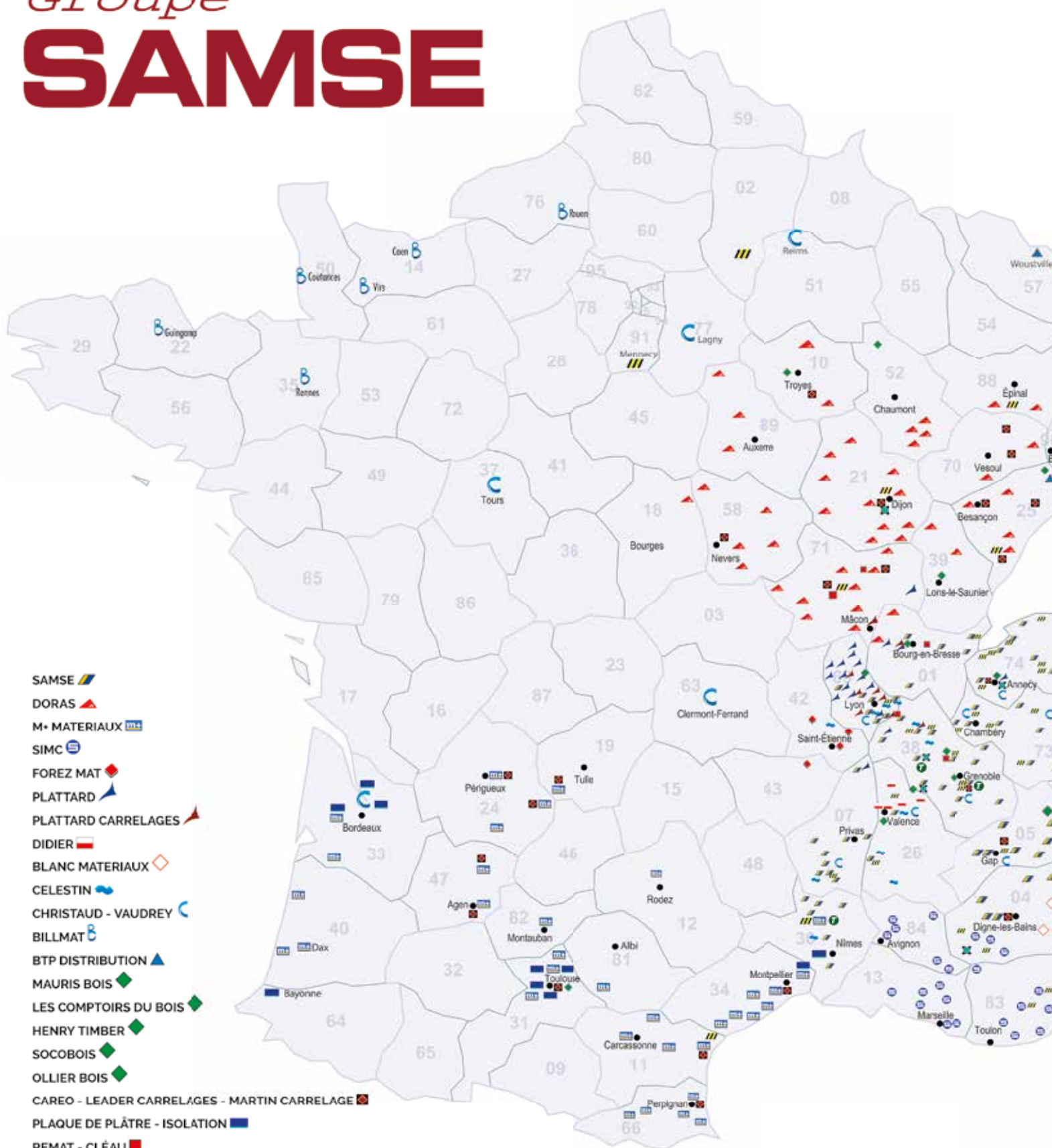


Groupe
SAMSE



Groupe SAMSE



- SAMSE 
- DORAS 
- M+ MATERIAUX 
- SIMC 
- FOREZ MAT 
- PLATTARD 
- PLATTARD CARRELAGES 
- DIDIER 
- BLANC MATERIAUX 
- CELESTIN 
- CHRISTAUD - VAUDREY 
- BILLMAT 
- BTP DISTRIBUTION 
- MAURIS BOIS 
- LES COMPTOIRS DU BOIS 
- HENRY TIMBER 
- SOCOBOIS 
- OLLIER BOIS 
- CAREO - LEADER CARRELAGES - MARTIN CARRELAGE 
- PLAQUE DE PLÂTRE - ISOLATION 
- REMAT - CLÉAU 
- L'ENTREPÔT DU BRICOLAGE 
- PLATEFORME LOGISTIQUE 
- TRANSPORT 

2003



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 1er 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.

2008



2006



2007



2009



2011



2013



2014



2016



2017



2018



**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.**

Stratégie

Lorsqu'il y a près de vingt ans, les actionnaires de SAMSE ont décidé de modifier le mode d'administration de la société en adoptant la structure de gouvernance à Directoire et Conseil de Surveillance, leur objectif était d'utiliser au mieux les compétences et de répartir les rôles de deux instances complémentaires :

Au Directoire : la gestion, le management et l'activité opérationnelle.

Au Conseil de Surveillance, trois responsabilités majeures : la stratégie, la croissance externe et les opérations financières structurantes.

Depuis donc le tout début de ce XXI^{ème} siècle, les deux collèges ont fonctionné en parfaite harmonie, leur complémentarité contribuant année après année à la réussite du groupe.

De facto, le Conseil de Surveillance s'est doté d'un Comité d'Audit et d'un Comité Stratégique et d'Investissement.

C'est ainsi que la stratégie du groupe a été régulièrement validée dans ses objectifs essentiels : activité confirmée (négoce et bricolage), croissance externe associée à un fort développement géographique, rentabilité régulière garante de la solidité du groupe et de la satisfaction de ses partenaires (fournisseurs, banquiers, clients, collaborateurs et actionnaires).

Ceci avec le souci constant de privilégier le long terme, garant de l'avenir. Qu'il me soit permis ici de remercier chaleureusement l'ensemble des acteurs de cette réussite collective.

Dans moins d'un an, SAMSE fêtera ses 100 ans.

Je formule le souhait que ces principes de bonne gestion - caractéristiques d'une entreprise familiale - continuent à être reconnus et mis en œuvre pour les 100 ans à venir !

Patrice Joppé

Patrice Joppé
Président du conseil
de surveillance



Paul Bériot
Vice-Président du conseil
de surveillance





François Bériot
Vice-Président du directoire



Olivier Malfait
Président du directoire



Transformer notre Groupe, préserver nos valeurs.

De 2018, nous retiendrons notre belle dynamique commerciale, dans le négoce comme dans le bricolage. Mais le passé déjà derrière nous, notre attention se porte pleinement sur nos chantiers du moment et nos regards se tournent vers demain. Nous poursuivons notre politique de développement et des opportunités de croissance renforcent le maillage de nos filières spécialistes et multispécialistes. Notre attention se porte également sur un enjeu fort de demain : la Transformation de notre groupe.

Secteur d'activité en mouvement, évolution des métiers, changement des comportements et des besoins des clients : il faut savoir traduire.

« Dans ce monde en mutation, les forces du groupe Samse demeurent notre esprit d'équipe et notre culture de la co-construction. »

François Bériot

Nous sommes en ordre de marche pour ajouter une dimension nouvelle à notre commerce et l'orienter en douceur vers le digital et les nouveaux modes de consommation. Dans ces périodes de turbulences, notre groupe est en forme, solide et rassurant.

« Notre performance commerciale est bonne : nous faisons mieux que le marché. Cela va nous permettre de mettre en musique une version omnicanale des enseignes du groupe. »

Olivier Malfait

Étape décisive en ce début d'année : la création d'une direction de la Transformation. Confiée à une équipe de cadres expérimentés et engagés, elle est résolument orientée « digital » et valorisation des compétences et des relations humaines. Ses missions ? En étroite relation avec les directions d'enseigne, faire émerger les nouvelles orientations business et mettre en œuvre les convergences nécessaires. Définir nos axes et priorités par la voie de la co-construction. Décloisonner les organisations, fluidifier l'information et accompagner les changements. Nos clients et nos équipes resteront au cœur des actions et des innovations utiles à la qualité de notre commerce de demain.

Le monde évolue. Nous également. Nous réussissons avec nos valeurs. L'engagement. L'autonomie. Le partage. Nous félicitons l'ensemble de nos collaborateurs : ce sont eux qui les portent. **Notre réussite est une réussite partagée.**

LE COMITÉ EXÉCUTIF



JEAN-JACQUES CHABANIS
Président
La Boîte
à Outils

SERGE ROUX
Vice-Président
Simc

CHRISTOPHE LYONNET
Directeur
de région
Samse

YANNICK LOPEZ
Directeur
des achats

ARNAUD BÉRIOT
Directeur
général
La Boîte
à Outils

ALAIN RENARD
Président
du directoire
Doras

BENOÎT BRÉCHIGNAC
Directeur des
ressources
humaines

OLIVIER MALFAIT
Président
du directoire



FRANÇOIS BÉRIOT
Vice-Président
du directoire

OLIVIER BIS
Directeur
des systèmes
d'information et
méthodes

JÉRÔME THFOIN
Directeur
marketing et
innovation

DIDIER ZAMBON
Direction
générale M+
Matériaux

CHRISTIAN ROSSI
Président
Directeur
Général
Christaud

MARC COINTEPAS
Directeur
logistique

PHILIPPE GÉRARD
Directeur des
ventes Samse

LAURENT CHAMEROY
Directeur
général
et financier



HIER... AUJOURD'HUI... DEMAIN

De La Boîte à Outils à L'Entrepôt du Bricolage, 45 ans se sont écoulés...

« Et si c'était le salarié qui décidait de la stratégie de son entreprise pour l'avenir ? »

Hier, c'est Paul Bériot qui imagine un magasin de bricolage sur le campus grenoblois, à Saint-Martin-d'Hères... Au téléphone, il explique son idée à Claude Limare, qui débute sa carrière de publicitaire à Paris. Deux jours plus tard, son ami de promo d'HEC le rappelle : il lui a trouvé un nom pour son magasin.

Ce sera La Boîte à Outils.

Hier, c'est aussi le début du « système D », des bonnes idées pour communiquer. D'une certaine audace. BAO s'affranchit des codes : dès 1974, elle s'appuie sur les étudiants pour annoncer l'ouverture de son magasin, en louant leurs portières de voitures pour y installer des autocollants.

Hier, c'est Monsieur Ropraz, client Samse, qui parle à Paul Bériot de son « fils qui glandouille »... Olivier Ropraz sera le contrat de travail numéro 1 de La Boîte à Outils. De responsable du magasin isérois, il deviendra directeur de région et membre de la direction générale. Il avait trouvé sa voie...

Aujourd'hui, c'est L'Entrepôt du Bricolage, véritable

« laboratoire » du Groupe. Le sens de l'innovation dans la manière de faire du commerce.

Aujourd'hui, c'est une enseigne qui persévère sur la satisfaction des clients, des collaborateurs et des fournisseurs.

Aujourd'hui, c'est une entreprise réellement soucieuse

« d'amener » quelque chose de plus à ses collaborateurs.

« Sur le premier semestre 2019, nous travaillons sur le mieux

vivre » explique Jean-Jacques Chabanis. « Nous aimerions être influenceurs et rassembleurs autour des thèmes du mieux se nourrir, mieux se véhiculer, du pouvoir d'achat (mieux s'en sortir), de l'équilibre vie perso vie pro... Nous voudrions contribuer à améliorer globalement la vie de nos collaborateurs. Et pas seulement au travail. »

Demain, ce sont les réflexions des 350 personnes, représentant chaque magasin, chaque fonction, qui ont planché sur ces Chantiers d'Avenir (lire aussi pages 64-65).

« Nous connaissons le talent de nos équipes mais nous avons quand même été surpris par la qualité de la préparation de ce projet et par les idées exprimées » se réjouit Jean-Jacques. « Avec chez certains, une vision à long terme : ils ont imaginé le commerce des années futures. »

L'avis d'Arnaud Bériot est sans appel : « La stratégie même d'une entreprise peut venir des équipes. »

« On peut croire qu'il faut être diplômé, expert, pour élaborer une stratégie mais nous, nous pensons que les éléments concrets de stratégie sont « terrain ». Les rendre ensuite lisibles et visibles, c'est à nous de le faire, en se donnant les moyens de nos ambitions. Nos équipes, qui sont au contact permanent des clients, sont pragmatiques et pleines de bon sens.

Nous abordons l'avenir avec beaucoup d'enthousiasme et nos collaborateurs sont au cœur d'un projet économique, social et sociétal. »

Affaire à suivre... demain ! 🟩



Sky 56
Lyon



BIENVENUE DANS NOTRE **MONDE!**

LE MAGAZINE DU GROUPE SAMSE



Une équipe autour de moi...

A man with a short haircut and a beard, wearing a grey t-shirt, is smiling broadly at the camera. He is in a hardware store, surrounded by various Bosch tools and equipment. In the background, there are shelves stocked with boxes, some labeled 'BOSCH'. In the foreground, there are green toolboxes, one of which has a red label that says 'SPECIAL' and '115V'. The man is holding a teal power tool. The overall atmosphere is professional yet approachable.

Esprit d'équipe

Rencontres

C'est qui le patron ? C'est lui, sur le terrain. Lui, le meneur de jeu, dans la pratique, au quotidien. C'est pour lui que les équipes mouillent le maillot.

En bon entraîneur, il les invite à se surpasser, veille à maintenir l'esprit d'équipe. C'est en écoutant les jeunes du groupe, l'an dernier, que nous avons eu l'idée de partir cette fois à la rencontre de ces femmes et de ces hommes qui dirigent une agence ou un magasin dans un style « estampillé Samse ». Entretiens sans filtre et sans fard.



Benjamin et Jean-Luc

**Fonction clé du groupe
Chef d'agence et
responsable de magasin.**

Leur rôle ?
« Celui d'un chef d'orchestre capable de remplacer tous les musiciens » selon Olivier Malfait.
« Si le pianiste est malade, c'est lui qui monte sur scène. »

Véritable pilier, il ou elle gère tous les fronts. « Chez Samse, on ne nous met pas dans des cases, c'est intéressant. C'est le cœur de notre business, cette polyvalence » confirme Yannick Lopez.

Première chose qui frappe, quand on va à leur rencontre, c'est l'ambiance générale qui règne parmi leurs équipes. On le sent tout de suite : bosser ici à l'air sympa. On se chambre, on rigole, on bosse dur, aussi.

Tous gênés qu'on veuille les mettre en avant, ils n'ont pas « pris le melon ». Ne sont pas enfermés dans leur tour d'ivoire. N'ont pas spécialement cherché à en arriver là. C'est simplement la suite logique d'une trajectoire professionnelle construite pas-à-pas. Laurent Chameroy commente d'ailleurs : « Ce n'est pas que pour la vitrine, ces exemples de parcours. C'est courant chez nous, ces opportunités de se révéler. On peut faire une très belle carrière, zapper d'un métier à un autre. Nous ne sommes pas stéréotypés dans nos recrutements.

Une personnalité plutôt qu'un CV ! »

Ils et elles co-construisent la réussite avec leurs équipes. Cherchent à avoir la parole toujours juste et les invitent à se comporter de même : « Ni hérisson, ni paillason », comme le résume joliment Christine. Un management de proximité, « toujours à l'écoute ». Un management d'entraîneur sportif qui « fait grandir les équipes ». « Avec le courage de dire les choses. Et de les dire avec respect » estime Olivier Malfait.

« Chez nous, la liberté de parole est sacrée » confirme François Bériot, avant de poursuivre : « J'ai été responsable d'agence et je dis souvent : « n'oubliez jamais d'où vous venez et jouez toujours collectif ». Allez chercher des talents pour les faire grandir dans l'autonomie, la confiance et l'engagement. »

Christine Coréa

« Le savoir technique s'apprend. Le savoir-être, c'est autre chose. L'esprit de partage est une compétence transversale fondamentale »

À 42 ans, la directrice du magasin **L'Entrepôt du Bricolage** au Creusot a du pep's à revendre ! Vitaminée, Christine Coréa entraîne son équipe sur ses pas. Après un BTS action commerciale, elle enchaîne plusieurs jobs dans le commerce alimentaire. Après la priorité de sa vie, « faire des enfants et les voir grandir », elle cherche « une entreprise qui peut (lui) ouvrir une carrière prometteuse ». C'est à L'Entrepôt qu'elle trouve alors son bonheur professionnel. Un bonheur durable. Interview d'une battante qui gagne ses matchs grâce à son jeu collectif.



Christine, de quelle manière avez-vous débuté au sein du groupe Samse ?

« L'Entrepôt du Bricolage arrivait à Montceau-les-Mines. J'ai postulé en mars 2006. Le directeur de région, Guy Frizon, m'a beaucoup plu. Il parle avec passion, avec son cœur, ses tripes. Très naturel, il a su me donner envie. J'étais totalement novice. Il m'a dit : « De toute façon, si vous savez vendre une conserve, vous saurez vendre du bricolage ». Simplicité, proximité, confiance : c'est sur ces valeurs-là que je suis entrée. Je savais qu'on m'écouterait. »

Qu'avez-vous conservé de vos débuts ?

« Mon premier jour fait que je suis très sensible à l'intégration des nouveaux salariés ! J'ai été parachutée dans les rayons, on ne m'a présentée à personne : c'était le grand écart entre le discours de Guy et la réalité... On me parlait d'auto-clave, je ne comprenais rien. Un collègue, Pascal Cifarelli, m'a dit : « Mais tu es complètement parachutée, toi ? ! » C'était vrai ! J'ai retroussé les manches et relevé le défi. L'équipe m'a intégrée. On était ensemble pour avancer : les collègues et Guy Frizon m'ont portée et fait grandir. À aucun moment, ils ne m'ont jugée sur mon manque d'expérience dans le bricolage. »

Vous avez grandi jusqu'à devenir directrice. Comment avez-vous avancé ?

« J'ai appris sur le tas. Mon départ un peu difficile me fait sourire aujourd'hui, je me suis rapidement adaptée et, surtout, j'ai trouvé du sens à ce que je faisais. Le groupe capitalisait déjà beaucoup sur la formation et de plus en plus, d'ailleurs. Grâce à ces formations, parfois atypiques, j'ai pu améliorer mon management et j'ai appris à lâcher prise. À travailler en agilité, à regarder les choses sous un angle différent. Et puis j'ai appris de chacune de mes expériences, de chacune de mes erreurs. J'ai commencé comme chef de secteur débutante. Au bout de trois ans, j'ai été nommée chef de secteur cadre. Trois ans plus tard, je suis passée directrice adjointe et je suis directrice au Creusot depuis 2015. J'ai toujours progressé en interne. C'est un point fort dans le groupe. Je dirige, certes, mais je ne suis pas « la directrice dans son bureau », j'aime le terrain, être proche de mon équipe. Toujours en veille économique, commerciale, je m'informe beaucoup. »

Qu'est-ce qui fait la réussite, pour vous, Christine ?

« On a tous un cerveau, il suffit de savoir s'en servir ! Et de le vouloir évidemment. Ce qui fait qu'on réussit, ce sont les valeurs humaines telles que l'esprit d'équipe, le partage, la confiance, la bienveillance. Ces valeurs nous amènent à nous surpasser au quotidien, sortir de la zone de confort pour faire toujours mieux, différemment, aller chercher d'autres défis et peu importe le résultat car « Il vaut mieux vivre avec des remords

qu'avec des regrets ». Toujours tout tenter ! La réussite, c'est d'avoir envie, être passionné, se faire confiance et être audacieux ! »

Et votre propre rôle dans cette réussite ?

« Encourager, accompagner, faire progresser. Je dis toujours : « Votre réussite, c'est ma réussite. Si tu ne réussis pas, je ne réussis pas ». Quand mon collaborateur progresse, c'est que j'ai mis les moyens. Je me suis investie pour lui. J'encourage par des mots, de petites attentions, je communique en toute transparence. C'est là tout le pouvoir du langage qui est générateur de bien-être. J'essaie d'avoir une parole impeccable et juste pour ne pas nuire. Mon rôle, c'est simplement de regarder mes collaborateurs avec fierté et reconnaissance. C'est ainsi que j'avais amené l'équipe de Montceau-les-Mines à sortir du rouge. Avec des collaborateurs très engagés.



Et puis le couperet : on fermait... C'était mon bébé, mes tripes. J'avais tout mis dedans... »

Comment avez-vous vécu cet épisode douloureux ?

« Comme un gros moment de doute. Personnel et professionnel. Comment aurais-je pu éviter cette fermeture, que n'ai-je pas su faire ? Une véritable tempête sous un crâne ! Mais un genou à terre, on se relève. J'ai accompagné les équipes qui m'avaient suivie. Cela a ouvert des horizons aux salariés qui ont saisi l'opportunité de changer de voie professionnelle. Franck Ougier, à la région, nous a beaucoup soutenus et le groupe Samse a pris en charge tous les frais de formation. J'ai beaucoup appris de cette fermeture. Gérer les tensions, le stress. Expliquer. Beaucoup. J'ai pris un gros coup de maturité. »

Votre arrivée ici n'a pas été un long fleuve tranquille, non plus ?

« Le magasin, en vente, devait juste survivre. En rayon ? Des produits obsolètes. Gilles Puissant m'a proposé ce poste de directrice adjointe au Creusot. L'objectif était de sortir le magasin de sa situation précaire ! Alors il fallait commencer par la gamme. In fine, Jean-Jacques Chabanis et Arnaud Bériot ont accepté de mettre en place l'assortiment au Creusot ! Ils m'ont fait CONFIANCE. Il me fallait de la ressource humaine et j'étais devant une équipe qui n'avait pas envie, ce qui était tout à fait compréhensible. J'ai été claire : « Je veux remonter ce magasin, mais je n'ai pas de moyens. Donc il faut faire avec notre transpiration et une grande confiance ». Il ne m'est resté que... 5 salariés sur 20 ! Les fidèles de la première heure. C'est grâce à eux, en grande partie, qu'on en est là aujourd'hui. Je les en remercie ! »

Comment décririez-vous votre style de management ?

« Il est intelligent d'être humain en entreprise ! Mon métier, c'est l'humain. L'humain, c'est tellement aléatoire. Cela m'oblige à me remettre en question tous les jours. M'adapter. Je travaille sur les bases d'un management moderne, avec les méthodes Agile. Les acteurs les plus importants ? Les collaborateurs. Ils apportent idées, solutions et plans d'actions. J'apporte ensuite de la vue. Du sens. Des outils. Des directives. C'est

ce qui rend le succès possible. Le regard de confiance que je sens sur moi, je le reporte sur mes collaborateurs. J'essaie d'être toujours dans le constructif. De voir le verre à moitié plein. « Progresser, c'est changer d'erreur ! » On a le droit à l'erreur, ici. C'est utile pour apprendre. Ose, révèle-toi ! »


Quelle est votre meilleure reconnaissance, au quotidien ?

« L'esprit de famille du magasin. Un salarié heureux. Le sourire au travail. La solidarité entre eux que j'ai pu favoriser, développer. Il y a beaucoup de bienveillance dans cette entreprise. Je leur dis souvent : « Vous venez au 'plaisir', vous ne venez pas au 'travail' ». Voilà ce qui me rend heureuse. Et tout cela a permis le résultat : un magasin qui repasse en positif ! Tout le monde y gagne. »



François Bériot
Vice-Président
du Directoire

« Ce que j'aime ? Le côté « On privilégie le travail en équipe ». « Ensemble », ce mot revient souvent. Pas de management à l'ancienne. Christine n'est pas au-dessus de la mêlée. Aussi, elle incarne notre vision de la promotion interne et de la formation. Enfin, ce côté « chacun a son propre vécu, ses expériences, et on les utilise pour continuer ou rectifier. » On doit être bon, alors on se sert des bons exemples. Elle reproduit les bonnes pratiques et (se) donne le droit à l'erreur. C'est ainsi qu'on apprend. Je retiens également la solidarité : on se soutient, on se dépanne. Et si cela ne suffit pas, on reçoit un coup de main. »



Des services qui rendent service !

« Au Creusot, je me suis retrouvée avec un magasin quasiment vide. Il fallait remettre en place toute la gamme » témoigne Christine. « Pour les plans d'implantation, nous avons tout construit avec le service Merchandising du siège. Et que dire de la solidarité de la région ? Je n'ai pas pu recruter tout de suite alors Gilles Puissant, le DR, a lancé une opération commando. Ce coup de main région m'a été salvateur, l'Isle d'Abeau et Décines m'envoyant des collaborateurs très compétents, capables de faire des implantations en autonomie. Le avant/ après a été spectaculaire. Quand le magasin a été remis à jour, le service communication nous a bien aidés. Quand on dirige un magasin, on n'est pas seul : on peut s'appuyer sur le siège. Seul, on va plus vite, ensemble, on va plus loin ! »

L'entreprise au sens large joue cette solidarité : « Cette femme se bat avec son équipe, on va les aider. » C'est très Samse, pas un cas isolé. Une force à cultiver. Christine a pu prendre des responsabilités chez nous parce qu'elle est allée les chercher. Mais sans écarter les ailes, sans manipulation. Juste par son savoir-être et par ce qu'elle a fait concrètement. Le savoir-faire, elle l'a appris. Comment le communiquer, ce savoir-être, le propager ? Et bien déjà en ne recrutant que des gens compatibles avec nos valeurs, partage et ouverture d'esprit en tête. Restons « open » et éveillés !







CHANTIER 
Coup de cœur

Agence Samse
Bourg Saint-Maurice

Charlotte Cheryreau

« Notre enseigne, nous pouvons l'emmener très loin.
Sans chichi. Sans bla-bla. Juste par la force de notre collectif. »

Ultra disponible et nature, un brin fantaisiste, elle qualifie son style de « management-maman ». Si elle a l'oreille attentive et la communication empreinte de chaleur, Charlotte n'en reste pas moins exigeante. Elle gère son agence **Doras** de Chenôve d'une main de maître, conjointement avec Stéphane Perrigüey. Les 65 salariés se sont mis au diapason de cette meneuse de troupe de 38 ans, ultra organisée. « Je suis attachante ! » glisse malicieusement cette grande sportive « parce que j'aime emmener les gens avec moi. Il faut me suivre pour notre réussite ! »

Votre histoire d'amour avec Doras dure depuis 16 ans...

« J'ai passé un BTS compta gestion à Dijon. Venue travailler pour l'été, en 2002... j'y suis restée ! Enfin, ils voulaient me garder mais je n'avais pas fini mes études. En 2003, j'étais en poste ailleurs quand j'ai reçu un appel de la boîte d'intérim. J'ai dit spontanément : « Si c'est pour Doras, je dis oui ! ». La dame m'a répondu : « Comment le savez-vous ? ». Ma vie chez Doras était destinée. De retour en tant qu'aide-comptable, je suis allée ensuite en renfort à Chalon-Sur-Saône avec des gens formidables. Puis, j'ai enchaîné les postes, comptable puis responsable comptable... »

... Puis contrôleuse de gestion. Qu'est-ce que ce poste vous a apporté ?

« Tellement ! Tous des fondements. Partout où je suis passée, j'ai beaucoup appris. Parce que j'ai su prendre, moi aussi. Curieuse, je prends tout ce qu'on me donne et je vais chercher tout ce que je ne sais pas. J'aime progresser. Je suis marquée au fer rouge Doras, au sens positif du terme. »

Puis vient votre nomination, en janvier 2018 au poste de chef d'agence adjointe. Un nouveau virage ?

« Assez naturel. Je suis reconnue grâce à tous ces postes que j'ai occupés. La meilleure réussite ? Gravier l'échelle en toute simplicité. À chaque poste, mes collègues m'ont inculqué



les valeurs de base « Samse ». Le savoir-faire s'acquiert avec l'envie, c'est un pré-requis. Je préfère recruter quelqu'un qui n'a pas de diplôme mais un certain état d'esprit. C'est mon « incompressible ». Quelqu'un qui a le SBAM de nature : Sourire, Bonjour, Au revoir, Merci. En entretien d'embauche, si on arrive avec l'envie, c'est bien parti ! »

Le style Charlotte, c'est quoi ?

« La simplicité. Rester soi-même. Sans vouloir prouver quoi que ce soit. Chaque individu est important. Quel que soit le poste qu'il occupe. Nous apportons tous, à notre façon, une pierre à l'édifice. C'est la force de l'équipe. La mienne ? La confiance de mes équipes. Je suis aussi exigeante avec moi-même qu'avec

mes équipes. Je suis une femme qui a réussi dans un monde d'hommes. J'ai pour nature de relever tous les challenges qui me sont confiés. Même en cas de coups durs. »

Ils ne se sont pas faits attendre...

« Non, en effet... Le directeur d'agence de Chenôve parti, je devais présenter les budgets à Alain Renard (président de Doras) et tout le staff. Le matin même, j'apprends le décès d'un collègue. Il était inconcevable de présenter ces budgets, j'ai dit : « Je suis navrée, je souhaiterais retourner à l'agence, ils ont besoin de moi, de nous. » Tout le monde est venu avec moi soutenir l'équipe. J'ai beaucoup apprécié. Arrivés à l'agence, nous nous sommes tous retrouvés

pour un moment de partage bouleversant, très important pour l'ensemble de l'équipe. Nous sommes avant tout des êtres humains, il ne faut pas l'oublier. J'aime cette agence, j'aime les gens qui y travaillent. »

Qu'a changé cet épisode tragique ?

« On s'est fait une promesse entre responsables : rester unis. On sait qu'on peut compter les uns sur les autres. On a créé une harmonie et quelque chose s'est soudé entre nous, à partir de ce jour-là. C'est aussi dans le dur qu'on se découvre. »

Et vous, Charlotte, comment êtes-vous ?

« Je crois qu'on m'apprécie pour ma bonne

humeur. Très positive, je sais prendre du recul. J'ai envie de nous emmener vers le haut, à la manière d'un coach sportif. Satisfaire mes équipes comme mes clients, c'est la clé de notre réussite : 22,8 millions de chiffre d'affaires sur l'agence en 2018. Ce côté manager-coach me plaît. J'aime transmettre. Former. J'ai envie que mes équipes réussissent aussi bien que moi. »

Et ce coach, il est comment, au quotidien ?

« Il montre l'exemple. Ne demande pas de faire si lui ne fait pas. S'il faut faire 80 heures dans la semaine entre le quotidien, les budgets, les inventaires, les imprévus, je les fais. Pour les jeunes générations, le rapport au travail n'est pas évident. C'est une génération qui a besoin de prendre soin d'elle, qui veut travailler pour elle. Mais ils finissent par être pris par l'engouement collectif. Par l'ambiance générale. Je suis comme « MMA », moi ! J'y arriverai un jour, j'y arriverai (rires) ! Je les laisse tranquilles, mes collaborateurs, quand cela va bien. Confiance, autonomie, ce ne sont pas juste des mots. Je dois être là en appui quand ils ont besoin, je me rends dispo. Je suis leur repère. L'agence, c'est mon « bébé ». La réussite passe par notre implication à tous, moi la première. Ma vie quotidienne se résume en un mot : la polyvalence. Je fais un peu tout. »

Concrètement, à quoi ressemble votre journée ?

« Le matin, je dis bonjour. Cela pourrait prendre cinq minutes mais chacun a sa question. Je réponds sans jugement. Parfois, les collaborateurs manquent un peu de confiance. Ils ont juste besoin d'une confirmation. Je les couve parfois un peu. Pédagogue, je fais beaucoup de croquis. Si on me pose plusieurs fois la question, c'est qu'on n'a pas compris. Je passe du temps sur la formation. La mienne. La leur. Des erreurs, j'en fais comme tout le monde. Je ne les cache pas. L'apprentissage, c'est cela : on ne va pas gronder un enfant qui tombe quand il apprend à marcher. Je peux gérer tout et n'importe quoi. Un



problème de stock, de livraison, de facture, un litige... Les fermetures de l'agence. Un souci logistique, un portail qui ne marche plus. Je suis un peu le chef d'orchestre de l'agence. Un salarié qui entre dans mon bureau sait qu'il ressortira avec une solution. Mon style de management passe par l'exemplarité et donc, déjà, par apporter une solution. Je m'efforce toujours de faire redescendre la pression. C'est hyper important de rester toujours constructive et positive. Il faut savoir s'adapter à chaque salarié. Adapter son comportement à chaque situation. Tout dépend de la façon dont tu vas communiquer. »

Votre plus belle reconnaissance ?

« La reconnaissance de ma hiérarchie, déjà. Leur confiance en moi, mon indépendance. La reconnaissance des équipes. Qu'elles me fassent confiance. La plus belle de mes réussites ? Que les collaborateurs sachent qu'ils peuvent compter sur moi en toutes circonstances. Doras, c'est un peu comme si c'était ma boîte. Je suis restée moi-même, même en évoluant et en rencontrant des patrons successifs. On sait aussi bien passer de très bons moments ensemble que reprendre notre sérieux. Le professionnalisme avant tout, mais dans une ambiance conviviale. Les moments de partage sont indispensables. La cohésion, un facteur-clé de réussite en agence. Les opérations commerciales et les événements, par exemple, nous rassemblent. Ils amènent aussi de l'ambiance entre les équipes et les clients. L'échange, pour moi, tout passe par là. C'est primordial. On résout beaucoup de choses ainsi. »



« Rester soi-même. Sans vouloir prouver quoi que ce soit à qui que ce soit. »



Des services qui rendent service !

« Je peux compter au quotidien sur les services support, je ne suis pas laissée seule dans mon coin à me débrouiller : le service décisionnel, la RH-Paie, le transport, la base de données, l'informatique, le marketing, ce sont tous des indispensables, pour moi. Ils sont au service des agences et je suis très demandeuse ; je les en remercie chaleureusement. »



Laurent Chameroi
Directeur
général et financier



Benoît Bréchnignac
Directeur
ressources humaines

Laurent Chameroi : « L'énergie ! L'envie d'être proche, de se mettre à l'écoute, d'être bien. Qui dure dans le temps. Le côté familial. On dit souvent que notre groupe est une famille d'enseignes. Dans chaque famille, on trouve une diversité de personnalités. Charlotte ne s'inscrit pas dans un type de management en particulier. Elle construit son cadre managérial autour de son équipe, sur-mesure. Elle s'exprime : cela ressemble bien à nos managers. Son évolution ne s'est pas faite à coups de « je passe devant ». Simple, elle intègre une famille et grandit en son sein. Cette histoire-là se fait avec les bons outils, dont l'énergie. »

Benoît Bréchnignac : « Inspirante, positive, ouverte, équilibrée, Charlotte est généreuse, ce qui n'enlève rien à son exigence et son professionnalisme. Les étapes de son parcours l'ont construite. Son changement de costume, elle l'a vécu naturellement. Elle a une boussole claire, le sens des priorités, embarquant tout le monde. C'est une femme dans un monde d'hommes, qui diffuse de la confiance. Ce rayonnement fait sa dimension de manager. Ce n'est pas démagogique : le leadership féminin diffère. Il fluidifie dans ces moments où il faut co-construire beaucoup. Charlotte, merci ! »

Jean-Luc Reda

« Ancien joueur de foot, j'aime donner à mon équipe l'envie de se surpasser constamment. Le goût de l'engagement. »

C'est d'avoir croisé Jean-Luc, l'an dernier, qu'est née l'idée de partir à la rencontre des chefs d'agence, cette année. Souriant et blagueur quand on l'aborde la première fois, il devient sérieux et concentré quand on l'interroge sur son métier, qu'il exerce en vrai « patron ». Passionné par son boulot, comme il l'a été lorsqu'il était footballeur, ce tout frais quinquagénaire ne se voyait pas chef d'agence **SIMC** de Solliès-Pont, au début, avec son profil de commercial et son BEP comptabilité. Il a relevé le défi. Et réussi.

Votre parcours pro débute par le football, racontez-nous ?

« Marseillais, je suis parti dans un centre de formation de foot à 15 ans. J'ai fait plusieurs clubs et vécu de mon sport pendant quelques années. En 1994, j'arrive au club de Gap où je reste 4 ans. À l'issue, on me propose une place à la Sécurité Sociale. Je rencontre Michel Chaumeton, fondateur de la SIMC, en 1998. Il me recrute pour son club de foot à Manosque et me propose d'intégrer l'agence d'Aix-en-Provence qui démarre. Michel Chaumeton me met dans les mains de Claude Arbaud, le chef d'agence, pour un poste de réception. Six mois

plus tard, Claude me demande de prendre des initiatives. Comme j'ai le sens du contact, je deviens le binôme de Gérard Ponsolle, l'actuel référent grands comptes. À la SIMC, petit à petit, tout le monde progresse ! »

C'est donc par la « porte de la vente » que vous êtes entré ?

« Au début des années 2000, j'étais ATC et gérais les grosses entreprises d'Aix-en-Provence. Un très beau portefeuille à développer. Je me suis régalé. Quelques années après, j'ai commencé à me poser des questions mais je me sous-estimais. Un peu complexé, je ne me voyais pas chef d'agence. Puis j'ai eu des déclics et l'envie de me lancer. J'avais été démarché par un concurrent qui voulait me donner deux agences. Mais j'étais tatoué SIMC. Il l'a vite compris. N'empêche que cela m'a donné confiance. J'en ai parlé à Claude Arbaud et cela s'est fait progressivement. En 2014, il m'a proposé Solliès-Pont. L'agence était un peu à l'abandon. C'était un challenge. »

Comment avez-vous trouvé l'agence, quand vous êtes arrivé à l'époque ?

« Les 8 salariés (16 aujourd'hui) étaient sur la défensive. En manque de confiance totale. Il fallait créer quelque chose qui fasse boule de neige. Qui donne envie d'avancer. Remotiver l'équipe sur le terrain. À la manière d'un coach ! Créer un collectif. Insuffler un esprit d'équipe. Le TP, les plaques de plâtre, l'isolation,



Des services qui rendent service !

« La formation au siège avec différents services m'a bien servi quand j'ai repris l'agence. Notamment sur le management, la connaissance de soi » ajoute Jean-Luc. « Cela m'a conforté sur l'exemplarité. J'avais des lacunes en gestion : on m'a bien aidé dans ce domaine. »

les grands comptes, ce sont nos spécialités maintenant. Ils ne connaissaient pas. Cela a créé un choc à l'équipe en place. Certains ont tenu, d'autres non. Mais le noyau resté représente notre base. Avec ces piliers, nous avons créé une dynamique autour de ces éléments greffés à l'activité de départ. En fin de carrière, dans le foot, j'ai été coach. Forcément, cela a aidé. C'est naturel pour moi d'entraîner tout le monde vers le haut. »

On ne vous sent pas « au-dessus de la mêlée » ?

« Dans cette agence, je suis placé au milieu de tout le monde : mon bureau est à côté de la machine à café. D'ailleurs, je sais tout, sans rien demander. Ce sont eux qui viennent vers moi. J'ai confiance en eux et ils ont confiance en moi. S'ils ont un problème, il est réglé dans l'heure qui suit. Dans le sport, tu vas au-delà de tes capacités supposées. Tu apprends à te surpasser. En tant que coach, c'est ce qu'on va essayer de faire : faire monter l'équipe plus haut que ce qu'elle n'imaginait. Lui faire donner le meilleur d'elle-même. Toi, tu dois montrer la voie.



« C'est comme si c'était ma boîte, je le vis comme ça. »

J'habite loin mais c'est moi qui ouvre. Je suis au cœur du truc. Cela fait partie de l'impulsion que je veux donner à mes journées. »

Pour vous, c'est une façon d'être exemplaire ?

« C'est la base pour être crédible : montrer l'exemple. Aujourd'hui, j'ai une équipe qui est responsable. Cela vaut de l'or. Au quotidien, on doit prendre des décisions. Pour des livraisons, des crédits clients. Pour un tas de choses. À la fin, On a un compte de résultat qui dit si on a pris la bonne décision. Très transparent, je communique beaucoup. Quand on gagne de l'argent, quand on en perd. Parfois, un collaborateur s'en va, mais l'équipe est comme un lézard : quand elle perd un maillon, elle se reconstitue. Parce que le « tout » est fort, l'ensemble solide. J'ai des individualités formidables et j'ai une équipe formidable. Si je suis le « patron » ? Oui, parce que c'est comme si c'était ma propre boîte. Je travaille en autonomie. »

L'autonomie peut effrayer, non ? On se retrouve seul à la barre ?

« Je ne me sens pas seul. Autonome mais pas seul. Quand j'ai un doute, que je suis un peu coincé, je me tourne vers mon directeur de région, Xavier Colls. Je me sens épaulé et suivi. J'ai eu la chance de côtoyer Gérard Ponsolle et Claude Arbaud. Très importants dans mon évolution, ils m'ont transmis leurs valeurs. Ma reconnaissance au quotidien ? Voir les collaborateurs arriver avec le sourire. Quand on fait des apéros, on parle, on se lâche. C'est toujours positif. Ils me disent : « On est bien ici ». On a fait une super année. Les chiffres sont super bons alors les équipes ne voient pas toujours les points négatifs. Moi, si. Je dois amener la remise en question. C'est mon rôle de poil à gratter. »

Dans le monde du travail, comme en sport, rien n'est gagné d'avance...

« Il faut se rappeler d'où on vient. SIMC, c'est du commerce avant tout. Le commerce, c'est quelque chose de fragile. On peut mettre six mois à gagner la confiance d'un client. On peut la perdre en dix minutes. Pas question de s'endormir sur ses lauriers. Sinon, tout fond comme neige au soleil. Quand tu t'installes dans la routine, le client le sent. Le management, c'est la même chose. Si tu relâches la pression sur ton exigence, tu te casses la gueule. Le management, ça me plaît. Je doutais de mes capacités à tenir une agence. Je savais que tu dois donner réponse à tout. La gestion, le stock, la



technicité des produits, les clients, l'équipe... J'avais envie d'être crédible vis-à-vis de mes équipes. C'est pour cette raison que j'ai tenu à faire le Campus chef d'agence. Cette formation m'a donné confiance en moi. On m'y a félicité. Cela m'a conforté. »

Qu'est-ce qui vous fait mouiller le maillot, au quotidien ?

« Mon plaisir, c'est de voir l'évolution des gens, leur progression. Leur épanouissement. Je le vois dans leur façon de parler aux clients. Dans la montée en puissance de leurs connaissances techniques. Dans leur prise d'assurance. C'est mon moteur. Mais il faut aussi faire attention à sa propre énergie. Mon nouveau défi ? M'organiser pour trouver du temps ! Pendant quatre ans, je n'ai pensé qu'à l'agence, parce que cela me fait vibrer. Arriver là où on est est une belle reconnaissance. Parce que la finalité de tout cela, c'est la réussite d'une agence. Si l'aspect humain est réussi, il faut que cela suive financièrement. »



Jérôme Thfoin
Directeur marketing
et innovation



Marc Cointepas
Directeur logistique

Jérôme Thfoin : « **Jean-Luc nous emmène sur un chemin, il a de la vision et, à la fois, il est concreto-concret. Il est passionné mais réaliste. « Je dois apprendre à me ménager. » Lucide et humble, il a compris le management moderne, un management de confiance. Avec son bureau à côté de la machine à café, il est le baromètre de l'entreprise. Pas enfermé dans une pièce avec une secrétaire qui fait tampon. Il fait grandir et grandit lui-même. Il se pose en fils spirituel de Michel Chaumeton. Cela nous ramène à l'ADN du groupe. Les salariés peuvent y vivre une vraie expérience d'entreprise familiale (tutoiement, tribu), avec le côté rassurant du grand groupe. »**

Nous avons dégrossi, il faut affiner maintenant, nous ne sommes pas arrivés. Nous allons aller chercher des points de marge. Chercher à être meilleurs dans notre stock. Ce que j'aime dans mon métier ? La polyvalence. Il n'y a pas une journée comme une autre. Pas de routine. »

Votre principal point fort ?

« L'équipe. Sans elle, je ne serais rien. C'est ma base. Ces personnes intelligentes, compétentes et professionnelles ont complètement adhéré au projet. Je leur ai demandé pas mal de choses, elles m'ont suivi. Je suis fier de cette équipe. On n'est pas dans le monde de Oui-Oui, bien sûr, mais l'essentiel, dans tout cela, c'est d'être juste. Parfois, il faut trancher, c'est un équilibre. Diviser pour mieux régner ? Tout le contraire de mes valeurs ! Quand tu es droit dans tes bottes, on ne peut que te suivre. Ce sont aussi les valeurs de la famille Chaumeton. Elles me parlent parce qu'elles viennent aussi du foot (ndlr : Michel Chaumeton est un ancien joueur professionnel). L'équipe, on en revient toujours là... »

Marc Cointepas : « **Je retiens le chemin parcouru, l'opportunité de grandir. Le leadership et l'exemplarité. On a un manager au milieu de ses troupes, un leader. Ce n'est pas le monde de Oui-Oui, il y a des départs mais le cœur de l'équipe est fort. Je retiens la place de l'équipe dans le succès de l'entreprise. Cette construction d'équipe, qui renforce la cohésion et le projet, évite la dépendance : c'est la somme de belles individualités qui fait la force, pas seulement une d'entre elles.»**

Résidence White Horizon
Montpellier





White Horizon

Frédéric Villiard

« Quand on responsabilise les gens, ils se révèlent et s'épanouissent. Quand ils peuvent co-construire les projets, ils y adhèrent d'autant mieux ! »

Nous rencontrons Frédéric entre une organisation de tournée chauffeur et un point avec le responsable crédit client pour deux urgences qui ne peuvent attendre. Sa mission chez **M+** Béziers ? « Épanouir les collaborateurs, s'assurer qu'ils occupent la bonne place ». La discussion s'ouvre sur ses souvenirs militaires dans les troupes de montagne. La vie en cohésion, la construction d'igloos et les descentes en pleine nuit à aider ceux qui skiaient mal. Et le parallèle se fait vite avec son style professionnel basé sur l'entraide. Loin d'un management « militaire », plutôt sur le registre d'un management de proximité avec ses 23 salariés.

Frédéric, vous avez commencé en vendant des voitures ?

« Tout jeune, chez Peugeot. Quand je me suis ennuyé, je me suis lancé dans l'aventure grande distribution, devenant très vite chef de magasin. La gestion humaine, c'était nouveau pour moi. Mais le style de management ne m'épanouissait pas : pas d'autonomie, pas le droit de sortir des clous, même avec des ventes au rendez-vous. Manutentionnaire de luxe ? Pas question ! Par contre, c'était formateur. »

Quelle leçon principale avez-vous apprise dans la grande distribution ?

« C'était très intense. Pas de temps mort. Du coup, l'état d'esprit est très solidaire, avec une équipe soudée, pour tenir. Le chef de magasin se remonte vraiment les manches. De toute façon, je ne vois les choses que comme cela : montrer l'exemple. On ne prend pas le melon, ici, chez M+. Le respect s'attire par l'exemple qu'on peut montrer. Pas par la carte de visite. »

En 2000, sans rien connaître du bâtiment, vous passez ATC multispécialiste puis, en 2008, vous entrez en scène chez M+.

« J'avais ainsi appris les bases humblement. Des équipes en place. De nos clients. En 2008, le chef d'agence M+ de Béziers m'a appelé pour remplacer un chef de dépôt à Servian. J'ai fait progressé le chiffre et on a pu embaucher. Fin 2011, on m'a proposé

la direction de cette agence. Mon premier chantier ? Soutenir les commerciaux livrés à eux-mêmes. Très vite, nous avons progressé. Nous étions 11-12. Nous sommes 24. Après ces premiers réglages, deuxième volet : l'organisation. Les équipes étaient un peu désabusées. L'ambiance de travail pas top. Des gens n'étaient pas à leur place, clairement. Un chef de parc est passé commercial. Un magasinier, chef des transports, puis commercial. Un apprenti, magasinier puis chauffeur puis commercial. Je suis d'abord allé dans le vivier, en interne. Si les gens ont l'envie et la compétence, ils sont prioritaires. C'est motivant ! Quand on responsabilise les gens, ils se révèlent. »



Aujourd'hui que les choses « roulent », quel est votre rôle auprès de vos collaborateurs ?

« Quand ils ont un problème, ils viennent me voir. On cherche une solution ensemble. Je ne les laisse pas seuls. Je suis toujours là pour eux, à n'importe quelle heure. Quitte à convoquer tout le monde en cas de souci. Je donne mon point de vue mais il ne faut pas croire : on n'a pas le monopole des bonnes idées ! Ils peuvent anticiper un souci qui risque d'arriver plus tard. Transparent et cash, je ne veux pas qu'on rumine dans son coin. Quand il y a un truc à dire, la chose est dite. Avoir des collègues avec qui on s'entend bien est la chose primordiale. Si cela marche depuis 8 ans, c'est que je suis proche d'eux. Ils me renvoient bien l'ascenseur : ils sont présents aussi quand j'en ai besoin. »

Vous vous voyez comme un manager-coach ?

« Mes commerciaux - de vrais compétiteurs - ont un compteur interne : dès qu'ils sont en retard, on mène des actions pour y remédier. J'ai pris la direction pour donner une direction, justement. Pour orienter. Humer les tendances. Sentir le marché. Créer de nouvelles activités. Être capable de créer un poste quand passe un profil inédit au comptoir. Saisir les opportunités de proposer un produit à haute valeur ajoutée. Comme avec le showroom menuiserie. Tirer partie des potentiels. Se donner les moyens humains et amener de la structuration, de la rigueur, de la méthode. »



Des services qui rendent service !

« Le service gros œuvre au siège nous apporte une vision encore plus large que celle de M+. On s'appelle pour des questions très techniques, sur des produits très pointus.

Ils savent toujours se rendre disponibles, malgré la taille du groupe. Cette proximité est très surprenante, on nous rappelle toujours en cas d'indisponibilité immédiate. Cette réactivité, ce support, ce soutien sont hyper appréciables. Ils s'occupent toujours d'une affaire M+ Béziers comme si c'était leur priorité absolue. Les retours de terrain leur sont utiles aussi. Gagnant-gagnant ! »

Qu'est-ce qui fait votre plus belle reconnaissance au quotidien ?

« Les salariés, clairement ! Je suis un peu leur patron ET leur confident. Je peux écouter pendant une heure, au besoin. La reconnaissance, c'est le travail qu'ils produisent. Ils travaillent d'abord pour eux. Ils font du mieux qu'ils peuvent. Ce n'est pas le management à la militaire, ici ! Pas directif. J'explique les missions, ensuite je laisse l'autonomie. L'équipe roule dans la même direction. On est sur un bateau, je suis le capitaine mais, sans eux, je ne suis rien. On réussit ensemble ! Le parc est à réorganiser complètement : on va investir dans de nouveaux racks. Je réunis les magasiniers, commande quatre pizzas et récolte leurs avis. Ce sont eux qui concrètement savent faire avancer. On adhère d'autant mieux aux projets quand ils viennent de nos tripes. »

À quelle difficulté principale devez-vous faire face ?

« Le management, toujours. C'est à la fois la chose la plus complexe et celle qui offre la plus belle reconnaissance. Être chef d'agence, ce n'est que du bon sens. Il faut de l'investissement personnel et un sens de la logistique, mais le recrutement... On se plante parfois. Avec des gens qui contaminent les autres. Quand j'ai épuisé toutes mes ressources à la recherche d'une solution, j'appelle Erwan Toussaint. Mon directeur de région est quelqu'un de très disponible, de proximité. Il passe régulièrement, il ne fait pas que regarder les chiffres. Au besoin, j'ai du soutien. »

Qu'aimez-vous le plus dans votre métier ?

« La polyvalence. Il m'arrive de seconder le responsable transport. Je n'ai pas le permis mais je sais que des chefs d'agence se retrouvent les fesses dans le chariot élévateur, au besoin. C'est ce qui fait l'intérêt des journées, aussi. Quand je commence, je ne sais pas ce qu'il va se passer. Il y a toujours des surprises. Je n'existerais pas s'il n'y avait pas de problèmes. Ma fonction, c'est de trouver des solutions. Chaque matin est un nouveau challenge.

« Qu'est-ce qu'il va se passer de phénoménal aujourd'hui ? » En fin de journée, on tourne tout en dérision. Parfois, le soir, on est au bout du rouleau mais le lendemain, on remet les compteurs à zéro. Parce qu'il y a un fort respect mutuel. La difficulté ? Savoir bien poser le problème et ne pas foncer tête baissée. La fonction m'oblige à la prise de recul. À ne pas réagir à chaud. Écouter toutes les parties. Tout le monde fait un pas vers l'autre et hop, c'est fini. Au final, c'est simple, mais il faut quelqu'un pour l'orchestrer. »



Olivier Malfait
Président
du directoire

Cette démarche participative est dans la culture du groupe. Quand une décision est prise en commun, avec diverses opinions venues se confronter, on peut presque être certain que c'est une bonne décision. Ce temps de réflexion permet d'en gagner sur la phase d'exécution. Frédéric est l'exemple-type du parcours qu'on aimerait pour chacun dans ce groupe atypique, où l'absence de diplôme n'est pas pénalisante. L'engagement, la volonté et la réussite dans les postes précédents sont bien plus révélateurs. L'autodidacte, chez nous, est valorisé. Des programmes de formation accompagnent nos collaborateurs dans leur développement, complétant la formation initiale. Souvent, le chef d'agence a une forte personnalité et un profil de manager ou commercial et donc les besoins de formation portent sur la gestion, les chiffres. Nous sommes fiers de diriger une entreprise qui permette cette ascension sociale. Aider un débutant, participer à sa réussite, fait le sel de notre travail. Cet exemple de chef d'agence cadre parfaitement avec nos valeurs. Je sens Frédéric complètement dans la culture du groupe, je ne suis pas étonné qu'il réussisse !

Et que veut transmettre le chef d'orchestre, ici, à Béziers ?

« Son engagement à faire grandir les équipes. Qui fait le parallèle à l'engagement des équipes qui font des heures parce qu'elles ont envie de bien faire. Je suis là pendant toute la vie de l'agence, jusqu'au soir. J'ai un portefeuille clients, cela me permet de ne pas lâcher le terrain. De m'ancrer, garder la réalité en tête, toujours. La réussite, c'est celle des femmes et des hommes qui bossent avec moi. Ils savent être souriants et déconnaissant, et faire leur travail efficacement ! »



« Le respect s'obtient par ce que tu peux prouver, démontrer. »



CHANTIER 
Coup de cœur

Villa mon Rêve
Sisteron



Manuel Morel

« C'est l'homme qui fait l'agence. Comme un « entraîneur sportif » qui mène ses équipes dans la bonne direction. Avec le client au centre. »

Il carbure au café. C'est qu'il doit agir tous azimuts : une question d'une de ses collaboratrices, un sms d'un client, cette interview, il faut que Manuel ait l'œil sur tout. C'est le propre de tout chef d'agence mais peut-être plus encore quand l'équipe est petite. Six salariés au total à **Celestin** Pierrelatte, lui compris. C'est dire s'il faut « mettre les mains » dans le cambouis et se retrousser les manches, même quand on est « le patron » !



Ce sont des hommes qui sont proches de leurs chefs d'agence. Nous sentons un vrai soutien de leur part. Une trame de travail bien définie. Nous sommes bien encadrés. Le lien n'est pas coupé avec la direction : cela m'aide dans mon quotidien. »

Qu'est-ce qui vous aide le plus, justement, dans votre quotidien ?

« Je peux compter sur une bonne équipe, surtout ! Comme nous sommes une petite agence, je n'ai jamais quelqu'un qui vient me voir toutes les trois minutes. Je leur laisse l'autonomie complète. Nous nous en sortons super bien. Nous faisons de super chiffres alors qu'il n'y a pas une pression de fou : notre patron sait faire la part des choses. Un client qui a un problème aime bien voir le chef d'agence. Se sentir un peu traité comme un VIP, c'est normal. Mais j'ai une très bonne équipe autour de moi, j'ai de la chance. Un très bon commercial mais aussi une équipe qui suit derrière, des personnes de confiance. Charger comme il faut, avec les bonnes quantités, etc., tout cela fait partie intégrante de la qualité de notre service. Le chauffeur est autant impliqué que nous, mon magasinier pareil. Non, vraiment, nous formons une bonne équipe. Avec Aurore, la dernière venue (commerciale banque), cela prend forme. Nous sommes en permanence en train de la former, sur le terrain. Les collaborateurs sont souvent démunis à leur arrivée. Pour être efficace avec les clients, il faut être formé. J'ai des gens vraiment engagés au quotidien. Pas de maladresse en vue, pas

d'accident du travail. Chaque année, nous faisons un challenge pour que tous soient bien impliqués. Pour développer les ventes, pour créer l'implication, l'engagement. »



Des services qui rendent service !

« Nous collaborons étroitement avec **Éric Lotenberg**, par exemple, le directeur d'activité TP et adduction d'eau potable et ses équipes. Les tableaux de conditions d'achat de son service nous servent de repères. De façon récurrente, chaque mois, ils savent nous faire des mails très synthétiques pour nous conseiller : où diriger nos achats, où nous servir dans la centrale. Nous pouvons compter aussi sur le service communication. Nous avons voulu faire une opération commerciale : ils nous ont fait des flyers « en deux deux. » Ils sont ultra efficaces, performants. Nous appelons régulièrement le service Informatique également. C'est notre hotline. Enfin, nous avons souvent affaire au pôle matériels pour l'entretien des camions et chariots, tout ce qui découle du SAV pour les engins. Bref, nous n'avançons pas tout seuls : nous sommes bien entourés. »

À 35 ans, vous êtes un tout jeune chef d'agence, Manuel ?

« Cela s'est « goupillé » comme ça. J'ai fait un bac STI génie électronique puis un BTS métiers de l'eau dont la dernière année en contrat de qualification chez Codiplast, à Avignon, mais ils m'ont embauché avant la fin de mon BTS. En 2004, j'étais commercial sédentaire. J'ai évolué petit à petit jusqu'à être nommé responsable de dépôt en 2011. Dépôt que j'ai fait grandir au fur et à mesure. Depuis le rachat en 2014, je suis passé chef d'agence. »

Qu'est-ce que ce rachat par le groupe Samse a changé ?

« Il a amené de l'organisation, de la structure. Financièrement, c'est une entreprise solide. Du coup, on peut tisser de vrais partenariats avec les fournisseurs. Cela nous a amené pas mal de commerce aussi. Nous avons évolué, cela nous a beaucoup apporté en terme de process. Et cela continue. Nous suivons des axes de travail mis en place par Damien Cugnet, le président de Célestin, et Christophe Mallière, directeur adjoint.

Racontez-nous une journée type ?

« Une journée type ? (Rires). Il n'y en pas ! J'arrive à 7h au dépôt, je fais le café pour l'équipe, je démarre les ordis, j'imprime tous les bons de livraison pour le camion, pour que le chauffeur puisse partir rapidement. L'équipe arrive à 7h25, nous buvons le café tous ensemble. Nous faisons un peu le point et nous nous offrons un moment convivial avant que cela ne démarre fort. Un petit temps pour nous. Après, tout s'enchaîne. Les devis, les clients, les commandes fournisseurs. La sécurité est de mon ressort, il y a pas mal de protocoles, de procédures, pour la manutention des marchandises, etc. Mais nous avons le bon matériel. Un sens de circulation sur le parc, respecté scrupuleusement. Le plus difficile pour moi ? L'aspect formalisme des budgets. Ce sont des plans sur la comète qu'on doit faire ! On sait à peu près où on va finir mais il faut imaginer l'année suivante. Ce sont des moments dont on est content qu'ils se finissent ! (Rires). »

Quelle compétence particulière faut-il posséder pour être un bon chef d'agence, selon vous ?

« Il faut avoir une vision 360°. Justement parce qu'aucune journée ne ressemble jamais à une autre. Il peut y avoir un problème en interne. Si on a du monde, on peut vite être dans le jus. Les journées passent hyper vite. Difficiles aussi, les sollicitations nombreuses par téléphone, mail. Les gens à la banque qui ne veulent parler qu'à moi. C'est l'homme qui fait l'agence. Pour les salariés. Et pour certains clients aussi. Parce que je suis chef d'agence mais surtout parce que je suis là depuis longtemps. Je suis un père. Mais j'estime que mon métier à moi, c'est commercial. Ma priorité, c'est vendre. C'est le nerf de la guerre. Notre client est au centre. C'est un peu d'encadrement aussi, c'est sûr, c'est tout ce qui fait ce poste de chef d'agence. Mais mon principal terrain de jeu, c'est de développer le chiffre, les ventes. J'ai mon propre portefeuille en plus du suivi de mon commercial. Pour moi, ce sont tous mes clients. Ce sont tous nos clients. Nous sommes très proches dans le fonctionnement avec mon commercial, car c'est le cœur de notre métier. En tant que chef d'agence, on fait un peu le « liant ». Mais le principal, c'est l'équipe. Ce n'est pas trop mon style de me mettre en avant. Je ne suis pas vaniteux. Pour moi, nous sommes un groupe. Toute l'entreprise, toute l'enseigne. À Pierrelatte, c'est aussi bien qu'ailleurs dans le groupe. »



Quelle est votre plus belle reconnaissance ?

« Avoir reçu les félicitations de la direction du groupe, d'Olivier Malfait et François Bériot en personne, c'est une vraie belle satisfaction personnelle. Cela m'a touché, c'est très agréable. Eux aussi nous donnent un sens vers où aller. Nous sommes bien « drivés ». Nous voulions changer d'emplacement pour l'année prochaine mais déménager coûte cher. Nous avons trouvé une alternative : une plateforme de stockage non loin d'ici. Ce genre de solution émane de discussions, de différentes voies possibles évoquées ensemble. Le directeur ne décide de rien dans notre dos. Nous ne sommes pas mis au pied du mur, c'est très participatif. J'essaie de procéder de la même manière, avec un management participatif, collaboratif. Il y a pas mal de projets en cours sur l'agence pour faire grandir les personnes. Je suis comme un entraîneur sportif : sans équipe, je ne peux pas gagner. Tout seul, on ne fait pas grand chose. »



Olivier Bis
Directeur des systèmes
d'informations & méthodes



Arnaud Bériot
Directeur général
La Boîte à Outils

Olivier Bis : « **Ce qui me frappe ? L'engagement. Manuel apprécie la confiance qu'on lui témoigne. Le management qui l'associe aux décisions. C'est un bon échantillon, aussi, de quelqu'un qui n'était pas dans le groupe. Il illustre bien la manière dont nous cherchons à mener ces rachats. Il parle comme s'il était chez nous depuis longtemps. L'intégration est réussie. Au-delà des mots, c'est pleinement vécu sur le terrain.** »

Arnaud Bériot : « **Notre commerce donne des ouvertures : on peut évoluer rapidement. Chacun est indispensable pour construire la réussite, cela ressort très fort, la notion d'équipe. Cette connexion, aussi, entre les équipes d'agence et les équipes du siège. Un patron en hyper proximité avec ses clients. Un commerçant et un animateur d'équipe. C'est un couteau suisse avec la finalité du client. La reconnaissance : c'est important d'avoir des retours. Partager des moments de plaisir et de joie, aussi.** »

Solange Wenger

**« Quand j'ai été aux manettes, je me suis révélée.
Faire grandir les équipes, avancer avec elles, c'est mon moteur. »**

À 41 ans, Solange est responsable d'agence **Samse** à Sisteron. Son rôle ? La coordination des 17 salariés. Sa légitimité dans son poste ? Ses années d'expérience et son parcours. Ce qui lui plaît le plus dans ce job ? Positionner chaque personne à sa bonne place. Un vrai challenge chaque fois. Être à l'écoute de chacun, l'accompagner dans sa progression. Jouer un rôle de ressources pour ses équipes. Témoignage.

Vous avez commencé à la Samse en tant que simple stagiaire.

« Malgré un BTS Actions commerciales, je ne me pensais pas vouée à faire du commerce. Du coup, à la fin de mes études, j'ai bifurqué et fait une formation qui m'a menée en stage d'entreprise à la Samse à Sisteron. J'y ai été embauchée comme commerciale banque sédentaire multispécialiste sans aucune expérience des matériaux et du secteur. J'ai tout appris sur le tas. »

Comment apprend-on en partant de zéro ?

« Au gré du temps, je me retrouve dans le bureau de Jean-Philippe, un ATC charpente-couverture-aménagements extérieurs, en contact avec la clientèle. J'y apprends beaucoup. Ensuite, dans celui de la responsable 3^e œuvre formant un vrai binôme avec Lucienne. J'apprends par « contagion ». Une contagion positive. Et par prise de responsabilités. En 2011, j'ai mes jumeaux, une grande fierté pour moi. En 2013, je passe ATC charpente couverture et je continue d'apprendre. »

En 2017, vous êtes promue chef d'agence adjointe.

« Adjointe pour une période courte heureusement : être à deux pour piloter, c'est compliqué. Il y a six mois, j'ai donc succédé à Jean-Philippe en tant que chef d'agence. Ce n'était pas une ambition au départ. C'est mon parcours « qui a fait que ». Ce parcours, derrière moi, c'est une chance énorme. Il donne de la légitimité au poste. On ne me dit jamais : « Tu ne peux pas savoir », Jean-Philippe m'a apporté beaucoup au fil



des années : il voulait que je réussisse. Mais j'étais en mode « bon élève » et quand j'ai pris le poste de responsable d'agence, je me suis découverte. J'ai exprimé mon propre style. Je me suis trouvée. Gérer les équipes, c'est un challenge. J'ai eu à organiser des recrutements. À faire des choix. Des gens sont montés. D'autres étaient à recruter. »

Ce « style Solange » s'illustre lors de la phase de recrutement ?

« Pour intégrer l'équipe, j'ai cherché des gens simples, qui aient envie de travailler, de l'humilité, qui soient motivés (oui, je sais, je me répète) et qui partagent des valeurs d'équipe. Faire monter en compétences techniques, ensuite, demande de l'énergie. Le style Solange, c'est d'abord de la parole. Je laisse les gens s'exprimer. Je travaille porte ouverte. Je fais des points souvent. Comprendre, affiner la vue générale de l'agence, c'est mon rôle. Le management

selon Solange ? Je suis très attentive à l'intégration, le point de départ en entreprise. La personne qui arrive doit se sentir bien. Partir du bon pied. Un bon démarrage peut tracer la suite. David, Fred, Jean-Luc et moi, on est tous rentrés en 2000. Les jeunes de 20 ans, c'était nous à l'époque ! Être jeune et débiter, je sais ce que c'est. Alors le style Solange, c'est aussi de la formation. Je dis souvent : si vous ne savez pas, vous ne savez pas. Pas d'esbrouffe. Cela ne marche qu'une fois et vous revient en pleine face. Il faut se montrer curieux, se renseigner. Rechercher des informations par soi-même. »

Et vous ? Qui vous soutient ?

« Le directeur de région, Bruno Richard, très basé sur l'humain. C'est mon psy ! Ma personne ressource. Quand j'ai quelque chose qui me pèse, je m'appuie sur lui. Un souci RH ? Il va m'aider. Un gros problème ? Pareil. Je me sens vraiment accompagnée. Dans le groupe Samse, on nous demande d'être vraiment dans l'accompagnement, de ne pas manager à l'ancienne. C'est parfait ! »

Un responsable doit aussi apporter une vision d'ensemble.

« Rester vigilant sur le commerce, oui. Je dois voir le tout petit détail dans un rayon et tout l'ensemble avec hauteur. Voir également autour : la concurrence. Voir carrément ailleurs, puiser l'inspiration dans d'autres domaines. Amener de la perspective. Mon univers, avant, était tout petit ! Être à l'écoute des clients, qui nous apportent des infos précieuses pour notre business. C'est une collaboration générale entre nous tous. Les fournisseurs aussi

nous font progresser. C'est une équipe. Nous ne restons jamais sur nos acquis. Il y a les chiffres, aussi évidemment, et l'aspect logistique du bâtiment, sécurité, pour tous ceux qui gravitent physiquement autour de nos infrastructures. C'est un volet lourd, stressant, avec un contexte très règlementaire. »

Votre objectif, au quotidien ?

« Que les collaborateurs arrivent à se débrouiller. Les mener à l'autonomie. Quand il vient la première fois et qu'il est perdu. Que la deuxième, il te dit, j'ai essayé de telle façon, en vain. Que la troisième fois, il te dit : « Tu sais ce qui m'est arrivé ? » et qu'il me raconte sa réussite. C'est ma plus belle satisfaction. L'autonomie, quand on t'en donne, tu es sûr d'apprendre. Mais il y a encore mieux : l'autonomie associée à l'accompagnement. Je ne suis pas dans le passage en force. C'est le résultat qui compte. Prends le chemin qui te convient pour y arriver. Il n'y a rien d'arrêté. Il faut s'en souvenir. Un client qui ne nous aime pas nous appréciera peut-être demain. Il faut de la patience au travail. Savoir essayer autrement. C'est valable dans le perso mais dans le commerce, c'est vital. »

Qu'est-ce qui est le plus complexe ?

« La polyvalence requise. Être sur tous les ponts. Parfois, tu as l'impression que tu fais tout mais pas super bien. S'il faut taper un bon à la caisse, j'y vais. Mais cette polyvalence vaut pour tout le monde. Elle permet d'ailleurs parfois de découvrir des talents. Mon rôle ? Trouver la bonne place pour la bonne personne au bon moment de sa vie. Aider les personnes à s'épanouir. »



Yannick Lopez
Directeur
des achats

Jean-Jacques Chabanis
Président
La Boîte à Outils

Yannick Lopez : « **Partant quasiment de zéro, comme elle dit, elle a évolué. L'entreprise, lui fournissant encadrement et autonomie, lui a donné sa chance et permis de faire sa route. Comme à moi. Le groupe Samse offre différentes voies à qui sait s'adapter. Menant parfois là où ne s'attendait pas soi-même ! Une façon de faire qui n'est pas si courante ailleurs. Le bagage importe peu si on est « Samse compatible ». Accompagnée par son chef, elle s'éclate. Elle évoque souvent le client : c'est lui qui est au centre de nos métiers. »**



Et s'épanouir soi-même...

« Cela fait 6 mois que j'ai pris les manettes. Je sens qu'un cap est passé. Il n'est pas forcément facile d'assumer son poste, dès le départ. Il faut un peu de temps pour se dire « tiens, je suis responsable d'agence ». Mon statut a changé, que je le veuille ou non. J'ai pris conscience de mon poste et confiance grâce à mes équipes. C'est leur retour d'ascenseur. Leurs paroles sont importantes, elles m'ont légitimée. « Tu as fait tous les postes, cela ne m'étonne pas que tu arrives là. » La communication, encore une fois. C'est la clé. »

Jean-Jacques Chabanis : « **Parcours typique, preuve vivante de ce qui se passe chez nous. Quelle que soit la formation, ou l'absence de formation. Quand elle rentre, elle ne sait pas qu'elle deviendra directrice. C'est la magie du groupe ! Repérée, prise en main, elle y croit, elle s'accroche. Je n'ai aucun doute sur sa capacité à faire bosser son équipe à côté d'elle. Simple, accessible, équilibrée, chaleureuse, elle semble épanouie. Cela ne peut que marcher ! « Mon DR, c'est mon psy » : elle est lucide sur le fait qu'elle n'a pas encore le bâton de maréchal. Nous vivons des mutations de métiers, soyons bien à l'écoute de ces chefs d'entreprise. »**



Formation Campus : elle fait éclore des chefs d'agence

« Cette formation m'embêtait : je ne voulais pas laisser mon équipe toute neuve. J'avais peur d'un tas de choses, en fait. Peur de ne pas la suivre sereinement. Même si j'avais conscience que c'était bien pour moi. J'ai essayé d'exposer mes problématiques et d'expliquer à François Bériot que ce n'était pas le bon moment de faire cette formation mais il m'a convaincue. Je suis en plein dedans et, honnêtement, j'en suis ravie. Elle me donne des clés pour gagner du temps. Cela m'a aussi forcée à déléguer. Pendant la session management, j'ai eu des déclics. Ils m'ont permis de résoudre certaines situations. Pour aller du bon côté pour chacun. Je repars sereine en formation, maintenant. Je peux compter sur mes équipes. »



Patrick, Laurent et Caroline





Christine



Jean-Luc



Charlotte



Frédéric



Solange



Manuel

Groupe
SAMSE



5 440

COLLABORATEURS



350

POINTS DE VENTE



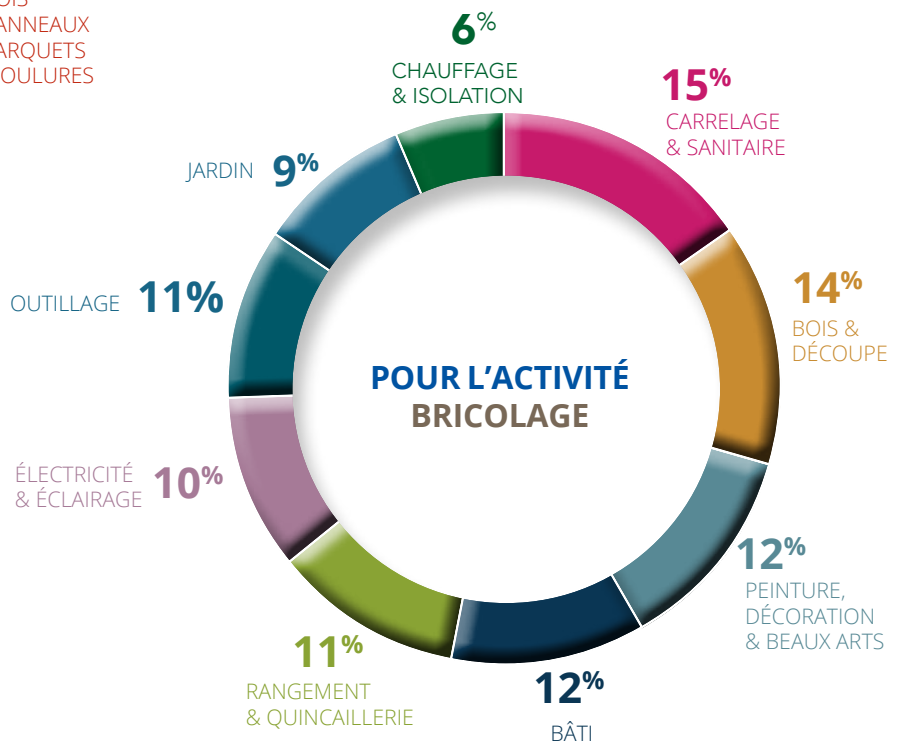
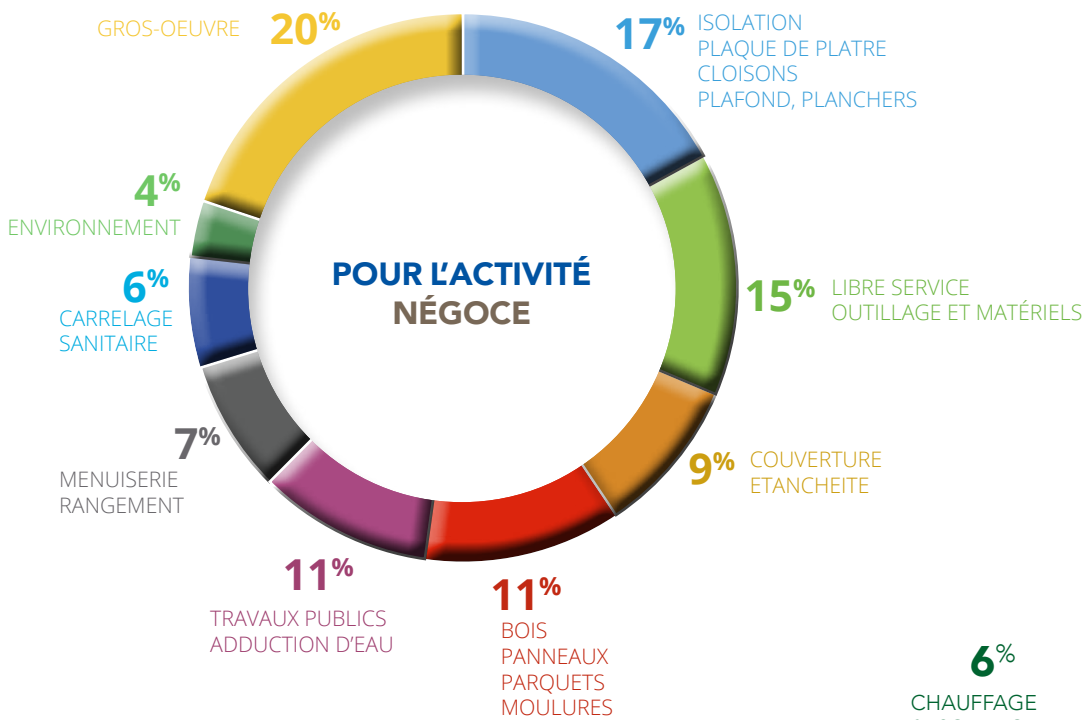
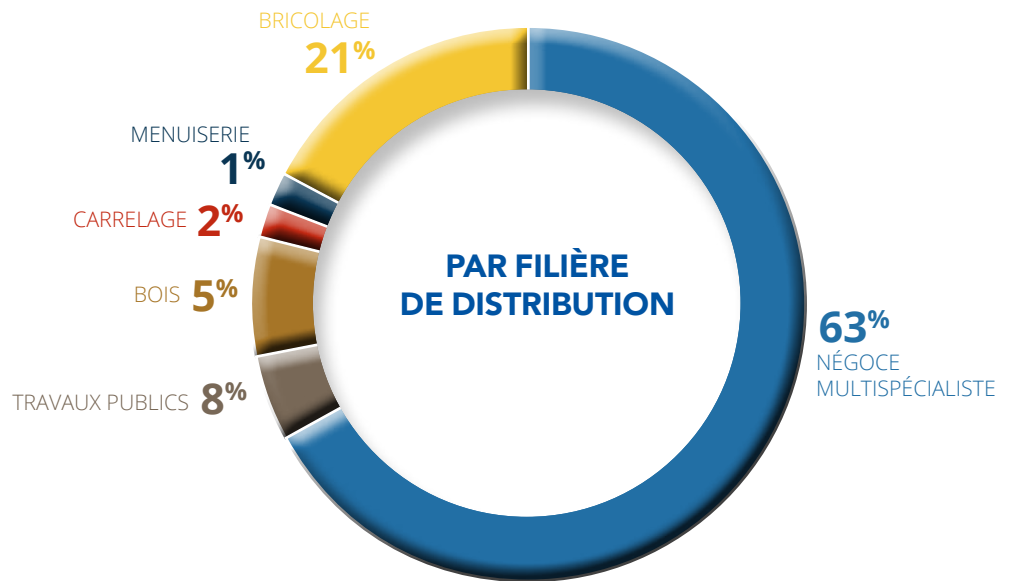
55

DÉPARTEMENTS

Nous sommes une famille d'entreprises engagées dans une communauté de métiers et de valeurs humaines. Impliqués dans nos territoires, nous croyons à l'autonomie de nos entreprises, au partage des moyens et des richesses, à l'esprit d'entreprendre qui permettent au quotidien l'engagement de nos enseignes au service de la satisfaction de nos clients et de nos collaborateurs dans une vision durable de notre action.

RÉPARTITION DU CHIFFRE D'AFFAIRES DU GROUPE

CA 2018 : 1 427 M€





2018 en chiffres

Plus de **1 000**
fournisseurs



5 440
collaborateurs



1 million
de mails reçus par
mois

Groupe SAM

18
catalogues
produits édités



2,9 millions m²
la surface foncière



37,4 millions
pages vues
sur nos sites web

500 000
cartouches
de mastic/colle vendues !





415 000
livraisons
de chantiers
par camions-grues

5,75
millions
de sacs de ciment



Plus de **120 000**
produits



24 millions m²
de plaques de plâtre

MSE



1 427 M€
de chiffre d'affaires



+ de 116 000
heures de formation



44 ans
le record d'ancienneté



40 ans
la moyenne d'âge des
collaborateurs

QUAND LA LOGISTIQUE CHANGE DE LOGIQUE !

L'heure est au service et la logistique n'y échappe évidemment pas ! Le groupe Samse a organisé un séminaire Supply Chain pour réfléchir et agir sur ce sujet qui est cœur de tous les métiers et de chaque enseigne. Interview de Marc Cointepas, Directeur logistique du groupe Samse.

Le pôle logistique du groupe semble amorcer un virage décisif ?

« Nous passons d'une logique de stock à une logique de flux. Ce besoin est très tiré par le bricolage. La logistique est d'abord un service. Tout le monde doit prendre conscience que le commerce ne suffit plus à faire du business. Il faut être apporteur de services. Je suis dans la phase 1 : j'interroge tout le monde. « Qu'est-ce que vous attendez des services logistiques ? » Nous évoluons tous dans le contexte d'Amazon et de sa qualité de service. Avoir une gamme la plus large possible, la possibilité de livrer aussi par des messageries, etc., voilà le genre de réflexions que nous menons. »

Sur quel point particulier, le groupe Samse peut-il faire la différence ?

« Notre force principale, le stock à disposition dans nos deux plateformes et dans nos points de vente. Avec notre maillage sur le territoire et nos 500 camions-grues, nous sommes à la tête d'une puissance de feu extraordinaire. Une belle cohésion d'ensemble doit permettre d'optimiser tout cela. Augmenter les services. Avoir le bon produit au bon endroit au bon prix. »

Quelle solution proposez-vous pour y parvenir ?

« Investir : former nos magasiniers,

nos chauffeurs. Pour l'instant, nous n'avons pas assez de process. C'est plutôt : « Va livrer Paul comme d'habitude ». Alors quand il y a un départ à la retraite... Former nos jeunes collaborateurs aux spécificités du métier. Moi, j'ai mon permis poids lourd, par exemple, mais je n'ai jamais appris à rouler sur un chantier. Mettre l'excellence opérationnelle au service du client. Comment je mets mes collaborateurs dans les conditions d'y parvenir ? Par la formation et en leur délivrant la bonne information au bon endroit avec le bon moyen. »

Êtes-vous certain de posséder les bons outils pour réussir ?

« Nous avons les outils pour livrer tout le monde. Une offre énorme. Un stock conséquent. Si chacun a une vision du stock dans les 350 points de vente, j'ai un outil inouï ! Nous avons beaucoup œuvré pour avoir « les moyens de ». Maintenant, il faut penser « OMS » (Order Management System). Il faut OPTIMISER : le client qui veut une livraison urgente doit pouvoir l'avoir, même s'il paie pour ce service. Il y a un produit à Troyes, un mouton



à cinq pattes qui s'ennuie. Je suis à Perpignan, je le veux. Comme c'est un mouton à cinq pattes, normalement, chez le fournisseur, il y a du délai car il est produit à la demande. Moi, je peux livrer le client dans un délai que le fournisseur ne sait pas faire. Il faut qu'on vise l'efficacité, la rationalisation, une vision globale. Pour augmenter le service. »



Comment chacun peut-il contribuer à augmenter le service ?

« Ce serait formidable que chacun se pose cette question. « Comment, à un moment donné je suis apporteur de solutions, à mon niveau ? » Il va falloir partager les camions. Nous avons une puissance de feu qui finalement n'est pas exploitée à plein. Le calendrier est clair : en septembre, nous aurons défini un plan. Ensuite, nous nous donnons entre 3 à 5 ans pour le déployer. Nous avons travaillé sur les moyens (notre flotte, nos chariots, etc.). Maintenant, il faut mettre tout cela en musique et le vrai potentiel, c'est cette mise en musique, justement.

Nous sommes passés en mode « factures », chacun se rend ainsi compte des frais réels.

Aussi entend-on souvent, maintenant :

« Cela coûte cher, tous ces camions ». La question n'est pas là. La question est : « Que fait-on avec ? »

L'avis de Yannick Lopez

« Aujourd'hui, pratiquement tout le monde propose une offre similaire. La différence se fait sur l'humain et sur le

service. Nous plaçons notre client au centre de tout ce que nous faisons. Pour qu'il soit satisfait, le prix - même s'il est décisif - n'est pas le seul critère. Il restera fidèle si on sait livrer efficacement, après un parcours-client simple et rapide. La fidélisation se joue tous les jours. Internet offre un niveau de service inégalé. Il ne nous effraie pas, il nous inspire : nous nous mettons en route sur le digital avec force » témoigne le directeur des achats. □

Le chiffre

83 %

« Parmi les forces de notre logistique, il n'y a pas que les plateformes, même si elles sont un outil majeur. 83 % de notre flux ne passe pas par elles. »

Marc Cointepas.



CHANTIER 
Coup de cœur

Case blanche
Saint Martin de Belleville



**Négoce
MULTISPÉCIALISTE**



François Bériot



Olivier Malfait



Alain Renard



Stéphanie Saint-Martin



Serge Roux



Laurent Chamerozy



Jacques Plattard



Claire Didier



Marion Blanc



**Négoce
spécialiste CARRELAGE**



Vincent Mouget



Alain Renard

BRICOLAGE



Jean-Jacques Chabanis



Arnaud Bériot



**Négoce spécialiste
PLAQUE de PLÂTRE
ISOLATION**



**Négoce
spécialiste
MENUISERIE**

Frédéric Vespignani

Jean-Christophe Drouot



**Négoce
spécialiste
BOIS**

Alain Renard

Patrick Faure

Karl Chauvet

Jacques Plattard

Laurent Ouvrier-Bufferet



TRANSPORT & LOGISTIQUE

Marc Cointepas

Denis Zanon

Sébastien Martz



Christian Rossi

Sébastien Martz

Damien Cugnet

Tony Stique

Philippe Aubrion

Jean-Fabrice Dupieu

**Négoce
spécialiste TP et ADDUCTION D'EAU**

Stade Gaston Gérard
Dijon







SAMSE

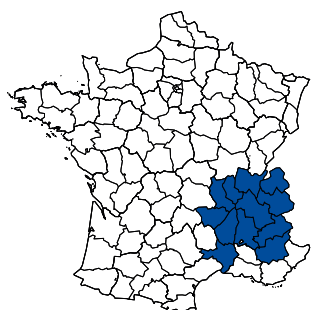
BRAVO, LES HOMMES EN BLEU!

Une proximité et une réactivité toujours en chantier

C'est avant tout une histoire 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 avec 82 points de vente.

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. Notre vocation régionale représente un bénéfice direct pour le client. Le recrutement local, associé à la promotion interne et à une grande stabilité des équipes, se traduit par une connaissance des spécificités de la région, des modes de construction, des matériaux locaux, des entreprises et des artisans.

SAMSE Cluses



1 553
collaborateurs

82
agences

M€ 451
chiffre d'affaires

DIRECTION GÉNÉRALE

Olivier Malfait - François Bériot

DIRECTEURS DE RÉGION

Isère

Alain Volle

Haute-Savoie

Valéry Gadré

Savoie

Christophe Lyonnet

Grand Lyon - Ain - Bresse - Loire

Pascale Courand - Fabrice Lauricella

Drôme-Ardèche

Stéphane Rougeaux - Bertrand Gauthier

Hautes-Alpes

Stéphane Sambain

Alpes de Haute-Provence

Bruno Richard

Gard

Gérard Brakha

samse.fr

REMISE DES DIPLÔMES ET CÉLÉBRATION DES 20 ANS DU CQP VENDEUR CONSEIL

20 ans après le lancement de la première session, le CQP ATC et le CQP vendeur conseil sont toujours aussi attractifs, synonymes d'une formation qualitative.





AGENCES SAMSE NOUVELLE GÉNÉRATION Nos agences ont complètement été repensées pour s'adapter à l'évolution des tendances.

Au mois de mai, l'agence de Moutiers a été totalement rafraîchie. L'expo a été relookée, elle est plus moderne et s'adapte au parcours du client actuel. Un Libre-Service plus lisible et plus clair, une banque d'accueil où les clients sont reçus debout et non plus assis, afin de limiter le temps d'attente. Un espace café, pour faire patienter les clients dans un endroit convivial. Tout a été repensé afin que le client se sente bien.



www.samse.fr Une nouvelle version du site sur la toile

Plus rapide, plus ergonomique et responsive, il propose une barre de recherche produit de type Google, ainsi qu'une recherche par liste d'achats. La navigation est ainsi plus fluide et permet de limiter les clics des internautes. La plus importante des nouveautés concerne l'apparition du Tarif Général de Vente sur les fiches produit, et le prix barré lors des promotions et les stocks en temps réel. Une belle révolution ! Et toujours la possibilité de déposer un projet ou d'accéder à "l'Espace Pro". Alors n'hésitez pas à vous connecter pour découvrir ces nouveautés !



François Bériot

« Notre enseigne démarre l'année 2019 avec une belle capacité de combat et de réussite dans un marché atone et peu lisible.

Depuis plusieurs années, nous avons ciblé nos orientations et investissements pour la satisfaction de nos équipes et pour celles de nos clients.

Cela nous confère aujourd'hui une bonne solidité sur nos fondamentaux : qualité de service, dynamisme commercial, professionnalisme et proximité client. Nous avons la volonté d'avancer sur nos nouveaux enjeux comme la mise à disposition de services digitaux et logistiques qui font gagner du temps et de l'efficacité chantier à nos fournisseurs et à nos clients.

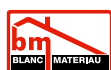
Nous investissons toujours plus dans la formation continue de nos équipes.

A 1 an de ses 100 ans, notre enseigne a des jambes et un esprit de 20 ans ! »

ENSEIGNES AFFILIÉES SAMSE



Créée en 1985, l'enseigne est forte d'un réseau de 4 agences situées dans la Loire et en Haute-Loire.



Société familiale composée de 3 agences, créée en 1965, dans les Alpes de Haute-Provence, elle nous a rejoints en 2005.



Créée en 1911 à Bourg-de-Péage (26), l'entreprise familiale Didier Matériaux s'est rapprochée du groupe en 2008 et compte 5 agences dans la Drôme.



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.

LE SALON 100 % PROS DORAS

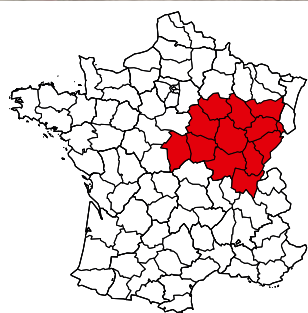
Les 7 et 8 février derniers, était organisée la 7^{ème} édition du salon 100 % pros DORAS, marquée par la célébration des 90 ans de l'entreprise.

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

Le salon 100 % pros DORAS est depuis 2008 le plus grand rendez-vous régional des acteurs de la filière construction et travaux publics.

12 000 m² d'exposition, près de 300 exposants.

Le salon était également l'occasion d'organiser les 2^{èmes} Trophées 100 % innovation qui récompensent la dynamique en matière de nouveauté proposée par les fabricants exposants.



761
collaborateurs

49
agences

M€ 188
chiffre d'affaires

Président du directoire
Alain Renard

Directeur commercial et achats
Olivier Million-Picalion

Directeur marketing, communication et animation des ventes
Jean-Christophe Drouot

Directeur administratif et financier
Claude Moisand

Directrice logistique
Alexandra Bloch

Directrice informatique et investissements
Brigitte Biju-Duval

Directeur base de données et méthodes
François Grivet

Directeurs de région
Nord : Alain Painault
Sud Bourgogne Bresse : Ludovic Lejeune
Centre : Benoît Debruycker
Nord-Est : Ludovic Lejeune

Directeurs d'enseigne
Les Comptoirs du bois : Alain Renard
Careo : Thierry Laborey
Socobois : Karl Chauvet

doras.fr

GRUPE DORAS

942
collaborateurs

61
agences

M€ 260
chiffre d'affaires





NOUVEAUTÉ 2019, LE FORUM DE L'EMPLOI

Toujours soucieux de répondre aux préoccupations de ses clients, DORAS a également profité du salon pour organiser la 1^{ère} édition du Forum de l'Emploi des métiers du bâtiment et des travaux publics qui se déroulait le vendredi 8 février, de 10h à 17h. Face aux problèmes de recrutement rencontrés par la filière, l'objectif était de jouer le rôle de facilitateur dans la recherche de main-d'œuvre. Plus de 350 offres d'emploi étaient proposées.



« Cette année, notre société fête ses 90 ans ; 90 ans de croissance, d'innovation et de service. 90 ans au service des entreprises comme des bricoleurs, des villes comme des campagnes. 90 ans d'une incroyable aventure entrepreneuriale et économique, mais surtout, **comme l'avait souhaité son fondateur, d'une grande aventure humaine.** »

Depuis 1929, Doras s'est construit sur des valeurs fortes. L'audace, la détermination, l'innovation, le dépassement de soi ainsi que la volonté de faire partie des meilleurs. Cet héritage, c'est le nôtre et nous devons être prêts à perpétuer cette histoire. **Nous devons être fiers, et je suis fier, d'appartenir à cette entreprise qui fête cette année ses 90 ans.** »



NOUVELLE CAMPAGNE CORPORATE

En avril 2018, DORAS lançait une nouvelle communication « corporate » destinée à créer de la présence à l'esprit, tant pour sa clientèle professionnelle que pour la cible des particuliers. Son slogan : « Pour nos travaux, on a trouvé à qui parler ! ». Cette campagne a largement été déclinée en affichage, en presse et sur des supports digitaux.



Votre agence la plus proche sur doras.fr



DORAS LANCE SON SITE DE DESTOCKAGE

C'est en août que DORAS a lancé un nouveau site internet : doras-destock.fr. Accessible aux particuliers, aux professionnels et aux collaborateurs, ce site met en avant tous les produits à déstocker des agences DORAS et CAREO.

Doras-destock permet de réserver en ligne des produits remisés jusqu'à 80 %. Chaque mois, une nouvelle sélection de produits « saisonniers » vient enrichir le site.



LES ATELIERS SATISF'ACTION

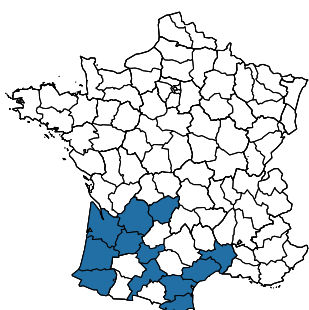
En s'inspirant du travail déjà réalisé sur le sujet par Samse en 2016, DORAS a souhaité mettre en place des ateliers Satisf'Action pour échanger avec ses équipes.

Début 2018, la Direction Générale prenait ainsi l'engagement d'organiser l'écoute de tous les collaborateurs DORAS, tant les équipes en agences que le personnel du siège social.



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 multispecialiste en pleine croissance.



Laurent
Chameroy

« Avec plus de 193 Millions d'euros de chiffre d'affaires réalisé en 2018, M+ Matériaux se fixe un budget ambitieux à plus de 200 Millions pour 2019.

Le dynamisme de notre enseigne aux racines catalanes continue de s'exprimer en Occitanie et en Aquitaine avec la mise en œuvre de fortes options stratégiques.

Densifier le maillage des métropoles par un réseau d'agences spécialistes complémentaires, avec notamment la conversion sous l'enseigne MPPI de 10 agences M+ spécialisées en produits du second œuvre (plaque de plâtre, isolation, cloisons et plafonds)

Faire gagner du temps à nos clients pros par la réactivité de notre force de vente qui s'appuie sur une organisation logistique reconnue et une large offre de

produits disponibles en stock.

Développer le partenariat avec nos fournisseurs par une proximité renforcée. **Continuer le maillage** de nouveaux territoires par la création d'agences, secteur après secteur...

Si le « M » de M+ était à l'origine celui de Matériaux...il est aussi plus que jamais celui de **Motivation** !

Dans un marché du BTP qui restera probablement atone et difficile à prévoir en 2019, nos équipes sauront cultiver l'esprit d'équipe et déploieront l'énergie nécessaire pour atteindre et dépasser nos objectifs !

Je tiens à les féliciter et à les en remercier vivement ! »


625
collaborateurs


48
agences

193 M€
chiffre d'affaires

Président

Laurent Chameroy

Direction générale

Didier Zambon

Directeur général délégué Sud-Ouest

Hubert Daccord

Directeur général délégué finances

Philippe Thomas

Directeur général délégué Sud-Est

Erwan Toussaint

Directeur commercial

Jean-Claude Malod

mplus-materiaux.fr





M+ MATÉRIAUX ET SAMSE FÊTENT LES 10 ANS DE LEUR RAPPROCHEMENT

Le 14 mars, M+ Matériaux et Samse ont fêté les 10 ans du rapprochement des deux sociétés.

75 personnes (direction du groupe, des filiales et encadrement) étaient présentes pour cette soirée à Canet-en-Roussillon. Une très belle soirée et un grand moment dans l'histoire de nos enseignes.

NOUVELLE AGENCE PPI DE BAILLARGUES ET NOUVELLE IDENTITÉ

M+ Matériaux renforce son dispositif dans l'agglomération de Montpellier en créant une nouvelle agence spécialiste Plaque de Plâtre Isolation et Plafond à Baillargues. Elle rejoint les agences M+ Matériaux de Montpellier, Baillargues et Mauguio.

En bordure de l'autoroute A9, elle déploie 4 500 m² de stocks couverts à disposition des professionnels du second œuvre. À cette occasion, c'est la première agence à être aux couleurs de l'enseigne MPPI. Cette identité, spécialement créée pour les agences PPI, a pour vocation d'être la marque repère experte et professionnelle pour tous les plaquistes. Ceux-ci, au sein des agences, retrouvent des stocks conséquents, des produits techniques et des équipes 100 % dédiées PPI.



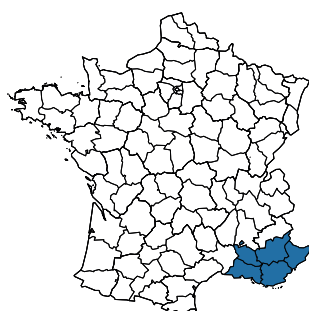
ENSEIGNES AFFILIÉES M+ MATÉRIAUX





Présent auprès des acteurs du BTP

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... Originaire de Manosque, SIMC est aujourd'hui présent sur 6 départements en régions PACA et Corse. Il a su appuyer son expansion sur ses propres équipes, leur connaissance pointue des produits, et sur la puissance du groupe Samse.



592 collaborateurs
26 agences
4 grandes surfaces de bricolage
M€ 153 chiffre d'affaires

Comité de surveillance

Michel Chaumeton
Alain Jean

Comité de direction Présidente

Stéphanie Saint-Martin

Vice-Président

Serge Roux

Directeur commercial et marketing

John Crayston

Directeurs de région

Djillali Benharrats
Olivier Jourdan
Mathias Grumberg
Xavier Colls
Gilles Peisson
Jean-Louis Mocchi
Gilles Ligozat

Directeur des achats et logistique

Claude Arbaud

Directeur administratif, financier et RH

Seydou Diallo

Directeur de gestion

Adrien Enoc

materiaux-simc.fr
simc.fr



Serge Roux
et
Stéphanie
Saint-Martin

« L'année 2018 aura marqué une pause dans notre développement géographique, puisqu'aucune nouvelle agence ne sera venue rejoindre notre réseau. Cependant, ceci ne fut pas synonyme d'immobilisme, au contraire. Nous avons notamment renforcé nos capacités de stockage et logistique avec la création de 2 plateformes planchers. Les agences de Manosque et Sanary ont bénéficié du renfort des activités des agences d'Ollioules et de Volx. Des orientations nouvelles ont été données à certaines autres (Istres,

Avignon, Mouans-Sartoux...). Un travail en profondeur a été mené sur notre politique tarifaire afin d'être encore plus pertinents et de consolider notre marge. Des formations toujours plus nombreuses ont permis à nos collaborateurs de progresser, d'évoluer, tout en garantissant le bien-être au travail. Toutes ces actions, et bien d'autres encore, portent déjà et porteront leurs fruits en 2019 afin de faire grandir notre entreprise pour aborder sereinement son avenir, mais aussi son 75^{ème} anniversaire en 2020. »

DE NOUVEAUX OUTILS DIGITAUX

Après une mise en ligne du site institutionnel au mois de juillet, www.simc.fr, la nouvelle stratégie digitale de l'entreprise poursuit son déploiement avec un site pour l'activité négoce de matériaux depuis novembre (www.materiaux-simc.fr). Ces nouveaux outils répondent aux standards actuels du Net et veulent correspondre aux attentes des internautes en leur proposant toute l'information commerciale utile,

mais aussi de nouveaux services. Une nouvelle manière d'aborder la communication de l'entreprise, en accentuant l'utilisation des différents médias numériques afin d'obtenir plus d'impact et d'en mesurer les résultats.



GRUPE SIMC



Les hommes, les hommes et enfin les hommes

« J'ai toujours entendu mes prédécesseurs dire qu'il y avait trois choses fondamentales dans notre groupe familial : en premier lieu les hommes, puis les hommes et enfin les hommes. » Jacques Plattard, Président, explique ainsi la réussite de ce groupe familial français aux 130 ans de savoir-faire. Depuis 1885, il puise sa force de son expérience et de la transmission générationnelle des métiers de l'industrie et du négoce de matériaux de construction.



Jacques
Plattard

« 2018 fût un bel exercice, avec notamment deux belles réussites à mettre en avant : Ollier Bois et Plattard Béton. Industriellement parlant, cela a été un exercice chargé. Sur le négoce également. Je voudrais souligner la bonne performance des équipes, qui ont répondu « présent », comme à l'accoutumée. Nous leur avons demandé beaucoup de disponibilité. Elles se sont bien mobilisées. Nous continuons à beaucoup investir en termes d'innovation et de Recherche et Développement, avec un nouveau cycle d'investissement dans l'industrie.

Sur 2018, nous avons fait le constat que le fossé se creuse entre le rural et l'urbain et fermé des sites (tout en conservant nos équipes) pour arriver à des tailles de structures raisonnables dans ce contexte. C'est la première fois que cela nous arrive. Sur l'année 2019, nous devrions achever le cycle de rénovation de nos agences de négoce et repartons donc à neuf !

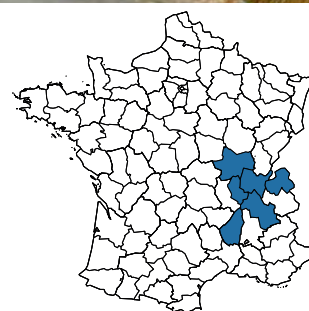
Pour terminer, je dirai que nos équipes ont donc rendu une excellente copie mais que nous devons embaucher qualitativement pour les renforcer. Nous devons le faire harmonieusement afin de conserver l'état d'esprit du groupe Plattard. Je suis toujours impressionné, d'ailleurs, que le groupe Samse parvienne à conserver ce même état d'esprit PME dans un groupe de cette taille. Ils ont compris que tout repose sur

UN EXERCICE TRÈS ACTIF

L'année 2018 a été pour le moins « dynamique » pour le groupe Plattard ! Avec une progression intéressante du chiffre d'affaires et beaucoup d'activité. En conséquence, la grande difficulté actuelle du groupe s'avère le recrutement. L'accent, pour 2019, va donc être mis sur l'embauche de jeunes salariés, qui peuvent être séduits par les opportunités proposées par ce groupe familial à l'ambiance de travail attractive, pour contrebalancer la moyenne d'âge actuelle. Les efforts seront évidemment portés sur leur formation. La politique d'investissement soutenu se maintient, pour sa part, tant sur l'industrie que sur le négoce.

Le groupe Plattard aborde ainsi l'année 2019 avec confiance, même si des défaillances clients ont surpris le secteur l'an dernier et qu'il reste ainsi en attente de la conjoncture générale du BTP.

l'humain et sur la solidarité. C'est ce qui aboutit à un vrai esprit de corps, un vrai dévouement, une vraie disponibilité des uns envers les autres. C'est notamment là où le groupe Samse est étonnant. C'est une vraie culture d'entreprise. Impulsée par Patrice Joppé et Paul Bériot, puis captée et capitalisée par Olivier Malfait et François Bériot. Et c'est la force de nos enseignes. »



Président

Jacques Plattard

Directeur général

Pascal Gasparian

Directeur administratif et financier

François Le Guyader

Directeur industriel

Dominique Rosier

Directeur commercial

Christophe Chabert

plattard.fr



Notre Filière TP - AEP

Des investissements massifs sont prévus pour l'aménagement de nos régions et la ré-urbanisation de nos villes et métropoles. L'extension et la rénovation de nos routes, de nos réseaux de transports et de nos ouvrages d'art sont des préoccupations majeures. Face à ces enjeux et opportunités de croissance, nous avons décidé de regrouper nos spécialistes TP et AEP au sein d'une seule et même filière. D'envergure nationale, elle est au service des enseignes pour développer nos ventes, conquérir de nouveaux marchés, de nouveaux territoires et conforter notre position d'acteur majeur et incontournable dans ces domaines. »

Christian Rossi
Responsable de la filière TP-AEP



	collaborateurs	agences	M€ chiffre d'affaires
BILLMAT	46	6	14,9
BTP DISTRIBUTION	73	5	47,5
CELESTIN	55	11	25,7
CHRISTAUD	54	11	24,5
LE COMPTOIR DU TP	8	1	2,2
VAUDREY	6	2	3,7
TOTAL FILIÈRE	242	36	118,5





MEMBRE DU
RES EAU
RESEAU FRANÇAIS DES SPECIALISTES DE L'EAU

Philippe
Aubrion

Billmat s'ancre sur le territoire Bretagne-Normandie. Ouverture d'une nouvelle agence à Guingamp et déménagement de l'agence de Rennes.





MEMBRE DU
RES EAU
RESEAU FRANÇAIS DES SPECIALISTES DE L'EAU

Sébastien
Martz

BTP Distribution confirme son organisation de poly-spécialiste. Nous avons mis en place de nouvelles solutions logistiques et sommes en pleine croissance.



CELESTIN
La compétence d'une équipe



Damien Cugnet

Célestin a réalisé une très belle année 2018 et conforte ainsi sa position de leader régional : la compétence d'une équipe et le sens du service clients.



Le Comptoir du T.P.

Jean-Fabrice Dupieu

Le Comptoir du TP rejoint le groupe Samse au 1er janvier 2019. Créée en 2015, cette enseigne est spécialisée en travaux publics, métiers de la voirie et du génie civil. Un point de vente dans le sud-ouest, à Castelculier.



CHRISTAUD DEPUIS 1766
MATÉRIELS ET SOLUTIONS POUR ADDUCTION D'EAU



MEMBRE DU **RES EAU**
RÉSEAU FRANÇAIS DES SPÉCIALISTES DE L'EAU

Christian Rossi

Le spécialiste de l'AEP depuis plus de 250 ans poursuit son développement et son maillage. Il se dote d'un nouveau point de vente dans le département de la Gironde, à Ambarès-et-Lagrave.



VAUDREY
MATÉRIELS ET SOLUTIONS POUR ADDUCTION D'EAU



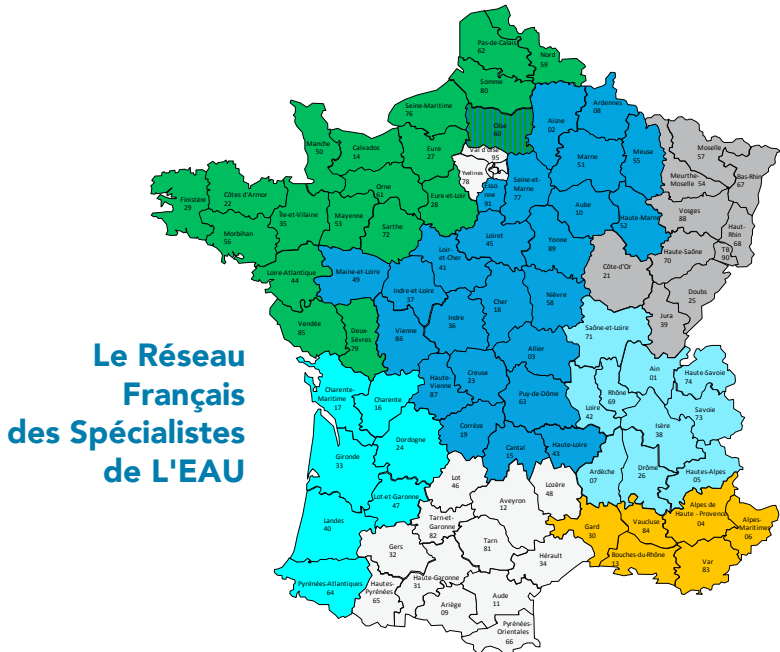
MEMBRE DU **RES EAU**
RÉSEAU FRANÇAIS DES SPÉCIALISTES DE L'EAU








Tony Stique

Le spécialiste en AEP basé dans la Marne, à côté de Reims, se dote d'un nouveau point de vente en Seine-et-Marne, à Lagny.



RES EAU
RÉSEAU FRANÇAIS DES SPÉCIALISTES DE L'EAU



-  **Philippe Aubrion**
-  **Tony Stique**
-  **Olivier Kleinmann**
-  **Aquitaine**
-  **Auvergne - Centre - Val de Loire**
Dominique Robin
-  **Rhône-Alpes**
Pierre Perrachon
-  **Claude Arbaud**



Nous stockons pour vous des bois du monde entier

Experte en négoce de bois, la société Henry Timber assure, en parallèle, l'approvisionnement en bois de l'ensemble des enseignes du groupe Samse.



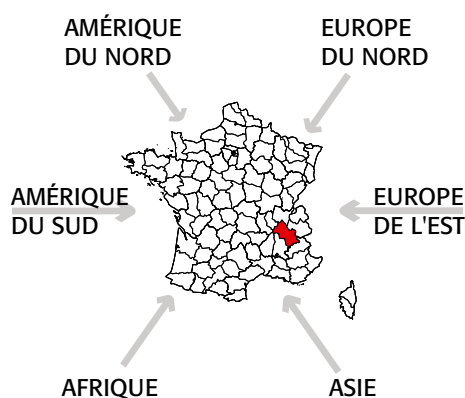
Patrick Faure

HENRY TIMBER AU SALON DU CARREFOUR DU BOIS À NANTES

Henry Timber lançait sa toute nouvelle gamme de parquet sous la marque MDD (Marque De Distributeur) **So Timber Floor**.

D'autres produits originaux, tels que des bardages en vieux bois gris ou "brûlé soleil" et de l'Accoya brûlé étaient exposés, de même qu'une terrasse en Muiracatiara. C'était un bon salon pour nous, très qualitatif. La filière est active, déclare Patrick Faure, Président du Directoire Henry Timber.

Une des problématiques actuelle est l'approvisionnement. La demande mondiale est très importante.



68 collaborateurs
2 sites
71 M€ chiffre d'affaires

Président du directoire
Patrick Faure

Directeur plateforme
Florent Gérard

Directeur activité négoce
Alexandre Guillery

Directeur commercial
Laurent Parisse

Responsable d'exploitation
Karl Jeannenez

henry-timber.com



« En 2018, nous avons fait une très belle croissance pour atteindre le niveau de 70 M€ de chiffre d'affaires.

Pour 2019, notre enseigne doit poursuivre son développement. Pour ce faire, nous avons lancé la construction d'un nouveau bâtiment de stockage. Nous continuons également l'enrichissement de nos compétences par le renfort de la formation des équipes et des ressources humaines supplémentaires. »



Une journée exceptionnelle, le 13 septembre 2018 : clients, collaborateurs, fournisseurs, réunis pour fêter le départ à la retraite de Luc Henry.



LA PLATEFORME BOIS DONNE DE LA VOIX

Créée à St-Hilaire du Rosier sur le site d'Henry Timber en 2006, elle a pour objectif de fournir en bois toutes les enseignes de notre groupe.

Elle se dote d'un catalogue mis à jour régulièrement. Ce catalogue est déjà utilisé par les enseignes Samse, M+ Matériaux, Simc, CBA, MS Matériaux, Doras, Cléau, Socobois et Ollier Bois.



SO TIMBER DECK
UNE LARGE GAMME DE LAMES DE TERRASSES AVEC 13 ESSENCES DIFFÉRENTES

SO TIMBER FLOOR
UNE LARGE GAMME DE PARQUETS CONTRECOLLÉS

9 DÉCORS
www.sotimber.fr



Devenir la référence bois

Spécialiste régional de la distribution de bois, panneaux et dérivés, Mauris Bois propose une gamme très large de produits et de services : des stocks massifs, une logistique adaptée, des nouveautés permanentes, un catalogue et des tarifs en ligne, et désormais des services complémentaires d'études techniques, le tout très prochainement disponible sur son site marchand.



Laurent Ouvrier-Bufferet

« En 2018, nous avons enrichi et consolidé nos services complémentaires pour atteindre un niveau de compétence optimal.

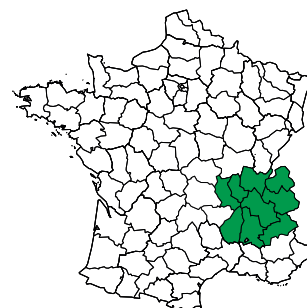
Pour 2019, nous poursuivons leurs déploiements sur le réseau de nos agences et développerons des outils pour les rendre plus accessibles et dynamiser leur commercialisation. Nous souhaitons faire évoluer notre enseigne vers une digitalisation de notre expertise métier. »

bénéficieront d'une meilleure visibilité en étant disponibles sur notre site internet. L'année 2018 a par ailleurs été une année de lancement pour le service de débit de poutres et a marqué une accélération au niveau de notre atelier de découpe. Nous poursuivons dans cette direction pour l'année 2019 en mettant en place un réseau d'artisans sous-traitants pour nos solutions de menuiseries extérieures.



MAURIS BOIS SE LANCE DANS LE E-COMMERCE

en investissant dans une e-boutique dernière génération. L'objectif? Fidéliser ses clients en leur apportant un confort d'achat et en attirer de nouveaux pour développer son chiffre d'affaires. Nos clients auront ainsi accès à nos produits et services 24 heures sur 24, 7 jours sur 7 et pourront connaître leurs disponibilités pour ensuite passer commande en ligne et être livrés. Le client professionnel aura accès à encore plus d'infos, transparence de la tarification, stocks, gestion de son compte, encours, factures, bons de livraison, historique de commandes... Quant au client particulier, Mauris Bois lui ouvre son catalogue en lui offrant des produits de qualité professionnelle. Depuis maintenant plusieurs années, nous proposons des services complémentaires au métier de négociant bois. Ces services




125
collaborateurs


5
agences

M€
43
chiffre d'affaires

Président
Laurent Ouvrier-Bufferet

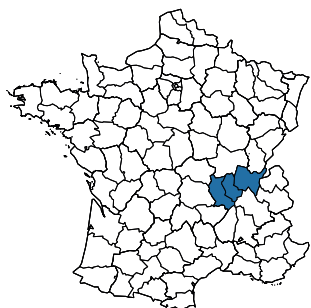
mauris.fr



OLLIER BOIS

Du bois et du choix

Ollier Bois, spécialisée dans le négoce et la transformation industrielle, est un élément-clé du groupe Plattard. Qu'il soit raboté, brut ou vieilli, en panneaux ou en poutres, le bois y est roi, pour tout aménagement extérieur ou agencement intérieur.



42

collaborateurs



2

agences



M€

21

chiffre d'affaires

Président

Jacques Plattard

Directeur général

Pascal Gasparian

Responsable d'activité

Sébastien Thomas

plattard.fr

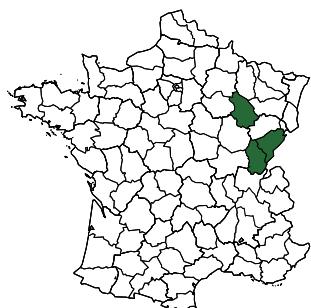
L'HUMAIN D'ABORD

Quand on questionne Jacques Plattard sur l'année 2018 d'Ollier Bois, il félicite en premier lieu ses équipes : « Nous faisons un très bon exercice comptable, entre autres à l'atelier, mais pas seulement. Notre réussite est globale et elle tient surtout à notre savoir-faire : nous faisons un métier où tout repose sur l'humain » explique-t-il, avant de poursuivre : « Cet exercice 2018 nous confirme que le bois est indispensable à la bonne santé du groupe Plattard. Grâce à nos équipes, nous avons bien assis nos positions dans l'industrie et sur tout ce qui est lié aux panneaux bois. »



Du charpentier chevronné au particulier inexpérimenté

Qu'ils soient menuisiers, agenceurs ou simples bricoleurs, ils sont assurés de trouver un large choix aux Comptoirs du Bois.



41

collaborateurs



3

agences



M€

13

chiffre d'affaires

Direction

Alain Renard

lescomptoirsdubois.fr


Une nouvelle enseigne de la filière bois

Connue et reconnue sur ses territoires mais aussi plus largement en France, Socobois vient renforcer la filière bois du groupe en devenant, en 2016, une filiale de Doras.

SOCOBOIS REMPORTE LES TROPHÉES DU NÉGOCE

Le mardi 26 juin se déroulaient les 11^{ème} Trophées du Négoce à Paris, pour récompenser et valoriser l'innovation dans la distribution du bâtiment.



À cette occasion, Socobois Troyes a remporté le prix "coup de cœur". "pure-player" de l'avant-garde, Socobois livre à J + 1 depuis plus de 30 ans ! Ce négoce spécialiste bois-panneaux a développé des services pour les professionnels lui permettant de se différencier de ses concurrents :

- livraison à J + 1,
- stockage de 100 % des gammes des plus gros industriels,
- organisation logistique hyper-efficace.

Du conseil à la pose en toute confiance



Spécialiste de la menuiserie, Remat sélectionne les meilleurs produits labellisés qui répondent aux exigences de la RT2012. Professionnels et particuliers apprécient son sens du service.

Avec plus de 40 ans d'expérience dans la fermeture du bâtiment et dans l'aménagement intérieur et extérieur, Remat est réorganisé autour du conseil personnalisé, de la pose en neuf comme en rénovation, jusqu'au suivi du service après-vente.

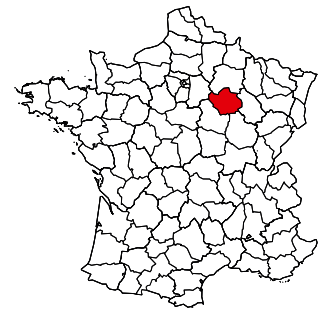


Avec ses propres équipes de pose intégrées, Remat Services, le spécialiste de la menuiserie, est en capacité de suivre en temps réel l'évolution de chaque projet, avec une grande qualité de mise en oeuvre.

« Notre équipe motivée est engagée chaque jour dans la satisfaction de nos clients. »



91 collaborateurs
1 agence
28 M€ chiffre d'affaires



Direction générale
Karl Chauvet

socobois.fr



32 collaborateurs
2 agences
7,7 M€ chiffre d'affaires



Président
Frédéric Vespignani

remat.fr



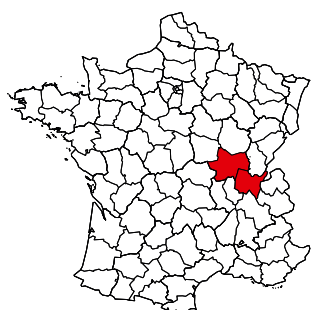
Les clés pour construire, aménager, rénover

Créée en 1930 par un compagnon du tour de France, Roger Cléau, cette enseigne de Doras propose une large gamme à ses clients particuliers comme professionnels : bardage, charpente, menuiserie, étanchéité à l'air, outillage et quincaillerie, revêtement mural, salle de bains...

NOUVEAU BÂTIMENT POUR L'AGENCE DE DRACY-LE-FORT

L'ouverture de la nouvelle agence, plus fonctionnelle et dotée d'outils modernes, est prévue pour le premier trimestre 2019.

En exclusivité, découvrez un aperçu du nouveau bâtiment !



61

collaborateurs



3

agences



16

chiffre d'affaires

Président

Jean-Christophe Drouot

cleau.fr



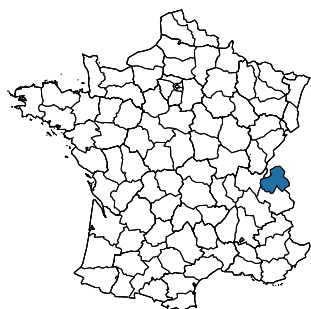
Spécialiste carrelage

Depuis 30 ans, Leader carrelage crée la différence avec ses 1 000m² de show-room et son équipe de vendeurs experts qui accompagne les clients de la Haute Savoie au quotidien.

De nombreux formats pour sols et murs, sans oublier le carrelage extérieur, Leader Carrelages propose une gamme complète de carreaux jusqu'aux grands formats.

La force du spécialiste se trouve renforcée par son activité de pose et de gestion des chantiers de carrelage intérieurs et extérieurs.

Leader Carrelages offre une prestation complète aux professionnels de l'habitat et aux clients particuliers.



19

collaborateurs



1

agence



3,1

chiffre d'affaires

Directeur

Vincent Mouget

leader-carrelages.com



Larges collections et espaces expo pour usage perso ou pro

Expert en carrelage, 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 !

NOUVEL ESPACE CAREO À NARBONNE

L'agence M+ Matériaux de Narbonne s'est dotée d'un Espace Careo. Sur une surface réduite au regard des standards de la marque, l'agence propose une offre représentative de séries de carrelages sols et murs, ainsi qu'un choix complet de produits d'aménagements extérieurs. Dans un espace agréablement aménagé, bénéficiant d'une verrière lumineuse, la présentation des produits est optimisée. Les clients peuvent ainsi faire leur choix dans un lieu qualitatif et valorisant.



CAREO DÉVELOPPE SON COMMERCE PHYGITAL

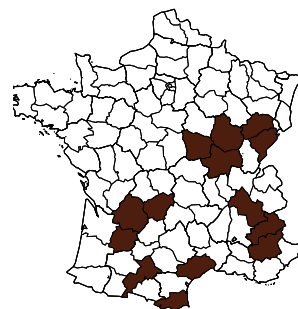
Careo a installé "InCube" dans son show-room : un espace digital complètement révolutionnaire, permettant de projeter à échelle 1 tous les choix carrelage du client.


On choisit un carreau et on peut visualiser instantanément le rendu sur une grande surface, changer de couleur, changer de format pour finalement garder ce carreau, ou pas !



UN NOUVEL OUTIL DE VISUALISATION 3D POUR LES CLIENTS

L'agence CAREO de Chenôve s'est dotée en 2018 d'un logiciel pour concevoir, personnaliser et visualiser une salle de bains en 3 dimensions. Le logiciel permet la création d'un projet de A à Z : de la définition de la pièce à sa décoration. Le résultat est particulièrement réaliste, puisque les produits de nos fournisseurs sont intégrés directement au projet, dans la dimension et la finition choisies. L'éclairage, la peinture des murs, les menuiseries, les éléments de décoration sont également paramétrables. Les clients visualisent mieux l'agencement de leur pièce. À l'issue de la réalisation, les équipes CAREO obtiennent un dossier complet comprenant, notamment, un plan côté et des informations sur chaque produit (quantité, descriptif technique).



		M€
87	6 15	22
collaborateurs	agences espaces	chiffre d'affaires

Direction enseigne Careo
Réseau Samse : Denis Barberoux
Réseau Doras : Thierry Laborey
Réseau M+ Sud-Est : Erwan Toussaint
Réseau M+ Sud-Ouest : Hubert Daccord

espace-careo.com




**L'ENTREPÔT
DU BRICOLAGE**

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.

Devenir "l'entreprise préférée" de la communauté du bricolage

La marche d'approche terminée, l'enseigne est dorénavant dans l'application des décisions prises grâce aux Chantiers d'Avenir où les équipes ont élaboré elles-mêmes la stratégie de l'entreprise pour le futur.

« bienveillance, partage, confiance » ont émergé. Des réflexions sur des garderies et crèches, sur la flexibilité du temps de travail, également. Cette année, l'accent va être mis sur l'accompagnement des collaborateurs dans leur vie quotidienne et leur bien-être en général, pas seulement dans l'entreprise.

« Nous voulons apporter notre pierre à l'édifice » témoigne Jean-Jacques Chabanis. « Sensibiliser nos équipes sur une alimentation plus saine et éco-responsable, par exemple. »

Rappel des faits

Les Chantiers d'Avenir ont regroupé 350 collaborateurs avec des représentants de chaque magasin et de chaque métier. « Nous leur avons demandé ce que c'est, pour eux, "l'entreprise préférée". Pour un client, pour un collaborateur. Ce qui peut déclencher la préférence » rappelle Arnaud Bériot.

Notre vocation

Construire une relation durable. Des rapports pérennes, qui s'inscrivent dans le temps.

Bilan des courses

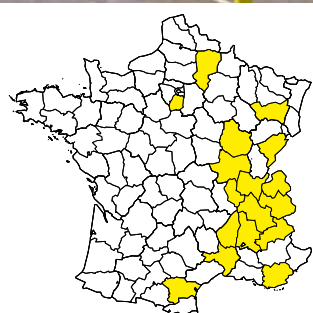
Quatre thématiques avaient été sélectionnées, voici quelques exemples de ce qu'elles peuvent couvrir.

Notre communauté

« Nos clients, nos fournisseurs et nous » résume Arnaud Bériot. « Nous travaillons l'aspect communauté avec l'usage de Yammer en interne et une « Tribu », chargée de nous aiguiller sur la façon de communiquer plus largement avec nos clients. » La Tribu ? Quatre femmes et quatre

Le bien-être au travail

Autour de la relation managériale, des rapports à l'autre, les valeurs



1 917

collaborateurs

36

magasins

404

chiffre d'affaires

Président

Jean-Jacques Chabanis
(Jusqu'au 31/12/2018)

Président

Arnaud Bériot
(à partir du 01/01/2019)

Directeur général délégué, Directeur d'enseigne

Gilles Puissant

Directeur général délégué, DRH

Franck Ougier

Directeur de l'offre et des services

François Boudon

Directeur des ventes

Thierry Simon

Directeurs des achats

Nicolas Joly

Directeur finance, gestion comptabilité

Régis Delaval

(Jusqu'au 31/12/2018)

Guyène Riera-Cochu

(à partir du 01/01/2019)

Chargé de mission

Emmanuel Bernard

Directeur stratégie et développement des organisations

Frédéric Rebollo

Directeur des systèmes d'information et méthodes

Frédéric Dufau-Joel

Directeurs de région

Philippe Castello, Guy Frizon
Christophe Lavoux, David Gayot
Jean-Philippe Sardi, Gilles Peisson

entrepot-du-bricolage.fr



hommes ont postulé en interne pour être des « disrupteurs ».

Une petite bande de moins de 35 ans, multi-métiers et d'origines géographiques différentes, pour venir un peu « chahuter » les habitudes de l'enseigne. « Ils doivent nous dire : « Voilà ce que nous ferions, si nous étions à votre place. Vivement qu'ils s'expriment ! » s'enthousiasme Jean-Jacques Chabanis.

La cooptation a fait aussi son entrée dans ce contexte : toute personne qui fait postuler quelqu'un de son réseau touche une prime de 500 € à l'issue d'une période d'essai réussie. « L'idée, c'est d'être ambassadeur de sa boîte à l'extérieur pour dénicher les talents » souligne Arnaud Bériot.



Jean-Jacques Chabanis
Arnaud Bériot

Tout le monde y gagne

Comme en fil rouge, la notion de « gagnant-gagnant » traverse toutes les thématiques. Quand un collaborateur est heureux de travailler, c'est bien sûr l'entreprise qui y gagne mais pas seulement : le client, aussi. ☐

Notre éthique et notre empreinte

« En travaillant sur les valeurs de l'entreprise, l'idée d'une fondation a vite émergé. Cela tombait très bien, il en était question pour l'ensemble du groupe. L'aspect sociétal n'a pas été oublié à l'échelon de l'enseigne : chaque magasin va désormais accompagner une association, avec la liberté d'en choisir le thème. Nous avons beaucoup de projets autour de la santé,

mais certains ont choisi de soutenir la rénovation du patrimoine local bâti, par exemple. Chacun fait selon son contexte. » Concernant l'empreinte, une récolte et un traitement des déchets sont en cours, jusqu'au mégot de cigarette, l'un des plus gros pollueurs au monde.

L'Entrepôt du bricolage soutient deux associations

CHAMBÉRY

Le Parc des expositions a accueilli, mercredi et jeudi, un salon d'entreprises organisé par l'enseigne L'Entrepôt du Bricolage. C'était la cinquième édition sur Chambéry d'une manifestation qui a réuni sur deux jours environ 250 fournisseurs de l'enseigne et 300 collaborateurs des 36 antennes de L'Entrepôt du bricolage. Cette année, dans le cadre de la trajectoire Éthique et empreinte, les collaborateurs ont décidé d'accompagner deux associations. Ainsi, l'antenne iséroise de l'association Réves, s'est vue offrir un chèque de 9 000 € qui va permettre à quatre en-

fants malades de s'évader de la maladie en réalisant un de leur rêve. Le second don de la même somme a été remis à l'association iséroise La Ressourcerie. Une structure associative du territoire de Bièvre Valloire qui collecte tous types de produits au domicile des particuliers, des entreprises ou des collectivités locales pour en limiter l'enfouissement des déchets.

Isabelle Guerra, Annick Gambin (Réves), Ludvine Boutte, Sabrina Dauchez et Suzanne Civier (La Ressourcerie).



Groupe

SAMSE



Fondation

Grande nouveauté, le groupe se dote d'une fondation d'entreprise.

Aux manettes ? Les collaborateurs du groupe Samse eux-mêmes. Pour la présenter, entretien à deux voix avec le duo Olivier Malfait et Isabelle Reynaud, respectivement président et directrice de la fondation.



Une fondation, pour quoi faire ?

Olivier Malfait : « Nous menions des actions de mécénat mais elles étaient dispersées, inorganisées et sans « stratégie » et donc sans l'efficacité que cela mérite. Nous aidions un orphelinat en Asie puis un puits en Afrique... il n'y avait pas de vision globale. Dans les valeurs du groupe, il y a le partage. Une part de notre résultat va aux salariés, une autre aux actionnaires, une autre reste dans l'entreprise. Nous voulons donner une dernière part par le biais de cette fondation. C'est modeste mais c'est le petit geste du colibri, un moyen d'être acteurs. Une action à la fois concrète et humble. Parfaitement dans la culture du groupe Samse. »

Isabelle Reynaud : « Mais nous ne voulions pas faire « la fondation du président ». Cela vient des salariés, aussi ! Au départ, c'est remonté de notre enseigne bricolage et de ses Chantiers d'Avenir mais quand nous avons déployé l'idée au niveau du groupe, nous nous sommes rendus compte que tout le monde était partant. Les salariés, en quête de sens, sont fiers de cette fondation. Elle nous fait prendre une place dans l'écosystème qui nous entoure : une entreprise a un rôle sociétal. Avec la fondation, elle peut en quelque sorte « rendre à la société »*. D'ailleurs, la majorité des fondations, en France, émanent de PME. »

Une naissance en douceur

Isabelle Reynaud : « J'ai animé des ateliers en disant à nos collaborateurs : « Mettez votre cœur sur la table ». Les salariés étaient parfaitement prêts. Tous avaient déjà un engagement

associatif fort. Le comité de direction avait fait exactement le même atelier : tout convergeait dans le même sens facilement. Les planètes étaient alignées. Finalement, la fondation est le premier véhicule transversal du groupe, sans distinction d'enseignes, et nous avons assisté à des moments de grâce, avec des salariés de tous horizons, de tous âges. Le consensus s'est fait en deux heures et demie, dans une ambiance d'unisson. Nous avons abattu un travail considérable en un temps record parce que ce sont des choses qui touchent au cœur. Nous avons des projets, nous avançons, tout cela se déroule dans une sorte d'évidence. »

Olivier Malfait : « Nous sommes accompagnés, au conseil d'administration de la fondation, par Christelle Arioli-Garnier, cadre supérieur de santé au CHU de Grenoble, Denis Mulliez, des Nouveaux Jardins de la Solidarité, qui a un parcours très fort dans l'associatif et de Vincent Defrasne, ancien biathlète qui dirige la fondation Somfy (lire aussi notre encadré). Nous sommes allés chercher leur expertise et leur connaissance du fonctionnement d'une fondation. »

Bâtir des projets solides et solidaires

Trois axes ont été choisis.


> Le mal logement

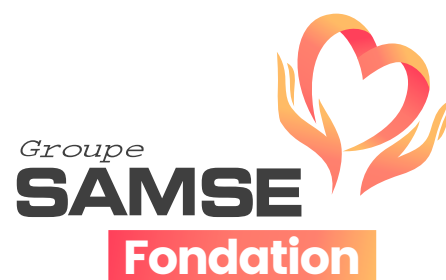
Olivier Malfait : « Un thème en rapport direct avec notre métier. Nous intervenons par le biais d'apports financiers, de conseils et de dons de matériaux. »

> La santé et le handicap

Olivier Malfait : « Cela touche beaucoup nos salariés. Ce thème majeur revient souvent. Nous mettons notre expertise au service d'un projet à l'hôpital de Grenoble, par exemple. Nous bâtissons des chambres pour que les parents de bébés très prématurés puissent dormir auprès d'eux. »

> Les actions de solidarité

Olivier Malfait : « Un thème plus large, de manière à pouvoir insérer des coups de cœur, avec en priorité des projets portés par les collaborateurs. Pour pouvoir accompagner et encourager nos collaborateurs investis dans des associations. En priorité, avec des actions de proximité. C'est cohérent avec l'esprit de notre groupe : nous sommes le régional de l'étape. Et cela permet d'assurer un meilleur suivi parce que cette fondation, ce n'est pas juste une façon de se donner bonne conscience. Dans les projets coups de cœur, par exemple, nous avons agi auprès de ceux qui avaient tout perdu lors des inondations, dans l'Aude. Nous avons su être très réactifs, c'est ce qui m'importe : être présents pour ceux qui en ont besoin, au moment où ils en ont besoin. » 



UN CHAMPION OLYMPIQUE ENGAGÉ CONTRE LE MAL LOGEMENT

Directeur de fondation depuis 2011, Vincent Defrasne apporte son expertise et sa sensibilité au conseil d'administration de celle du groupe Samse. « Chez Somfy, pour favoriser l'accès à un habitat décent, nous organisons un mécénat de compétences, de la part des salariés de l'entreprise, couplé à un soutien financier. L'entreprise a déployé cette démarche citoyenne parce que nous nous sentons concernés en tant qu'acteurs de l'habitat. Ce combat contre le mal logement se partage : seul, on est bien démuni. Le groupe Samse et la fondation Somfy partagent cette conviction que faire ensemble, co-construire, est plus efficace. Nous sommes heureux d'accompagner cette fondation d'entreprise qui se lance. »

* Comme toute fondation d'entreprise, celle du groupe Samse ne peut pas recevoir de dons, elle ne peut que soutenir des projets.



AIDE À LA CONSTRUCTION D'UNE MATERNITÉ EN AFRIQUE

Depuis 3 ans, nous soutenons l'agence Grenobloise Aide Médicale et Développement (AMD), pour la construction de centres médicaux en Afrique. En 2017 et 2018, nous avons contribué à la réhabilitation de la maternité de Mandiana en Guinée, pour une meilleure prise en charge des femmes enceintes et des nouveaux-nés.

CRÉATION D'UNE UNITÉ FAMILIALE DE NÉONATOLOGIE

La fondation Groupe Samse participe à la création d'une unité familiale de néonatalogie au CHU de Grenoble. Une 1^{ère} en France et un formidable projet de santé et de société ! Grâce à cela, les parents pourront vivre avec leurs bébés prématurés tant qu'ils seront hospitalisés.



FONDS D'ACTION NÉGOBOIS

Nous sommes partenaires depuis plusieurs années du fonds d'action Négobois. Le mécénat réunit des industriels et des négociants de la construction dans une même ambition : rassembler des dons pour construire au profit de causes dont l'intérêt est sans équivoque.

En 2017 et 2018, nous avons soutenu la Fondation Abbé Pierre pour la construction d'une pension de famille à Lodèves dans l'Hérault, réservée aux femmes victimes de violences.



Mécénat



1^{ÈRE} INVITÉE DE NOTRE FONDATION : ELINA DUMONT, ANCIENNE SDF, AUJOURD'HUI GRANDE GUEULE SUR RMC ET COMÉDIENNE, ELLE SOUTIENT LES SANS-ABRIS

Notre fondation a mis en place un cycle de conférences-rencontres sur des sujets de santé et de solidarité et a accueilli en 2018 Bénédicte Potdevin, membre de l'association Entourage Réseau Civique et Elina Dumont, vice-présidente de cette même association. Toutes deux nous ont parlé des sans-abris et de leur détresse d'exclusion et de solitude, ainsi que de la manière dont on pouvait leur apporter aide et réconfort.



MA CHANCE MOI AUSSI INTERVIENT AUPRÈS DES ENFANTS DES QUARTIERS PRIORITAIRES DE CHAMBÉRY ET, DEPUIS 2018, DE GRENOBLE

"Donner toutes les chances de réussite aux enfants en leur transmettant des outils essentiels pour se construire en tant qu'adultes pleinement intégrés dans la société". Telle est la mission que s'est fixée l'association qui intervient au quotidien, aux côtés d'enfants de 6 ou 7 ans et qui les accompagne pendant 10 ans. Jean-Jacques, membre du Codir du groupe s'investit pour trouver des fonds auprès des entreprises grenobloises. Notre fondation apporte une aide financière destinée à accompagner un enfant pendant un an.



A GRENOBLE, UNE COLLABORATRICE DE DORAS NOUS FAIT PART DE SON ACTION D'ASSISTANCE AUPRÈS D'UNE FAMILLE DE RÉFUGIÉS, DANS LE CADRE DE VEILLE SOLIDARITÉ SUD-AGGLO.

Notre fondation a décidé d'accompagner cette association de proximité qui vient en aide aux familles ou personnes isolées sur le quartier de Grenoble-sud. Trouver un logement, s'inscrire à une formation pour une meilleure intégration, trouver du travail. En un mot, faciliter leurs démarches administratives au quotidien.

AEEMDH ASSOCIATION POUR L'ENSEIGNEMENT DES ENFANTS MALADES À DOMICILE ET À L'HÔPITAL.

La fondation soutient cette association pour permettre aux malades de poursuivre une scolarité momentanément interrompue, par l'intermédiaire d'un salarié dont un des proches est engagé au quotidien au CHU de Grenoble.



LA FONDATION APORTE SON AIDE À L'ASSOCIATION LOCOMOTIVE

Le coeur de la mission de Locomotive est l'accompagnement des enfants atteints de cancer et de leucémie, des familles et du Service hospitalier du CHU Grenoble-Alpes qui prend en charge ces enfants. Une collaboratrice sensibilisée de près par cette maladie nous a alertés sur ce sujet. La fondation a ainsi accordé une subvention à cette association.



LES MISSIONS LOCALES POUR L'INSERTION PROFESSIONNELLE ET SOCIALE DES JEUNES SONT OUVERTES À TOUS LES 16-25 ANS

Notre fondation soutient l'action d'un collaborateur qui consacre aux jeunes 2 à 3 jours de RTT et une partie de ses pauses déjeuner depuis 2 ans.

AIDE AUX FAMILLES ESPERANZA 66

Cette association mène des actions en faveur des enfants autistes ou présentant des troubles du développement apparentés à l'autisme et âgés de 0 à 21 ans. Notre fondation est engagée dans cette association grâce à un salarié de M+ dont le filleul est autiste.



UN TOIT POUR TOUS

L'association agit en Isère, en partenariat avec la Fondation Abbé Pierre et en relation avec les pouvoirs publics, pour faire connaître le problème du mal-logement et mettre en œuvre des solutions d'hébergement et de logement à loyers très modérés. Le groupe est mécène de cette association depuis plusieurs années et depuis 2018, la fondation a pris le relais pour poursuivre ce partenariat : la rénovation de logements pour les plus démunis.



SOLLICITÉE PAR UN CHEF D'AGENCE M+ DE L'AUDE, LA FONDATION GROUPE SAMSE S'ASSOCIE À AUDE SOLIDARITÉ POUR VENIR EN AIDE AUX SINISTRÉS

Notre fondation doit rester réactive pour répondre aux urgences, aussi bien d'un point de vue financier que décisionnel.

C'est comme ça que nous avons rapidement pu débloquer des fonds pour aider l'association Aude solidarité lors des inondations d'octobre 2018, dans le sud de la France.



ENNEA WORLD, PROJET VILLAGE KAREN (BIRMANIE)

Par l'intermédiaire d'une salariée de Doras, engagée dans cette association, la fondation contribue à l'acquisition d'une pirogue – bibliothèque permettant d'aller à la rencontre des enfants des villages, en l'absence de route, le long de la rivière !

Sponsoring

Engagés et sportifs

Nous retrouvons dans le sport des émotions et des valeurs qui nous sont proches : engagement individuel et collectif, partage des succès, dépassement de soi, esprit d'équipe...

Nous soutenons avec ferveur différents clubs et événements de nos territoires.



© : Fabien Baldino

LES BRÛLEURS DE LOUPS

Depuis 18 ans, Samse et L'Entrepôt du Bricolage sont partenaires des Brûleurs de Loups, l'équipe grenobloise de hockey sur glace qui joue au plus haut niveau.



LE DFCO

Présent depuis plusieurs années sur le maillot des joueurs, Doras a encore renforcé son partenariat avec le DFCO en 2018 en donnant son nom à la tribune présidentielle.



FCG GRENOBLE RUGBY

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



© : Sylvain Sauvage

LE PAUC

La dynamique positive du Pays d'Aix UC Handball emmène Matériaux SIMC en Coupe d'Europe pour la saison 2018-2019

LA PIERRA MENTA

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



© Jocelyne Chauv

SPRINTER CLUB OLYMPIQUE DIJON

Doras est partenaire depuis plus de 10 ans de l'équipe française de cyclisme amateur créée en 1993, évoluant en Nationale 1.



© SCOD



© : M. Mironde

FCL LÉZIGNAN RUGBY

M+ Matériaux soutient depuis 2012 le FCL, l'un des plus anciens clubs de Rugby en France.



FIVES TOUCH RUGBY ALL STARS

M+ Matériaux est sponsor depuis 3 ans des "FIVES TOUCH RUGBY ALL STARS".



TEAM GRENOBLE ISÈRE NORDIQUE

Samse et l'Entrepôt du Bricolage soutiennent cette équipe depuis plusieurs années. Elle est composée d'athlètes qui brillent au plus haut niveau du biathlon et du ski de fond.



FÉDÉRATION FRANÇAISE DE SKI

Depuis 2005, les enseignes Samse et L'Entrepôt du Bricolage se sont engagées auprès de la Fédération Française de Ski en tant que partenaires des espoirs du ski français avec « le Samse Speed Ski Tour ». Elles sont aussi aux côtés des espoirs du ski nordique : biathlon, ski de fond, saut et combiné nordique. Samse est également le partenaire titre de la Coupe de la Fédération (ski alpin) qui se déroulera cette année encore à l'Alpe d'Huez les 6 et 7 avril 2019.



TOUR CYCLISTE LA PROVENCE

Matériaux SIMC, partenaire du maillot de leader du Tour cycliste la Provence pour la 3ème année, remet à Marseille, le maillot au vainqueur de l'édition 2018, Alexandre GENIEZ de l'équipe AG2R-La Mondiale.



DMH

Engagé aux côtés du Dijon Métropole Handball depuis la saison 2017-2018, Doras soutient le club qui vise une accession en Pro Ligue.

LE TROPHÉE ANDROS

Samse et L'Entrepôt du Bricolage sont partenaires de l'équipe Bertrand Balas et Olivier Panis sur les circuits glacés du Trophée Andros.



JDA

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

Groupe
SAMSE

GROUPE SAMSE
2, RUE RAYMOND PITET
38030 - GRENOBLE
FRANCE
www.groupe-samse.fr