

*Groupe*  
**SAMSE**  
Rapport Annuel 2022



**S'ENGAGER POUR MIEUX BÂTIR VOS PROJETS**

# 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<sup>er</sup> 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 d'ici 2020.

**2016**

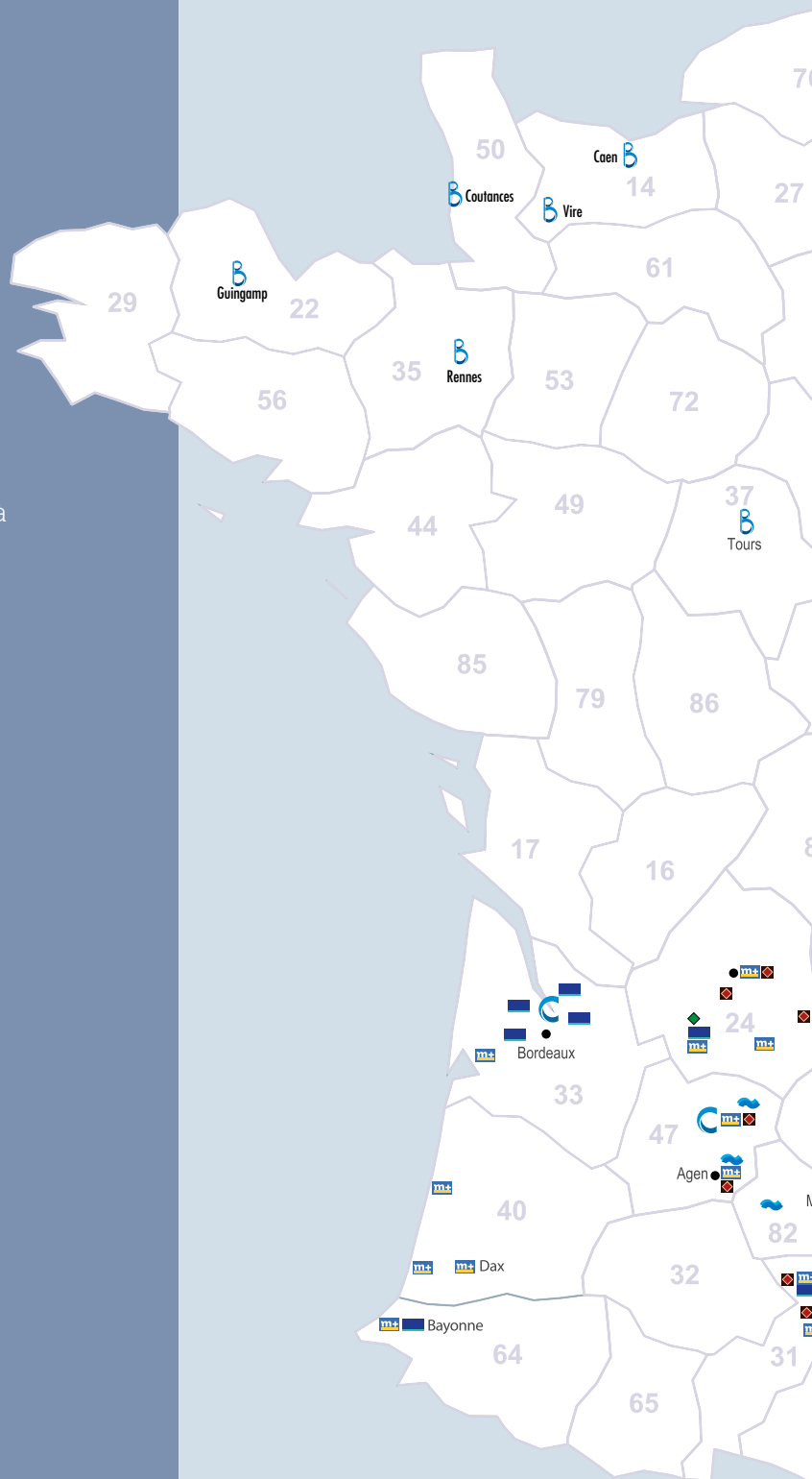
Christaud, la plus ancienne enseigne du groupe fête ses 250 ans et crée le Réseau Français des Spécialistes de l'Eau.

**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.



1920



1974



1986



1988



1991



1992



1996



1998



1999



2002



2003

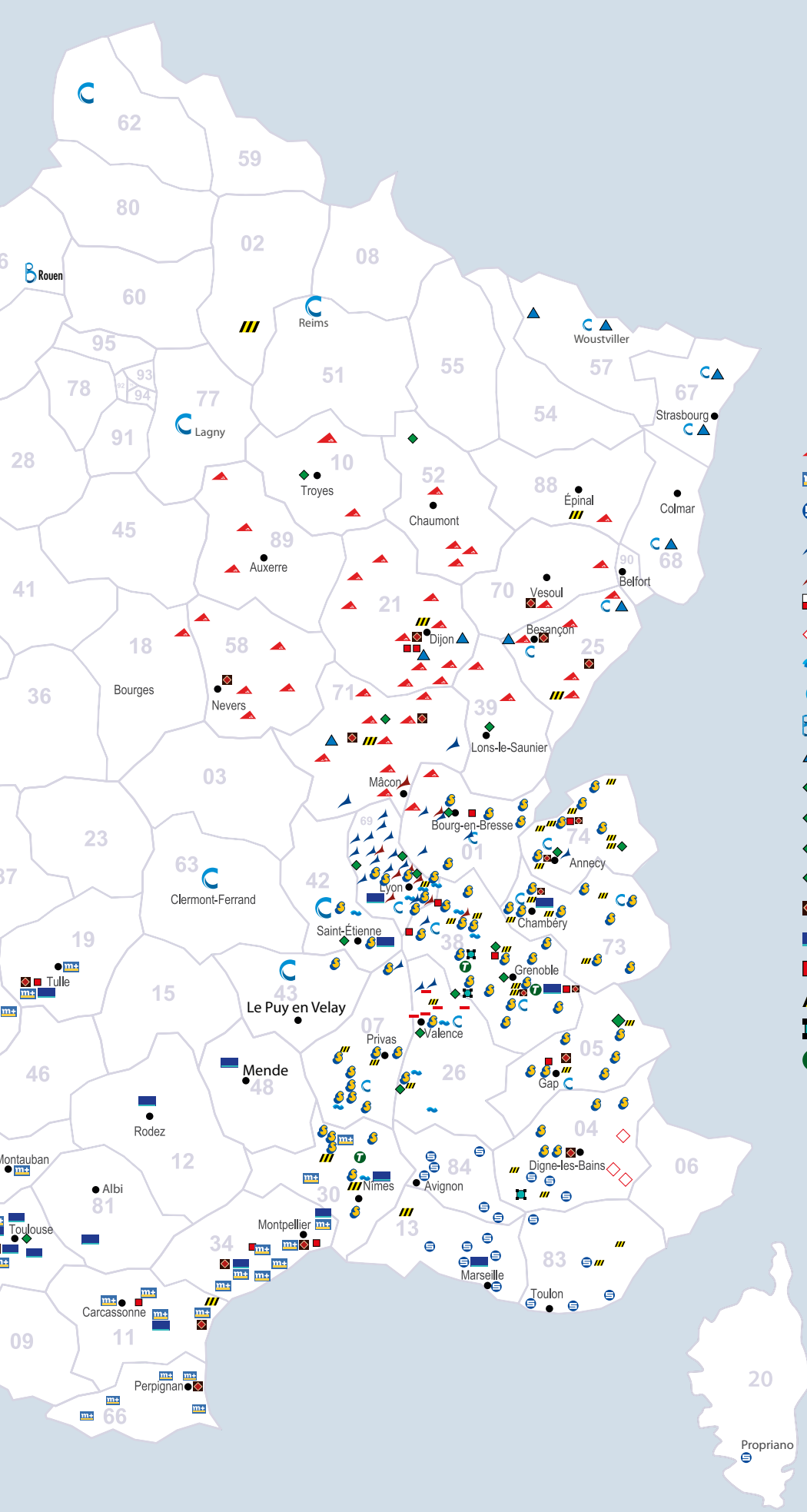


2005



2006





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

2008



2007



2009



2011



2013



2014



2016



2017



2018



2019



2021





## **DISTRIBUTEUR DE MATÉRIAUX DE CONSTRUCTION ET D'OUTILLAGE,**

notre groupe s'étend en France à travers un réseau dense de près de 350 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 "**



## CONTINUITÉ DANS LE CHANGEMENT

Il y a tout juste un an, début 2022, Olivier Malfait me faisait part de son souhait de faire valoir ses droits à la retraite.

J'avoue en avoir été un peu surpris . . . Le temps passe si vite qu'on ne le voit pas s'écouler. Après échanges et réflexions, une solution tout à fait satisfaisante a été trouvée : Olivier Malfait conserverait son mandat de Président du Conseil d'Administration et fonctionnerait en tandem avec Laurent Chameroy, Directeur Général. En quelque sorte, la continuité dans le changement . . .

Je tiens, nous tenons tous à remercier et à féliciter Olivier pour tout le travail qu'il a accompli pendant un quart de siècle aux postes les plus élevés et à la direction de la société.

Nous tous, c'est à dire collaborateurs, cadres, actionnaires et partenaires de l'entreprise.

Menant une politique de gestion rigoureuse et de développement très dynamique traduite par de nombreuses acquisitions, Olivier a porté notre chère maison à son plus haut niveau. Qu'il en soit chaleureusement félicité et remercié .

Le souvenir de ma première rencontre avec Olivier revient souvent à ma mémoire. Notre choix réciproque a, pour Samse et pour moi, porté des fruits inespérés.

Je suis particulièrement heureux de le voir poursuivre sa mission en tant que Président du Conseil. C'est une décision unanimement appréciée... Associé à Laurent Chameroy, Directeur Général du groupe, lui-même accompagné, outre François Bériot pour l'enseigne Samse, de deux nouveaux Directeurs Généraux Délégués groupe très expérimentés, Arnaud Bériot et Yannick Lopez, je suis pleinement confiant dans la solidité de cette nouvelle équipe pour relever tous les défis que nous rencontrerons dans les années à venir.

**Patrice Joppé**

Président du Conseil de Surveillance de Dumont Investissement



## Edito

Albert Einstein disait « la logique vous mènera de A à B. L'imagination vous mènera partout ».

De l'imagination dans le groupe, nous en avons, de même que l'envie de nous implanter « partout » sur le territoire national.

**« s'engager pour mieux bâtir vos projets ».**

Le Groupe Samse a toujours fait de la croissance externe une voie privilégiée pour assurer son développement, clef de voûte de sa performance et donc de son INDEPENDANCE.

Le groupe est d'ailleurs reconnu, et recherché, pour la qualité de ses partenariats qui respectent les enseignes, leur culture et leur notoriété territoriale.

Si le Covid a marqué un point d'arrêt dans l'expansion du groupe, nous conservons notre volonté de poursuivre notre développement comme nous avons toujours fait, sur la base de rapprochements sur-mesure.

Conjugué à notre ambition de présence nationale et associé à l'essor des activités spécialistes, notre réseau généraliste se renouvelle et s'affirme sur ses territoires et au-delà, en grande PROXIMITE avec nos clients.

Animés par notre projet de Vision « Imagine 2030 », nous saurons adapter notre modèle aux évolutions de la société. En 2023, nous porterons haut et avec AUDACE notre raison d'être « s'engager pour mieux bâtir vos projets ».

**Olivier Malfait**

Président

# LE COMITÉ EXÉCUTIF





**DE GAUCHE À DROITE,  
EN HAUT,**

**Erwan Toussaint**  
Directeur Général M+ Matériaux

**Laurent Chameroy**  
Directeur Général Groupe Samse

**Stéphane Jourdan**  
Directeur des Achats

**Simon Coulier**  
Directeur Administratif

**Gilles Puissant**  
Président La Boîte à Outils

**Piotr Korostelev**  
Directeur Offre Produits et Services

**Christian Rossi**  
Directeur Filière TP-EAU

**AU MILIEU,**

**Guyène Riera**  
Directrice Générale Déléguée La Boîte à Outils

**Laurent Géraudie**  
Directeur Supply Chain

**Serge Roux**  
Vice Président SIMC

**Julie Faure**  
Attachée de Direction, Responsable Communication

**Olivier Malfait**  
Président

**Estelle Courtois-Champenois**  
Directrice Ressources Humaines

**Laurent Ouvrier-Buffer**  
Président Mauris Bois

**Karen Vaylet**  
Directrice Financière

**EN BAS,**

**Jérôme Thfoin**  
Directeur Marketing et Innovation

**Yannick Lopez**  
Directeur Général Délégué Groupe Samse

**Alain Renard**  
Président Doras

**Arnaud Bériot**  
Directeur Général Délégué Groupe Samse

**François Bériot**  
Directeur Général Délégué Samse

**ABSENTS SUR LA PHOTO**

**Benoit Bréchnignac**  
Directeur de la Transformation et de la coordination des Stratégies

**Eric Gottié**  
Directeur région Samse Haute Savoie  
Directeur du développement MPPi

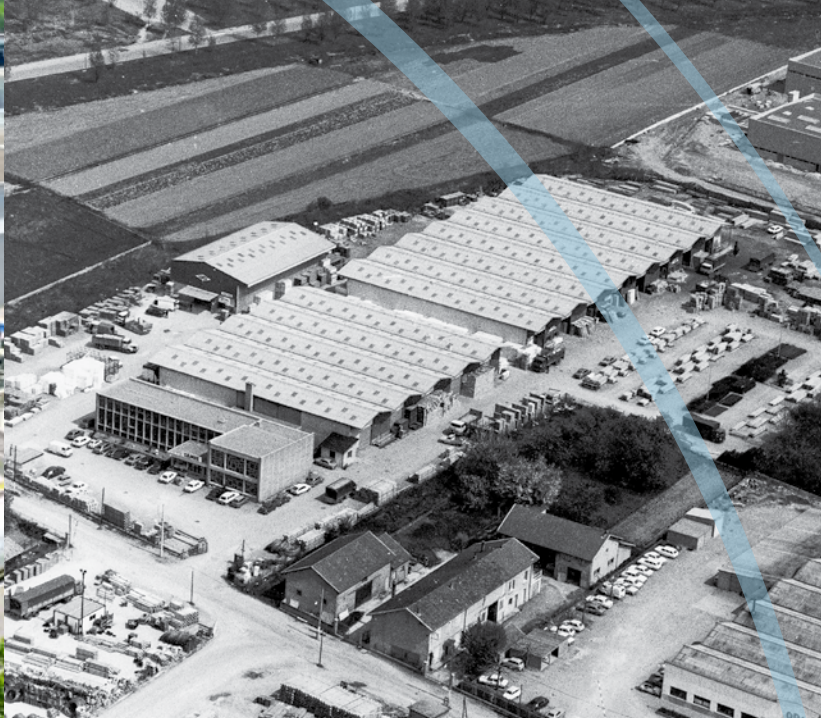


hier, aujourd'hui, demain...

# 20 ANS

de développement...





**2002**

**2022**

**2 360**  
collaborateurs

x 2,7

**6 400**  
collaborateurs

**114**  
points de vente

x 3,1

**350**  
points de vente

**588\***  
CA en M€

x 3,2

**1 912**  
CA en M€

**23** rapprochements et partenariats à long terme et de nombreux à venir...

\*CA valorisé en euros constants



**LIVRAISON DE TUYAUX CANAL MARNE AU RHIN**  
BTP Haguenau

IMAGINE  
— 2030 —

BIENVENUE  
DANS  
NOTRE MONDE!

NOTRE  
GROUPE

Groupe  
**SAMSE**



**IMAGINE**  
- 2030 -

# Imaginez...

250 collaborateurs levant la tête du guidon pour réfléchir à l'avenir, tous ensemble. Imaginez... trois journées hors du temps si précieux de chacun pour se poser les bonnes questions. Où allons-nous? Pourquoi? Quel est notre rôle? Que peut faire notre société (notre groupe) pour apporter de la valeur à la société (nous tous, les humains). Imaginez...

## Les Apiculteurs de demain

que cette réflexion amène à une vie en entreprise plus fluide, porteuse de plus de sens. Votre vie de tous les jours. Imaginez « Imagine 2030 ». Imaginez la « vision » d'entreprise du groupe Samse. Pas une vision de jolis mots « marketing » pour une poignée de « happy few » mais un vrai mot d'ordre impactant tous ceux qui gravitent autour du groupe : collaborateurs, partenaires, clients et fournisseurs. On vous embarque ?

**P**renez une pincée de facilitateurs, des salariés formés pour collecter les paroles de 200 collaborateurs. Ajoutez-y un comité de pilotage, chargé de synthétiser ces retours, d'imaginer les étapes de ce grand projet. Secouez bien fort et obtenez trois journées, trois « Temps Forts », pour dessiner tous ensemble la vision de l'entreprise et surtout, ses applications concrètes dans la vie de tous les jours.

**Les valeurs...** Un gros mot marketing de plus ? Un truc tendance ? Oui, un peu, c'est vrai. Et c'était d'ailleurs l'une des craintes des dirigeants du groupe. « J'avais souvenir d'une enquête » raconte Olivier Malfait : « 85 % des salariés sondés estimaient que ce genre de travail sur la vision est totalement déconnecté de ce qu'elles vivent au quotidien. C'est un chiffre énorme. On ne voulait surtout pas de ça. Il fallait que cela aboutisse à des choses concrètes, qui seront visibles à l'avenir. »

**Travailler sur la vision de l'entreprise,** c'est aussi et surtout se donner une sorte de cible commune. « On cherche à trouver l'équilibre entre l'idéalisme d'une vision et la possibilité de la traduire par du solide, du pragmatique, dans la vie quotidienne de tous » explique le président.

« L'inspiration, c'est génial mais après ? Je songe à l'exemple de Danone et de certains discours très « inspirants », voire « emportants ». Mais ensuite, « So what? », où est le concret ? »

Yannick Lopez renchérit : « Je suis quelqu'un de très concret. On doit faire avec les paramètres d'aujourd'hui, mais se projeter à 10 ans. C'est hyper intéressant mais presque stressant. Au fur et à mesure des trois Temps Forts, j'ai senti que les gens s'approprièrent une vision. J'entendais : « Ça, c'est jouable ». Nous, nous voulons être le plus proches possible des 6 000 collaborateurs. Pas d'une supposée "élite". »

### Imagine 2030, la suite logique d'Horizon Bleu et le bon timing

« Pour le Groupe Samse, cela vient à point nommé, après trois années délicates » enchaîne de son côté Arnaud Bériot, directeur général délégué. « Nous sommes une boîte solide, mais nous nous sommes pas mal fait bousculer. Nous sommes sortis par le haut de notre combat pour l'indépendance début 2020 mais cela a été un combat compliqué. Laurent et Olivier nous ont montré qu'on avait des patrons impliqués, soutenus par un Comex soudé. J'ai adoré ce final ! C'est l'un des sujets les plus graves que j'ai pu connaître en 40 ans d'entreprise. Le premier coup dur depuis très longtemps. Je suis un enfant du groupe. Je me sentais en sécurité, auparavant. Cela a été un sacré coup de semonce. Construire ensemble quelque chose d'encore plus solide, voilà l'idée. On a senti passer le vent du boulet.



« Nous sommes une boîte solide. »  
- Arnaud Bériot

Il est important de préparer encore mieux la suite. On s'est sorti des griffes de quelque chose qui aurait pu être « cata ». Maintenant, on va avoir une vision et un plan d'affaires à 7-8 ans. C'est difficile de s'obliger à prendre du recul, mais regarder plus loin est essentiel, en réalité. Sinon, on a toujours le nez dans le guidon. Quand tu es exploitant, une année, ça passe à toute vitesse. »

« Le groupe qui travaille pour le groupe :  
c'est le renouveau de cet esprit d'entrepreneur. »

- Laurent Chameroy



## Trois Temps Forts pour un lendemain plus serein

« Les **Temps Forts** portaient bien leur nom. Pourquoi ? Je répondrai par le cœur. On a peu d'occasions de croiser tout le monde. La dernière fois, c'était pour Horizon Bleu. Ces journées Temps Forts, elle résonnaient aussi avec cela : ce cœur actionnarial. Cette équipe de 250 personnes qui chantent du Johnny tous ensemble, moi, ça me prend aux tripes » partage Laurent Chamerooy.

**Trois Temps Forts**, donc, pour trois journées bien différentes. Le premier, celui de la prise de conscience. De la pose du contexte économique, sociologique, environnemental.

« **Le Temps Fort 1**, c'est un peu anxio-gène. « C'est le « La maison brûle et nous regardons ailleurs » de Chirac. La terre brûle. On a intérêt à voir loin et ensemble. Est-ce que ça va sauver la planète, on y croit moyen, mais on vient quand même, parce que c'est obligé... » résume le directeur général. Finalement, à la fin de la journée, chacun a compris qu'on est une chaîne entre fournisseurs et clients et que la société (entreprise) porte une responsabilité envers la société (humaine). « Je me méfie, personnellement, des RSE « good planet friendly », prévient Laurent. « On a fait quelque chose de plus concret, de proche de nous et qui nous ressemble. »

« **Temps Fort 2**, les news sont bonnes : vos (nos !) actions vont bien. Les chiffres sont bons. Allez, on y va, on partage nos idées et on émet nos envies, nos projets et on se met d'accord sur cette fameuse vision » poursuit le DG.

**Temps Fort 3** (en octobre 2022), la synthèse de toutes les réflexions partagées lors du Temps Fort 2 est révélée. « On a tout mis en commun et trois valeurs se sont dégagées : Audace, Proximité, Indépendance, ainsi qu'une raison d'être claire et solide : « **S'engager pour mieux bâtir vos projets** ». Les équipes ont pu réagir l'après-midi. Il n'y a pas eu d'angélisme. Les ateliers se sont déroulés dans l'honnêteté. Les

participants parlent vrai. On ne se fait pas plaisir. Certains trucs ne cadrent pas avec cette vision qu'on a ? On le dit et on va bosser dessus. C'est une vision, c'est donc aussi une ambition. Se tourner vers des matériaux propres, écologiques. Impulser cette démarche d'une offre responsable. Sensibiliser les équipes aux enjeux RSE. Cela passera par des fresques du climat, ce genre de choses. Nous sommes sur un secteur qui porte une vraie empreinte. On a encore du boulot ! » conclut Laurent.

### Audace, Proximité, Indépendance = API

« Ce n'est pas nouveau, ces valeurs. Mais ce sont des priorités qu'on veut ancrer encore davantage. On a besoin de sérénité et d'audace dans la conjoncture actuelle. On a toujours aimé prendre des risques. Des risques mesurés. Mais on a toujours

fait ça. Audace d'être encore plus ouverts sur notre environnement. Audace de savoir se remettre en cause. Proposer une offre responsable, avec la mise en avant de produits innovants, suppose un programme de formation important, par exemple » analyse Olivier Malfait.

L'audace de s'inspirer les uns, les autres, aussi. « J'ai eu de l'émotion, la semaine dernière, en allant chez M+ Matériaux » rapporte Arnaud Bériot. « Quand on a des patrons qui ont la patate comme ça, c'est motivant ! Des patrons à convictions, qui n'ont pas peur, qui vont vite. Ils ont un temps d'avance sur comment produire du développement, beaucoup d'agilité. Il y a des exemples à prendre là-dedans, c'est remarquable. »

Yannick Lopez lui emboîte le pas : « L'audace, c'est mon parcours.

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



« L'entreprise s'est battue contre un capitalisme du court-terme. Nous assumons ce capitalisme salarial, long terme, ce capitalisme de chacun de nos co-investisseurs. Nous avons cette chance importante d'investir ensemble et de partager la réussite. »

- Olivier Malfait





Les valeurs de cette entreprise passionnante me collent à la peau. C'est une boîte qui laisse beaucoup de responsabilités. On peut s'exprimer, oralement mais pas seulement : on peut exprimer son plein potentiel. J'ai eu des « Oui », j'ai eu des « Non » ; on n'est pas toujours d'accord. Mais j'ai proposé des choses risquées et on m'a répondu oui 90 % du temps. »  
Le droit à l'erreur, âme sœur de l'audace...

**« La seule révolution possible, c'est d'essayer de s'améliorer soi-même, en espérant que les autres fassent la même démarche. Le monde ira mieux alors. »**

- Georges Brassens

« La proximité, l'indépendance, il est important de graver tout cela dans le marbre pour les générations qui arrivent » reprend l'ex chauffeur devenu membre du Comex. « Il y a trois ans, on a failli... Tout cela aurait pu partir à la trappe. Tout ce qui nous rassemble, entre enseignes, entre personnes, nous voulons le graver dans le marbre. S'appuyer sur nos points forts et tenir compte des nouvelles attentes. »

### Comment se positionner dans cet environnement qui évolue ?

« Le rapport au travail a beaucoup changé. Le rapport au climat. Il faut que tout le monde s'y retrouve » estime Yannick. « Les jeunes ne veulent pas une entreprise qui fait de la RSE pour le discours marketing (ndlr : Responsabilité Sociétale des Entreprises). Comment emmener les différentes générations, les différentes cultures, les différents objectifs ? Les jeunes salariés ne veulent pas donner leur énergie n'importe où. Ils veulent un job en accord avec leurs valeurs. On nous

questionne de plus en plus sur les achats lointains, par exemple. La question de la vision est donc : comment prend-on en compte ces sujets ? Et qu'est-ce qu'on en fait ? Il ne faut pas que ça tombe à l'eau. Il faut aller au bout. Il faut qu'on prenne les décisions importantes qui correspondent au projet Imagine 2030. Ce sont ceux qui font, qui savent. On va écouter les équipes. »

>>> suite page 18

## Bruits de couloir / ...

Entendues dans les allées, au fil de la journée Temps Fort 3, ces « perles » sont révélatrices de l'état d'esprit Groupe Samse. Morceaux choisis.

« En tant que collaboratrice, je suis heureuse de trouver de la solidarité dans les difficultés. »

« La proximité interne ? On doit travailler de façon plus poussée le multi-enseignes, clairement. Y a du boulot, là-dessus. »

« Chez nous, on travaille le stock, ça fait la différence. »

« J'étais entrepreneur. Je suis entré pour trois mois, au départ. Je pensais retourner à mon compte. Je suis là depuis 26 ans ! »

« On a la capacité de faire bouger les choses de l'intérieur. »

« On assume nos conneries. On se déplace sur un chantier si on s'est raté. »

# Du concret APIculteur

Les valeurs choisies par  
les 250 collaborateurs du Groupe Samse  
pour le(s) représenter sont

**AUDACE,  
PROXIMITÉ,  
INDÉPENDANCE**

## Focus sur ces API-valeurs !

### AUDACE

Se donner le droit de suivre sa voie. De s'améliorer au fil du temps et des expériences. Avoir le droit d'échouer pour apprendre et faire mieux.

#### Expérimenter et s'épanouir avec le temps

Dans le groupe, l'un des membres



du Comex (Yannick) a commencé comme chauffeur. Il a même « planté » le camion. Cela ne l'a pas empêché de progresser avec le temps et d'exprimer son plein potentiel.

#### Innover et progresser

« Je suis parti au Canada et aux États-Unis, ni une ni deux, avec ma petite valise, parce que Paul Bériot m'avait dit : « Y a des trucs à voir là-bas ». Les premiers magasins-dépôts très réussis s'y trouvaient. Ce voyage m'a percuté. Notre agencement était déjà réfléchi sur du classique. On a mis des équipes autour d'une feuille et tout modifié. Voilà l'un de nos points forts : nous lançons des expériences » raconte Arnaud (au Comex également aujourd'hui).

#### Se donner le droit à l'erreur

« Quand on se plante, on a tendance à cacher. Alors que cette notion de l'échec, pour les Anglo-Saxons, c'est

surtout un palier d'apprentissage ! C'est une notion à cultiver, si on veut progresser » estime Martin (contrôle de gestion), approuvé par Xavier : « Il faut vraiment décomplexer l'erreur » et Olivier (Malfait) : « Le droit d'essayer. Et si on rendait les tests encore plus systématiques ? On tente, on voit. »

#### Nager à contre-courant au besoin

« Même par fort temps, quand les conditions sont compliquées, que les chiffres se contractent, il n'y a pas d'histoire : il faut du stock. C'est du bon sens commercial, répondre aux besoins essentiels dans un temps court. C'est un peu à contre-courant de ce que préconisent les analystes financiers » concède Laurent Chameroy. « Pas d'impertinence, ni de rébellion : c'est l'audace d'aller plus loin. Différemment. Prendre des risques en conscience. »

« Il n'y a pas d'inertie, ici. On est capables de prendre les décisions en 2 minutes 30, en salle de réunion ou ailleurs » souligne Yannick Lopez, Directeur Général Délégué.

## PROXIMITÉ

Une relation proche, simple, franche autant que possible entre les collaborateurs, avec les clients, les partenaires, les fournisseurs.

### La qualité des relations-fournisseurs

« Un point central, un pilier, toutes enseignes confondues » estime Arnaud Bériot. Les fournisseurs nous le disent toujours. Ils nous demandent des nouvelles du salon, par exemple. « Quand est-ce que vous refaites ça ? Vous êtes les seuls ! »

### La qualité des relations-clients

« Un point fort historique du Groupe Samse, non négociable : la proximité client. Nous avons préservé les animations commerciales, la convivialité » rappelle Olivier Malfait.

### La force du collectif

« On sait travailler nombreux sur de grands sujets, éviter les effets

de strates » témoigne Laurent Chamero. « La proximité, c'est la décision collective. Ce process où une communauté de 250 personnes peuvent s'exprimer, ce n'est pas si courant. »

### Un esprit PME pour un groupe coté en Bourse

« Je n'ai jamais vu une porte fermée. Ce n'est pas pour faire joli pour ton article ; c'est la réalité. J'ai toujours pu rentrer dans le bureau de mes patrons. En agence, c'est pareil » estime Yannick Lopez.

« Le tutoiement est naturel depuis toujours. Mais chacun fait comme il veut : ce n'est pas pour être à la mode ou faire start-up. J'aime les relations qu'on vit entre nous tous. On est très proches, on le voit d'ailleurs dès qu'on fait une soirée » plaisante Yannick. « On a un esprit PME alors qu'on frôle les 2 milliards. »



Laurent Chamero

## INDÉPENDANCE

L'indépendance, une valeur farouchement défendue. Mais plus qu'un simple mot d'ordre, une façon de voir et de faire. L'indépendance du groupe, mais également l'autonomie à l'échelle du groupe. Entendu comme conclusion collective, en ateliers de travail autour de la vision Imagine 2030 : « Développons les conditions de l'autonomie pour tous ceux qui le souhaitent ».

### Indépendance de groupe, autonomie des enseignes

« Notre indépendance, c'est notre moteur. Les enseignes se fédèrent autour de cette force collective » rappelle Laurent Chamero. « Ce n'est pas de l'isolement. Au contraire. Nous voulons prendre des décisions au plus proches de notre écosystème. Nous allons avoir des rendez-vous réguliers avec notre actionnariat salarié et nos partenaires. On n'est pas sur une île déserte. La liberté d'être proches, c'est ce qui nous anime. »

### Pouvoir s'exprimer individuellement

« On a choisi le collectif plutôt que l'individuel. Olivier et Laurent auraient pu partir des dollars plein les poches. Cette indépendance, on l'a dans le ventre. Cette indépendance nous oblige. Mais le groupe nous permet de nous exprimer individuellement, de donner le maximum de nous-mêmes. On travaille dans une autonomie extraordinaire. Quand j'étais directeur des achats, quand un industriel appelait mes patrons et qu'il disait « Lopez nous pose problème ». Ils ont toujours répondu : « Peut-être. Mais c'est lui qui décide. Pas nous. »

### Le pouvoir des salariés

Olivier Malfait le rappelle : « Collectivement, nous avons consacré beaucoup d'énergie à notre indépendance. Nous avons réussi grâce à l'audace des salariés qui ont investi. Parce que ce n'était pas gagné, à l'époque. Avec le recul, c'était un super prix mais on ne le savait pas, sur le moment. Cet investissement des salariés a eu un impact énorme. » ■



## Raison d'être

L'entreprise, avec l'aide de ses 250 cadres, s'est donc choisie une raison d'être que toutes les équipes pourront incarner selon les modalités qu'elles choisiront :

« **S'engager pour mieux bâtir vos projets** ». À quoi sert une raison d'être ? Nous l'avons demandé à Olivier Malfait : « Une raison d'être, cela doit « porter ». Celle-ci nous correspond, mais elle reste ambitieuse. On n'est pas Coca-Cola, Danone ou Google. Notre raison d'être ne doit pas être décalée de ce qu'on fait. Personnellement, j'aurais aimé être architecte. C'est un beau métier, je trouve. Or, un architecte ne construit pas une maison. Il appréhende un projet. Le « projet » de vie et son étendue, c'est très intéressant. »

« **S'engager** », c'est s'impliquer. Nous aimons le faire, nous savons le faire.

« **Mieux** » : il y a cette notion d'amélioration, ce symbole du maximum. La solidité.

« **Bâtir** » pour s'inscrire dans la durée.

Pour les « **projets** » de nos clients, de nos collaborateurs, de nos fournisseurs.

Cette raison d'être résume comment bien faire notre métier.

Comment on voit les choses ? » se demande le président du Groupe Samse, avant de poursuivre : « Quand je dois décider, je peux me dire : « Est-ce que c'est conforme à la stratégie du groupe ? » et, ensuite, obligatoirement, « Est-ce que c'est compatible avec nos valeurs ? ». Cela doit orienter nos choix. Guider nos pas. »

« S'engager pour mieux bâtir vos projets », voilà qui donne une raison d'être à son travail. Une motivation supplémentaire à **cultiver le meilleur de soi**. À la fois pour s'épanouir personnellement et pour le mettre au service de la société des hommes. Une raison d'être qui donne du sens à l'implication de chacun, chacune. Le sens : c'est le miel de la vie, non ? ■

Propos recueillis par  
Myriam Cornu-Nave, journaliste

## Des idées en béton

Au menu des premières applications concrètes, on trouve **la création d'un Campus de formation ouvert aux clients et aux fournisseurs**, une offre responsable, de la co-innovation avec les fournisseurs, la création d'un label engagé, des parcours collaborateurs personnalisés et épanouissants...  
Affaire à suivre et à construire, **avec vous**.

## Bruits de couloir / ...

« Attention, on n'est pas dans un monde de bisounours. On rend des comptes, on n'est pas une asso. »

« L'indépendance, on l'a dans le ventre. »

« Quand je suis entré, je pensais ne pas rester plus d'un mois. Et ça fait 39 ans que ça dure...»





## Témoignage d'inspiration imagine 2030

En 22 ans chez Kiabi, Jean-Christophe Garbino a tiré de nombreux enseignements autour du processus de vision, de transformation qu'il y a initié.

Dans le cadre du Temps Fort 3, le groupe l'a invité pour qu'il nous partage quelques bonnes pratiques.

## Transformation : 5 conseils pour réussir

### **D**émarrer quand les voyants sont verts

Les innovations de rupture se produisent sous l'effet de la contrainte ou beaucoup plus rarement, du rêve. « Les résultats sont bons ? C'est le bon moment pour entreprendre un travail de vision. C'est plus facile quand ça va bien. Le succès génère le succès. La crise génère les emmerdements ! (Rires) »

### **Se donner un bras de levier (sinon, la vie le fera elle-même...)**

« Une crise (comme celle du coton, à l'époque, pour Kiabi), ne laisse pas le choix : on change ou on meurt ! Sans crise, il faut se créer un bras de levier suffisamment puissant pour embarquer les équipes dans toute transformation profonde.

*« C'est quand il fait beau qu'il faut refaire la toiture ! »*

On s'est aperçu que par rapport à nos meilleurs concurrents, nous avons 25 % de coûts en plus. Ça nous a donné un super levier et la motivation pour nous réinventer. Quand on se compare, parfois, on se console... Parfois, on se fait peur. »

### **Dire la vérité et supprimer les irritants**

Nous avons communiqué la vérité en toute transparence en présentant un état des lieux de la situation de l'entreprise et les risques auxquels les collaborateurs étaient exposés.

« Que chacune ou chacun dans l'entreprise comprenne et vive les mêmes joies et peines que le dirigeant. »

Faire en sorte que les équipes terrain fassent remonter les choses telles qu'elles sont. C'est celui qui fait, qui sait.

D'une vision, on est passé à une feuille de route par services. En écoutant les conseillères de vente, en dressant la liste de tous les irritants collaborateurs, clients, fournisseurs, partenaires : tous les agacements qui gâchent la vie. La première étape consiste à les supprimer. Cela

initie le mouvement de transformation, embarque le plus grand nombre, produit des résultats

visibles immédiatement et rend l'entreprise plus légère, souple, agile. »

### **Faire sauter les croyances limitantes et paralysantes**

« Les nôtres, chez Kiabi, étaient nombreuses : « On ne peut pas faire de beaux magasins, de belles pubs, un beau merchandising car

cela donnerait l'impression que c'est cher, donc que ce n'est pas nous. »

Quelles sont les vôtres ? Faites sauter ces habitudes, ces croyances.

Par exemple, on s'est aperçu que 70 % des reportings n'étaient plus regardés depuis un an au contrôle de gestion. On les a supprimés. On s'est inventé une règle multi-services ; avant de produire un nouveau reporting, il fallait en supprimer deux existants. »

### **Préférer l'espoir à la peur**

« Quand on a dit qu'on voulait faire plus et mieux avec moins, certains ont craint qu'on licencie. On a plutôt traqué ce qui ne créait pas de valeur. Supprimé des strates. Des couches de process. On a fait des conneries, aussi, mais cela fait partie du jeu.

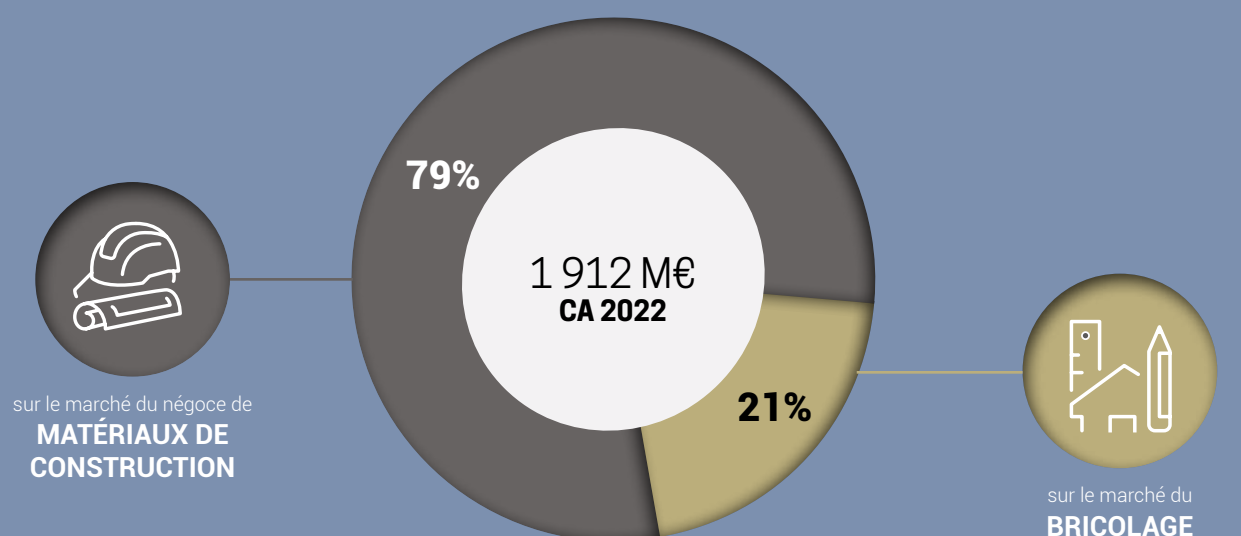
Le principal, c'est de se concentrer sur l'essentiel : pas QUOI mais pourquoi et AVEC QUI ? Et garder à l'esprit qu'une vision, ce n'est pas forcément fait pour être atteint mais pour VISER JUSTE. » ■

- Jean-Christophe Garbino,  
ex-DG de Kiabi et FashionCube

Notre  
**Groupe**

Un acteur majeur  
sur le marché  
français

NOS CHIFFRES CLEFS 2022



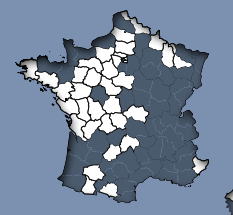
**6 400**

Collaborateurs



**350**

Points de vente



**55**

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 isolation



Menuiserie



Négoce enseignes Multispécialistes partenaires



Négoce enseignes Multispécialistes affiliées



Bricolage



Filière Travaux Publics et Eau SAMSE FILIERE TP-EAU



Filière Bois



Solutions transports

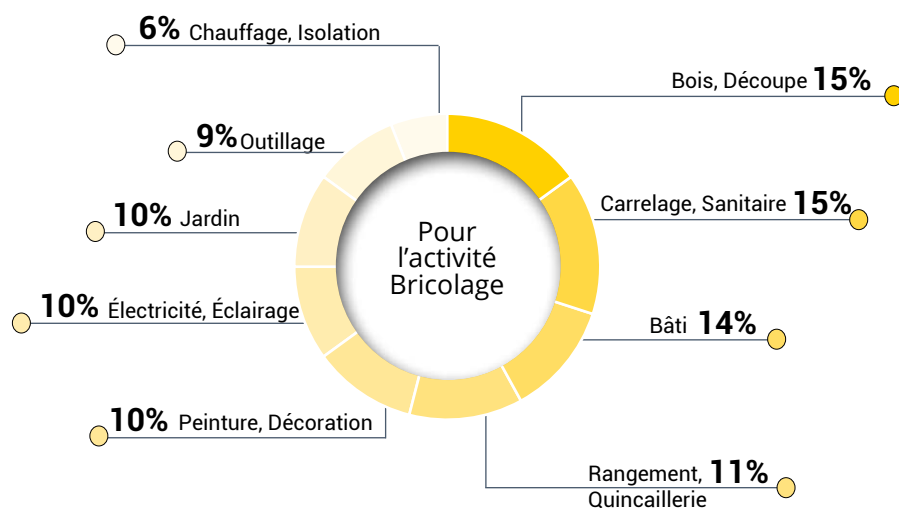
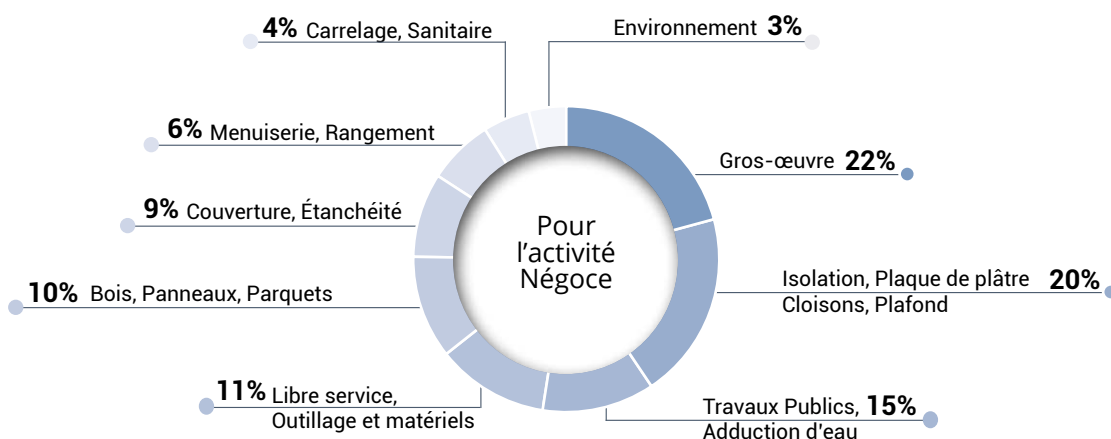
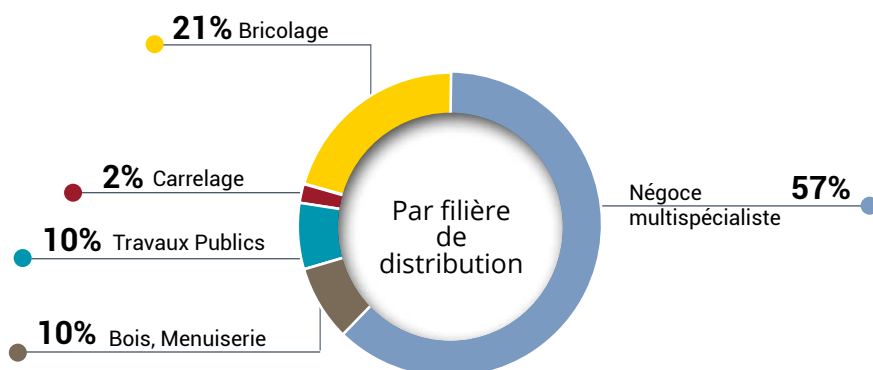


Plateformes



NOS CHIFFRES CLEFS 2022

# Répartition du chiffre d'affaires du groupe - CA 2022 : 1 912 M€



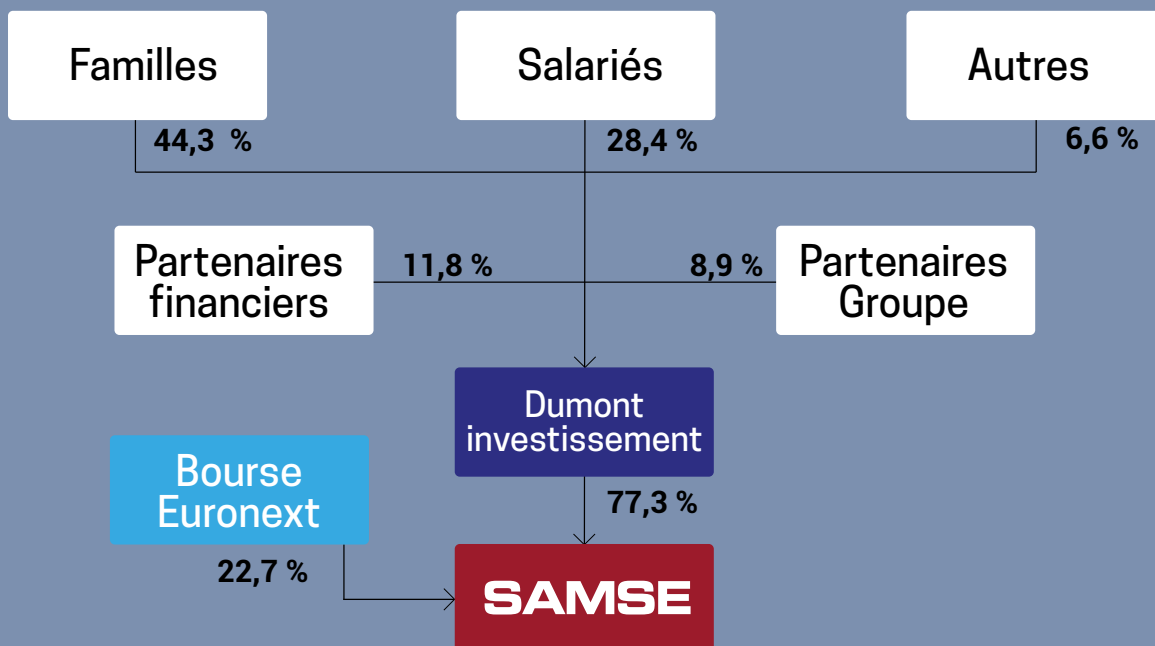


NOS VALEURS • NOTRE CULTURE

## Un actionnariat fidèle

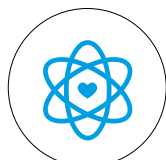
Créée en 1920, Samse est une société cotée en Bourse.

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.

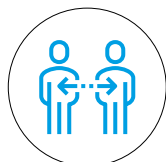


# Un groupe engagé dans la Responsabilité Sociétale des Entreprises (RSE)

## Employeur responsable



Bien être et  
sécurité / santé au travail



Promotion de la diversité  
et de l'égalité des chances

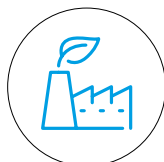


Politique attractive en matière  
d'avantages sociaux

## 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 Gaïa d'EthiFinance

2020

**62/100\***  
au Rating Gaïa  
d'EthiFinance

2021

**63/100\***  
au Rating Gaïa  
d'EthiFinance

2022

**66/100\***  
au Rating Gaïa  
d'EthiFinance

DÉCENTRALISATION ET FLEXIBILITÉ

# 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

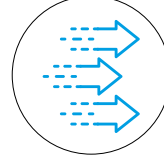


Sécurité et Prévention  
des risques

Fonctions  
décentralisées



Commerce



Approvisionnement

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



**CHALET BOIS LES MENUIRES**  
Samse





*Groupe*  
**SAMSE**

Une Famille d'enseignes

---

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

23 enseignes complémentaires  
réparties sur 55 départements  
à travers un réseau de 350 points  
de vente.

**OLIVIER MALFAIT**  
Président



**ARNAUD BÉRIOT**  
Directeur Général Délégué



**LAURENT CHAMEROY**  
Directeur Général



**YANNICK LOPEZ**  
Directeur Général Délégué

NÉGOCE  
ENSEIGNES  
MULTISPÉCIALISTES



**FRANÇOIS BÉRIOT**  
Directeur Général  
Délégué



**ALAIN RENARD**  
Président



**PHILIPPE THOMAS**  
Président

NOS MARQUES  
SPÉCIALISTES



Carrelage



Menuiserie



Plaque de Plâtre,  
Plafond  
et Isolation

BRICOLAGE



**GILLES PUISSANT**  
Président



**GUYLÈNE RIERA**  
Directeur Général  
Délégué et Financier



**FRANCK OUGIER**  
Directeur Général  
Délégué  
et Ressources Humaines



NÉGOCE SPÉCIALISTE  
BOIS



**LAURENT  
OUVRIER-BUFFET**  
Président  
Directeur Filière Bois



**PATRICK FAURE**  
Président



**PASCAL GASPARIAN**  
Directeur Général



**THIERRY PICHOT**  
Directeur opérationnel



NÉGOCE SPÉCIALISTE  
TRAVAUX PUBLICS ET EAU



**CHRISTIAN ROSSI**  
Directeur  
Filière TP-EAU



**SÉBASTIEN MARTZ**  
Président



**JEAN-FRANÇOIS  
MARTIN-CULET**  
Président





**NÉGOCE  
ENSEIGNES  
MULTISPÉCIALISTES  
PARTENAIRES**



**STÉPHANIE  
SAINT-MARTIN**  
Présidente  
**SERGE ROUX**  
Vice-Président



**CHARLES PLATTARD**  
Président

**EDOUARD PLATTARD**  
Directeur Général



**MARION BLANC**  
Présidente



**CLAIRE DIDIER**  
Présidente



**TRANSPORT & LOGISTIQUE**



**LAURENT GÉRAUDIE**  
Directeur supply chain



**DENIS ZANON**  
Président



**SÉBASTIEN MARTZ**  
Président





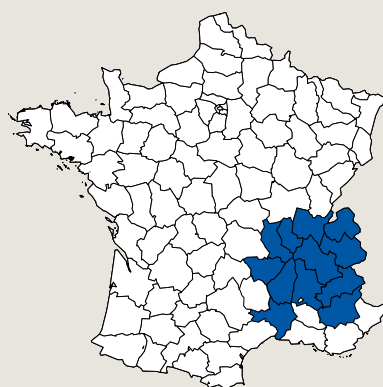
## Proximité et réactivité

**C'est avant tout 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. Notre réseau dense, notre mode d'approvisionnement et notre développement sont liés à une volonté d'être un interlocuteur de proximité pour les entreprises du Btp, les professionnels et les particuliers.



Enseignes affiliées



### Chiffres clés Samse

	<b>1714</b> collaborateurs
	<b>94</b> agences
	<b>574 M€</b> chiffre d'affaires



**François Bériot**  
Directeur Général  
Délégué

### Une équipe tous Samse !

*En 2021, nous avons bâti nos feuilles de route et nos grands axes de transformation à horizon 5 ans. L'année 2022 a marqué le début de la mise en place opérationnelle des ambitions que nous nous étions fixées :*

- La poursuite du parcours de formation dans une démarche de vente offensive, « tous vendeurs ! », pour plus de 400 collaborateurs cette année.

- La mise en ligne de notre site web marchand.
- La poursuite de notre maillage et le développement de nos marques spécialistes, MPPI, Caréo et Ménéo.
- Une politique Ressources Humaines qui met en avant la cooptation et le partage de l'actionnariat si cher à Samse.

*Des projets ambitieux dans une démarche de fidélisation clients et d'ancrage sur nos territoires.*

**Direction générale :** François Bériot

#### COMITÉ DE DIRECTION :

**Directeur des ventes :** Cédric Brusut, **Directrice de la relation client :** Stéphanie Foltier,

**Directeur marketing 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.



### SAMSE SE MODERNISE !

Cette année, nous avons entièrement reconstruit notre agence Samse la Tour du Pin (38) sur le terrain existant. Après 10 mois de travaux, en faisant cohabiter chantier et commerce, le nouveau point de vente a ouvert en octobre 2022. Une agence claire et lumineuse, avec des espaces dédiés aux expositions produits; tous les ingrédients sont réunis pour la satisfaction de nos clients et le bien-être de nos collaborateurs.

### EN 2022, SAMSE SE DÉVELOPPE !

9 nouveaux points de vente viennent compléter le maillage de notre réseau Samse et de ses marques spécialistes. Pour l'enseigne Samse, une nouvelle agence située à Villemoirieu (38), à côté de Crémieu, à 20 minutes des agences de Saint-Savin, Pusignan et Meximieux. Ce site de proximité fonctionne en réseau et bénéficie des moyens de transport et des stocks des agences de la région.

Nos marques spécialistes se sont également développées :

**MPPI** : Eybens (38) et Saint-Etienne (42).

**CARÉO - L'EXPO** : Aix-les-Bains (73), Ville-la-Grand (74) et L'Expo à Eybens (38).

**MÉNÉO**: Saint-Quentin-Fallavier (38)\*, Saint-Jean-de-Moirans (38)\*, Vienne (38), Eybens (38) et Ville-la-Grand (74).

\* L'enseigne Remat est devenue Ménéo

### SAMSE SE FÉMINISE !

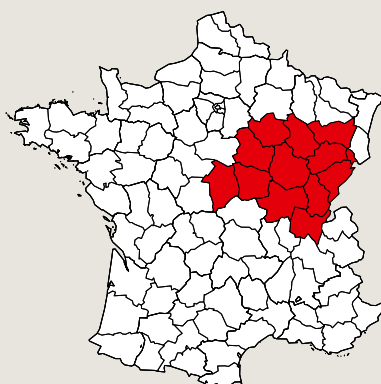
Elles sont chauffeurs, commerciales itinérantes ou sédentaires, responsables de vente interne, chefs des ventes, chefs d'agence, directrice de région, notre enseigne attire de

plus de plus de talents féminins. Les hommes en bleu étaient à l'honneur depuis des années, aujourd'hui nous sommes fiers de mettre en lumière toutes ces femmes qui composent nos équipes !



# Le sens du service et des choix exigeants

Rapport "services-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

	<b>860</b> collaborateurs
	<b>56</b> agences
	<b>290 M€</b> chiffre d'affaires



**Alain Renard**  
Président

*Avec une augmentation de 12% de son chiffre d'affaires, Doras réalise une belle année dans un contexte économique encore très perturbé par les pénuries et l'inflation. Je remercie chaleureusement les équipes pour leur adaptation et leur réactivité, le rythme a été soutenu et elles n'ont jamais lâché. 2022 aura été également marquée par la mise en œuvre de nombreux projets structurants pour notre activité, comme la centralisation de nos approvisionnements afin d'améliorer nos rotations et limiter*

*nos ruptures, l'organisation et l'animation de l'eco conduite, le développement de notre politique handicap, l'intégration de 46 alternants, ainsi que la formation de l'ensemble de notre force de vente itinérante pour développer notre agressivité commerciale. Tout ceci n'aurait pas été possible sans l'engagement et sans la détermination de nos équipes. Merci aux femmes et aux hommes Doras qui au quotidien transforment ces challenges en réussites.*

**Président :** Alain Renard

**Directeur général et financier :** Claude Moisand, **Directrice logistique :** Alexandra Bloch, **Directeur marketing, communication et animation des ventes :** Jean-Christophe Drouot, **Directrice Ressources Humaines :** Mathilde Jeantet, **Directeur achats et ventes :** Bruno Martel.

**Directeurs de région ▼**

**Bourgogne – Champagne :** Alain Painault, **Sud Bourgogne Bresse :** Alain Renard,

**Centre – Val de Loire :** Benoît Debruycker,

**Franche Comté :** Alain Renard.

**Directeurs d'enseigne ▼**

**Careo :** Thierry Laborey, **Région Bois :** Thierry Pichot.



## EN MÉMOIRE DE CHARLES JACQUES DORAS

Charles-Jacques DORAS, fils de Gaston DORAS fondateur, qui a largement contribué au développement de DORAS, s'est éteint dans la nuit du 13 au 14 décembre 2022 à l'âge de 101 ans.

Précurseur dans de nombreux domaines, il a notamment importé en France le 1<sup>er</sup> chariot élévateur pour réduire la pénibilité du déchargement des sacs de ciment en 1952.

Dans les années qui suivent, Charles-Jacques DORAS a très vite positionné DORAS comme un leader sur ses territoires.

Qu'il nous soit permis ici de lui rendre encore une fois hommage.

## DORAS ENGAGÉ EN FAVEUR DU HANDICAP

Depuis maintenant trois ans, DORAS s'engage en faveur de l'inclusion des personnes en situation de handicap. Un sujet qui nous concerne tous et qui nous rassemble.

Tout au long de l'année, des actions ont été menées pour faire découvrir les différents types de handicap, à travers des quiz, des témoignages, des journées d'échanges, la semaine du handicap et des partenariats avec des structures associatives.

En 2022, DORAS a apporté concrètement son soutien à 3 structures qui œuvrent sur son territoire pour accompagner des élèves ou des sportifs en situation de handicap.

À l'occasion du salon Handi Market B2B, Doras a ainsi reçu un trophée pour son engagement dans sa politique handicap.



DORAS engagé en faveur du handicap : Remise du Trophée à Mathilde Jeantet.

## UN LIBRE-SERVICE RENFORCÉ

Au cours de l'année 2022, les agences de Nevers Saint-Eloi (58), Is-sur-Tille (21), Saint-Marcel (71) et Besançon (25) ont transformé leurs libre-service pour les optimiser, suivant ainsi l'évolution initiée par SAMSE.

L'effet immédiat du renforcement de notre offre sur les produits à forte rotation a été d'homogénéiser notre plan de stock.

Mais au-delà des chiffres, le projet permet aux équipes de se réappropriier le libre-service, de muscler notre accompagnement et de réfléchir à notre parcours client au travers de l'attractivité du LS, espace indispensable pour multiplier les opportunités d'achat.



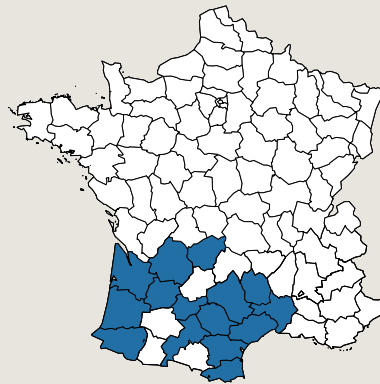
Le déploiement du dispositif se poursuivra tout au long de l'année à venir.






# 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. Spécialistes 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

	<b>797</b> collaborateurs
	<b>73</b> agences
	<b>306 M€</b> chiffre d'affaires



**Philippe Thomas**  
Président

*Depuis plusieurs années, M+ Matériaux connaît des croissances importantes de son chiffre d'affaires et de ses résultats pour devenir en 2022, une société forte de près de 800 collaborateurs et pesant plus de 300 millions d'euros de chiffre d'affaires. Il était important de prendre de la hauteur, de se structurer, de s'organiser, de s'entourer sur le terrain, dans les directions régionales et au siège, de nouveaux talents pouvant consolider et contribuer à cette croissance.*

*Parallèlement, cette année a vu notre chiffre d'affaires évoluer de*

*16%, résultat d'un renforcement du déploiement commercial et de l'intensification de notre présence sur nos territoires. Dynamique commerciale conquérante, facilitation du quotidien des professionnels, convivialité et proximité avec nos clients sont les grands axes autour desquels cette année s'est écoulée.*

*Une belle évolution de notre enseigne tout en maturité et forte de la passion qui anime toutes nos équipes pour leur métier.*

- Le Comité de Direction M+ Matériaux

**Président :** Philippe Thomas

**Directeur général Sud-Ouest :** Hubert Daccord

**Directeur général Sud-Est :** Erwan Toussaint

**Chargé de mission :** Didier Zambon

## DÉVELOPPEMENT ET PRÉPARATION DU RÉSEAU EN 2022 ...

Tout au long de l'année, M+ Matériaux a poursuivi l'adaptation de son réseau d'enseignes multi-spécialistes et d'hyper-spécialistes. A Carcassonne, l'agence M+ Matériaux s'est délocalisée sur un autre site afin de pouvoir continuer sa croissance. A Tulle, l'agence s'est transformée en agence multi-spécialiste. A Perpignan, Careo prépare son repositionnement sur Clair, aux côtés de l'agence M+ Matériaux. Et à Bordeaux, une activité carrelage a pris naissance en attendant l'ouverture prochaine d'une agence Careo.

### ... POUR PRÉPARER 2023 !

C'est sur ces bases solides que M+ Matériaux voit se profiler l'année 2023. De nouvelles agences M+ Matériaux, MPPI, Caréo et Ménéo sont en prévision et devraient ouvrir sous peu. Année importante qui verra, outre la croissance du nombre de points de vente, l'expansion de nos marques vers des territoires nouveaux et des départements non exploités jusqu'à maintenant.

## FOCUS : MPPI, ITINÉRAIRE D'UNE MARQUE QUI A FAIT SES PREUVES.

MPPI poursuit son développement sur les territoires du Grand Sud-Ouest avec en 2022 l'ouverture de trois agences, à Brive, à Lézignan et à Béziers.

Ces agences permettent d'améliorer le réseau des spécialistes dans nos deux régions M+ Matériaux du Centre-Ouest et du Sud-Est.

L'expansion géographique s'accompagne aussi d'un développement renforcé de l'offre produits avec une attention plus particulière portée sur l'activité plafonds industriels, parent pauvre de notre marque jusqu'alors.

Organisation commerciale, montée en compétences de nos équipes et sélection de gammes ont dessiné les contours de notre offensive dans ce domaine en 2022 pour accroître nos parts de marché en 2023.



MPPI Lézignan (11)



MPPI Saint-Chély-d'Apcher (48)

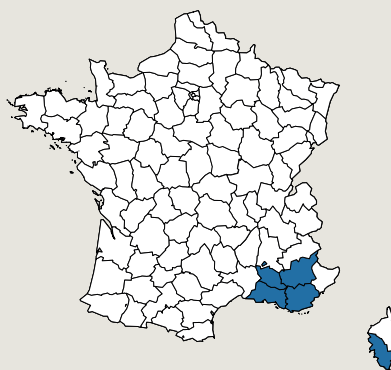


**UN RÉSEAU  
DE 73 AGENCES  
À VOTRE SERVICE.**

# Présent auprès des acteurs du BTP en région SUD-PACA

Originnaire de Manosque, SIMC est aujourd'hui présente sur 5 départements en régions PACA et Corse. Elle appuie 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 Entrepôt du Bricolage.



## Chiffres clés Simc

	<b>564</b> collaborateurs
	<b>22</b> agences
	<b>178 M€</b> 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



**Stéphanie Saint-Martin**  
Présidente

*Malgré l'incertitude du contexte économique qui a fortement impacté le secteur du BTP, l'entreprise a poursuivi en 2022 sa bonne dynamique enclenchée les années précédentes. La prudence reste de mise et les projets mis en œuvre sont menés de manière pragmatique et efficace, dans le but d'optimiser nos offres et nos services en réponse aux attentes et besoins de nos clients.*



**Serge Roux**  
Vice-Président

*Des ajustements s'opèrent également au sein des organisations et des équipes pour trouver la meilleure formule face aux enjeux commerciaux. Tout ceci en totale transparence et dans le respect de nos valeurs, afin de construire avec nos équipes un futur souriant !*



# 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.



**Charles Plattard**  
Président



**Edouard Plattard**  
Directeur Général

*2022 a de nouveau été marquée par des événements impactant considérablement notre profession. L'augmentation des prix de l'énergie et des matières premières aura alimenté l'inflation et donc la progression de notre chiffre d'affaires mais aussi fragilisé la rentabilité de nos clients professionnels déjà soumis à des règles de construction contraignantes. A d'autres égards, 2022 restera une année favorable qui nous aura permis de poursuivre notre ambitieux programme d'investissements pour améliorer la qualité des lieux de vente, la performance de nos*

*outils industriels mais également de reconduire une Prime de Partage de la Valeur très dynamique.*

## Gouvernance

*2022 aura aussi vu un changement de gouvernance à la tête du groupe. L'heure est en effet venue pour la sixième génération de la famille Plattard de reprendre le flambeau. Charles et Edouard succèdent à Jacques, à la tête de l'entreprise depuis 1993. Ce changement de gouvernance coïncide avec l'inauguration du nouveau siège social de 1 600 m<sup>2</sup>, toujours situé à Villefranche-sur-Saône.*



## Chiffres clés Plattard



**575**  
collaborateurs



**30**  
agences

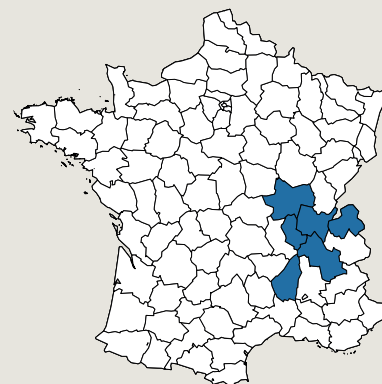
**5**  
centrales  
béton

**6**  
sites  
industriels

**1**  
centre de  
recyclage



**260 M€**  
chiffre d'affaires



**Président :** Charles Plattard

**Directeur Général :** Edouard Plattard,

**Membres du directoire :** Marie-Christine Dumoulin, Pascal Gasparian, Dominique Rosier

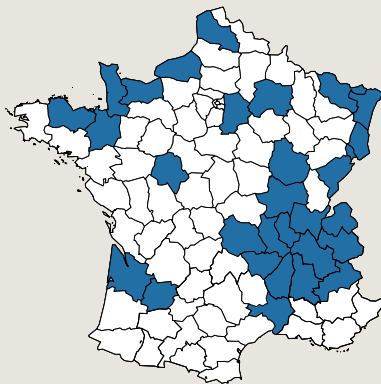
**Président du Conseil de Surveillance :** Jacques Plattard

# 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 (TP-EAU). Cette filière est un véritable atout pour notre développement.



**Christian Rossi**  
Directeur filière TP-EAU



*Félicitations à l'ensemble des Femmes et des Hommes qui ont œuvré au quotidien pour réaliser nos objectifs et contribuer au développement de nos implantations au niveau national. La dynamique souhaitée par la filière TP-EAU prend corps jour après jour grâce aux synergies mises en place entre nos enseignes et l'accompagnement proposé par*

*le développement de nos services supports. Les années à venir s'annoncent prometteuses avec les enjeux sur la gestion optimale du cycle de l'eau et l'aménagement des territoires pour répondre aux engagements de neutralité carbone.*









*La filière TP-EAU entend bien être un acteur majeur dans ces domaines et tout est mis en œuvre en ce sens.*



## ORGANISATION DE LA FILIÈRE

**Direction et Développement :**  
Christian Rossi  
**Ressources Humaines :**  
Corinne Gonon  
**Administratif et Gestion :**  
Xavier Puel  
**Marketing :**  
Nicolas Morel  
**Directeur d'Activité TP-EAU Groupe :**  
Eric Lotenberg  
**Prévention Sécurité :**  
Flavien Lorente

### Chiffres clés Filière TP-EAU

	 collaborateurs	 agences	 M€ chiffre d'affaires
 	143	31	73,3
	95	10	76,1
	80	14	39,0
	23	1	4,2
<b>TOTAL</b>	<b>341</b>	<b>56</b>	<b>192,6</b>



**Jean-François Martin-Culet**  
Président



**Saul Ferreira**  
Directeur opérationnel BillMat



*L'organisation humaine mise en place pour Christaud et Billmat, ainsi que la dynamique commerciale de l'ensemble de nos équipes, ont permis d'atteindre d'excellents résultats encore cette année. Dans un contexte complexe de tensions sur la disponibilité des produits et de forte inflation, le renforcement de notre supply chain, avec la création d'une nouvelle plateforme typée canalisation (Log Eau), sécurise nos approvisionnements. Parallèlement, nos propositions de formations techniques ont bénéficié à l'ensemble de nos collaborateurs et vont progressivement s'ouvrir aux clients.*

*Les synergies créées entre les enseignes de la filière se matérialisent avec la création de sites en co-activité sur le secteur de l'Alsace Franche-Comté en parfaite collaboration avec BTP Distribution. Sur la région Bretagne – Normandie, l'arrivée de Saul Ferreira en tant que directeur opérationnel de Billmat a permis de lier encore plus les enseignes actrices de l'eau. Nous avons également redessiné et structuré les régions avec l'intégration de l'agence de Christaud Tours dans le giron de Billmat, déployant ainsi au plus près du terrain notre stratégie commerciale.*



**Sébastien Martz**  
Président



*2022 fut l'année de la transition et des rapprochements. Il faut saluer les bons résultats obtenus de l'ensemble des équipes Célestin Matériaux et BTP Distribution.*

**Célestin Matériaux**

*Les valeurs humaines de solidarité et d'engagement ont encore une fois permis d'atteindre nos objectifs. La libération des énergies et potentiels de chacun, l'engagement dans la modernisation des agences et la synergie inter enseignes augurent croissance et nouvelle dynamique.*

**BTP Distribution**

*L'intégration du système d'information groupe fut un marqueur fort de la transition. La mise en commun de nos bases de données a ouvert des ponts entre les enseignes, notamment avec Doras par l'intégration des sites spécialisés Travaux Publics de Chalon sur Saône, de Dijon et de l'enseigne Outimat, proposant ainsi une nouvelle offre de service de réparation et location à notre clientèle.*

*Le développement d'une gamme complète autour de la pierre naturelle a aussi permis à BTP Distribution d'élargir son offre autour de l'aménagement urbain.*

**Les transports Schwartz** ont contribué activement à la réalisation de nos objectifs en proposant une souplesse logistique inégalée et des solutions multimodales permettant de réduire notre impact carbone.



# FIBOPAN, la Filière Bois Panneaux du Groupe SAMSE,

En 2021, nous avons créé FIBOPAN, regroupant les enseignes de l'activité Bois du Groupe SAMSE que sont MAURIS BOIS, SOCOBOIS, HENRY TIMBER et OLLIER BOIS.

FIBOPAN a pour objectif de mutualiser les moyens et ressources de nos enseignes historiques puis de les renforcer pour devenir le réseau bois de référence sur le territoire et développer l'activité Bois du groupe.



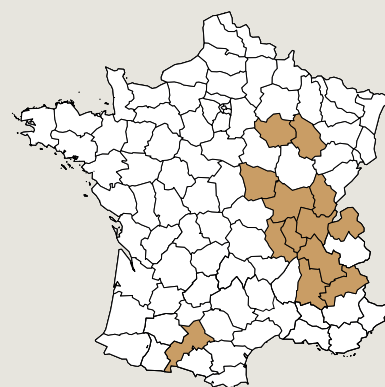
**Laurent Ouvrier-Buffet**  
Directeur Fibopan

## Nos 4 enseignes bois terminent une année 2022 à rebondissement.

Après une inflation portée à son plus haut niveau à l'automne 2021, nous avons cette fois connu sur 2022 une déflation tout aussi brutale sur un grand nombre de nos produits de charpente, bois massifs résineux et bois rabotés. Déflation associée à un ralentissement brutal en volume sur ces mêmes produits. Les bois et produits transformés issus de bois

*feuillus restent eux à un niveau de prix et volume soutenus. L'inflation se poursuit sur les autres produits manufacturés très énergivores. Les pénuries et autres contingents que nous avons pu connaître l'an dernier sont bels et bien derrière nous.*








*Mais au-delà de ces turbulences, le matériau bois qui nous anime garde une place de choix dans les stratégies de décarbonation de l'économie déployées par les pouvoirs publics. Entrant en vigueur en 2022, la réglementation environnementale RE 2020 vise notamment une réduction de 30 % des émissions de gaz à effet de serre du secteur de la construction d'ici 2031. Pour ce faire, elle mise entre autres sur un recours plus courant au bois et matériaux biosourcés, « qui stockent le carbone*



*pendant la durée de vie du bâtiment », et plus globalement, sur une mixité accrue des matériaux utilisés, en associant par exemple le bois et le béton.*

**Nous sommes donc engagés sur un marché structurellement porteur sur lequel FIBOPAN, avec ses 4 enseignes, prendra part activement en 2023.**

## Chiffres clés Filière FIBOPAN

	 collaborateurs	 agences	 M€ chiffre d'affaires
	71	2	101,5
	182	9	79,3
	70	3	42,4
	155	5	58,4
<b>TOTAL</b>	<b>478</b>	<b>19</b>	<b>281,6</b>





**Patrick Faure**  
Président



*Nous importons des bois certifiés garantissant une exploitation forestière raisonnée. Autour d'une équipe commerciale chevronnée, ce sont 40 000 m3 de bois, une offre sans équivalent en France, qui sont stockés et livrables rapidement. Au printemps 2022, Henry Timber a inauguré son nouveau showroom, parfaite illustration de son savoir-faire. Côté démarche qualité, nous nous sommes attachés à améliorer le parcours clients. Par ailleurs, afin de répondre aux attentes sociétales, nous renforçons notre politique environnementale en intégrant dans notre équipe une ingénieure Qualité Sécurité Environnement.*



**Thierry Pichot**  
Directeur opérationnel



*La Société Socobois, désormais forte de 4 sites, couvre une part importante de la région Nord-Est. Nous sommes spécialisés autour des métiers de la charpente, de la menuiserie et de l'agencement. Nous apportons les réponses optimales à nos clients, par nos capacités de stockage, notre logistique et notre expertise de spécialiste. Socobois est également présent dans le sud de la France, en région toulousaine, avec un point de vente dynamique, en droite ligne avec celui de notre enseigne M+ Matériaux qui le gère.*



**Pascal Gasparian**  
Directeur Général



*Après s'être envolé de pratiquement 25% en 2021, le chiffre d'affaires d'Ollier Bois continue sa progression (6,5 %) pour atteindre les 42,4 M€ en 2022. L'avènement d'une réglementation environnementale en lieu et place des précédentes réglementations thermiques montre une nouvelle fois la volonté des Pouvoirs Publics de décarboner les systèmes constructifs. Le matériau bois trouve ainsi naturellement sa place pour répondre à ces nouveaux enjeux. Conscient de cette évolution, le groupe souhaite maintenant intervenir en amont dans la filière bois considérant que l'avenir de la construction passera par la mixité des matériaux pour en tirer le meilleur de chacun.*



**Laurent Ouvrier-Buffet**  
Président



*Avec désormais 9 agences sur la région Rhône Alpes – Provence, Mauris Bois couvre parfaitement son territoire régional. Cette année, nous avons agrandi les capacités de stockage de nos agences de Meyzieu (69) et d'Argonay (74) et nos 2 ateliers de transformation continuent de performer. L'activité structure bois et charpente connaît aussi un*

*développement important. Notre métier originel de distributeur évolue vers davantage de services et de transformation de matière. Mauris Bois poursuivra et mettra en place les moyens nécessaires pour accompagner cette transformation et rester un leader régional de premier rang.*

# Des agences pour rester entre Pros des métiers de la plaque de plâtre

MPPI est l'enseigne 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 SAMSE :

François Bériot

### Réseau SIMC :

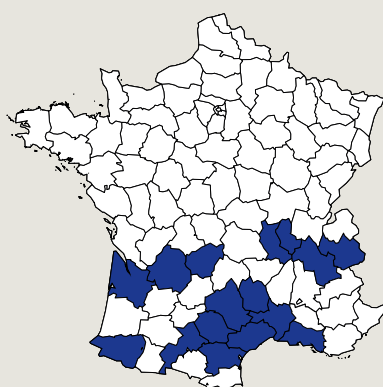
Serge Roux

### Réseau M+ Sud-Est :


Erwan Toussaint

### Réseau M+ Sud-Ouest :

Hubert Daccord



## Chiffres clés MPPI

 **201**  
collaborateurs

 **23**  
agences

 **125 M€**  
chiffre d'affaires



## 2022 : 4 NOUVELLES AGENCES

Fin 2022, le réseau des agences MPPI est constitué de 23 agences et a vu la création de quatre nouveaux points de vente. Deux agences, portées par M+ Matériaux, ont vu le jour en région Sud-Est, à Lézignan-Corbières (11) et Béziers (34), permettant de s'implanter sur l'Aude et de desservir l'Ouest de l'Hérault.

Côté maillage Samse, deux créations ont été réalisées, à Eybens (38) aux portes de Grenoble et à Saint-Etienne (42). Ces deux points de vente permettent d'être présents sur des agglomérations de grande envergure non desservies à ce jour par notre marque et de renforcer le maillage des dispositifs Samse sur la zone urbaine de Grenoble et en Haute-Loire.

## DE NOMBREUX PROJETS À VENIR

La montée en puissance de MPPI se poursuivra en 2023 avec le renforcement de notre présence sur de nombreux territoires. MPPI continue de suivre trois objectifs :

- **Être la marque spécialiste** pour les métiers de la plaque de plâtre et de l'isolation pour l'ensemble des négoce généralistes : Samse, M+ Matériaux, Simc et Doras,
- **Être présente** en force sur les grandes agglomérations de nos différentes régions,
- **Renforcer le maillage** d'agences de matériaux existantes sur une zone afin d'offrir aux clients professionnels une réponse globale experte et spécialisée.

## Du conseil à la pose en toute confiance

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

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



### DIRECTION ENSEIGNE MÉNÉO

#### Réseau SAMSE :

François Bériot

#### Réseau DORAS :

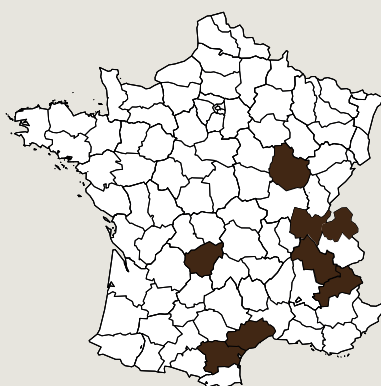
Alain Renard

#### Réseau M+ Sud-Est :


Erwan Toussaint

#### Réseau M+ Sud-Ouest :

Hubert Daccord



### Chiffres clés Ménéo

 **46**  
collaborateurs

 **11**  
agences

 **11 M€**  
chiffre d'affaires

## UNE ENSEIGNE QUI MONTE...

En 2010, l'enseigne Doras créait la marque Ménéo afin de spécialiser et identifier son activité Menuiserie.

L'année 2022 est celle durant laquelle Samse a fait de cette marque Ménéo, l'enseigne spécialiste Menuiserie pour son réseau. 5 agences Ménéo ont vu le jour sous forme de création, d'évolution ou de changement d'enseignes. Création à Eybens (38) et Ville-la-Grand (74), changement d'enseigne à St-Jean-de-Moirans (38) (ex-Remat) et transformation des espaces de vente à Vienne (38) et Saint-Quentin-Fallavier (69).

Ces agences complètent le dispositif déjà existant chez M+ Matériaux et chez Doras.



## ... ET PAS PRÊTE DE S'ARRÊTER !

De nouveaux magasins verront le jour en 2023 faisant du réseau Ménéo un acteur de la menuiserie, fourniture et pose, sur lequel compter dans nos régions. Et pour n'évoquer que les premiers magasins qui verront le jour tout début 2023, citons les magasins de Carcassonne (11) et de Gap (05) qui seront rapidement rejoints par de nouvelles implantations tout au long de l'année.

# 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 !

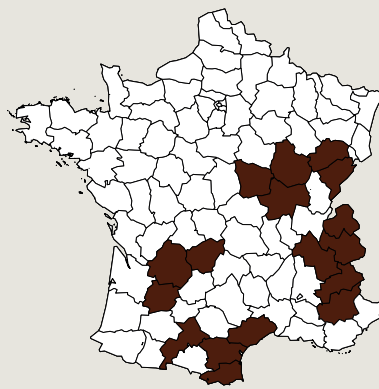


## Chiffres clés Careo

 **108**  
collaborateurs

 **25**  
agences

 **33 M€**  
chiffre d'affaires



### DIRECTION MARQUE CAREO

#### Réseau Samse :

Denis Barberoux

#### Réseau Doras :

Thierry Laborey

#### Réseau M+ Sud-Est :

Erwan Toussaint

#### Réseau M+ Sud-Ouest :

Hubert Daccord



## CAREO, LA MARQUE CARRELAGE DU GROUPE SAMSE

Au même titre que Ménéo, Caréo devient la marque spécialiste carrelages, sols, salles de bains et aménagements extérieurs du groupe. Présente historiquement chez Doras, M+ Matériaux et Samse, elle prend son envol en 2022. Cette année les quatre agences historiques des Alpes, Grenoble (38), Digne (04), Gap (05),

et Annecy-Meythet (74), ont été rejointes par Ville-la-Grand (74) et Aix-les-Bains (73).

En 2023, d'autres agences Caréo se développeront dans nos différentes filiales et les premiers Careo de l'enseigne Simc verront le jour. Plattard Carrelages conserve son nom ayant une forte notoriété sur sa zone et intègre le réseau spécialiste Caréo.

## NOUVEAU CONCEPT DE MAGASIN

S'inspirant des dernières tendances d'agencement mises en place dans le magasin Plattard Carrelages de Villefrance-sur-Saône (69), Samse a développé un point de vente Careo à Ville-la-Grand (74). Les dernières tendances sont présentées dans des mises en situation hautement esthétiques et laissant la part belle aux matières et aux couleurs.

Le choix est large, les conseils attentifs et les services au rendez-vous avec la solution In-Cube pour une visualisation 3D des séries sélectionnées. Ce show-room partage son espace avec Ménéo pour apporter une réponse doublement spécialiste aux particuliers de cette zone de chalandise débordant en Suisse.



## 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.



**Pascal Gasparian**  
Directeur Général

*Dense, c'est certainement le meilleur qualificatif pour résumer l'année que nous avons traversée.*

*En effet, lorsque :*

*> Votre chiffre d'affaires continue sa progression pour atteindre 31 M€*

*> Votre agence de Varennes-lès-Mâcon (71) est entièrement reconstruite après avoir été détruite par un incendie.*

*> Votre plus grosse agence réouvre ses portes après avoir réalisé un investissement qui est un des plus importants de la profession avec une obligation pendant les travaux de travailler dans une salle d'exposition éphémère.*

*Alors effectivement, vous avez vécu une année dense avec vos équipes !*


*Malgré tous ces événements, c'est donc une nouvelle fois une très belle année qui nous a été livrée par nos équipes.*

*Le showroom n'est pas mort et le Groupe Plattard entend bien le prouver !*

*Le point de vente physique doit rester le lieu privilégié d'inspiration et de construction des projets. C'est pourquoi nous investissons chaque année pour améliorer continuellement notre immobilier et la qualité de nos lieux d'accueil. L'agence de Villefranche-sur-Saône aura représenté un investissement majeur de 4,5 M€.*

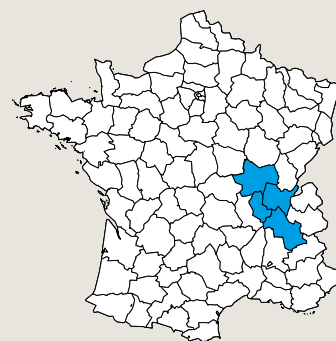


### Chiffres clés Plattard Carrelages

 **70**  
collaborateurs

 **9**  
agences

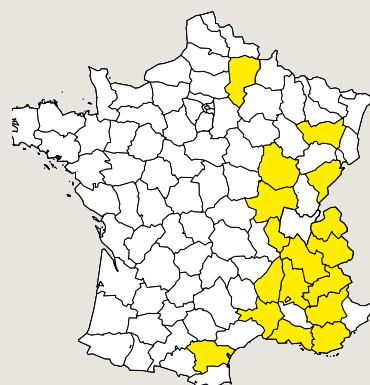
 **31 M€**  
chiffre d'affaires




# 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.



## Chiffres L'Entrepôt du Bricolage

 **2 558**  
collaborateurs

 **37**  
magasins

 **535 M€ TTC**  
chiffre d'affaires

### Président :

Gilles Puissant

**Directeur général délégué,  
Directeur Ressources**

**Humaines :**

Franck Ougier

**Directeur général délégué,  
Directeur Administratif et**

**Financier :**

Guyène Riera

**Directeur Commercial :**

Christophe Machin

### DIRECTEURS DE RÉGION

**Directeur Région Sud :**

Philippe Castello

**Animateur Région Sud :**

Richard Brun

**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



**Franck Ougier**  
Directeur général délégué

**Guyène Riera**  
Directeur général délégué

**Gilles Puissant**  
Président

*L'année 2022 a tenu toutes ses promesses en termes de défis à relever et une fois de plus notre enseigne a été au rendez-vous. Passés les six premiers mois de recul de chiffres d'affaires et de fréquentation de nos clients, essentiellement dus à une inflation galopante, les six mois suivants ont été synonymes de rebonds et d'une*

*performance retrouvée. Nous avons su réagir avec agilité et les résultats sont au rendez-vous des plans d'actions menés. Forts de nos fondamentaux, nous sommes prêts à lancer 2023...*

## **NOTRE CAP POUR 2023 : SE RENFORCER A TRAVERS NOS 4 PILIERS STRATEGIQUES...**

*Ils sont aujourd'hui et demain les atouts de notre performance, les marqueurs de notre identité et l'expression de nos différences en 2023 pour nos clients et nos équipes.*

*Nos deux premiers piliers, **la qualité de la relation et la qualité de la prestation commerciale** se répondent à travers deux axes :*

**Former et renforcer l'expertise métier** pour faire monter en compétences notre force de vente en produits et services dans un acte de vente où l'aisance relationnelle et l'accompagnement du client apportent une solution et une expérience complète.

**Développer et renforcer la qualité de la relation** par un management de proximité, par des projets et des décisions qui intègrent nos volontés et nos valeurs. Prendre soin de nos équipes et de nos clients reste un des grands

*fondamentaux de 2023.*

*Nos deux derniers piliers, le **concept commercial** et la **complémentarité des canaux**, s'additionnent et contribuent au développement de la performance commerciale de l'enseigne.*

*Quel que soit le point de contact, le parcours client se veut de plus en plus omnicanal. Depuis le site marchand, le centre de relation clients ou nos points de contacts physiques, nous investissons pour développer la proximité qui simplifie l'expérience de nos clients dans leur parcours d'achat. Du besoin du quotidien en produit bricolage au projet, au chantier d'un client, l'enseigne s'organise pour rendre disponible son offre de produits et de services dans les meilleurs délais.*

*Les Brico-retraits en agence de négoce SAMSE et le nouveau format de magasin EDB 1000 réalisé sur Privas ont été plébiscités par les clients et répondent pleinement aux attentes d'une clientèle locale (le commerce de proximité).*

*Additionnés à notre cœur de magasins historiques, ce nouveau maillage du territoire s'opère désormais et se développera dès 2023, renforçant ainsi l'attractivité commerciale de l'enseigne sur ses territoires et sur le marché du bricolage.*

*- Gilles Puissant*



## **LA DIVERSITE AU CŒUR DE NOS ACTIONS**

*L'égalité des chances, c'est offrir à chacun, à compétence et capacité égales, les mêmes possibilités d'accéder à l'emploi, de construire et s'épanouir dans son parcours professionnel. C'est développer l'employabilité de chacun et s'inscrire dans une démarche durable d'Égalité Femme-Homme, en prenant comme levier le triptyque égalité, mixité, diversité.*

*L'Entrepôt du Bricolage s'engage ainsi :*

*- Au travers de nombreuses actions permettant aux personnes éloignées de l'emploi de pouvoir y accéder. En 2022, **notre enseigne a été récompensée du Prix Activateur du Recrutement et du maintien dans l'emploi décerné conjointement par le MEDEF Rhône-Alpes et l'AGEFIPH.***

*- Par une démarche volontariste et un plan d'action ambitieux*

## **S'ENGAGER ENSEMBLE...**

*L'enseigne a renforcé et fait évoluer sa « Charte Partenaires » pour des relations durables. Dans des contextes mondiaux et nationaux mouvants, nous proposons une collaboration sereine, à chacune de nos parties prenantes, dans un cadre stable et co-construit.*

*L'empreinte environnementale de nos activités y tient naturellement une place centrale au travers de cinq grands thèmes pour commercialiser des produits plus respectueux de l'environnement. Chacun doit pouvoir compter sur notre accompagnement et sur notre réseau pour distribuer ces nouveaux produits.*

*En magasin, les espaces de collecte de produits en fin de vie se sont complétés et accueilleront en 2023 de nouvelles filières. Cela nous permettra de renforcer notre écosystème autour de la réparation et du réemploi, en lien avec*

*les acteurs locaux de l'économie sociale et solidaire.*

*Les synergies avec le groupe permettent également de s'engager fortement au travers d'investissements ambitieux : 100% de nos sites seront équipés de bornes de recharge d'ici 2024.*

*En complément du plan de sobriété énergétique engagé dès l'automne 2022, l'équipement en panneaux photovoltaïques se déploie et permettra aux nouveaux sites de fonctionner en auto-consommation.*

*Tous ces engagements facilitent la réduction de l'impact de nos activités, en révisant nos pratiques et en engageant un plan ambitieux de réduction carbone.*

*- Guylène Riera & Franck Ougier*



F1

# SUPPLY CHAIN

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

Groupe  
**SAMSE**

**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.

Notre monde évolue et les modes de consommation sont en pleine mutation renforcés par la crise sanitaire sans précédent que nous avons vécue. S'appuyer sur une Supply Chain robuste et à la fois agile 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'accélérer toutes les synergies efficaces au sein du groupe pour répondre aux besoins de tous nos clients sur le marché de la construction et de la rénovation.

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 chalandises, des infrastructures groupe en support à nos agences et magasins.

## 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 des métiers de la logistique et du transport permettant à toutes nos agences et magasins de bénéficier d'un service de proximité et de qualité.

### Ces services et filiales sont répartis en 4 grandes activités :

1

#### Les plateformes et la distribution vers nos agences

Nous stockons plus de 12 000 références et grâce à une équipe de plus de 180 personnes, c'est presque 2 millions de lignes de commandes préparées et expédiées par an. C'est plus de 7 000 camions chargés et expédiés par an au départ de Brézins. Ce transport vers nos agences est réalisé par notre filiale de Transport ZANON qui nous permet une grande flexibilité et un service de qualité.

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 000m<sup>2</sup> de stockage dont 27 000m<sup>2</sup> couvert pour le bois.



2

#### Le transport amont avec MAT APPRO

L'équipe composée de 6 collaborateurs coordonne circuits courts et grand import à destination de nos agences et de nos plateformes.

Nous organisons l'acheminement de 1 000 containers et plus de 7 000 camions par an.

L'intégralité de ses activités est réalisée pour le Groupe SAMSE.



3

#### Le transport en agences pour livrer 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 presque 100 chauffeurs qualifiés et accompagnés au quotidien par cette filiale.

Le groupe peut s'appuyer également sur les Transports Schwartz pour notre filiale BTP Distribution et TML (TransMatLog) 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 10 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 presque 2 000 moyens avec plus de 270 camions grues, 1 000 chariots et 900 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 (bleu) 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. En 2023, nous validerons notre besoin en infrastructures logistique et transport mutualisés et engagerons les investissements pour accompagner la croissance du groupe.

### PILIER

2

#### PROFESSIONNALISER ET OPTIMISER LE TRANSPORT EN AGENCE

La livraison chez nos clients est reconnue et appréciée par 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 d'ici 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 gérer nos exploitations transport.
- Se doter d'un **outil de pilotage** de l'exploitation 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 la plateforme.

Dans les agences et les magasins, nous travaillerons le parcours clients sur nos parcs pour être capable d'intégrer les nouveaux modes de consommations, 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.

VOIR LOIN  
ET AGIR AU  
QUOTIDIEN

## 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 régulant la quantité de stocks. Nous poursuivons la réorganisation de nos approvisionnements sur les négoce en créant des **cellules régionales** afin de mutualiser et optimiser nos **approvisionnements**. En parallèle et pour accompagner la professionnalisation des équipes, nous faisons l'**acquisition d'un APS** (Advanced Planning System) : un outil de prévision et planification des approvisionnements.

## PILIER

5

### CONSTRUIRE ET CONDUIRE UNE DÉMARCHÉ 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.

En fin d'année 2022, nous avons été livrés de **2 camions gaz** sur l'enseigne SAMSE.

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 possède maintenant **17 véhicules qui roulent au B100** (Bio-carburant au

colza) sur un parc de 40 poids lourd. Sur la partie VL, nous devons accélérer notre transition vers l'électrification de notre flotte afin d'être au rendez-vous des objectifs fixés par la loi LOM (Loi d'Orientation des Mobilités). Toute cette évolution s'accompagne d'un programme d'équipement de nos agences et magasins en **bornes de recharge électrique**. ■



**HIGHER ROCH MONTPELLIER**  
Henry Timber







# Si peu mais tellement !

Elle est tout sauf une fondation « bling-bling » comme le dit Laurent Chameroy. Elle est la fondation des collaborateurs de tout le groupe, toutes enseignes confondues. Elle, c'est la Fondation Groupe Samse. Rencontre avec la toute jeune directrice de cette structure fondée en 2018, Clara Martinez, et son binôme Aurélien Brun.

*Par Myriam Cornu-Nave, journaliste*

Groupe  
**SAMSE**   
**Fondation**



## « C'est avant tout la Fondation des collaborateurs »

avertit d'emblée Clara. « Les projets sont d'ailleurs portés par eux. Les candidatures nous arrivent via nos salariés, c'est l'un des critères que nous avons mis en place. » En juin et en novembre, Clara et Aurélien sont sur le pont pour les comités d'attribution. Ces comités sont formés par une douzaine de salariés, « surtout du siège, pour l'instant » avoue la directrice (qui vous attend, les collaborateurs des enseignes !). Entre 40 à 50 associations sont rencontrées par an, pour une vingtaine choisies finalement.



**Rémi Croissant**  
Doras / Socobois

**Rémi Croissant, technico-commercial itinérant est administrateur de la Fondation Groupe Samse.**  
Témoignage.

« Je suis impliqué depuis le début. Ce qui m'a plu ? Les trois axes de la Fondation (mal logement, santé/handicap, solidarité/éducation). Je me sens investi par rapport au Groupe Samse parce que c'est une entreprise humaine. Aider une association soutenue par un membre du personnel, toutes enseignes confondues, rendre possible un projet précis porté par un salarié... On se sent utiles.

Le sourire de l'adolescent en fauteuil roulant acquis grâce à la Fondation Groupe Samse, devant la table de ping-pong, c'est la plus belle des récompenses. On a servi à quelque chose. Cette photo, c'est le plus beau des retours.

Le groupe doit gagner de l'argent, bien sûr, mais on n'est pas un fonds de pension : on sait redonner une partie de ce qu'on reçoit. Cet état d'esprit d'humanisme, cette sensibilité, c'est très « Groupe Samse ». La Fondation en reflète bien les valeurs. C'est notre Fondation à tous ! »

“ Notre Fondation à tous ! ”

## Trois axes d'actions soutenues



la lutte contre le mal logement



la santé et le handicap



la solidarité (généralement tournée vers l'enfance)

Dans la liste des associations, on trouve par exemple "Un toit pour tous", qui œuvre pour la réhabilitation de logements sociaux, ou "Veille Solidarité Sud-Agglomération", pour l'aide à des personnes très démunies. Une collaboratrice du siège y est très impliquée. Du concret, quoi qu'il en soit.

**« Même si c'est à une toute petite échelle, cela donne du sens à notre travail à tous,** de pouvoir en repartager une partie des fruits. Changer le monde, cela commence par changer le quotidien de deux enfants, à Dijon, qui ont pu recevoir un fauteuil handisport adapté à leur morphologie (ces deux ados étaient trop grands pour pouvoir utiliser les fauteuils enfants de l'asso). C'est tout simple, mais cela change beaucoup pour ces deux jeunes » témoigne Clara Martinez. Prenons aussi l'exemple de cette association autour de l'autisme, qui ne pouvait plus payer le loyer de son lieu d'accueil pendant le Covid. La Fondation Groupe Samse a payé le loyer pour le reste de l'année. Donner un toit

à ces personnes répondait à un besoin concret, en cette période où les associations ont joué un rôle immense...

Outre l'attribution de budgets à des associations, la mission de Clara et Aurélien, c'est aussi la sensibilisation. « **Nous organisons des journées de la Fondation.** Les associations peuvent venir présenter leurs actions. Nous organisons des café-croissants en langue des signes, des ateliers. Des conférences sur le mal logement ou la surdité, par exemple, sur le thème « comment protéger son capital auditif », des tournois de sport adapté... On peut aussi parler du one woman show de juin dernier : le spectacle d'une artiste atteinte de sclérose en plaques. Les gens, au début, n'osaient pas rire. C'est normal. Mais l'humour permet de faire passer des sujets graves. De dédramatiser. De faire connaître aussi, pour être mieux accepté. »

### **Rendre visible le rôle des associations aux collaborateurs est capital pour la Fondation.**

« C'est une belle mission que d'aider ces associations à être plus connues et à agir. Et c'est une vraie chance de pouvoir le faire sur son temps de travail. Pour les collaborateurs, comme pour moi » confie Aurélien. « Cela me permet de rencontrer des projets très beaux, d'une belle humanité. »



Clara Martinez entourée d'Olivier Malfait et Aurélien Brun

« La patronne de la Fondation, c'est Clara. Je lui fais toute confiance et la laisse avancer en toute autonomie » explique Olivier Malfait, Président du Groupe Samse. « La Fondation, pour moi, ce sont des valeurs de partage, d'engagement, d'implication locale. Il est normal pour l'entreprise d'aider ces gens admirables, hyper engagés, qui pallient à de vrais manques en matière d'insertion, de santé, pour les personnes en difficultés. »  
- Olivier Malfait



plus forts ensemble



**John Petrovitch**  
Entrepôt du Bricolage

**John Petrovitch**  
**coordonateur projets**  
**merchandising.**  
Témoignage.

La Fondation lui a été présentée lors d'une réunion de région et John s'est tout de suite retrouvé dans les valeurs qu'elle porte. « Ça m'a touché. J'étais impacté directement, avec un fils handicapé de naissance. » Ce résonnement avec son histoire a favorisé la mise en action, mais on peut/doit tous se sentir concernés, évidemment.

John est donc devenu le relais, le passeur, entre son entreprise et ses associations coups de cœur. La Fondation Groupe Samse cible des projets très précis. Elle ne soutient pas une association « au sens large » (les fonds ne peuvent pas servir à des frais de fonctionnement, par exemple). « Un projet, pour être sélectionné, doit s'avérer très pragmatique, concret (cela correspond pleinement aux valeurs du groupe, d'ailleurs).

Ces projets précis, vraiment « palpables », c'est top parce que, du coup, on peut vraiment visualiser les effets de notre investissement. »

Pour sa part, John soutient l'AFIPH, Association familiale de l'Isère pour les personnes en état de handicap, ainsi que deux associations autour du sport adapté et Arc en ciel (rêves d'enfants malades).

**Le conseil de John aux salariés**  
**du Groupe Samse**

« Investissez-vous dans un domaine où les choses peuvent se mettre en place facilement (une association où vous connaissez quelqu'un, par exemple). Ces « bonnes actions » comme on dit, cela prend un peu de temps, c'est vrai, mais c'est valorisant. Choisissez une association qui vous parle et mouillez un peu le maillot pour apporter votre pierre, à votre niveau. Vous ne le regretterez pas. »

« Investissez-vous dans un domaine où les choses peuvent se mettre en place facilement »

Arnaud Bériot, directeur général délégué, avait soufflé cette phrase, comme raison d'être pour le Groupe Samse : **« Co-construire, avec nos équipes, une entreprise responsable, profondément humaniste, pour une société plus juste. »**

Ne résonne-t-elle pas particulièrement, cette phrase, quand on songe à la Fondation du Groupe Samse ? À l'heure où, pour la première fois, l'argent ne serait plus la préoccupation première des salariés en entreprise (étude Gallup) mais plutôt : « Est-ce que je vais m'accomplir ? » ; on pourrait presque se demander « Et si on décidait de s'impliquer dans un groupe qui donne du sens à notre travail ? Un groupe qui aurait un vrai projet d'entreprise, une intention forte ? » ■

# SPONSORING,

toujours engagés et sportifs

Malgré la crise sanitaire qui a considérablement modifié la relation avec les clients ces deux dernières années, comme beaucoup d'entreprises, nous sommes toujours 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 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 vue 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 pour la saison 2022-2023, nous avons renouvelé nos engagements avec les principaux clubs d'élite en maintenant les budgets alloués la saison précédente.

## FÉDÉRATION FRANÇAISE DE SKI

© : Agence ZOOM

*Depuis 2005, 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).*





## LES BRÛLEURS DE LOUPS

© : Fabien Baldino

*Depuis 21 ans, Samse et L'Entrepôt du Bricolage sont partenaires des Brûleurs de Loups, l'équipe grenobloise de hockey sur glace championne de France, vainqueur de la Coupe Magnus 2019, qui joue au plus haut niveau.*

## FCG GRENOBLE RUGBY

© : Jacques Robert

*Samse et L'Entrepôt du Bricolage sont partenaires historiques du FC Grenoble Rugby.*



## GRENOBLE FOOT 38 (GF38)

© Diaferia Julien

*Samse et L'Entrepôt du Bricolage sont partenaires historiques de l'équipe de football de Grenoble, le GF 38.*



## LA PIERRA MENTA

© : Jocelyn Chavy Pierra Menta

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



## 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.



## AG2R

© : Mathilde LAZOU

Depuis plusieurs années, notre filiale L'Entrepôt du Bricolage accompagne le centre de formation AG2R CITROËN TEAM dans son développement et permet à tous les coureurs du centre de suivre un cursus universitaire. Le cyclisme, une discipline qui conjugue la performance et la solidarité en équipe. Un sport exigeant qui, tout en offrant du spectacle et de l'émotion, démontre que l'activité physique crée du lien et préserve la santé durablement.



## PADEL M+ MATÉRIAUX

Depuis deux 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.



## 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.



## FC ANNECY

© : Fabien Midali

Samse est partenaire du FC Annecy depuis plusieurs années. Le club évolue depuis la dernière saison en Ligue 2.