes. Quand un des objectifs, c'est d'être dans 95 % des départements français, c'est grand. On voit bien que ce ne sont pas que des mots ! Le groupe a les reins solides, c'est évident. Ça me rassure. Je me dis que

« Je savais, intellectuellement, qu'il y avait plusieurs enseignes, c'est sûr. Mais là, j'en ai pris la mesure. On se rend mieux compte, maintenant, qu'on fait groupe.

En constatant qu'on remplissait le Corum, j'ai réalisé qu'on n'est pas seuls. On imagine la puissance financière du groupe. Sa solidité, sa force de frappe. »

Lucas (ATC chez M+)

si j'ai envie, je peux demander à être muté partout en France, par exemple. **Imagine 2030, ce n'est pas qu'une affaire de groupe et de Comex. Ça fait partie de la responsabilité de chacun.** De l'engagement qu'on doit tous avoir. Il faut que tous les salariés bossent avec ce projet en tête. Comme un fil rouge. Un guide. »

Une vision, des actions ! La responsabilité de tout un collectif

En région Bourgogne, même son de cloche : « On est tous responsables de notre futur, à notre niveau ! » rappelle Laura Boursier. Le groupe a une vision et a voulu nous embarquer. À nous d'y arriver ! On sera les seuls maîtres. On est maîtres de notre destin. À nous d'en faire quelque chose ! À nous de construire, à présent et pour le futur. Une somme de petites idées, petites actions, c'est ça, un projet. Notre job, maintenant, c'est de nous impliquer. À chacun de s'engager ! Ce ne sera pas forcément facile. Il y a des choses qui vont devoir changer mais il y a un but, une finalité. C'est ce qu'il faut conserver à l'esprit. »
« On a beaucoup parlé de décloisonner » avance Victor, en Isère. « On a un gros chantier là-dessus, notamment. À chacun

de nous de voir ce qu'il peut mettre en œuvre pour faire sa part. »

« Il y a Horizon Bleu en fond d'écran, derrière tout ça. Il y a ce passé récent. Et on sent qu'on regarde vers un avenir durable » estime Sylviane Mermet, collaboratrice pour qui le groupe « est une réussite ». « Je l'ai vu évoluer, ce groupe. Quand je suis entrée,



Souhad Boulegheb,
Assistante de gestion chez Samse

« Les collègues, ces ateliers, ça leur a donné envie.

On nous a un peu mis au défi pour y arriver et on y arrive. Ils prennent ça avec envie de faire. Ils sont aussi parfois un peu dans l'attente donc ce que je voudrais leur dire, c'est : « Ne restez pas dans l'attente, FAITES ! » Il faut amener des idées.

D'une idée un peu bancale peut jaillir LA bonne idée. Osez. Proposez ! »

Un collectif en ordre de bataille

« Dans le Groupe Samse, on met les tripes sur la table ! »

Membre du Comité Exécutif du Groupe Samse, Julie pilote le déploiement de la vision Imagine 2030. Conversation autour des coulisses de cet embarquement.

À vos yeux, quelle est la plus belle réussite de cet embarquement ?

Julie Faure : « Sans hésitation, la rencontre des enseignes ! Comme le dit Olivier Malfait, il ne faudra pas attendre dix ans pour recommencer.

C'est le succès indéniable d'Imagine 2030, l'inter-enseignes. Cela nous a permis de nous connecter, d'échanger. Cela a déjà suscité de nombreuses initiatives locales. L'atout incontestable, c'est d'avoir connecté nos collaborateurs les uns aux autres. »

On sent, en rencontrant les équipes, que certains ont pris la « mesure » du groupe grâce à tous ces échanges. Pour appartenir à un groupe, il faut, déjà, le connaître. C'est aussi cela que la démarche a renforcé.

Julie Faure : « C'est vrai. Ces rencontres ont permis à nos collaborateurs de mieux prendre conscience de cette entité groupe. C'est une grande famille, on se dit : j'en suis acteur aussi. Ça m'appartient également. On " fait " groupe et c'est sécurisant. »

Vous êtes un gros groupe, en effet, et pourtant, on sent chez vous beaucoup de souplesse, de capacité d'innovation, d'adaptation. Les comités stratégiques en sont un exemple. Comment fonctionnent-ils ?

Julie Faure : « Les sept co-strats sont des lieux d'échanges qui visent l'alignement pour piloter en commun les axes stratégiques. Mises en place dans cette mouvance d'Imagine 2030, ces instances sont composées d'experts, tous dans l'opérationnel. Ces regroupements se font dans le cadre d'une gouvernance inclusive, participative et responsable. Ils ne sont pas figés. J'ai une expertise qui est profitable là-dessus, je porte certains sujets. J'intègre un co-strat. C'est évolutif. »

Pour la diffusion d'Imagine 2030 auprès de tous les collaborateurs, vous avez pu compter sur des experts, là aussi, pour déployer l'information. Ces relais de transmission vous les appelez des « facilitateurs », c'est cela ?



Julie Faure : « Exactement. Nous avons mis les moyens pour que ce projet emporte l'adhésion de tous les collaborateurs du groupe. C'était une organisation d'envergure. Nous avons des équipes hyper engagées qui ont tout fait pour que ça se passe bien. Tout le monde s'est investi à 200 % pour que ce soit réussi - nos facilitateurs, notamment - et ça s'est ressenti ! Dans le groupe, quand on dit quelque chose, on met les tripes sur la table. On va jusqu'au bout pour que ça réussisse (sourire). »

Par cette démarche, le groupe a montré qu'il apporte de la considération à ses collaborateurs. Tous et pas seulement ses managers.

Julie Faure : « Tout le monde avait son mot à dire dans ces ateliers multi-fonctions, multi-postes. On est entre nous, on se parle, on se dit les choses. Mon expérience a de la valeur. Donner la parole à 6 000 collaborateurs, il y a peu d'entreprises qui font ça, je crois. Nous n'avons pas fait quelque chose de totalement déconnecté. Des grandes phrases creuses, non. Nous avons les pieds bien ancrés dans le sol. »

Vous dites souvent « nous ». Le collectif est une notion qui vous est chère ?

Julie Faure : « Horizon Bleu a forgé le Comex d'aujourd'hui. Il en a renforcé puissamment la solidarité. C'est, à l'époque, un collectif qui s'est engagé. Imagine 2030, c'est pareil... mais en beaucoup plus grand encore ! C'est le travail de toute une équipe.

S'engager ensemble, c'est une notion phare chez nous.

Tout le monde a envie que ça aille au bout. Chacun veut contribuer à sa façon.

Le groupe s'est mis en ordre de bataille. Nous sommes capables de le faire et nous allons le faire bien : embarquer un collectif dans une vision commune, tout en conservant l'autonomie des enseignes, et en favorisant le sens des responsabilités et l'audace de nos équipes. »

La Boîte à Outils était déficitaire. Notre groupe n'est pas réfractaire à faire bouger les lignes. On sent cette envie de faire réagir. On y va ! Ça se fait. Et ça, j'apprécie beaucoup. Mais cette fois encore, la réussite dépendra des équipes. De leur enthousiasme. De leur envie. De leur motivation à aller au bout des choses. Ça ne peut passer que par nous. Il faut qu'on prenne part à ça totalement. On a tout ce qu'il faut. Le cadre. Des patrons qui nous poussent. Mais on ne peut pas faire avancer un bateau sans rameurs. Faut se mouiller un peu. S'investir. Faut être engagés. Actifs ! Nous tous à notre échelle. Chacun dans son métier. Que chacun se dise « Allez, on va le chercher ». C'est ce qui me nourrit aussi. Comment je peux faire pour transformer tout ça en actions. On parle du groupe, au sens de la



« La communauté des facilitateurs a tout donné pour cette réussite »

estime Julie Faure, membre du Comex. « Je n'avais pas de doutes mais les voir à l'œuvre m'a quand même épatée. C'est très puissant. Il faut leur rendre la reconnaissance qu'ils méritent. C'est leur œuvre, ce collectif. Mine de rien, c'est beaucoup d'engagement personnel, d'être facilitateur. »



société, mais au sens du groupe d'hommes aussi. Il en va de notre responsabilité d'Hommes. » ●



Enquête satisfaction



Les trois principaux critères d'épanouissement au travail selon les participants :



Une bonne ambiance, de bonnes conditions de travail



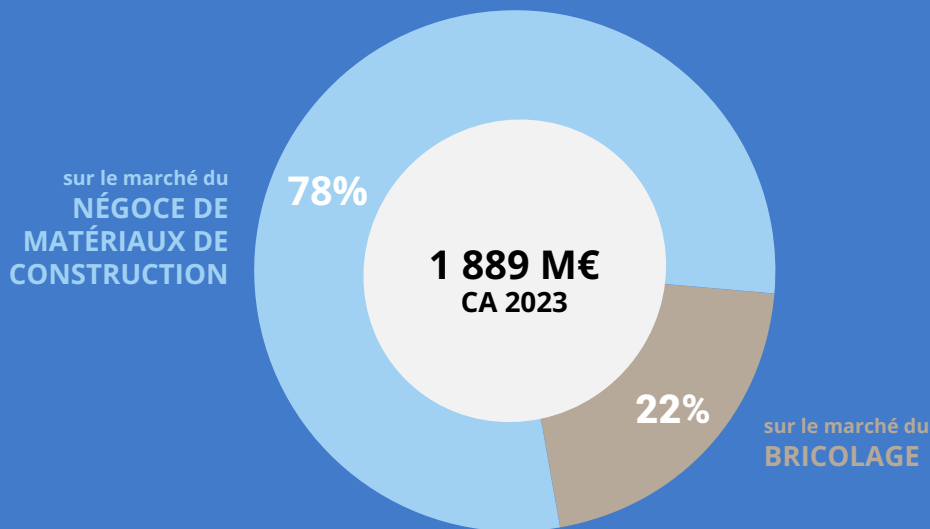
Avoir de l'autonomie



Des possibilités d'évolution

Le Groupe Samse
Un acteur majeur sur le marché français

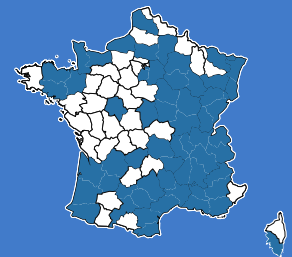
NOS CHIFFRES CLEFS 2023



6 300
COLLABORATEURS



360
POINTS DE VENTE



57
DÉPARTEMENTS

« S'engager pour mieux bâtir vos projets »



Notre activité

Une famille d'enseignes complémentaires et reconnues, leaders sur leur secteur.

Négoce enseignes Multispécialistes



Marques Spécialistes pour Samse, Doras, M+ Matériaux et Simc

Carrelage



Plaque de plâtre, plafond et isolation



Menuiserie



Négoce enseignes Multispécialistes partenaires



Négoce enseignes Multispécialistes affiliées



Bricolage



Filière Travaux Publics et Eau SAMSE FILIÈRE TP-EAU



Filière Bois FIBO PAN Travaux bois particuliers



Solutions Transports



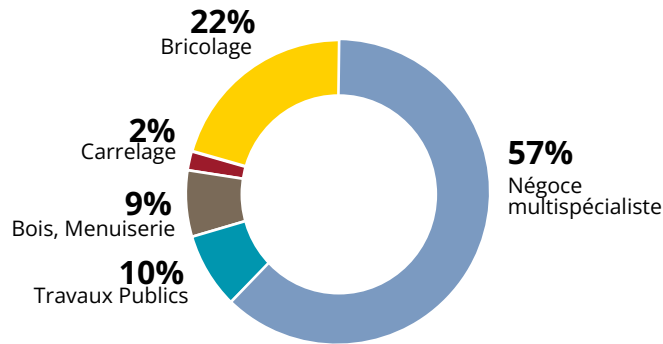
Plateformes



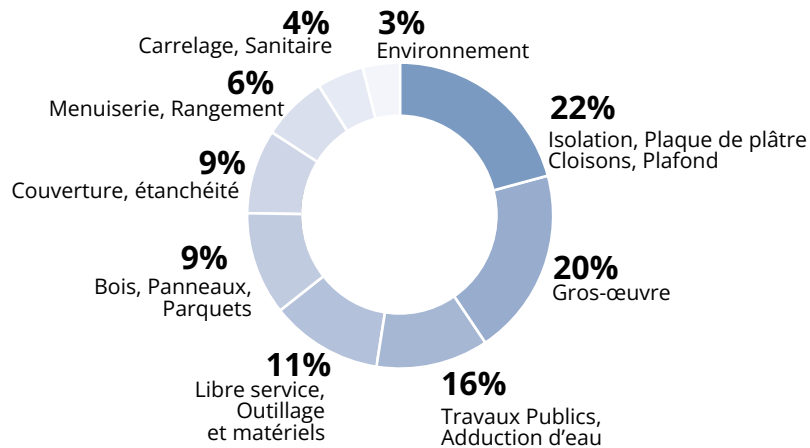
Nos chiffres clefs 2023

Répartition du chiffre d'affaires du groupe CA 2023 : 1 889 M€

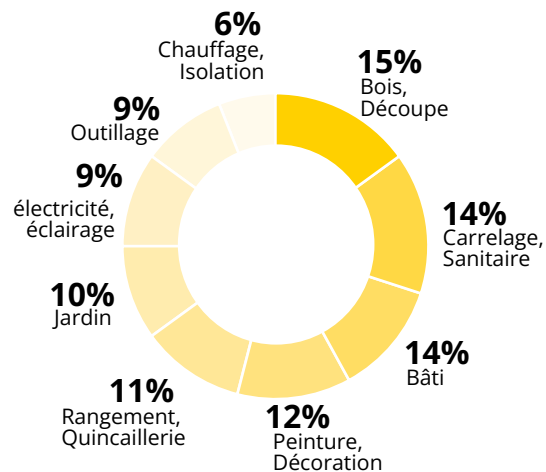
par filière de Distribution



l'activité Négoce

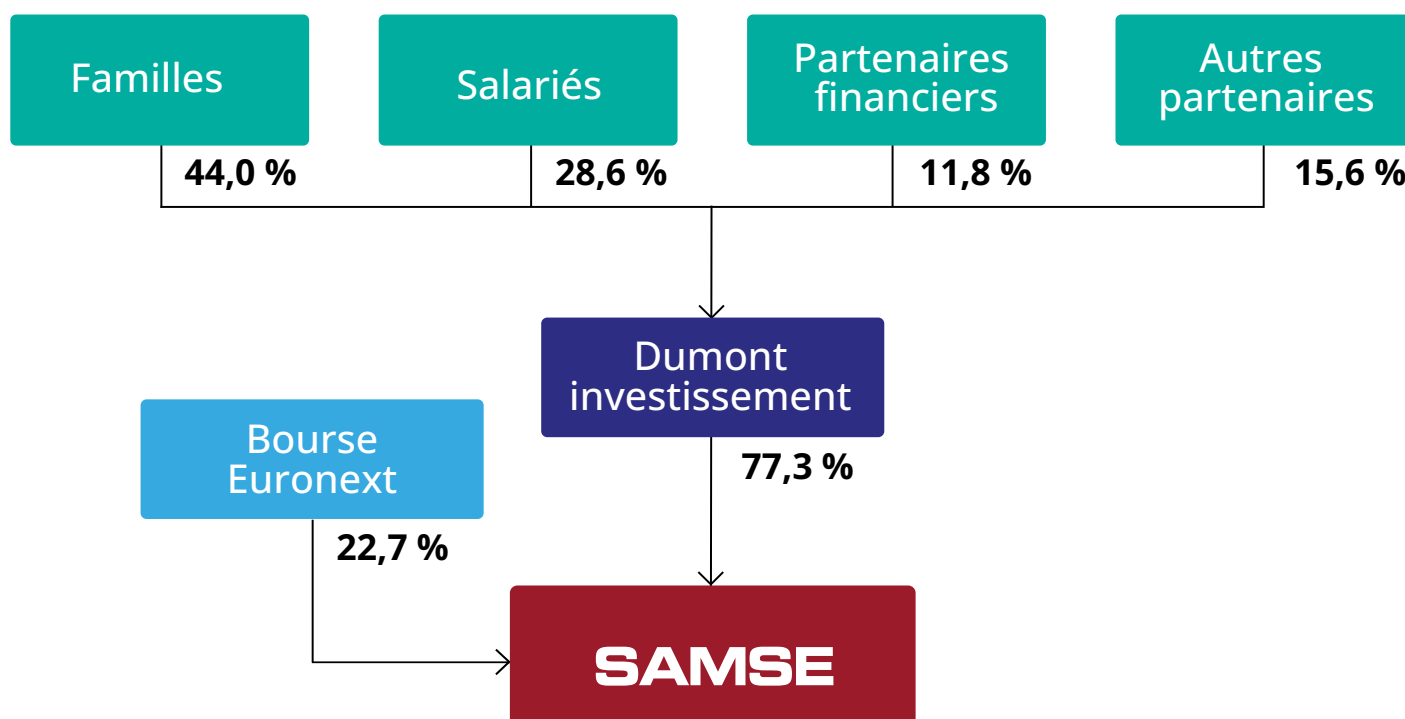


l'activité Bricolage



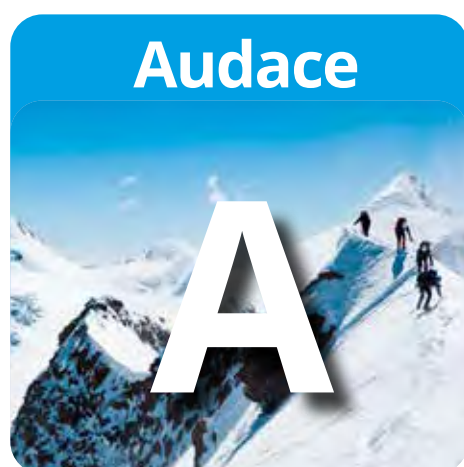
Nos valeurs • Notre culture
Un actionnariat fidèle

Créée en 1920, Samse est une société cotée en Bourse.
Son cœur actionnarial est centré autour des familles historiques et des collaborateurs auxquels viennent s'ajouter des partenaires de longue date et des partenaires financiers qui nous font confiance.



Au 31 décembre 2023, plus de 3 collaborateurs actifs sur 4 sont actionnaires du Groupe Samse (à travers les FCP ou en direct).

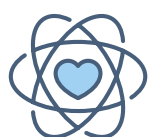
Notre « API-culture »,
les fondations communes du Groupe Samse



Nos valeurs • Notre culture

Un groupe engagé dans la Responsabilité Sociétale des Entreprises (RSE)

Employeur responsable



Bien être et
sécurité / santé au travail



Promotion de la diversité
et de l'égalité des chances



Politique attractive en matière
d'avantages sociaux

Protection de l'environnement



Démarche de réduction
des émissions du parc roulant



Maîtrise de la consommation
énergétique des bâtiments



Politique raisonnée
de gestion des déchets

Engagement en faveur du développement durable



Approvisionnements
responsables et durables



Partenariat
et mécénat



Conduite éthique
des affaires



Évolution Rating

2021
61/100*
au Rating
d'EthiFinance ESG

2022
65/100*
au Rating
d'EthiFinance ESG

2023
68/100
au Rating
d'EthiFinance ESG

* Afin de détailler certaines questions et d'inclure de nouvelles obligations réglementaires, EthiFinance retravaille régulièrement son questionnaire. Pour prendre en compte ces changements, il modifie la méthodologie de notation et recalcule les années précédentes à méthodologie comparable. Ainsi, la note de 66/100 obtenue l'année dernière équivaut à 65/100 en 2023 selon le référentiel propriétaire d'EthiFinance 2023 et selon les données arrêtées au 31 décembre 2022 du Groupe SAMSE. Les notes d'EthiFinance ne sont en aucune manière un "conseil en investissement" ou une "recommandation d'investissement" ou plus généralement une quelconque recommandation d'acheter ou de souscrire, de céder ou de conserver le titre SAMSE.

Gouvernance participative
**Un Comité Exécutif collégial,
issu du salariat et qui favorise l'autonomie**

Fonctions
centralisées



Achats



Juridique



Supply Chain



Comptabilité & Finance



Informatique



Paie

Fonctions
co-pilotées



Communication



Crédit Client



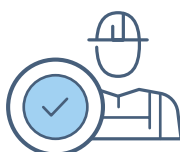
Moyens Matériels



Marketing



Ressources Humaines



Sécurité et Prévention
des risques

Fonctions
décentralisées



Commerce



Approvisionnement

650
ateliers réalisés,

6 000
collaborateurs invités,

1

projet



« S'engager pour
mieux bâtir vos
projets »



PARC DES CÈDRES
AGDE



Groupe
SAMSE
Une Famille d'enseignes



Arnaud Bériot
Directeur Général Délégué
Groupe Samse



Laurent Chameroy
Directeur Général
Groupe Samse



Yannick Lopez
Directeur Général Délégué
Groupe Samse

S'ENGAGER POUR MIEUX BÂTIR VOS PROJETS

24 enseignes complémentaires réparties
sur 57 départements à travers un réseau
de 360 points de vente.

Négoce enseignes multispécialistes



François Bériot
Directeur Général Délégué



Alain Renard
Président



Philippe Thomas
Président

Nos marques spécialistes



Bricolage



Gylène Riera
Directeur Général Délégué et
Financier



Gilles Puissant
Président



Franck Ougier
Directeur Général Délégué

Négoce spécialiste Bois



Laurent Ouvrier-Bufferet
Président
Directeur Fibopan



Patrick Faure
Président



Pascal Gasparian
Directeur Général



Thierry Pichot
Directeur d'enseigne

Négoce spécialiste TRAVAUX PUBLICS ET EAU



Christian Rossi
Président
Directeur Filière TP-EAU



Saul Ferreira
Directeur opérationnel



Sébastien Martz
Président



Bruno Soler
Directeur opérationnel

Négoce enseignes multispécialistes partenaires



Stéphanie Saint-Martin
Présidente



Serge Roux
Vice-Président



Marion Blanc
Présidente



Charles Plattard
Président



Edouard Plattard
Directeur Général



Claire Didier
Présidente

Transport & Logistique



Laurent Géraudie
Directeur supply chain



Denis Zanon
Président



Sébastien Martz
Président

Proximité et réactivité

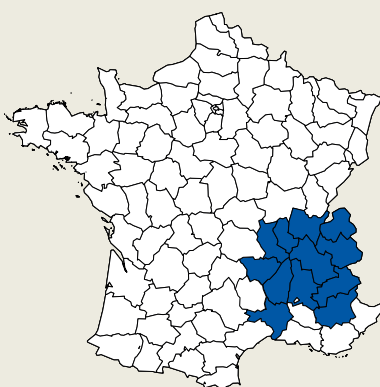
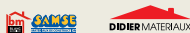
Une histoire de femmes et d'hommes de terrain !

Distributeur de matériaux de construction et d'outillage depuis 1920, Samse est présent en Auvergne-Rhône-Alpes, Paca et dans le Gard.

SAMSE propose une offre et des services adaptés lui permettant de répondre à l'ensemble des demandes de ses clients et de se positionner comme un interlocuteur privilégié de proximité pour les entreprises du BTP, les professionnels et les particuliers.



Enseignes affiliées



Chiffres clés Samse

 **1 410**
collaborateurs

 **98**
agences

 **559 M€**
chiffre d'affaires

DIRECTION GÉNÉRALE : François Bériot

COMITÉ DE DIRECTION :

Directeur Commercial : Cédric Brusut **Directrice de la Relation Client :** Stéphanie Foltier

Directeur Opérationnel : Laurent Laroche **Responsable du Contrôle de Gestion :** Anthony Saby

Directrice des Ressources Humaines : Lauranne Tornambé

Directeurs de Région : Vincent Barberot, Eric Gottié, Fabrice Lauricella, Christophe Lyonnet.

DIRECTEURS DE RÉGION :

Isère : Vincent Barberot **Haute-Savoie :** Eric Gottié **Savoie :** Christophe Lyonnet

Rhône - Loire : Fabrice Lauricella **Nord Isère - Ain :** Pascale Courand

Drôme-Ardèche : Bertrand Gauthier **Hautes-Alpes :** Stéphane Sambain

Alpes de Haute-Provence : Bruno Richard **Gard :** Gérard Brakha



Tous les jours à vos côtés !

« Dans un contexte où les indicateurs économiques sont incertains et où nous constatons un ralentissement de notre activité, il est plus important que jamais de se recentrer sur nos forces vives, les compétences et la motivation de nos équipes. Chez Samse, nous sommes convaincus que l'Humain est un facteur clé de réussite.

Une entreprise inclusive est une entreprise où il fait bon vivre, où chacun se sent suffisamment en confiance pour exprimer ses idées et ainsi apporter sa pierre à l'édifice. Construire ensemble, c'est notre marque de fabrique et j'y tiens ! Dans un monde qui bouge, nos équipes sont véritablement au cœur de nos préoccupations.

Je suis persuadé que SAMSE est un incubateur de talents offrant tout un champ des possibles en matière d'évolution professionnelle, de promotion interne et de mobilité. 84 % de nos salariés sont actionnaires et engagés sans réserve pour leur entreprise et pour leurs clients ! » - François Bériot

Agence SAMSE centre-ville de Grenoble.



NOUVEAU CONCEPT D'AGENCE EN CENTRE-VILLE DE GRENOBLE

Située au cœur de Grenoble, ce nouveau format d'agence s'adresse aux professionnels comme aux particuliers du centre-ville qui souhaitent être conseillés et accompagnés pour leurs travaux de rénovation de l'habitat.

Toute l'offre Samse à portée de main ! Une large gamme des produits en libre-service, une zone d'exposition menuiserie, salle de bains et carrelage pour se projeter dans ses choix.

Une agence de proximité pour faire chiffrer ses projets et bénéficier de l'ensemble des services pour faciliter les chantiers : **stock sous 24h, livraison en centre-ville.** ■

DES SERVICES POUR FACILITER LE QUOTIDIEN

Samse poursuit son développement e-commerce. Une offre de **20 000 produits** est disponible en ligne avec une possibilité de retirer la commande sous 4h.

Tous les jours à vos côtés, c'est également faciliter le quotidien de nos clients, professionnels comme particuliers.

22 agences Samse sont identifiées comme Brico Retrait pour les achats en ligne à L'Entrepôt du Bricolage : commande sur www.e-brico.fr et retrait à l'agence Samse de proximité. ■

LA DÉMARCHE RSE DANS L'ENSEIGNE SAMSE

Depuis 2022, Samse s'engage pour une mobilité décarbonée. Cette démarche s'inscrit dans le cadre de sa **politique RSE**, qui vise à concilier performance économique, responsabilité sociale et respect de l'environnement.

Pour atteindre ses objectifs, Samse met en place des actions concrètes :

- L'équipement des agences en bornes de rechargement offre à nos clients une recharge de leurs véhicules électriques ou hybrides en toute simplicité,
- La moitié de la flotte de véhicules légers renouvelée en 2023 est hybride ou électrique, ce qui représente une réduction significative des émissions de CO₂,
- La majorité des chariots élévateurs sont électriques, ce qui contribue à réduire les nuisances sonores et la pollution atmosphérique,
- Des camions gaz naturel et électriques sont déjà en service dans certaines régions.

Ces mesures ont déjà contribué à réduire de manière significative nos émissions de CO₂ ! ■



Un chiffre à retenir :

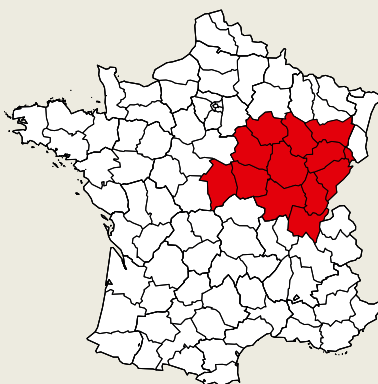
Une tournée avec un camion électrique permet d'économiser jusqu'à **95% de CO₂** par rapport à un camion diesel !

Camion Samse gaz naturel et électrique.



Le sens du service et des choix exigeants

Rapport "service-satisfaction" élevé, performance et pérennité du produit, réactivité : des exigences de qualité élémentaires pour Doras, leader régional de matériaux de construction dans l'Est.



Chiffres clés Doras



849
collaborateurs



61
agences



286 M€
chiffre d'affaires

PRÉSIDENT : Alain Renard

Directeur Général et Financier : Claude Moisan **Directrice Logistique** : Alexandra Bloch

Directeur Marketing, Communication et Animation des Ventes : Jean-Christophe Drouot

Directeur des Achats et des Ventes : Bruno Martel

Directrice Ressources Humaines : Mathilde Jeantet

DIRECTEURS DE RÉGION

Bourgogne – Champagne : Alain Painault **Sud Bourgogne Bresse** : Christophe Loth **Centre – Val de Loire** : Benoît Debruycker

Franche Comté : Christophe Loth

DIRECTEURS D'ENSEIGNE

Careo : Alain Renard **Région Bois** : Thierry Pichot



2023 a marqué le retour de notre salon DORAS 100 % pros qui ne s'était pas tenu depuis 2019. Cette 8^{ème} édition a confirmé l'attachement de nos clients, de nos partenaires industriels et des équipes DORAS à ces moments de rencontres et d'échanges entre professionnels.

La création de 5 nouveaux points de vente nous a permis de consolider notre maillage et de déployer nos marques spécialistes. La poursuite de notre programme de formation sur les moments clés de la relation client et la présentation de la vision du groupe Imagine 2030 à l'ensemble des collaborateurs ont renforcé l'esprit d'équipe et donné du sens collectif à l'action. Par ailleurs, le baromètre de satisfaction clients, administré en septembre par un organisme spécialisé, souligne notamment la compétence et la réactivité de nos équipes commerciales, la qualité du service apporté par nos pôles transports et la fiabilité de notre facturation. Il pointe également des éléments d'amélioration sur lesquels nous allons pouvoir mobiliser nos équipes pour viser ensemble un niveau de satisfaction toujours plus élevé.

Très fiers des talents et de l'énergie de nos équipes, nous entamons 2024 avec la ferme volonté d'accélérer encore notre développement. - Alain Renard

SALON DORAS 100% PROS

Les 5 et 6 avril 2023, s'est déroulée la 8^{ème} édition du salon 100 % pros DORAS.

Près de 5 000 visiteurs professionnels du bâtiment ont répondu présent pour participer à 2 journées riches d'échanges, de découvertes, de rencontres, de partage et de convivialité.

Le salon 100 % pros DORAS est depuis 2008 le plus grand rendez-vous régional des acteurs de la filière construction et travaux publics avec 10 000 m² d'exposition et 300 exposants.

Le salon était également l'occasion d'organiser les 3^{ème} Trophées 100 % innovation qui récompensent la dynamique des fabricants exposants en matière de nouveauté. Plus de 75 produits concouraient dans 8 catégories différentes. Ce sont les artisans et entrepreneurs du bâtiment ainsi que les collaborateurs et les collaboratrices DORAS, visiteurs du salon 100 % PROS DORAS, qui ont voté directement sur le salon par l'intermédiaire d'un document intitulé « Le parcours de l'innovation » remis à leur arrivée. ■

OUVERTURE DE LA 1^{ÈRE} AGENCE MPPI DU RÉSEAU DORAS

En juin, DORAS a ouvert sa 1^{ère} agence MPPI à Chenôve (21) à proximité de son siège social.

L'implantation de cette agence spécialiste permet de renforcer l'activité second œuvre de DORAS sur Dijon et sa périphérie et de déployer l'expertise métier de l'équipe MPPI sur un périmètre géographique élargi. **Plusieurs projets d'ouverture sont programmés en 2024 sur le territoire de DORAS.** ■

DORAS S'ENGAGE POUR OCTOBRE ROSE

DORAS s'est associé à Octobre Rose, en reversant 1 % du montant des ventes des produits LES INDISPENSABLES réalisées sur le mois d'octobre.

De multiples initiatives (podium produits, opération tiré du coffre, challenge agence...) ont été menées tout au long du mois.

Grâce à l'implication de ses salariés, DORAS a versé une somme de 3 500 € au CGFL (Centre Georges François Leclerc), hôpital de lutte contre le cancer et centre de recherche de référence pour l'ensemble du quart Nord-Est de la France. ■



Salon Doras 100% Pros



Agence MPPI à Chenôve (21)



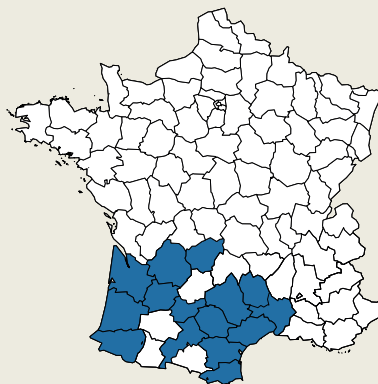
Octobre Rose



Inauguration-MPPI-Chenôve (21)

Son expertise a le vent en poupe

Depuis sa création, l'enseigne met toute son énergie à accompagner les professionnels avec un dynamisme toujours renouvelé. Ses solutions performantes font aujourd'hui référence. Spécialiste en plaque de plâtre, charpente-couverture, isolation thermique, carrelage, bois panneaux ; tous trouvent un interlocuteur de choix auprès de M+ Matériaux. Un multispécialiste en pleine croissance.



Chiffres clés M+ Matériaux



795 collaborateurs



74 agences



312 M€ chiffre d'affaires



PRÉSIDENT : Philippe Thomas

Directeur Général Sud-Ouest :

Hubert Daccord

Directeur Général Sud-Est :

Erwan Toussaint

Chargé de Mission :

Didier Zambon



« Depuis deux ans, le contexte économique est secoué par différents évènements qui s'enchaînent et se cumulent, faisant tomber les certitudes. Pour autant, chez M+ Matériaux, nous sommes certains d'une chose : il faut continuer à apporter à nos clients toujours plus !

Ce " toujours plus " est la garantie que tous les chantiers et projets qui sont confiés dans nos 74 agences se réalisent dans les meilleures conditions. C'est l'assurance de conquérir de nouveaux marchés, de répondre et de satisfaire tous nos clients. C'est la certitude de faire la différence, de travailler de manière qualitative et d'atteindre nos objectifs.

Pour cela, notre stratégie repose sur le développement d'un réseau d'enseignes et de points de vente en adéquation avec les attentes des professionnels.

Le développement simultané d'agences spécialistes et d'agences généralistes répond à des besoins spécifiques dans chaque secteur géographique tout en s'inscrivant dans un domaine plus large de maillage d'une grande région Sud-Ouest de la France. L'année 2023 a été à cette image.

Merci à tous pour votre implication.» - Philippe Thomas

FORT DÉVELOPPEMENT DES MARQUES SPÉCIALISTES

Fidèle à sa fibre de spécialiste, M+ Matériaux a développé en 2023 de nombreuses agences sous les couleurs MPPI, Ménéo et Caréo. Trois nouvelles agences MPPI ont été créées, à Lescar dans les Pyrénées Atlantiques, à La Teste de Buch et à Bègles en Gironde. À Béziers, une agence Ménéo et Caréo ont vu le jour et Caréo Bègles a ouvert ses portes en fin d'année. **Aujourd'hui, M+ Matériaux est présente sur son territoire avec 22 agences MPPI, 11 agences Careo, 4 agences Ménéo ainsi que 4 agences Socobois et spécialistes Charpente/Bois et 33 agences multi spécialistes M+ Matériaux.** ■



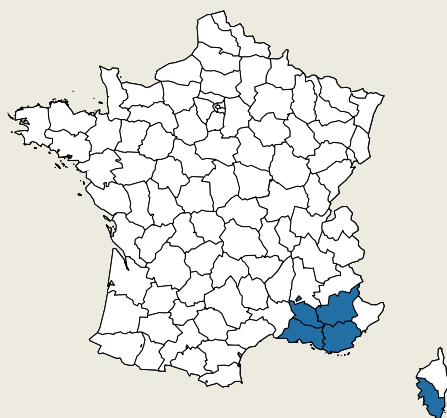
DENSIFICATION DU RÉSEAU

En 2023, M+ Matériaux a eu pour volonté de renforcer sa présence sur des territoires dynamiques et des zones sur lesquelles elle était moins présente. Ainsi, le maillage s'est intensifié sur la très porteuse agglomération de Bordeaux, avec maintenant 6 agences MPPI qui épousent et contournent cette vaste zone de chalandise. Un magasin Careo s'est aussi installé aux portes de la ville. Une troisième agence a été créée dans les Pyrénées-Atlantiques, dans la banlieue de Pau, permettant à M+ Matériaux et MPPI d'être présentes dans les deux grandes villes du département. Très présente dans le Grand Montpellier, M+ Matériaux continue son développement dans la partie Sud du département, en ouvrant à Béziers un troisième point de vente. Et encore plus au Sud, à la frontière avec l'Espagne, l'agence de Saillagouse a déménagé pour intégrer des locaux plus grands pour mieux répondre aux attentes du marché. ■






Présent auprès des acteurs du BTP

Originnaire de Manosque et créée en 1945, SiMC est aujourd'hui présente sur 5 départements en régions PACA et Corse. Elle a su appuyer son expansion sur ses propres équipes, leur connaissance pointue des produits, et sur la puissance du Groupe SAMSE. Proximité et conseils experts sont les briques de ce spécialiste de matériaux de construction qui a su se diversifier : TP, adduction d'eau, outillage et matériel, bois, PPI, planchers, majors du BTP... Sans oublier les Grandes Surfaces de Bricolage sous l'enseigne L'Entrepôt du Bricolage.



Chiffres clés Simc

	548 collaborateurs
	24 agences
	177 M€ chiffre d'affaires

COMITÉ DE SURVEILLANCE :

Michel Chaumeton, Xavier Colls.

COMITÉ DE DIRECTION

Présidente : Stéphanie Saint-Martin **Vice-Président :** Serge Roux

COMITÉ EXÉCUTIF

Les membres du Comité de Surveillance et les membres du Comité de Direction associés à :

Directeur Commercial : John Crayston **Directeur des Achats :** Hakima Mekrini **Directeurs de Région Négoce :** Djillali Benharrats, Gilles Ligozat, Jean-Luc Reda. **Directeur Région GSB :** Herman Lopez **Directeur Administratif et Financier :** Seydou Diallo

Directrice du Contrôle de Gestion : Vanessa Bassanelli **Directeur des Ressources Humaines :** Adrien Enoc **Directeur Marketing et Communication :** Emmanuel Tetiot



Dans une période où le marché reste instable et concurrentiel, l'entreprise a maintenu la feuille de route qu'elle s'est tracée en s'adaptant, se transformant et en gardant son ambition de développement.

2023 a notamment vu l'apparition des marques MENE0 et CARE0 pour les salles d'exposition Menuiserie et Carrelage des agences, ainsi que l'intégration d'un nouveau point de vente spécialisé dans le carrelage, la pierre et le sanitaire à Géménos (Le Petit Versailles), aux portes de Marseille. Une preuve de plus de la volonté d'être au plus près de nos clients et de proposer un maillage territorial de proximité.

En interne, la formation, la sécurité et la qualité de vie au travail ont constitué le fil conducteur des actions, véritables atouts dans la construction de notre marque employeur afin de rester attractifs auprès des potentiels futurs collaborateurs.

- Stéphanie Saint-Martin et Serge Roux

La qualité de l'industrie, la proximité du négoce

Plattard est organisé en deux pôles stratégiques complémentaires : l'industrie et le négoce de matériaux. Une seule et même vision : celle de ses clients, de ses équipes et de ses partenaires. L'histoire de sa réussite, c'est surtout l'histoire des femmes et des hommes qui composent ses effectifs. Depuis 1885, il puise sa force de son expérience et de la transmission générationnelle de ses métiers.



Président :

Charles Plattard

Directeur Général :

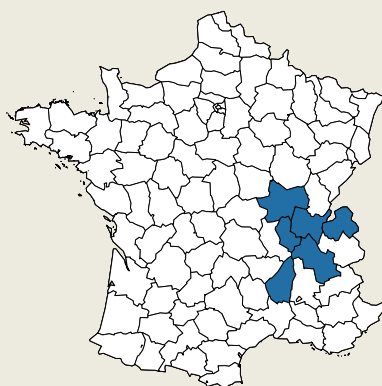
Edouard Plattard

Membres du Directoire :

Marie-Christine Dumolin, Pascal Gasparian,
Dominique Rosier.

Président du Conseil de Surveillance :

Jacques Plattard



Chiffres clés Plattard



610
collaborateurs



30
agences

5
centrales
béton

7

sites
industriels
dont 2 bois

1
centre de
recyclage



270 M€
chiffre d'affaires



Après 140 ans exclusivement consacrés au béton, l'industrie de notre groupe familial a pris un nouveau virage, celui du bois. En intégrant Provvedi à nos équipes, nous démontrons une nouvelle fois notre volonté de maintenir le même cap.

En effet,

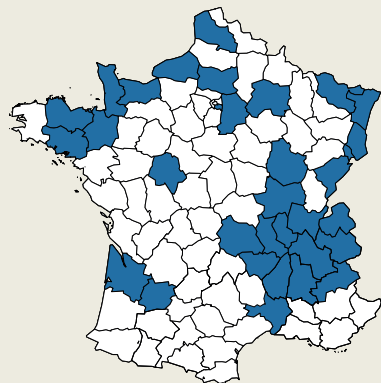
- Nous investissons systématiquement sur des matériaux d'avenir qui répondent aux besoins du marché de la construction en termes d'innovation, de réactivité et de qualité.
- Notre approche de la production repose depuis plus d'un siècle sur les mêmes valeurs : emplois locaux, matières premières de proximité, circuits courts.

Cette année a également été marquée par le démarrage de la REP, un projet ambitieux pour la gestion des déchets de notre filière. Nous sommes convaincus que nous devons, ici aussi, démontrer notre engagement dans le déploiement de cette nouvelle législation en participant activement à la collecte et au traitement des déchets.

Notre volonté d'innover et de nous adapter aux nouveaux enjeux de notre métier reste la clé pour répondre au défi d'une croissance respectueuse de nos fondamentaux d'entreprise locale et responsable. - Charles et Edouard Plattard

La filière TP-EAU du Groupe Samse

Afin de répondre au mieux à l'ensemble des enjeux des marchés des Travaux Publics et du cycle de l'eau, nos enseignes spécialistes se sont alliées et regroupées en une filière Travaux Publics - EAU. Cette filière est un véritable atout pour notre développement.



Depuis 2019, notre collectif a permis de créer une dynamique combinant performance économique et développement national. L'année 2023 ne fait pas exception. Dans un contexte économique opaque où l'inflation a eu un impact notable sur l'activité, les enseignes de la filière TP-EAU ont su capitaliser sur le professionnalisme et l'engagement des équipes pour la réalisation de nos objectifs communs. En plus de ces performances, la couverture nationale s'étoffe avec l'ouverture de nouveaux sites et l'intégration de la société Gémoise en tant que spécialiste de l'hydraulique du bâtiment.

Je tiens à vous féliciter pour votre investissement. - Christian Rossi



ORGANISATION DE LA FILIÈRE

Direction et Développement :

Christian Rossi

Ressources Humaines :

Corinne Gonon

Directeur Financier :

Xavier Puel

Marketing :

Nicolas Morel

Directeur d'Activité TP-EAU Groupe :

Eric Lotenberg

Prévention Sécurité :








Flavien Lorente

Chiffres clés La filière TP-EAU


collaborateurs


agences

 M€
chiffre d'affaires

 	154	33	79
 	105	11	74
	80	13	38
	38	3	7*
	23	1	4
TOTAL	400	61	202

* 4^e trimestre 2023



« Malgré une activité ralentie au second semestre, les équipes BILLMAT ont su se mobiliser pour poursuivre le travail de transformation et de développement initié il y a maintenant 2 ans.

La nouvelle organisation s'est progressivement installée et l'ensemble des équipes de l'enseigne s'est formé à la pose des réseaux d'adduction d'eau.

La 8^{ème} agence BILLMAT a vu le jour en septembre dernier à Lorient (56) pour compléter le maillage breton et les agences de Vire (14) et Tours (37) ont déménagé vers des sites plus spacieux et plus adaptés

à la co-activité AEP et TP.

Le travail sur le maillage territorial et sur l'offre autour du cycle de l'eau (eau potable, eaux pluviales et eaux usées) se poursuivra en 2024 pour améliorer encore et toujours notre service client. - **Saul Ferreira - Directeur Opérationnel**



« Pour BTP distribution, le plan de modernisation et d'ouverture à la co-activité continue de se déployer. Le nouveau site de Woippy (57), sur le secteur de Metz, va permettre de proposer à nos clients toute notre offre de produits et services. Tout comme l'agence de Richwiller (68) qui inaugure une nouvelle architecture en intégrant les enseignes Christaud et Outimat. Cette dernière enseigne, dédiée à la location et réparation de matériels, continue sa structuration et son développement dans notre réseau d'agences. A noter également l'essor de l'activité Pierre Naturelle sur notre territoire historique mais également auprès d'autres enseignes du Groupe Samse.

Ces nouvelles organisations sont accompagnées par les Transports Schwartz qui renforcent également leur structure afin de proposer des offres de transports optimisées et des solutions multimodales pour les livraisons en zone faible émission.»

- **Sébastien Martz - Président**



« Ensemble, nous faisons briller CELESTIN.

L'année 2023 a été pour Célestin une année de transition où une nouvelle organisation ainsi qu'une dynamique managériale et commerciale ont été initiées. Sur un marché incertain et concurrentiel, l'entreprise a su capitaliser sur la diversité de talents et son esprit collaboratif pour mener à bien la mise en place de notre organisation, l'amélioration de nos processus et le renforcement de nos relations clients.

Je tiens à exprimer ma profonde gratitude pour votre contribution exceptionnelle à nos succès. Vos efforts ont été essentiels et reflètent notre engagement envers l'excellence.

Notre équipe est le moteur de CELESTIN. Je suis enthousiaste et confiant pour l'avenir. » - **Bruno Soler - Directeur Opérationnel**



« L'année 2023 a été marquée par la mise en place d'une gouvernance partagée et le déploiement du plan pluriannuel. Ce plan prévoit le renforcement de l'organisation sur l'ensemble des sites et l'enrichissement de notre offre avec des services qui ont rapidement intéressé nos clients : formations LAB'O, offre de raccords 300+, dépannage et gamme de tuyaux performance...

Les bons résultats de cette année sont à mettre au crédit de l'engagement et de l'implication du collectif Christaud, et de la nouvelle organisation de la supply chain, avec notamment la plateforme LOG EAU qui a su concilier optimisation des stocks, performance commerciale et satisfaction clients. » - **Le Codir Christaud**

Devenir la référence bois

Spécialiste de la distribution de bois, panneaux et dérivés, Fibopan propose une gamme très large de produits et de services : des stocks massifs, une logistique adaptée, des nouveautés permanentes, un catalogue et des tarifs en ligne, et désormais des services complémentaires d'études techniques.



En participant cette année à la vision Imagine 2030 avec les autres enseignes du Groupe SAMSE, FIBOPAN est maintenant solidement implanté et partie prenante au cœur des activités du groupe. En réponse à notre vision, la feuille de route est bien remplie. Notre enjeu est double : améliorer le maillage et la spécialisation

des enseignes bois MAURIS BOIS, SOCOBOIS, HENRY TIMBER et OLLIER BOIS tout en poursuivant le développement des activités bois au sein des enseignes multispécialistes du groupe.

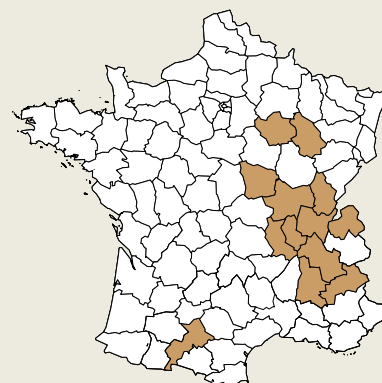
Nous travaillerons sur la poursuite du développement des services de transformation bois et panneaux, sur l'ajustement et l'élargissement des plans de stock principalement sur nos plateformes. Cette offre devra répondre à une demande croissante de produits décarbonés et responsables. Grâce au succès de notre académie, nous assurerons la montée en compétences de nos collaborateurs commerciaux mais aussi exploitants. Enfin, la création de notre comité de pilotage RSE nous guidera comme une boussole dans les décisions que nous devons prendre au quotidien.

Même si nous traverserons quelques turbulences, nous sommes engagés sur un marché structurellement porteur et grâce à la fédération de nos enseignes respectives dans FIBOPAN, nous en ressortirons grandis.








- Laurent Ouvrier-Bufferet



Directeur Fibopan :
Laurent Ouvrier-Bufferet



Chiffres clés Filière FIBOPAN

	 collaborateurs	 agences	 M€ chiffre d'affaires
	71	2	84
	188	9	77
	71	3	43
	129	5	45
TOTAL	459	19	249



« Protégeons nos forêts en les exploitant de manière durable.

Notre expertise en matière d'importation permet d'assurer à nos clients des bois provenant exclusivement de forêts gérées durablement. Cette garantie s'inscrit dans notre préparation proactive à la nouvelle réglementation de l'UE sur la déforestation. Pour renforcer notre approche RSE, nous nous sommes engagés vers la labellisation Bois de France qui met en avant nos forêts françaises et valorise la ressource locale. Chaque année, nous investissons dans le développement de nouvelles activités pour diversifier notre offre, répondre efficacement à la demande, et anticiper les évolutions du marché. De nombreux projets sont en cours afin d'améliorer nos services et notre disponibilité produits. » - Patrick Faure - Président



« SOCOBOIS, un service de qualité et l'expertise en plus.

SOCOBOIS propose à ses clients, charpentiers, menuisiers, ébénistes du Nord-Est de la France, une offre complète de produits et de services. En tant qu'acteur historique local, nous privilégions la proximité avec notre clientèle et nos fournisseurs. Nous proposons ainsi des produits en circuits courts et en accord avec nos principes.

Ecocertifications, gestion durable des ressources, recyclabilité des matériaux bois sont ainsi mis en avant au quotidien par l'ensemble de nos collaborateurs.

Socobois est également présent dans le Sud de la France, en région toulousaine, avec un point de vente dynamique, en droite ligne avec notre enseigne M+ Matériaux qui le gère. » - Thierry Pichot - Directeur d'Enseigne



« Après trois années marquées par des augmentations conséquentes de son activité, notre filiale de distribution Bois Panneaux Menuiserie aura réussi à boucler un nouvel exercice en progression.

Malgré des variations de prix conséquentes, à la baisse comme à la hausse des principaux matériaux vendus et la chute des mises en chantier, notamment dans la maison individuelle, les équipes d'OLLIER auront eu le mérite de trouver les ressources commerciales nécessaires pour réussir cette année 2023. Dans le même temps, notre encadrement s'est fortement impliqué dans la reprise de la société PROVVEDI, première croissance externe réalisée par les Groupes Plattard et Samse dans l'industrie du Bois. » - Pascal Gasparian - Directeur Général



« Solidement implanté avec ses 9 agences sur la région Rhône Alpes – Provence, MAURIS BOIS clôture une année 2023 en ayant correctement résisté aux tensions du marché.

L'agilité de nos équipes nous a permis de continuer de répondre avec dynamisme et engagement à la demande de nos clients. Nous poursuivrons sur 2024, avec tout autant d'engagement, les multiples chantiers entrepris. » - Laurent Ouvrier-Buffet - Président

Des agences pour les Pros des métiers de la plaque de plâtre

MPPi est la marque spécialisée en plaque de plâtre, isolation, cloison et plafond. Elle est 100% dédiée aux plaquistes et plafistes.

DIRECTION DU DÉVELOPPEMENT :

Eric Gottié

DIRECTION ENSEIGNE MPPi

Réseau Doras :

Alain Renard

Réseau M+ Matériaux :

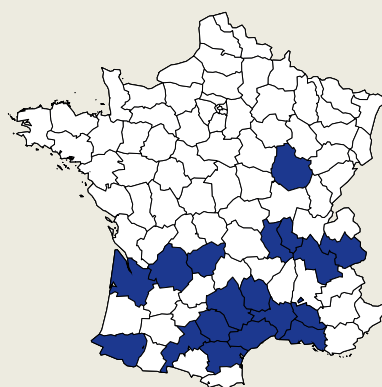
Erwan Toussaint, Hubert Daccord.

Réseau Samse :

François Bériot

Réseau Simc :

Serge Roux



Chiffres clés MPPi

 218 collaborateurs

 28 agences

 148 M€ chiffre d'affaires

1^{ÈRE} CONVENTION MPPi

Le 5 octobre, la première convention MPPi s'est déroulée au Matmut Stadium de Gerland à Lyon. Cette journée a été l'occasion de réunir pour la première fois l'ensemble des forces commerciales MPPi des différentes enseignes du groupe. Équipes de M+ Matériaux, de Samse, de la Simc, de Doras, partenaires industriels, Direction Générale, s'étaient déplacées pour partager la richesse de notre marque, ses atouts et ses grands axes de développement à venir.

Près de 170 personnes ont pu se retrouver pour échanger et être entre **Professionnels de la Plaque de plâtre !**



CATALOGUE MPPi

La première édition du catalogue MPPi est parue en 2023. Un catalogue dédié aux professionnels regroupant toutes les gammes de produits commercialisés au sein de nos agences spécialistes. Plafonds démontables, plafonds systèmes, isolations, portes et blocs portes, planchers et cloisons modulaires, **200 pages de produits et de conseils** pour bien comprendre les normes et les avantages de chaque solution.

FORT DÉVELOPPEMENT DU RÉSEAU

Fin 2023, le réseau des agences MPPi est constitué de 28 agences et a vu la création de cinq nouveaux points de vente. Trois nouvelles agences ont vu le jour, portées par M+ Matériaux à La Teste de Buch et à Bègles afin de densifier leur présence sur l'agglomération bordelaise et une agence à Lescar dans la banlieue de Pau pour couvrir la totalité des Pyrénées-Atlantiques. Doras a créé sa première agence MPPi, à Chenôve, faisant de **MPPi une marque développée par quatre enseignes du groupe**. Enfin, la Simc a ouvert sa seconde agence MPPi à Montoux dans le Vaucluse.



Du conseil à la pose en toute confiance

Samse, Doras, M+ Matériaux et Simc proposent une offre de spécialiste menuiseries à travers la marque Ménéo.

18 agences réparties sur le territoire vous accompagnent dans vos projets.

DIRECTION ENSEIGNE MÉNÉO

Réseau Doras :

Alain Renard

Réseau M+ Matériaux :

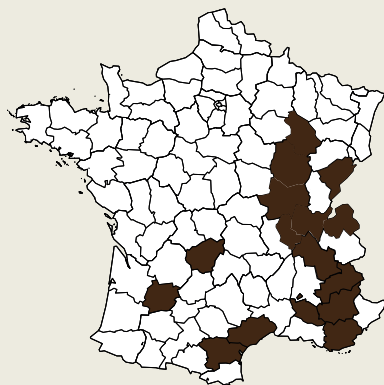
Erwan Toussaint, Hubert Daccord.

Réseau Samse :

François Bériot

Réseau Simc :

Serge Roux



Chiffres clés Ménéo

 **61**
collaborateurs

 **18**
agences

 **19 M€**
chiffre d'affaires

UNE MARQUE EN PLEINE EXPANSION

7 agences Ménéo ont vu le jour en 2023,

permettant au réseau de passer de 11 à 18 magasins sur les territoires de Doras, M+ Matériaux, Samse et Simc. Ainsi, nous pouvons citer les nouvelles agences de Carcassonne (11) et Béziers (34) en Occitanie, de Sanary sur Mer (83), Pertuis (84) et Monteux (84) en PACA, Vaulx-en-Velin (69) en région lyonnaise et Brethenay (52) en Champagne. Un réseau, qui peu à peu, prend sa place sur le territoire et peut compter sur de nouvelles créations en 2024 pour asseoir sa notoriété.

Fin 2023, quatre agences sont en phase de préparation pour une ouverture dès le 2 janvier : à Besançon (25), Fain-les-Montbard (21), Agen (47) et Manosque (04). Début 2024, l'enseigne Ménéo sera forte de 22 magasins. ■



UNE MARQUE QUI GAGNE EN VISIBILITÉ

Les magasins Ménéo peuvent s'appuyer sur des plans d'actions complets. Différentes dynamiques rythment l'année en fonction des saisons et des attentes des clients :

clôture et portail en mars, pergola, BSO, store banne en avril, le mois de la fourniture et pose en octobre ou dressing et placard en novembre. D'autres opérations se substituent ou complètent cette architecture suivant les régions. Les salons sont aussi un axe privilégié de communication pour les

agences qui sont en contact direct avec leurs clients particuliers : Foire de Grenoble, de Beaucroissant ou de la Roche sur Foron. Mais aussi au contact des clients professionnels comme à l'occasion du salon national de l'hôtellerie de plein air à Montpellier. ■



Une gamme étendue pour professionnels et particuliers

Expert en carrelages, parquets et salles de bains, Careo propose un haut niveau de choix. Professionnels et particuliers peuvent y trouver le style qui leur convient : chic, classique, contemporain ou naturel, tous les goûts sont justement dans sa nature !



DIRECTION MARQUE CAREO

Réseau Doras :

Alain Renard

Réseau M+ Matériaux :

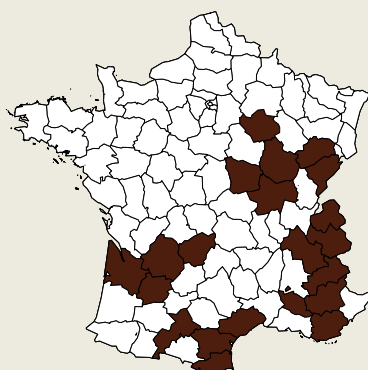
Erwan Toussaint, Hubert Daccord.

Réseau Samse :

Denis Barberoux

Réseau Simc :

Serge Roux



Chiffres clés Caréo

 **110**
collaborateurs

 **28**
agences

 **34 M€**
chiffre d'affaires

CAREO, MARQUE CARRELAGE DU GROUPE SAMSE, POURSUIT SON PLAN DE DÉVELOPPEMENT

Entrepris en 2022, le développement de la marque comme marque référente pour l'ensemble du groupe s'est poursuivi tout au long de l'année 2023. De nouvelles créations de magasins ont eu lieu à Châtenoy-le-Royal (71) (réseau Doras), à Bègles (33), Béziers (34) (réseau M+ Matériaux). De nombreuses salles expositions ont pris les couleurs Careo comme Martin Carrelage à Troyes (10) (réseau Doras) ainsi que les agences de la Simc, situées à Cadenet (84), Pertuis (84) et Sanary sur Mer (83). En 2023, Careo peut compter sur 28 agences réparties de Bordeaux à Ville-la-Grand et de Perpignan à Troyes. ■

UNE APPROCHE COMMERCIALE GLOBALE

Clients particuliers, professionnels, acheteurs directs ou prescripteurs, les magasins Careo sont la réponse à tous les projets pour les sols, les murs, les salles de bains et les aménagements extérieurs. Des campagnes promotionnelles sont réalisées trois fois par an, à l'attention des clients particuliers, en utilisant des supports omni canaux adaptés à chaque zone de chalandise. Tout au long de l'année, les magasins ont à leur disposition différents outils de communication ciblés pour jouer la carte du réseau : carte de recommandation pour les particuliers et carton d'invitation pour des moments entre pros (carreleurs, architectes, promoteurs). ■



Des lieux privilégiés d'inspiration et de construction de projets

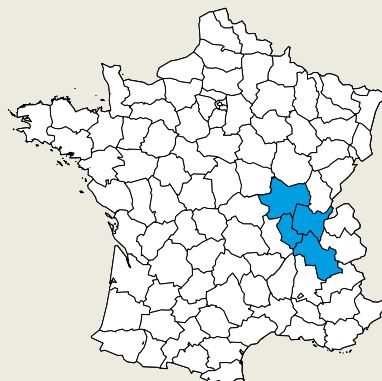
Nous mettons en situation les produits en grandeur nature afin d'en apprécier leur qualité et toute l'harmonie des formats, des coloris et des textures.

Plus que des magasins, nos espaces sont conçus pour imaginer ses projets et choisir les bons produits.



Directeur Général :

Pascal Gasparian



Chiffres clés Plattard Carrelages

 69
collaborateurs

 9
agences

 34 M€
chiffre d'affaires



- Cette nouvelle année 2023 aura conforté notre choix de spécialiser autour de la métropole lyonnaise la distribution de nos gammes carrelages et sanitaire.

Après des travaux conséquents, nos sites de Mâcon (71) et Villefranche (69) entièrement rénovés et repensés pour répondre aux attentes d'une clientèle à la recherche de lieux d'inspiration, auront bénéficié de l'effet nouveauté pour atteindre des niveaux d'activité très satisfaisants.

Forts de ce constat, nous allons entamer un renouvellement de notre offre boutique en plein cœur de Lyon (69) avec l'ambition de créer un espace d'exception pour nos clients professionnels et particuliers. Nous espérons également qu'elle deviendra l'outil indispensable des architectes, décorateurs ou prescripteurs de la place.

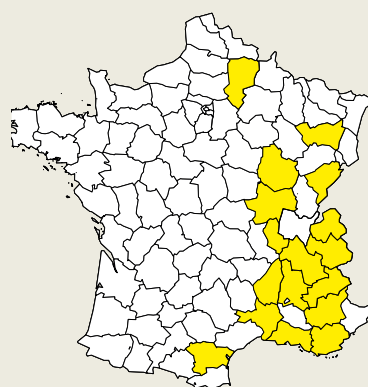
Nous avons la conviction que le carrelage reste un produit qu'il faut impérativement mettre en œuvre pour déclencher l'envie et l'acte d'achat. Dans ces conditions, nos équipes et nos lieux d'accueil sont plus que jamais les atouts fondamentaux pour atteindre nos objectifs. - Pascal Gasparian



L'Entrepôt du Bricolage : une enseigne au service de tous les bricoleurs

Proposer le meilleur aux bricoleurs.

Un référencement très exigeant, un agencement « grand large » qui ne lésine pas sur la place, des prix bas garantis au long cours, des conseils fiables, « L'Entrepôt » veille aussi à se placer toujours en précurseur. Le service client est au cœur de ses magasins et fait aujourd'hui la valeur ajoutée de l'enseigne.



PRÉSIDENT

Gilles Puissant

Directeur Général Délégué :

Franck Ougier

Directeur Général Délégué et Financier :

Guylène Riera

Directeur Commercial :

Christophe Machin

Directeur Ressources Humaines :

Xavier Perrin

DIRECTEURS DE RÉGION

Directeur Région Sud :

Philippe Castello

Directeur de Région Nord :

David Gayot

Directeur de Région Alpine :

Alim Kheddar

Directeur de Région Dauphine :

Jean-Philippe Sardi

Directeur de Région Haute-Savoie :

Thierry Vallin

Chiffres clés L'Entrepôt du Bricolage



2 464
collaborateurs



37
magasins



545 M€ TTC
chiffre d'affaires

L'Entrepôt du Bricolage,

une enseigne dynamique et résolument optimiste qui conduit ses transformations avec réalisme et détermination.

Malgré un marché du bricolage traversé par des turbulences en 2023, notre enseigne maintient son cap et se renforce au travers des 4 piliers stratégiques qui font sa réussite et qui s'inscrivent pleinement dans la vision Imagine 2030 du Groupe SAMSE :

*- **La qualité de la relation** : une force de l'entreprise cultivée et enrichie chaque année. Elle concerne aussi bien les relations en interne entre chaque collaborateur, que la relation avec nos clients, nos fournisseurs et l'ensemble des parties prenantes.*

*- **La prestation commerciale et l'expertise** : pour se différencier, l'entreprise mise sur l'humain et met à disposition de sa clientèle des équipes compétentes et disponibles. Une politique de formation volontariste contribue à développer cette expertise.*

*- **L'attractivité des concepts** : des innovations régulières participent à donner à notre concept magasin une belle dynamique... Notre offre sélective et compétitive s'étoffe d'une gamme de services désormais codifiée et l'offre « J+ » complète notre offre stockée pour répondre à tous les besoins de nos clients.*

*- **La complémentarité des canaux de vente** : avec les magasins, notre site web en constante amélioration, notre Centre de la Relation Clients et plus récemment nos Brico Retraits, l'enseigne offre une prestation complète et de qualité quel que soit le point de contact de notre clientèle.*

- Gilles Puissant, Guylène Riera et Franck Ougier



Franck

Guylène

Gilles



L'OMNI-PROXIMITÉ :
UNE STRATÉGIE POUR 2024

BRICO

RETRAIT

L'enseigne s'inscrit depuis plusieurs mois dans une stratégie de maillage et de proximité que nous appelons « l'omni-proximité ».

A la qualité de la relation avec nos clients en magasin, et à la qualité de la prestation de notre centre de la relation Clients à distance, vient s'ajouter une proximité de l'enseigne au travers du réseau d'agences de négoce du groupe. Ce sont désormais 22 Brico Retraits qui sont intégrés dans des agences SAMSE en « satellites » de six de nos magasins traditionnels de bricolage. Ces points retraits délivrent l'offre web de l'enseigne au plus proche géographiquement de nos clients. Les performances de ces Brico Retraits sont prometteuses et ce modèle vient en complément de notre nouveau format de magasin de proximité testé depuis plus d'un an sur Privas en Ardèche. Ce développement vient renforcer la notoriété de l'enseigne sur son territoire et apporte une relation toujours plus différenciante. Cette stratégie omnicanale et de proximité s'accélère en s'ouvrant à l'ensemble des enseignes du Groupe SAMSE avec un déploiement ambitieux pour les années à venir. ■



VIVRE ENSEMBLE UNE HISTOIRE EXTRAORDINAIRE

En 2024, notre entreprise fêtera ses 50 ans d'existence !

Un anniversaire synonyme de performances, de fierté du parcours réalisé et gage d'un avenir prometteur. L'expression d'une entreprise à l'histoire singulière, aux valeurs ancrées dans son ADN et portée par l'énergie de vie de l'ensemble de ses collaboratrices et collaborateurs.

C'est une formidable étape qui mérite à elle seule d'être saluée et célébrée avec la volonté d'affirmer notre modèle d'entreprise durable dans un groupe d'avenir.

Vivre ensemble une histoire extraordinaire, c'est donc la promesse de fêter avec tous nos collaborateurs en 2024 ce bel anniversaire, cette belle aventure humaine passée, présente et à venir, au travers d'événements marquants, différents et réjouissants. C'est partager cette fierté avec tous nos clients pour les remercier de leur fidélité et inviter tous les partenaires fournisseurs de notre enseigne pour saluer leur engagement à nos côtés. ■



Supplychain

Faire de notre Supply Chain un avantage concurrentiel au service de chaque client

Il est toujours bon de rappeler la raison d'être première d'une Supply Chain " Le bon produit, au bon endroit, au bon moment... et au meilleur prix ".

Cette raison d'être illustre clairement la nécessité d'une supply chain transversale et omnicanale, adaptée aux mutations fortes du commerce que nous connaissons aujourd'hui.

Les modes de consommation en pleine mutation, renforcés par des crises sanitaires sans précédent et des événements géopolitiques majeurs, nous conduisent à développer notre agilité.

S'appuyer sur une **Supply Chain robuste et à la fois flexible est désormais incontournable pour garantir au Groupe Samse un développement durable**. Un de nos principaux défis est de mettre en place une Supply Chain intégrée qui permette d'améliorer la chaîne de valeur depuis nos fournisseurs jusqu'à nos clients.

Le Groupe Samse possède toutes les cartes pour être un acteur majeur au cœur de cet écosystème : des valeurs, des Femmes et des Hommes compétents, un maillage dense sur ses zones de chalandise et des infrastructures groupe en support à nos agences et magasins.



Groupe
SAMSE

Où en sommes-nous aujourd'hui ?

Arrêt sur image sur l'organisation de notre Supply Chain

Une des forces du groupe est d'avoir intégré des services et/ou filiales de la logistique et du transport permettant à toutes nos agences et magasins de bénéficier de services mutualisés tout en gardant une grande proximité.

Ces services et filiales sont répartis en 4 grandes activités :

1- Les plateformes logistiques

Nous stockons, sur notre plateforme de 46 000 m², plus de 12 000 références grâce à une équipe de plus de 150 personnes. C'est presque 2 millions de lignes de commandes préparées et expédiées par an. 7 000 camions chargés et expédiés par an au départ de cette plateforme située à Brézins (38). Ce transport vers nos agences est réalisé par notre filiale de Transport ZANON qui nous permet une grande flexibilité grâce à nos moyens propres. Le groupe s'appuie également sur les plateformes de LOG EAU, spécialiste de la logistique de l'adduction d'eau, sur RBS, une logistique dédiée aux produits bâtis du bricolage et sur la plateforme Henry Timber avec plus de 76 000 m² de stockage dont 27 000 m² couvert pour le bois.

2 - Le transport amont et la distribution vers nos agences et magasins

ZANON Transport est historiquement le partenaire du groupe pour distribuer les matériaux depuis nos plateformes vers nos agences et nos magasins. En 2024, ZANON intégrera un service Flux internationaux pour gérer aux meilleures conditions les approvisionnements d'imports par route ou par voie maritime. L'équipe est

composée de 100 collaborateurs pour construire et organiser les meilleures solutions transport afin d'approvisionner nos plateformes, agences et magasins mais également définir les circuits de distribution au départ de nos plateformes vers nos points de ventes.



3 - La livraison pour nos clients

Sud Appro, créée en 2015, permet de mettre à disposition des agences, des moyens camions et chauffeurs afin de bénéficier de la convention collective du

transport. C'est une réelle force pour le groupe de pouvoir compter sur 100 chauffeurs qualifiés et accompagnés au quotidien par cette filiale.

Sud Appro accompagne également les enseignes du groupe à optimiser leurs exploitations transport.

Le groupe peut s'appuyer également sur les Transports Schwartz pour notre filière BTP Distribution et TML pour l'enseigne SIMC.

4 - La gestion de notre flotte de chariots, véhicules lourds et légers par le service des Moyens Matériels

Ce service permet d'établir, en partenariat avec nos agences et nos magasins, le besoin en matériels le plus adapté à leurs activités. Cette mutualisation des compétences métiers, regroupée autour de 12 personnes, nous permet d'obtenir de très bonnes conditions d'achats et de services après-vente. L'équipe gère au quotidien la maintenance des moyens matériels en proximité avec les agences. Ce service gère une flotte de plus de 2 000 matériels avec plus de 270 camions grues, 1 000 chariots et 1 000 véhicules légers. ■



Quels sont les enjeux
de notre Supply Chain ?

Deux défis majeurs

Accompagner le développement du groupe pour atteindre nos ambitions sur un horizon à 5 ans.

Accélérer les transformations métiers pour répondre aux évolutions des comportements d'achats.

Afin de relever ces défis, nous avons établi une stratégie autour de 5 piliers :

Pilier 1 - Construire l'avenir

Notre modèle logistique doit poursuivre sa croissance pour apporter un service qui réponde aux attentes de nos clients : proximité, rapidité, fiabilité...

Nos outils logistiques mutualisés groupe doivent également intégrer l'émergence du e-commerce afin d'apporter une réponse puissante et agile permettant d'accélérer cette mutation des comportements d'achat.

C'est pourquoi nous avons décidé de nous doter d'une **nouvelle plateforme logistique de 55 000 m²** à l'ouest de Lyon.

Cette plateforme logistique hébergera toutes les activités logistiques de

L'Entrepôt du Bricolage dont une partie exclusivement dédiée au E-COMMERCE. Notre objectif : distribuer l'intégralité du référencement (+ de 20 000 références) en moins de 24h sur l'ensemble de nos magasins.

Cette nouvelle plateforme intégrera également une activité Cross-dock pour le groupe permettant de réduire nos contraintes de franco et d'améliorer la couverture de nos stocks en points de vente.

Cette plateforme sera opérationnelle en décembre 2024.

Notre plateforme de Brézins stockera et distribuera 11 000 références de produits négoce, soit le double par rapport à 2023.

Pilier 2 - Professionnaliser et optimiser le transport en agence

La livraison chez nos clients est reconnue et appréciée de tous. Cependant, le transport est confronté à de nombreux facteurs impactants tels que la pénurie de chauffeurs, les hausses considérables du coût des énergies et la mise en place des ZFE dans les grandes agglomérations dès 2025.

Nous lançons donc un programme de professionnalisation et d'optimisation de nos transports en agences selon trois grands axes :

Mutualiser nos moyens dans les régions pour limiter les kilomètres parcourus et répondre au plus près aux besoins de nos clients.

Acquérir de la compétence métier pour optimiser les exploitations transport.

Se doter d'un outil de pilotage de transport TMS (Transport Management System).

Pilier 3 - Professionnaliser et optimiser nos logistiques

Notre plateforme matériaux et outillage sur Brézins doit continuer à accompagner le développement du groupe.

Pour cela, elle doit faire face à l'augmentation des volumes en améliorant sa compétitivité opérationnelle.

Nous allons donc revoir nos process d'exploitation pour simplifier et optimiser les opérations logistiques. Nous avons également développé un outil d'analyse des coûts complets pour mesurer, tout au long de l'année, la performance de nos plateformes.

Dans les agences et les magasins, nous

« Voir loin
et agir
au quotidien »



travaillerons le parcours clients sur nos parcs afin d'intégrer les nouveaux modes de consommation, tels que le Drive et le click & collect.

Nous devons également repenser nos flux de circulation pour intégrer la mise en place de la REP sans perturber le parcours clients.

Pilier 4 - Professionnaliser nos approvisionnements

La maîtrise de nos flux et de nos stocks est essentielle pour garantir la meilleure disponibilité à nos clients tout en optimisant la quantité de stocks. Nous poursuivons la réorganisation de nos approvisionnements sur les agences de négoce en créant des cellules régionales afin de mutualiser et optimiser nos approvisionnements.

Nous avons donc créé une direction des approvisionnements Groupe pour

Définir les meilleurs choix de flux d'approvisionnements (Direct, stocké ou cross-dock).

Accompagner les enseignes dans la professionnalisation de leurs équipes.

Améliorer la disponibilité des produits au client avec un niveau de stock maîtrisé.



Pour renforcer cette stratégie, nous avons fait l'acquisition d'un APS (Advanced Planning System) : un outil de prévision et planification des approvisionnements.

Pilier 5 - Construire et conduire une démarche RSE volontariste

Nous poursuivons notre politique de transition énergétique de nos parcs de véhicules roulants en diversifiant les énergies de substitution aux hydrocarbures.

Le marché industriel n'étant pas encore mature, il est important de pouvoir adapter nos choix en fonction de l'utilisation de nos matériels et des avancées technologiques.

Sur 2023, nous intégrons dans notre parc de camions, 4 véhicules 26t électriques, 3 sur l'enseigne SAMSE et 1 sur l'enseigne M+ Matériaux.

Notre enseigne de transport ZANON disposera en 2024 d'une flotte de camion de 60% de véhicules roulant au B100 (Bio-carburant à l'huile de Colza). Sur la partie VL, nous avons accéléré notre transition vers l'électrification de notre flotte puisque le groupe a commandé 32% de véhicules électriques et/ou hybrides rechargeables sur l'ensemble de son renouvellement en 2023.

Nous nous félicitons d'être bien au-delà des critères réglementaires de la Loi LOM.

Toute cette transformation est rendue possible par des mesures d'accompagnement fortes du groupe auprès de l'ensemble des collaborateurs. ■





RESTAURANT
LA SAVOYARDE
TALLOIRES



Fondation du Groupe Samse

Un projet qui se bâtit pierre à pierre

Depuis sa création en 2018, la Fondation du Groupe Samse se construit pas à pas. Elle marque son empreinte humblement mais durablement auprès des associations qu'elle aide et, par conséquent, au sein de la société. Partie d'une toute petite chose à la base, explique Clara Martinez, elle trace son chemin tout doucement, avec simplicité. **La Fondation vient de fêter ses 5 ans** et sa directrice a vraiment envie que, désormais, tous les collaborateurs des enseignes s'en saisissent et qu'elle rayonne son soutien sur le territoire national.



Groupe
SAMSE
Fondation

Petit à petit, elle devient réellement la Fondation des collaborateurs. Au départ, les choses sont beaucoup animées par le siège mais cette poignée d'hommes et de femmes très impliquée est rejointe par d'autres collaborateurs au fil du temps.

Accompagnée d'Aurélien, Clara Martinez, sa directrice, a pu repenser la démarche depuis un an. Enchaîner les réunions avec les nombreuses associations qui ont postulé. Tisser du lien. Et, en interne, les collaborateurs du groupe commencent à s'approprier la Fondation. « Depuis un an et demi, nous avons une *office manager* qui contribue à propager les informations. J'ai le plaisir d'animer la Journée Connaissance de l'entreprise depuis l'année dernière donc j'en parle chaque fois, également. Imagine 2030 - avec son volet RSE - a aussi donné un gros coup de pouce à la notoriété de la Fondation. Des collaborateurs m'ont contactée pour me dire qu'ils voulaient s'investir » égrène Clara. « **On voit que cela se construit pierre après pierre, avec humilité. Chaque année un peu plus.** Des enseignes rentrent aussi au fur et à mesure ; au départ, cela venait surtout des enseignes Samse et L'Entrepôt du Bricolage. » Ainsi, l'une des Journées de la Fondation a-t-elle pu être organisée chez Doras, cette année. « Nous avons réussi - quelle joie ! - à emmener notre événement en dehors du siège, où nous avons expérimenté la formule au préalable. »

Une curiosité réjouissante commence à naître chez les collaborateurs. « Nous avons reçu des candidatures très belles et très sincères, cette année, pour rejoindre le conseil d'administration. De beaux profils prêts à s'engager » raconte encore Clara. « Des collègues qui ont de beaux *backgrounds* en milieu associatif et qui ont vraiment, vraiment envie de s'impliquer. Autre point positif, pour la première fois cette année, trois comités de sélection ont eu lieu, contre deux par le passé. » Le principe est simple : les

salariés-ambassadeurs pitchent en cinq minutes le projet qu'ils soutiennent et le comité élit ensuite les projets qui seront financés. En effet, le pré-requis pour le dépôt d'un dossier est d'être porté par l'un des collaborateurs du groupe.

L'autre pré-requis est de "rentrer" dans les axes définis par la Fondation, qui restent larges et ouverts :

- **Santé et handicap,**
- **Lutte contre le mal logement,**
- **Solidarité.**

Casque de réalité virtuelle pour les enfants hospitalisés, pédagogie autour des sondes naso-gastriques, matériel pour le sport adapté... Si les projets s'avèrent très variés, en direction de l'enfance, des personnes âgées ou en difficulté, ils sont - toujours - très concrets. L'association Un toit pour tous, par exemple, se charge de faire des travaux dans des maisons choisies en cœur de ville et mises à disposition par les mairies. À Crolles (Isère), par exemple, une vieille bâtisse a été transformée en logements, tout de suite habitables par des locataires en grande difficulté. Ce n'est pas une solution transitoire qui leur est offerte mais un vrai « foyer », au sens maison : les locataires peuvent enfin s'installer chez eux.

L'axe Solidarité reste très ouvert aux coups de cœur divers. « Pour que

les collaborateurs puissent s'approprier vraiment la Fondation en fonction de leur profil et de leur sensibilité » commente Clara. « Cela laisse la chance à tout type de projet d'être soutenu. » On le voit, les collaborateurs ont la main pour dessiner les contours de cette Fondation et son évolution...



Clara Martinez,
Directrice de la Fondation
du Groupe Samse

Le rêve de sa directrice pour les cinq prochaines années ?

Que chaque enseigne s'approprie la Fondation et ses actions. Si elles restent bien humbles, elles permettent tout de même d'apporter sa pierre à l'édifice pour un monde meilleur et en tout cas, plus soucieux de ce que vit l'autre.

La Fondation et ses administrateurs

Rencontre avec Thomas Filiputti, Directeur régional Christaud

Quand on lui demande si c'est par fierté qu'il indique, dans son pied de mail, être membre du Conseil d'Administration de la Fondation, Thomas répond avec simplicité : « On ne fait pas ça pour que ça se sache donc je n'en parle pas mais oui, par contre, je le mentionne dans ma signature de mail et... bien sûr que c'est une fierté ! On est habitués à faire du business donc certains, quand ils ont vu cela, m'ont un peu chambré. Mais pour moi, à titre perso, c'est super enrichissant.

Habituellement, on donne beaucoup de temps à son entreprise mais on a vocation à faire de l'argent. Donc

s'investir de manière moins intéressée, c'est bien aussi, je trouve. »

Grâce à cette signature mail, les gens vont naturellement vers Thomas pour en savoir plus, pour connaître la procédure (toute simple !) pour déposer un dossier. « On m'a sollicité, entre autres, pour la création d'un compte épargne-temps pour les salariés qui auraient des enfants malades. Ça part du terrain, des salariés. Ils veulent faire profiter les autres de manière vertueuse des RTT qu'ils ne prennent pas. Alors il s'avère que cet exemple précis ne relève pas du rôle de la Fondation, mais en tout cas, c'est intéressant de voir que ça amène plein d'idées de la part des collaborateurs... Après, ce n'est évidemment pas « *open bar* ». Certains projets sont retoqués. Il faut que la vocation du projet rentre dans le cahier des charges. Mais les arbitrages sont bienveillants. Et ce que

je trouve intéressant, avec la Fondation, c'est que tu touches un grand nombre de personnes. Le champ des possibles est tellement large. Et l'aide apportée très concrète, chaque fois.

La Fondation commence à se délocaliser géographiquement et aller voir dans d'autres enseignes, il faut entrer en contact avec nous ! Récemment, une collègue qui est chez nous depuis quelques mois nous a parlé d'une association d'équithérapie. On a participé à aménager un chemin jusque-là boueux. C'est hyper concret. Un peu de terrassement, une dalle béton, des caillebotis. C'est l'enfer de faire 30 mètres dans la boue avec un fauteuil roulant...

Ce sont parfois des choses simples mais tu te rends compte qu'avec pas grand chose, tu arrives à changer la donne. Il y a toujours un truc précis au bout. On change un peu la vie des gens, toute proportion gardée.

Un gamin qui ne peut pas aller au foot parce que ses parents n'ont pas la bonne voiture, par exemple...

On ne donne pas un peu d'argent qui va aller se diluer dans un budget de fonctionnement d'association. C'est vraiment en faveur d'un projet précis. Ça se matérialise. Chacun peut aider ! En choisissant d'être ambassadeur auprès du groupe d'une association qui nous tient à coeur, par exemple. Toutes enseignes, tous lieux sont concernés. Un projet est soutenu par Christaud à Lens, par exemple. On a besoin de tout le monde ! »



Thomas Filiputti,
Directeur régional Christaud

Aujourd'hui directeur régional Christaud, Thomas était « destiné à être ATC ».

En 22 ans de boîte, il a été un peu partout et a connu un beau parcours en interne, typique du groupe. Pourquoi il s'engage comme membre du Conseil d'Administration de la Fondation du Groupe

Samse ? « On n'est pas là que pour faire de l'argent. Il s'agit juste de donner un peu de son temps aux autres, de manière désintéressée. »

plus forts ensemble

Biographie hospitalière

Quand raconter sa vie est le plus bel héritage à laisser...

Géraldine Genthon et son association ont été soutenues par la Fondation du Groupe Samse pour un projet sur le premier semestre 2024. Son métier est peu connu et jette, au départ, un léger froid, comme elle le dit elle-même : elle est biographe de personnes en fin de vie.

« Pourtant, cela peut être très joyeux contrairement à ce qu'on croit » témoigne-t-elle. « On redonne au patient un dernier projet qui lui tient à coeur. **Beaucoup veulent transmettre des choses. Se raconter.** Je suis à leur chevet, je suis leur plume. » Géraldine porte la voix des personnes qu'elle écoute et qu'elle accompagne dans leurs derniers moments de vie.

La démarche complète la palette des soins supports (socio-esthéticiennes, sophrologues...) et s'inscrit dans la prise en charge de la douleur psychique.

« **In fine, on parvient à la rédaction d'un livre** plus ou moins abouti selon le temps dont on dispose avec le patient » raconte Géraldine. « Parce qu'on ne sait jamais combien de temps on a devant nous... Parfois, la personne ne pourra pas se relire... » Une responsabilité énorme. Le livre, un bel objet conçu par un relieur d'art, est transmis à la famille du patient, qui y revisite toute sa vie.

« Une dame voulait écrire un conte pour ses arrières petites-filles. Nous avons échafaudé une histoire à partir

de leurs dessins puis travaillé avec une illustratrice. Quatre générations ont lu le conte ensemble, dans sa chambre. Un moment très fort. Elle est décédée quelques jours après. »

Ancienne soignante (ergothérapeute), Géraldine intervient au CHU de La Tronche (Isère - 38) dans le Service du Docteur Barbaret (Unité de soins palliatifs). La Fondation du Groupe Samse lui apporte une aide très concrète puisqu'elle finance un budget-temps pour le travail de la biographe mais aussi les frais de mise en page, de reliure et d'impression. « Trois mois de fonctionnement total sont ainsi pris en charge ce qui est primordial parce que nous souhaitons que la démarche reste totalement gratuite pour les patients. »

Le résultat est aussi important pour le patient lui-même que pour sa famille. « Souvent, ça anime les personnes. La dame du conte, au démarrage, s'exprimait très lentement à cause des métastases. Elle a repris du débit en tissant son histoire. Ça reste des moments de vie. Et le livre final est un bel objet, un héritage merveilleux. »



Géraldine Genthon,
Biographe

**Si vous voulez aider,
vous pouvez contacter
Géraldine**

*(genthon.biographe@gmail.com).
Vous pouvez donner un peu de
votre temps, vous investir dans le
bureau de l'association et/ou bien
sûr participer financièrement à
cette démarche de mécénat.*

Les endeuillés le disent tous à Géraldine : il leur permet de garder une trace de leur cher défunt.
Une trace indélébile. ■

SPONSORING



Toujours engagés et sportifs !

Depuis la crise sanitaire, la relation aux clients s'est considérablement modifiée.

Comme beaucoup d'entreprises, nous sommes conscients que l'un des meilleurs moyens d'attirer et de fidéliser la clientèle est de s'associer aux événements sportifs. Une chose est sûre, nous considérons toujours le sponsoring sportif comme un moyen stratégique de renforcer notre ancrage local et de participer en tant qu'acteur économique à l'attractivité du territoire.

Mais aussi, au vu de la croissance du sponsoring responsable, c'est un formidable levier et un complément circonstanciel au service de la responsabilité sociétale de l'entreprise.

Aussi, nous avons renouvelé nos engagements avec les principaux clubs d'élite en maintenant en majorité les budgets alloués la saison précédente.





3



4



5



6

1 Fédération Française de Ski

© : Agence ZOOM

Depuis 15 ans, les enseignes Samse et L'Entrepôt du Bricolage se sont engagées auprès de la Fédération Française de Ski en tant que fournisseurs officiels et partenaires des espoirs du ski français (alpin, biathlon, ski de fond, saut et combiné nordique). Samse est le partenaire titre de la Coupe de la Fédération (ski alpin).

2 Les Brûleurs de Loups

© : Fabien Baldino

Depuis 24 ans, Samse et L'Entrepôt du Bricolage accompagnent l'équipe grenobloise de hockey sur glace, vainqueur de la Coupe de France 2023.

3 FCG Grenoble Rugby

© : Jacques Robert

Samse et L'Entrepôt du Bricolage soutiennent le FC Grenoble Rugby avec force et fierté.

4 Grenoble Foot 38 (GF38)

© : Diaferia Julien

Ensemble, gagnons des sommets ! Samse et L'Entrepôt du Bricolage sont partenaires historiques de l'équipe de football de Grenoble, le GF38, évoluant en Ligue 2.

5 La Pierra Menta

© : Jocelyn Chavy

Samse et L'Entrepôt du Bricolage sont toujours partenaires de la mythique course de ski-alpinisme Pierra Menta (Arèches-Beaufort, Savoie).

6 JDA

© : FOXAEP

Le club de basket de Dijon, qui occupe le haut du tableau en Pro A, arbore fièrement le logo Doras sur ses équipements..





7



8



9



10

7 Idée Alpe

© : Philippe Durbet.

Nous soutenons cette société depuis ses débuts il y a 15 ans... et sa notoriété en qualité d'organisateur d'événements liés au trail, running et triathlon n'a fait qu'augmenter. Aujourd'hui, ce sont plus de 8 manifestations auxquelles nous sommes associés, avec notamment l'EKIDEN de Grenoble et le Trail des Passerelles.

9 Le Chambéry Savoie Mont Blanc Handball

© : Team Chambé // Laurent Théophile

Le Chambéry Savoie Mont Blanc Handball est un club professionnel évoluant depuis plus de 20 ans au plus haut niveau professionnel. Depuis 2006, Samse et L'Entrepôt du Bricolage sont de fervents partenaires et invitent leurs clients à soutenir l'équipe lors des matchs à domicile.

8 Padel M+ Matériaux

Depuis trois saisons, MPPI est partenaire premium de la Padel Business League, le plus grand championnat de Padel Inter-entreprise. Des agences MPPI, Samse et M+ Matériaux sont engagées dans le tournoi annuel.

10 Martin Fourcade Nordic Festival

© : Diaferia Julien

Samse et L'Entrepôt du Bricolage, présents aux côtés de Martin Fourcade depuis la 1^{ère} édition du Martin Fourcade Nordic festival. Cet événement rassemble les meilleurs sportifs mondiaux devant 35 000 visiteurs et 2 700 000 téléspectateurs sur Annecy le 1^{er} week-end de septembre.



Groupe
SAMSE

**Distributeur de matériaux de construction et d'outillage,
notre groupe s'étend en France à travers un réseau dense
de près de 360 points de vente.**



**« S'engager pour mieux
bâtir vos projets »**



2, rue Raymond Pitet
38030 - Grenoble Cedex - FRANCE

–
groupe-samse.fr