

RAPPORT ANNUEL 2013



Groupe
SAMSE



BIENVENUE DANS LE GROUPE SAMSE

Groupe indépendant de distribution de matériaux de construction et d'outillage, nous développons un réseau commercial dense de 320 points de vente.

Présents sur deux métiers, le négoce et le bricolage, nous proposons à nos clients, professionnels et particuliers, des offres complémentaires dans une relation de proximité.

Olivier MALFAIT
Président du Directoire



François BÉRIOT
Vice-Président du Directoire

Nos forces sont avant tout humaines...

Après un début d'année difficile, notre Groupe a démontré, une nouvelle fois, sa capacité d'adaptation à son environnement, en réalisant de bons résultats pour cette année 2013.

Nous tenons à remercier et féliciter sincèrement toutes nos équipes pour leur engagement et leur contribution à cette belle performance.

Nous remercions également nos partenaires -clients, fournisseurs, banquiers- pour leur confiance et leur fidélité.

Plus que jamais, notre réussite est le fruit de la qualité de nos relations avec nos clients.
Notre croissance résulte de notre dynamique commerciale et de notre professionnalisme.

Les fondations de notre Groupe sont solides : notre structure financière, nos systèmes d'information, de gestion, de logistique et d'achat constituent d'indéniables points forts.

Mais notre puissance est surtout locale.
C'est dans nos agences et nos magasins que se construit, chaque jour, la réussite du Groupe.

Nos forces sont avant tout humaines.

Nos valeurs et notre culture basées sur la confiance et le partage des responsabilités sont des points forts que nous devons affirmer.

Nous sommes convaincus qu'à moyen terme, les marchés du BTP et du Bricolage offriront de nouvelles possibilités de développement que nous saurons saisir.

Nous sommes confiants dans la capacité de notre Groupe à poursuivre ses conquêtes et à consolider ses relations humaines.

Continuons à avoir du plaisir à travailler ensemble.

Construisons avec vous -collaborateurs, clients et partenaires- l'avenir du Groupe qui sera riche en projets et en succès partagés !

Bien cordialement.

Olivier MALFAIT

François BÉRIOT



Patrice JOPPÉ
Président du Conseil de
Surveillance
du Groupe SAMSE



Paul BÉRIOT
Vice-Président du Conseil de
Surveillance du Groupe SAMSE
et Président du Conseil de
Surveillance de Doras

Pieds sur terre...

Dès le mois de janvier, nous savions que 2013 allait être une année difficile... Nous avons alors décidé de conserver les bons réflexes et les bonnes pratiques des années 2011 et 2012.

Et de garder les pieds sur terre...

Bien en deçà des objectifs du gouvernement, seuls 330 000 nouveaux logements ont été mis en chantier (-34% par rapport aux ambitions des politiques !).

La maison individuelle, marché le plus intéressant pour nos activités, a enregistré un recul de 19% par rapport à 2012, avec la disparition de plus de 1000 constructeurs ces dernières années.

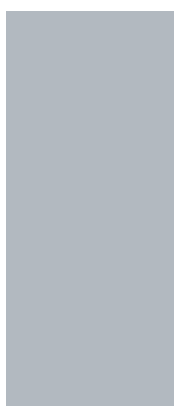
Dans ces conditions, on ne peut que féliciter le Directoire, le Comité de Direction, les directeurs de région, les responsables d'agence et les patrons de filiale ainsi que l'ensemble du personnel pour leur engagement, leur professionnalisme et leur remarquable efficacité au cours de l'exercice écoulé.

Avoir maintenu pratiquement au même niveau le volume d'activité et réussi, à tout le moins, à conserver le même niveau de résultat témoigne d'une excellente maîtrise de la gestion du Groupe.

Nous sommes heureux de leur exprimer ici notre très grande satisfaction, nos vives félicitations et notre confiance dans leur réussite pour les mois et années à venir. ■

Patrice JOPPÉ

Paul BÉRIOT



4
Introduction

6
Ressources humaines

8
Groupe SAMSE

10
Comité de direction

12
Notre organisation

14
Commerce

16
Marketing et innovation

18
Achats

22
Logistique

24
Transport

25
Système d'information

26
Sécurité

28
Construire positif

29
Construire des sites durables

30
Sponsoring

34
Données financières



L'esprit de famille dans une culture de Groupe

La dynamique du Groupe SAMSE repose sur l'identité de chacune de ses enseignes.

Quand nous intégrons une nouvelle entreprise, nous avons une triple ambition : optimiser son ancrage local et ses réseaux de proximité, renforcer sa notoriété régionale, valoriser la richesse de son histoire et de ses hommes.

Une nouvelle personne recrutée est accueillie par l'ensemble des cadres de la Direction.

Régulièrement, des journées « connaissance de l'entreprise » présentent aux nouveaux collaborateurs le Groupe, son organisation, ses valeurs, ses engagements et les différents métiers. Le sentiment d'appartenance naît et se nourrit de la proximité entre les salariés, quelle que soit leur enseigne ou leur fonction.

Les salariés actionnaires d'une entreprise pas comme les autres

Le Groupe SAMSE est le premier groupe indépendant de matériaux de construction et de bricolage en France.

Son indépendance repose sur les deux piliers fondateurs : le capital détenu majoritairement par les salariés et la rentabilité à long terme.

Dès 1968, Samse proposait à son personnel de devenir actionnaire en mettant en place la prime de participation. Depuis, les salariés détiennent, avec les familles fondatrices, plus de 50 % du capital de la société Holding Dumont Investissement. Ainsi, les salariés partagent les efforts et les bénéfices.

Leur engagement professionnel et patrimonial traduit bien les valeurs du groupe et garantit son indépendance financière. ■

En dix ans, le Groupe SAMSE a plus que doublé son chiffre d'affaires et son nombre de points de vente, et même triplé son niveau de fonds propres

La croissance et la stratégie

La croissance s'est effectuée par des acquisitions, des ouvertures de points de vente et des créations de marques. Elle s'est traduite par une forte extension géographique : d'une présence rhônalpine à l'origine, notre groupe couvre maintenant près de la moitié du territoire français avec, dans plusieurs zones, une position de leader.

Notre stratégie de diversification des activités est fondamentale. Nous sommes ainsi en mesure d'apporter une offre



complète sur tous les segments de marchés, et d'anticiper les besoins des professionnels sur les thématiques à venir comme l'efficacité énergétique, la construction bois BBC, le bâtiment à énergie positive, les Énergies Renouvelables. Nous structurons notre offre en la spécialisant sur des marchés porteurs et en accompagnant dès aujourd'hui les professionnels qui réaliseront demain les chantiers innovants.

Nos deux métiers, le négoce et le bricolage, concilient un rôle de distributeur de produits et une fonction qualitative d'apporteur de solutions et de services. ■



S'appuyer sur nos atouts pour fédérer les filiales

Le potentiel humain est la première des ressources du Groupe SAMSE, le fondement et la condition de notre indépendance.

Valoriser ce qui nous rassemble autour de notre stratégie, adapter les outils de gestion des compétences à nos 26 filiales est un défi porté quotidiennement dans nos 315 points de vente.

INTÉGRER, DÉTECTER, ACCOMPAGNER LES PARCOURS QUALIFIANTS

La fonction des Ressources Humaines traduit les valeurs et l'histoire de chaque enseigne. Nous proposons compétences et services à chacune de nos filiales. Mutualiser les ressources ne revient pas à uniformiser les pratiques, mais au contraire à développer des outils communs assez modulables pour prendre en compte les spécificités de chacun.

Les fiches référence des métiers du négoce et du bricolage représentant 80% de nos emplois, facilitent les parcours d'intégration. Les entretiens annuels permettent de faire le point sur la carrière professionnelle de chacun.

Les montées en compétences s'articulent ainsi autour de la polyvalence et des comportements. ■

CHIFFRES CLÉS 2013

14 000

candidatures reçues

310

nouveaux embauchés en CDI



« Venir travailler chez nous, c'est s'engager. L'évolution repose davantage sur la qualité professionnelle et l'implication que sur le diplôme initial. »

Françoise GRASSA
Directrice des Ressources Humaines

Les Contrats de Qualification Professionnelle (CQP)

La formation en alternance encadrée par un tuteur sénior donne l'opportunité aux recrutés d'apprendre leur métier à partir de situations pratiques. Le besoin des clients est ici perçu et compris par exemple à partir de la pose de carreaux ou de plaques de plâtres, l'apprentissage

des contraintes de la menuiserie. Pour l'entreprise, le CQP fixe un cadre qui favorise les échanges professionnels entre les générations et la transmission des savoir-faire, lien essentiel dans une entreprise qui encourage la fidélité et la permanence de ses effectifs salariés. ■





FAIT MARQUANT

La satisfaction clients passe par le bien-être au travail

La participation au Prix de la convivialité et du confort au travail s'est concrétisée en 2013 de façon originale à La Boîte à Outils. De nombreux salariés volontaires ont alimenté des propositions où le bien-être au travail a systématiquement été défini comme un moyen pertinent d'atteindre l'objectif commun : « la satisfaction clients ».

Fidèle aux valeurs du groupe, cette opération s'appuie sur l'intelligence collective, mobilise et rassemble tous les salariés autour d'une culture d'entreprise. ■

CAP SUR 2014

Campus

Historiquement, nous avons toujours favorisé la mobilité et la promotion interne de notre personnel. Aujourd'hui, nous poursuivons cette politique et accompagnons nos collaborateurs dans la prise de nouvelles fonctions, avec une formation : « Campus ». La première session, dédiée au management d'une agence, s'est achevée en octobre 2013. Un succès. Nous organisons en 2014 une formation en alternance pour nos ATC juniors, une formation qualifiante et professionnalisante puisqu'elle débouche sur le Certificat de Qualification Professionnelle ATC, reconnu d'état. ■



1920

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



Samse Vienne 1974

1925

Introduction en bourse.



Convention Alpeexpo pour le 50e anniversaire de Samse (Grenoble) 1971

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.



La Boîte à Outils en Savoie 1975

1960

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



Samse Saint-Martin d'Hères 1975

1970

Tandem de direction : Patrice JOPPÉ, Paul BÉRIOT.

1974

Création du 1^{er} magasin de bricolage La Boîte à Outils en Isère : Samse diversifie son activité et s'ouvre à la clientèle grand public.

1988

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



Samse Gap 1988

2007

Tandem de direction : Olivier MALFAIT, François BÉRIOT. Nouveau siège social à Grenoble.

1920

1974

1986

1988

1991

1992

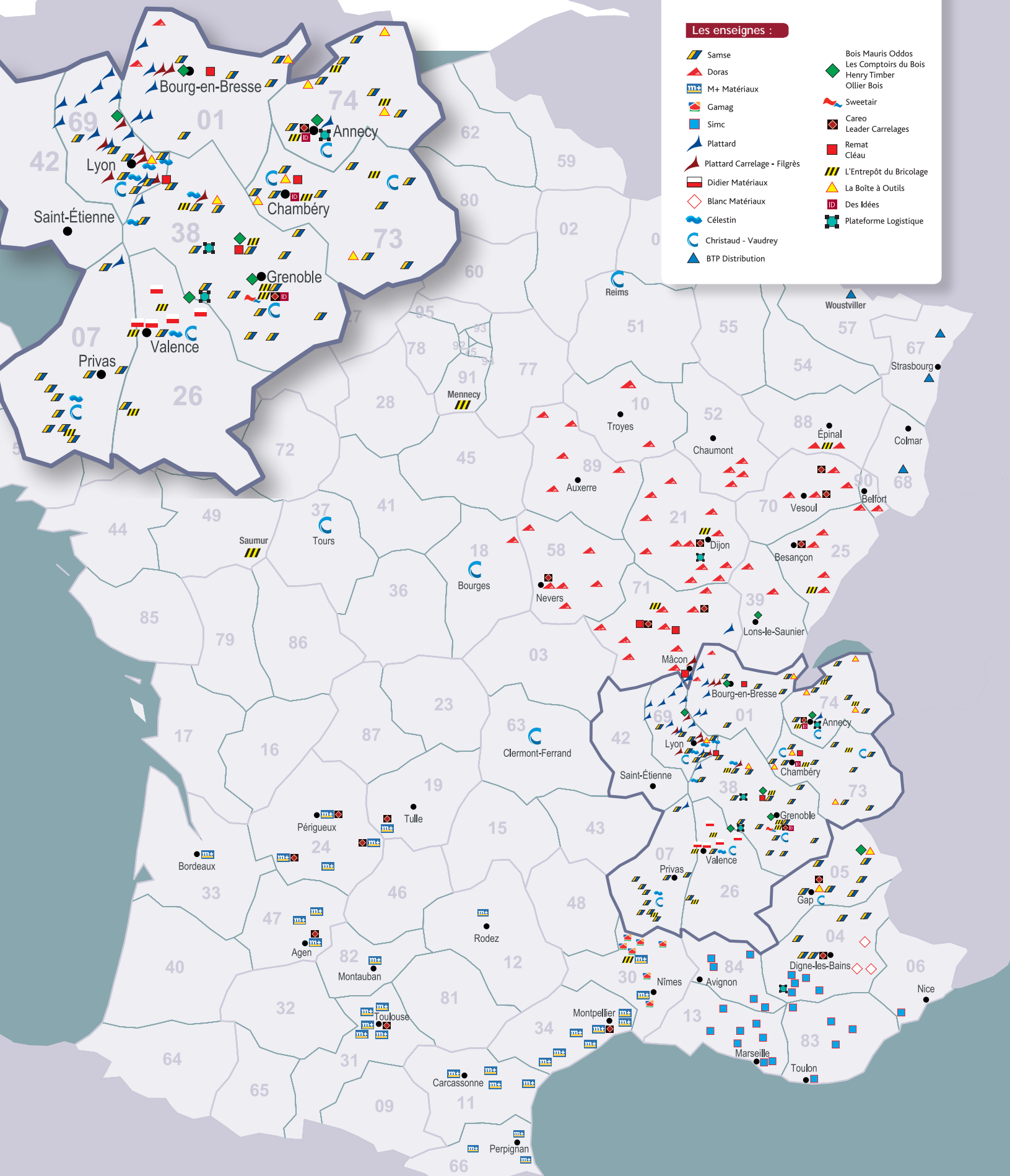
1996

1998

1999

2002





2003

2005

2006

2007

2008

2009

2010

2011

2013



Le Comité de Direction

De gauche à droite :

Arnaud BÉRIOT
Directeur Général La Boîte à Outils

François NOËL
Président du Directoire Doras

Jérôme THFOIN
Directeur Marketing et Innovation

Dominique DURAND
Directeur Juridique et Social

Antoine SIBOUL
Directeur Développement

Serge ROUX
Directeur Général Simc

Jean-Jacques CHABANIS
Président La Boîte à Outils

François BÉRIOT
Vice-Président du Directoire

Marc COINTEPAS
Directeur Logistique

Olivier MALFAIT
Président du Directoire

Olivier BIS
Directeur des Systèmes d'Information et Méthodes

Françoise GRASSA
Directrice des Ressources Humaines

Laurent CHAMEROY
Directeur Administratif et Financier

Yannick LOPEZ
Directeur des Achats

Philippe GÉRARD
Directeur Commercial

Christophe LYONNET
Directeur de Région Samse





Chantier du futur tramway reliant Grenoble à Saint-Égrève (38)

Sur ce chantier nous avons livré : les conduits TPC, les tuyaux PVC, les regards, les trappes télécom, les bordures, les caniveaux, les grilles et les tampons...





Notre organisation

L'esprit d'équipe est la force du groupe

Priorité aux fondamentaux du commerce ! Dans un marché global en baisse, où la maison individuelle recule, le Groupe SAMSE poursuit sa progression. Consolider l'animation commerciale et la qualité de livraison sont les bases d'une relation de confiance avec nos clients.

MAGASINIERS, CHAUFFEURS, COMMERCIAUX, DIRECTEURS DE SITES... TOUS VENDEURS !

La performance des services repose sur l'accueil, le conseil et la réactivité. La qualité de livraison commence dès la préparation de la commande. La connaissance des produits par les magasiniers nous permet d'avoir une longueur d'avance dans la satisfaction client. Nous formons régulièrement nos

équipes, des magasiniers aux ATC en passant par nos chauffeurs. Dans chaque lieu de vente, les espaces d'exposition soignés mettent en valeur les matériels et matériaux disponibles. Le commerce est l'affaire de chacun et à tout instant. ■



“ *L'attente de nos clients : des livraisons complètes et ponctuelles sur leurs chantiers.*

Philippe GÉRARD
Directeur Commercial ”



Nos libres-services

Dans toutes nos agences négoce, nous vendons des outils et matériels, des colles, de la quincaillerie... autant de produits indispensables à la construction et indissociables des matériaux.

Nous sommes soucieux de proposer une offre très diversifiée et des stocks conséquents. Nous disposons de tous les accessoires d'étanchéité à l'air

qui permettent une mise en œuvre conforme à la RT 2012 et mettons en avant les nouvelles technologies de nos partenaires industriels. ■



CHIFFRES CLÉS
2013

292
ATC

88 400
clients pros du BTP



Une première à Saint-Priest

En mai 2013, l'enseigne Samse a ouvert une agence spécialisée plafonds, plaques de plâtre, isolation et étanchéité à l'air. Une offre complète de produits du second-oeuvre répond aux exigences de performance énergétique. Ce site garantit un stock permanent. Un service de

livraison spécifique permet l'accès à tous types de chantiers. Dans le Grand Lyon, cette expertise sert tout le réseau. ■



➤ CAP SUR 2014

Le plan d'action qualité agence renforce la satisfaction clients

Le baromètre satisfaction clients, mis en place en 2012 pour l'enseigne Samse, est encourageant. L'enquête 2013 révèle la qualité du travail de nos équipes, désormais connue, reconnue et mesurable. Malgré tout, nous pouvons toujours améliorer nos performances. Nous avons écrit pour chacune des soixante-seize agences Samse un plan d'actions personnalisé lié à leur marge de progrès. ■



Tenir le cap de la satisfaction permanente de tous nos clients

Notre marketing est résolument « terrain ». Il puise son inspiration et ses enseignements sur les chantiers. Nous observons chaque jour les évolutions du Marché et des attentes des entreprises du BTP et maîtres d'ouvrage. Nous construisons des solutions et des réponses adaptées et mettons au point des nouveaux services à valeur ajoutée.

Un seul objectif : améliorer sans cesse la satisfaction de nos clients. Satisfaction qui est le véritable moteur de croissance de notre Groupe.

De la RT 2012 à la RT 2020

Depuis le 1er janvier 2013, la réglementation thermique RT 2012 est en vigueur pour tous les bâtiments neufs. Notre premier objectif est de réussir ce tournant majeur avec nos partenaires sur tous les chantiers, dans le prolongement du travail entrepris ensemble depuis des années. Toutes nos enseignes œuvrent à la réussite de la RT 2012 tandis que

le service Marketing et Innovation prépare d'ores et déjà le groupe aux opportunités induites par la RT 2020. Pour mieux s'en saisir le moment venu, nous anticipons dès maintenant les réponses nécessaires à la construction de bâtiments à énergie positive. ■



Qu'est-ce que nos clients attendent et que nous ne leur proposons pas ? Allons chercher nos marges de progrès dans tout ce que nous ne faisons pas encore.

Jérôme THFOIN
Directeur Marketing et Innovation



FAIT MARQUANT

Le baromètre de satisfaction client Samse, indicateur de performance

Plus de 40 questions posées à plus de 5000 clients. L'analyse des résultats nous apporte une vision complète et réaliste. Elle révèle nos points forts comme nos marges de progression. ■



Logements collectifs sur le site de Bouchayer-Viallet à Grenoble (38)

Nous avons livré sur ce bâtiment l'ensemble des matériaux pour l'étanchéité à l'air, les plaques de plâtre, l'isolation et le gros-œuvre...



INNOVATION

Notre démarche Construire positif continue à se développer dans le réseau du Groupe SAMSE pour répondre toujours mieux aux nouvelles réglementations et aux attentes du marché. Retrouvez en page 28, l'offre complète ainsi que toutes les innovations qui lui sont liées. ■

Depuis 6 ans, le Groupe SAMSE participe à la Biennale de l'habitat durable aux côtés de la ville de Grenoble. Pour cette édition, nous avons présenté nos solutions en performance énergétique. ■



L'achat est un acte stratégique pour l'entreprise

On ne vend bien que ce que l'on achète bien ! Le choix d'une vraie politique de stock, en agences et avec les plateformes, permet au Groupe SAMSE de disposer de gammes larges et d'une grande disponibilité de produits. Sur ces bases solides, nous déployons une qualité de services qui constitue un réel avantage pour nos clients.

UNE RELATION DE PARTENARIAT

Le bon rapport qualité prix naît de notre capacité à anticiper les besoins des marchés. Nos lignes de produits précèdent l'évolution des normes et des comportements de nos clients. Pour accompagner les réglementations qui régissent le bâtiment et les travaux publics, nous cultivons la bonne réactivité de nos fournisseurs. Notre force tient à

la qualité des relations que nous entretenons avec eux. Ce sont avant tout des partenaires avec qui nous travaillons en confiance et dans la durée. Nos équipes, formées pour informer et conseiller nos clients, disposent d'un plan de stock pour garantir la disponibilité des produits. ■



« Nos fournisseurs sont des partenaires qui partagent nos valeurs de fiabilité et de fidélité. »

Yannick LOPEZ
Directeur des Achats

La direction des achats



En haut de gauche à droite :
Stéphane JOURDAN, Directeur d'activité libre-service
Eric LOTENBERG, Directeur d'activité travaux publics - adduction d'eau
Corinne TARDY, Directrice d'activité carrelage-sanitaire-environnement
Yannick LOPEZ, Directeur des achats
Philippe GERARD, Directeur commercial

En bas de gauche à droite :
Rifki BACCAR, Adjoint couverture-isolation
Pierre COMTE, Directeur d'activité couverture-isolation
Cyril BOLLON, Directeur d'activité menuiseries-fermetures
Jean-Marc DAMOUR, Directeur d'activité gros-cœur
Jean-Marie ALGEO, Directeur d'activité bois panneaux-parquets

Non présents sur la photo
Laurence GAL ZAZA, Adjointe carrelage - sanitaire - environnement
Bruno LHEUREUX, Responsable animation libre-service

CHIFFRES CLÉS 2013

Volume d'achats
1 Milliard d'€

892
fournisseurs

85 000
références

5 000
produits référencés
PEFC/FSC



NOTRE MARQUE



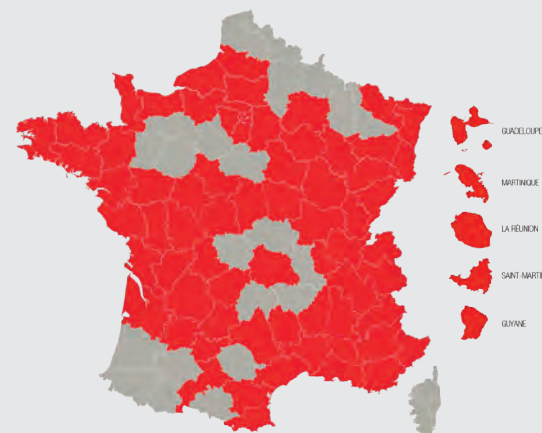
Notre marque «Les Indispensables» est développée par le groupement MCD. Elle renforce encore notre compétitivité sur les produits les plus utilisés par les professionnels.



www.lesindispensables.fr



MCD est un réseau national de négociants de matériaux indépendants qui compte 500 points de vente.



 Présence MCD

Les Membres MCD en 2014 :

Groupe SAMSE,
 Quéguiner,
 CRH France Distribution
 VM Matériaux



Le Sémaphore, immeuble neuf de logements collectifs, entièrement isolé par l'extérieur à Échirolles (38)
Nous avons participé à la fourniture des matériaux nécessaires au gros-œuvre : contreplaqué, treillis soudé, escaliers préfabriqués...





Des bois certifiés PEFC

Matériau renouvelable, le bois est une matière première vivante à préserver. Notre démarche de certification des approvisionnements repose sur un objectif clair : la traçabilité des bois exploités, de la coupe jusqu'à la livraison client. Nous disposons désormais des labels PEFC et FSC, ainsi que de la charte environnementale Le Commerce du Bois (LCB) ; une chaîne de contrôles qui oblige à un suivi exigeant, étape par étape. Régulièrement, des auditeurs indépendants viennent valider le processus en agence pour renouveler l'attribution des labels. ■



La RT 2012, révélateur d'innovations

Elle est obligatoire pour la construction depuis le 1^{er} janvier 2013 et représente un impact direct sur nos stocks et nos plans de vente. Nous avons référencé de nouvelles gammes de produits innovants ainsi qu'une offre d'étanchéité à l'air complète, tout en maintenant nos stocks traditionnels dont les tarifs compétitifs sont appréciés sur les chantiers de rénovation.

Comme nous avons anticipé la RT 2012, nous nous projetons d'ores et déjà sur les

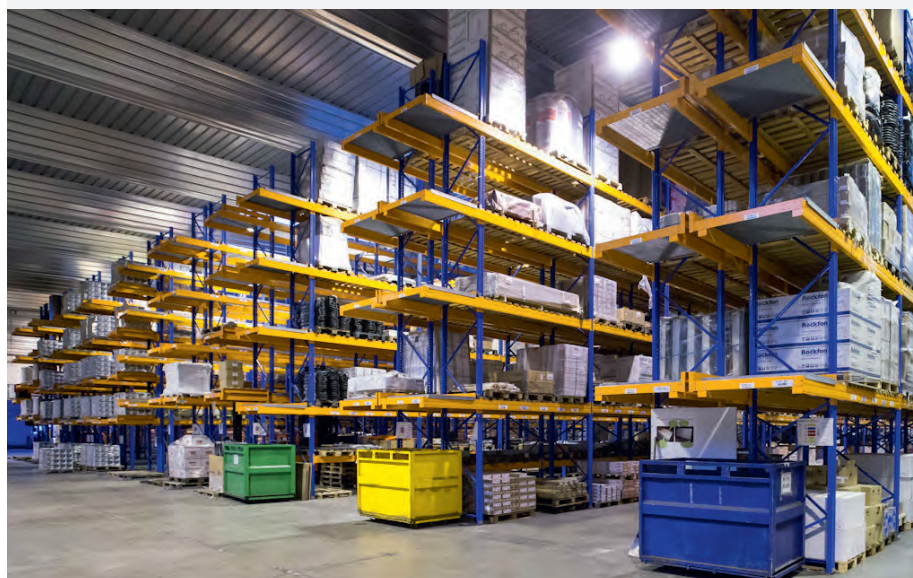
enjeux de la RT 2020 (Bâtiment à Énergie Positive) en formant en amont nos équipes opérationnelles. Nos collaborateurs sont ainsi à même d'informer nos clients sur les performances des nouveaux produits et sur les techniques de mise en œuvre. Cet accompagnement est au cœur de notre valeur ajoutée. ■



Créer une cellule de coordination des achats

L'organisation des Achats en local vise à conforter notre réactivité, en s'appuyant sur notre réseau de proximité et notre bonne connaissance du terrain. Ainsi, les cellules de coordination expérimentées en 2013 sur deux régions Samse et sur l'enseigne Gamag seront déployées à terme sur l'ensemble du réseau.

Une connaissance fine de la demande par les équipes terrain renforce la qualité des stocks et la maîtrise des coûts. ■



De la stratégie d'achats à la profondeur de gamme en stock

Acheter, approvisionner, transporter... chaque maillon de la supply chain oriente et impacte les négociations avec tous les fournisseurs. Pour coordonner les métiers du négoce et du bricolage, la logistique propose des outils partagés : plateformes généralistes et spécialistes, systèmes informatiques.

Une chaîne logistique fiable

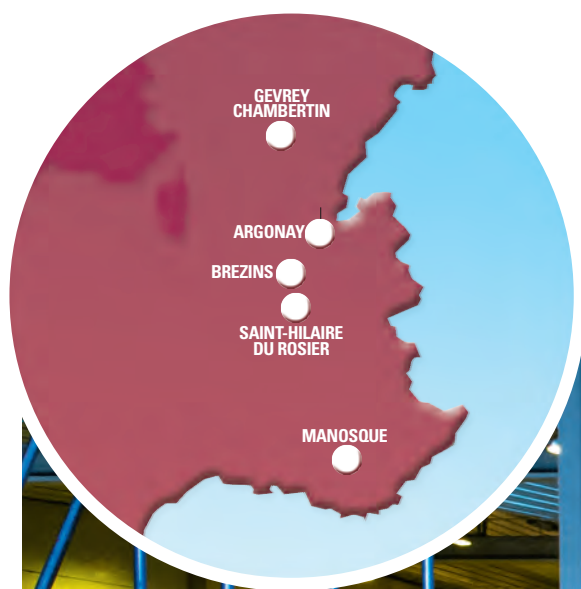
La gestion optimisée des flux d'informations et de marchandises est devenue un levier majeur de notre croissance. Nous mettons en commun toutes les compétences internes, du fournisseur au client, afin de favoriser la qualité des négociations avec nos partenaires, la gestion des commandes et la distribution des produits. La fonction logistique intégrée

au groupe déploie deux outils complémentaires : Mat Appro, commissionnaire de transport et Log Appro, pour les métiers de l'approvisionnement, la logistique et les livraisons. Tous les points de vente sont livrés sans franco, dans les mêmes délais, quels que soient leur taille et leur éloignement géographique. ■

CHIFFRES CLÉS
2013

16 000
références en stock

315
points de vente livrés
chaque semaine



5 plateformes spécialistes ou généralistes au service des enseignes du groupe.



Les stocks de la plateforme logistique de Brézins



« L'efficacité repose sur deux piliers :
La connaissance
et le partage de
l'organisation des flux.

Marc COINTEPAS
Directeur Logistique



FAIT MARQUANT

L'atout groupe

La force de la logistique, dans un esprit de groupe multi-enseignes, consiste à s'appuyer sur la complémentarité des métiers, des outils et des sites. Une plateforme logistique développée en interne, à partir des besoins du terrain, fait le lien. Un maillage de proximité de tous nos points de vente assure la fluidité.

Ainsi, chaque agence ou magasin bénéficie d'une réactivité de terrain, de la profondeur de gamme, de la régularité d'approvisionnement, au minimum chaque semaine, de la garantie de stock...

L'avantage est considérable pour tous les établissements, y compris ceux de taille modeste.

De plus, les métiers du négoce et du bricolage ne répondent pas aux mêmes rythmes annuels. Les pics saisonniers sont différents, ce qui permet une optimisation des outils et des services, tout au long de l'année. ■

INNOVATION

L'effet cross dock

Dans le cadre de la gestion partagée des approvisionnements, nous développons le passage à quai (ou « cross docking »). Ce mode d'organisation des flux permet d'articuler et de croiser sur la plateforme centrale de Brézins, des flux d'approvisionnement en provenance de fournisseurs avec des flux en direction de points de livraison finale. Efficace pour mieux centraliser les achats, optimiser le niveau des stocks et le nombre de préparations à l'unité, le cross docking

fonctionne aussi entre les plateformes. Par exemple, Log Appro à Brézins peut s'appuyer sur le site d'Argonay, dédié à l'activité « bois-panneaux », pour commander un produit non référencé pour un besoin client ponctuel. Un véritable avantage concurrentiel pour chacune de nos enseignes. ■

CAP SUR 2014

Plateforme

L'outil de gestion de la plateforme de Brézins est opérationnel à Gevrey depuis début 2014. La synergie entre les deux plateformes généralistes Log Appro est complète. Prochainement le cross dock sera pratiqué à Gevrey, avec des délais réduits et des rotations de camions optimisées. ■



Organiser les flux pour maîtriser les coûts

La qualité du service repose sur la fiabilité des délais. La professionnalisation des approvisionnements est dynamisée par notre réseau et l'interconnexion du transport avec les autres fonctions de la chaîne logistique.

Mat Appro, la force du réseau, au-delà du Groupe

Tous les jours, la flotte de camions Zanon approvisionne nos 315 points de vente. Afin de garantir la fiabilité des délais de livraison et l'optimisation des moyens matériels, notre transporteur a mis en place une cellule d'exploitation dédiée. Nous disposons également de notre propre commissionnaire de transport : Mat Appro, qui organise les flux. Cette expertise est essentielle pour optimiser

la synergie entre les fonctions transport et logistique. Mat Appro intervient également sur l'ensemble du marché du BTP : en 2013, plus d'un tiers de l'activité concerne des clients extérieurs au groupe. La puissance logistique du Groupe est un solide atout commercial, pour l'ensemble de la filière. ■

CHIFFRES CLÉS 2013

MatAppro réalise

39%

de son chiffre d'affaires hors
groupe SAMSE



FAIT MARQUANT

La cellule d'approvisionnements rationalise les rotations

La modularité de notre organisation permet de répondre à des besoins différents. Pour optimiser les coûts, les équipes d'approvisionnement alternent le schéma de distribution classique (des produits en petites quantités gérées par les plateformes) avec des opérations spécifiques (des camions directement acheminés en agences sans passer par l'outil logistique). Le cross docking complète cette offre en

mixant les deux approches grâce aux chargements à la demande de moitiés de semi-remorques. Cette adaptation offre aux clients une qualité de livraison et de délais, et permet une compétitivité accrue. ■



Pour les demandes urgentes, Volupal, un service express, permet de livrer sous 24 à 48h tous les points de vente.



Des outils maison au service d'une culture de groupe

Le choix de ne pas externaliser le développement et la gestion des solutions informatiques traduit et renforce ce que nous sommes : un groupe indépendant soucieux d'ajuster en permanence ses outils aux besoins.

Une organisation intégrée

Chez nous, peu de progiciels ou de solutions standardisées. Nous préférons développer en interne un outil informatique à l'image de l'entreprise : indépendant, proche et réactif. Nos équipes d'experts sont avant tout des salariés du groupe, imprégnés de ses valeurs, au contact des pratiques et des besoins des utilisateurs. Cette connaissance fine génère

une réactivité très pragmatique. Dans cette production de solutions intégrées, le capital humain est valorisé, le sentiment d'appartenance consolidé, ce qui favorise la pérennité des compétences au sein de l'entreprise. ■



« Nous nous appuyons sur notre capital humain pour internaliser les solutions. »

Olivier BIS
Directeur des Systèmes
d'Information et Méthodes

FAIT MARQUANT

Le succès des méthodes agiles

S'en tenir aux seules fonctionnalités utiles et aller à l'essentiel : ce principe fait la force des méthodes agiles, basées sur le travail en groupe. Nous les avons développées dans la construction de solutions informatiques, mais aussi dans la conduite de séances de travail au siège et jusque dans le déploiement de l'opération « satisfaction clients ».

Connu et reconnu pour ses pratiques agiles, le Groupe SAMSE était en 2013 partenaire majeur de l'étape grenobloise de la manifestation nationale Agile Tour. ■



INNOVATION

Une fiabilité informatique de très haut niveau

Pour une sûreté maximale, notre système informatique des données est réparti sur deux sites, éloignés l'un de l'autre, système le plus fiable à ce jour. Chaque unité réplique l'ensemble des données en synchronisation permanente, et peut ainsi parer à tout aléa en se secourant l'un l'autre. ■

La sécurité, une priorité humaine et financière

La maîtrise des risques est un axe stratégique majeur pour le Groupe SAMSE. La sécurité est une priorité budgétaire qui se traduit par la mise en œuvre d'importants moyens opérationnels et l'action quotidienne d'une équipe dédiée.



« Il faut du temps pour que chacun intègre et s'approprié les règles de sécurité, pour soi, et pour les autres. »

Dominique DURAND
Directeur Juridique et Social

Prévenir les risques, accompagner les changements de comportement

L'information est la première des exigences pour prévenir les risques, pour les salariés et les clients. Cette condition nécessaire s'avère pourtant insuffisante. Parce que les changements de comportement ne se décrètent pas, la prévention est un travail qui,

pour obtenir des résultats, doit s'ancrer dans le quotidien. Des actions concrètes sont portées chaque jour par les équipes d'animation sécurité, répétées dans la durée, relayées sur le terrain. ■



INNOVATION

Palonnier hydraulique

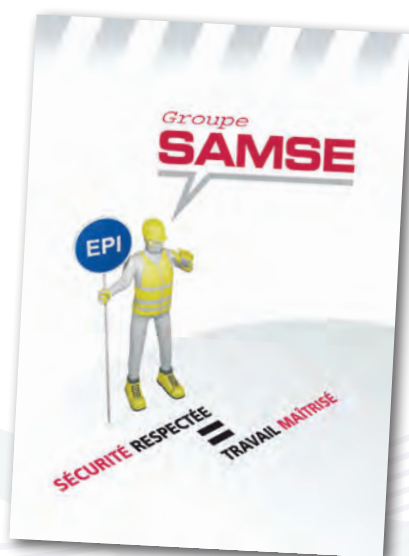
Dans les parcs, la manutention des marchandises et notamment des treillis soudés, a été considérée de très près. Un accessoire pensé par Samse et baptisé le « palonnier hydraulique » permet dorénavant de décharger facilement et à moindre risque, les matériaux des camions. Une plus grande sécurité pendant le chargement des camions clients également puisque ce palonnier est capable de prendre les treillis à l'unité. ■



L'agence Samse d'Aubenas, un modèle en matière de sécurité

La prévention, un enjeu pour le Groupe

Parce que la sécurité des collaborateurs est une priorité, le Groupe SAMSE a réalisé un livret de prévention, qui a été remis par les animateurs sécurité à chaque collaborateur, dans un souci de sensibilisation. Ce guide résulte d'une démarche volontaire de l'entreprise, pour que la sécurité de tous soit l'affaire de chacun. ■



➤ CAP SUR 2014

Sensibiliser nos collaborateurs aux risques de la route

Les risques d'accidents ne se limitent pas à la maintenance, ni aux chantiers. Le danger au volant concerne tous les jours les 5000 salariés du Groupe SAMSE. En 2013, nous nous sommes impliqués dans la rédaction du guide des bonnes pratiques routières aux côtés de la Caisse Nationale d'Assurance Maladie. En 2014, nous allons sensibiliser toutes nos équipes. ■



Le Groupe SAMSE participe à la construction de son territoire depuis près d'un siècle.

A partir de ses savoir-faire historiques, le groupe se transforme pour répondre aux exigences d'un marché évolutif. La diversification stratégique des activités passe par une offre complète sur des segments nouveaux, et pèse positivement sur des marchés d'avenir.

4 offres spécialistes

Le Groupe SAMSE, résolument tourné vers l'initiative, se dote d'offres positionnées sur des marchés en mouvement. L'objectif est triple : créer une veille active, anticiper les demandes et bâtir des offres appropriées qui combinent désormais produits et services. ■



www.construire-positif.fr
0820 00 20 20



17 agences agréées dans le groupe ont été formées à la construction bois BBC et à la rénovation (extentions, surélévations...). Nous avons défini un plan de vente transversal, un stock et une logistique dédiés, des animations techniques. Nos clients MOBistes sont mis en relation avec des porteurs de projets et une palette de solutions est présentée dans le guide Moba.

www.moboa.fr



La démarche Iso-Ext répond à la demande croissante d'isolation thermique par l'extérieur. Cette offre s'adresse aussi bien aux professionnels qu'aux particuliers. Nous présentons à nos clients, bureaux d'études et architectes lors de soirées techniques nos solutions d'ITE.

www.iso-ext.fr



Nous proposons aux particuliers et aux professionnels des solutions concrètes d'économie d'énergie. Grâce à nos systèmes fournis-posés de chauffage, ventilation, production d'eau chaude sanitaire et production d'électricité, Sweetair apporte le complément EnR indispensable à l'offre de matériaux de construction.

www.sweetair.fr



Démarche nationale que le Groupe SAMSE co-anime pour accompagner tous les projets de rénovation énergétique. En 2013, Réseau Énergie Habitat a consolidé son triple A ! Accompagner les projets globaux de rénovation, Améliorer la performance énergétique des bâtiments existants, Apporter aux clients les réponses sur les postes de la rénovation énergétique et guider leur financement, dans le prolongement des Points Rénovation Info Service mis en place au plan national.

www.reseau-energie-habitat.fr



Création de 16

logements à Crolles

Nous avons livré pour ce chantier le mélèze autrichien PEFC, la fibre de bois, le plancher mélèze PEFC et la dalle OSB...

Notre indépendance garantit la maîtrise de nos choix

Le Groupe SAMSE est propriétaire de la plupart de ses sites. L'indépendance dans la gestion de son patrimoine renforce son autonomie. La stratégie d'implantation et de rénovation des sites s'appuie sur une excellente connaissance du terrain. Chaque enseigne locale porte la politique de proximité de tout le groupe et s'insère dans son environnement local.

Maîtriser l'impact positif de nos implantations

Nos offres Construire Positif reflètent notre volonté de maîtriser la consommation énergétique. Nos implantations traduisent tout autant nos valeurs et sont construites durablement. Pour nous, l'innovation est également une affaire d'hommes et de femmes qui

soutiennent une volonté commune. Pour renforcer sa croissance tout en respectant les principes du développement durable, le Groupe SAMSE privilégie dans chaque bassin d'emploi, un partenariat solide avec les fournisseurs locaux. ■



FAIT MARQUANT

Des choix qui nous engagent

L'implantation des nouvelles agences intègre donc la dimension de construction durable (gestion des eaux pluviales optimisée, utilisation des isolants à déphasage thermique, etc.), mais aussi l'accompagnement des évolutions des modes de vie. Nos enseignes proposent une gamme de produits éco-labellisés, des incitations au co-voiturage et des bornes pour recharger les batteries des véhicules électriques. ■



« Maîtriser l'impact positif des nos implantations. »

Antoine SIBOUL
Directeur
Développement





Sponsoring

Un engagement sportif

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... C'est pourquoi nous soutenons avec ferveur différents clubs et évènements qui fédèrent sur notre territoire.



LES BRÛLEURS DE LOUPS

Depuis 11 ans, Samse est aux côtés des Brûleurs de Loups, l'équipe de hockey sur glace de Grenoble qui joue au plus haut niveau.



FC GRENOBLE RUGBY

Samse est l'un des partenaires majeurs du FC Grenoble Rugby, qui joue en Top 14.

© Jacques Robert



LA PIERRA MENTA

Samse et l'Entrepôt du Bricolage sont pour la deuxième année partenaires de la très renommée course de ski-alpinisme Pierra Menta (Arêches-Beaufort, Savoie).

© Spirit Studio



EVIAN THONON GAILLARD

Samse est pour la seconde année consécutive partenaire de l'ETG qui évolue en Ligue 1, soutenu avec ferveur par toute une région.

© : ETG FC Serge Deville



DIJON FOOTBALL CÔTE D'OR

Doras est partenaire principal du Dijon Football Côte d'Or qui évolue cette année en Ligue 2.



SPRINTER CLUB OLYMPIQUE DIJON

Doras est partenaire pour la 6ème année consécutive de l'équipe française de cyclisme amateur créée en 1993 évoluant en Nationale 1.



CHAMBERY SAVOIE HANDBALL

Soutenu depuis 16 ans par plusieurs enseignes du groupe, ce club joue en championnat de France de première division et compte dans ses rangs certains joueurs de l'équipe de France.

© Fabrice Rumillat

L'ASVEL BASKET

Le basket Villeurbanne est une longue histoire. La salle, l'Astroballe, est la meilleure de France et Tony Parker en est le principal ambassadeur. Samse soutient depuis deux ans ce club très prometteur.

©Hervé Bellenger



FÉDÉRATION FRANÇAISE DE SKI

Depuis 2005, Samse s'est engagé auprès de la Fédération Française de Ski en tant que partenaire des espoirs du ski français. Ils évoluent chaque saison dans l'épreuve de vitesse «le Samse Speed Ski Tour» et la Coupe de Fédération Samse en ski alpin. Cette saison, L'Entrepôt du Bricolage sera également aux côtés des espoirs du ski nordique.

© agence Zoom



25ÈME TROPHÉE ANDROS

La Mini du Team Saintéloc, pilotée par Bertrand Balas est aux couleurs de L'Entrepôt du Bricolage et de Samse.

© : MUSCIO Sylvain – Dauphiné Libéré



TOUS COUREURS,

regroupe des marcheurs, coureurs et cyclistes du Groupe SAMSE. Cette équipe participe à des événements sportifs internes ou à but humanitaire et social tel que l'Ekiden, le Cross des enfants malades, etc. Depuis 2 ans, le Groupe SAMSE crée l'évènement auprès de ses collaborateurs, clients et fournisseurs en organisant une rando cyclo, journée de sport et de convivialité.



Extension de la mairie de St-Martin d'Uriage (38)

Nous avons livré sur ce chantier les panneaux OSB, les panneaux contreplaqués, et l'ensemble des éléments pour l'étanchéité à l'air...



Données financières

Le gouvernement d'entreprise

Le gouvernement d'entreprise du groupe doit garantir l'intérêt des parties prenantes actionnaires, collaborateurs, clients, fournisseurs, partenaires financiers, selon nos principes de transparence et d'efficacité. La structure de gouvernance à Directoire et Conseil de Surveillance permet de dissocier les fonctions de contrôle de celles d'animation et de gestion. Des comités indépendants complètent par ailleurs la mise en oeuvre du gouvernement d'entreprise.

Le Conseil de Surveillance

- Patrice JOPPÉ, Président
- Paul BÉRIOT, Vice-Président
- Corinne HEITER
- Jean-Yves JEHL DE MENORVAL
- Société CRH France Distribution (représentée par Kalhed BACHIR)
- Société Dumont Investissement (représentée par Marie-Claude GUICHERD)

Le Directoire

Instance collégiale décisionnaire, le Directoire assure la direction, l'animation et la gestion opérationnelle du groupe.

Il est composé de sept membres nommés pour deux ans :

- Olivier MALFAIT, Président
- François BÉRIOT, Vice-Président
- Jean-Jacques CHABANIS
- Laurent CHAMEROY
- Philippe GÉRARD
- Christophe LYONNET
- Jérôme THFOIN

Le Comité de Direction

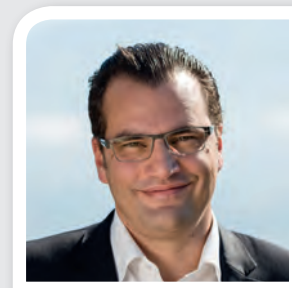
Il réunit les membres du Directoire et certaines fonctions non représentées dans celui-ci : ressources humaines, juridique et social, logistique, informatique, développement, achats et organisation.

Le Conseil d'Administration de Dumont Investissement

- Patrice JOPPÉ, Président
- Paul BÉRIOT
- Gérard BESSON
- Hugues JOPPÉ
- Martine VILLARINO
- Société REDWOOD Développement (représentée par Luc HENRY)
- Denis ZANON
- Jacques PLATTARD
- FCPE Doras (représenté par Brigitte BIJU-DUVAL)
- Maxime JOPPÉ
- Stéphanie SAINT-MARTIN

Les Comités spécifiques

Le Conseil de Surveillance a mis en place, conformément aux dispositions légales, trois Comités : le Comité des Rémunérations et des Nominations, le Comité d'Audit et le Comité Stratégique et d'Investissement. ■

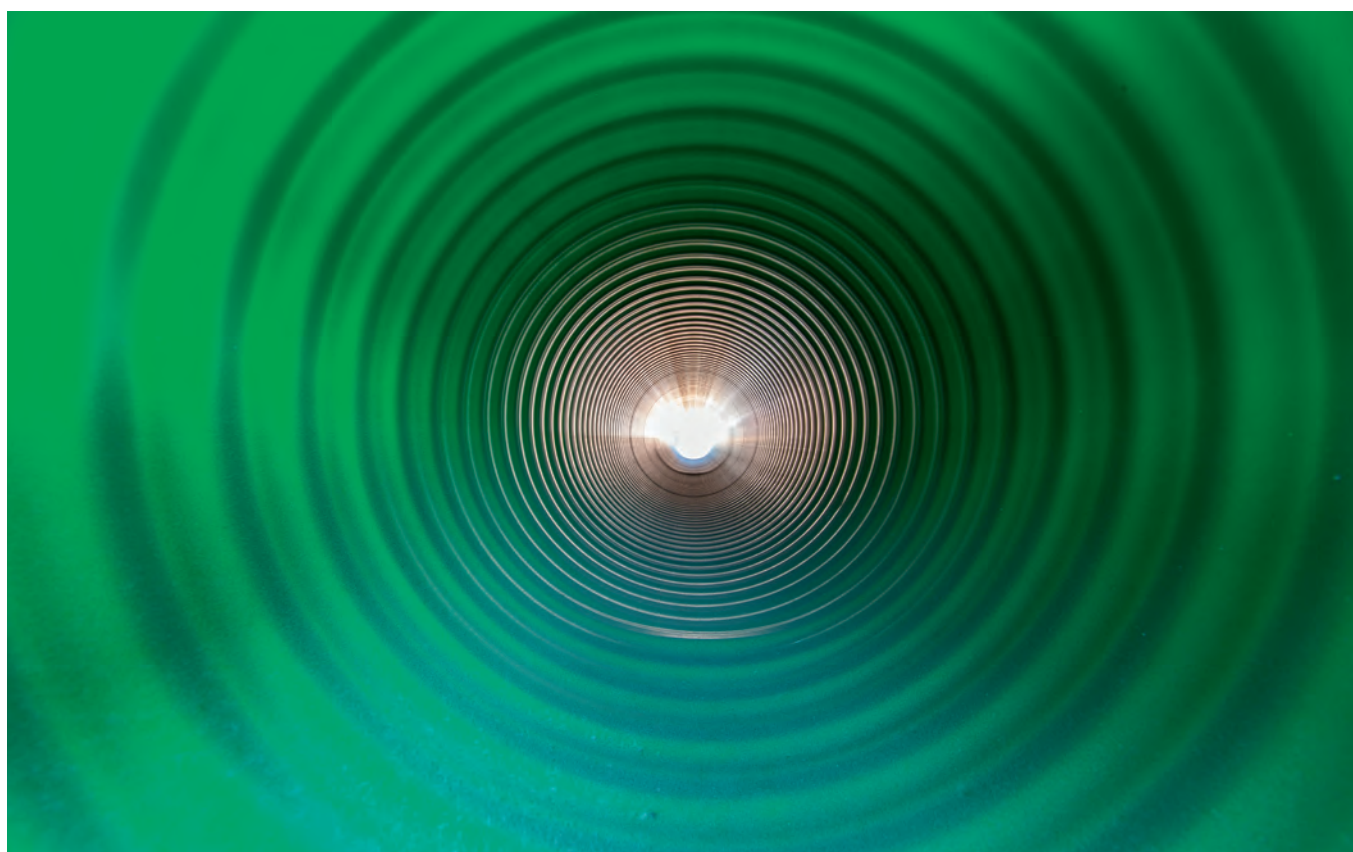
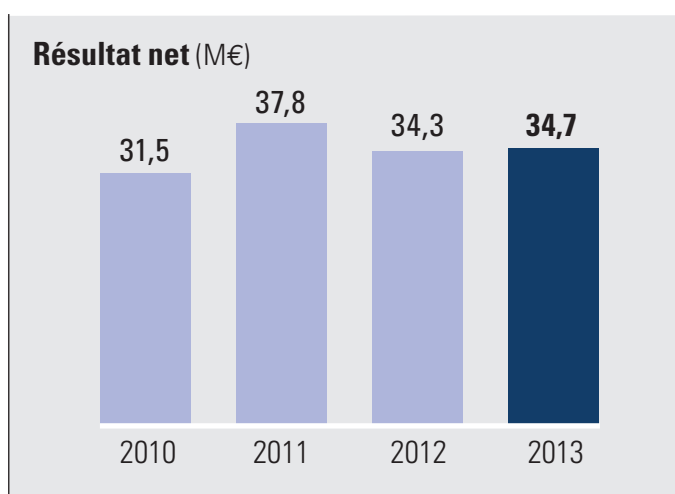
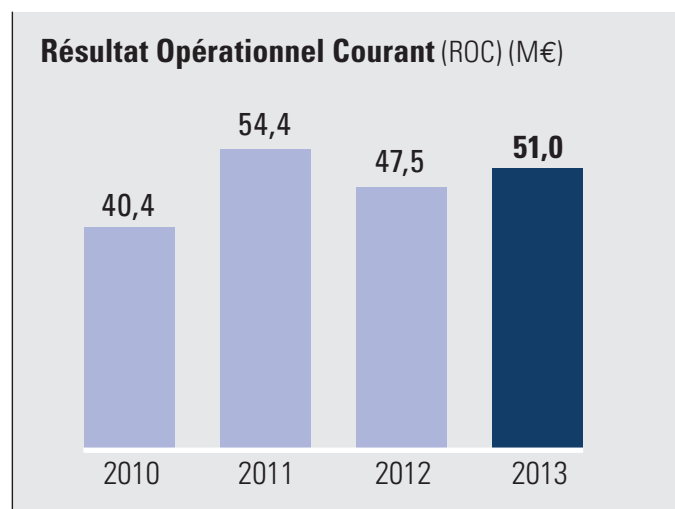
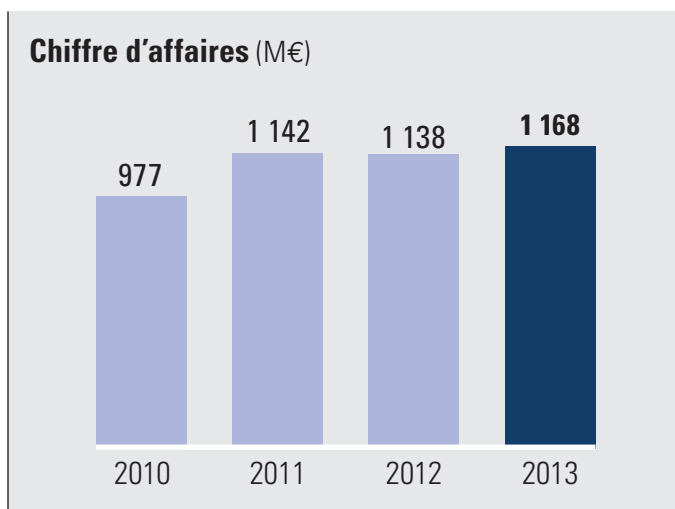


“ Le groupe traverse la crise en continuant sa croissance et en maintenant des fondamentaux solides et durables

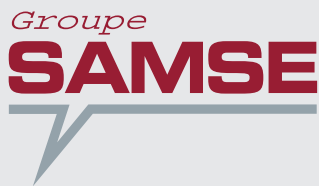
Laurent CHAMEROY
Directeur Administratif
et Financier



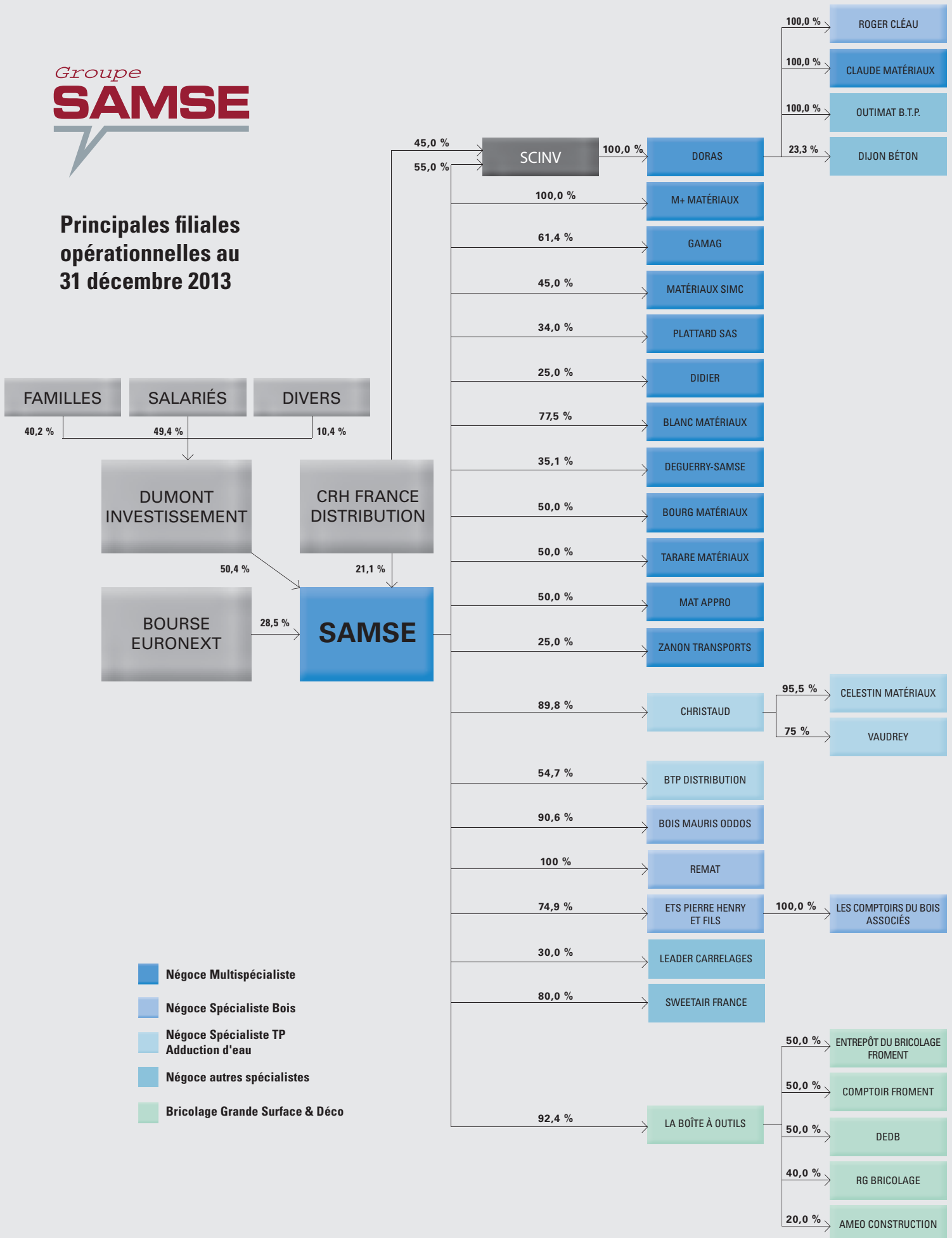
Indicateurs clés



Organigramme juridique simplifié



Principales filiales opérationnelles au 31 décembre 2013



- Négoce Multispécialiste
- Négoce Spécialiste Bois
- Négoce Spécialiste TP Adduction d'eau
- Négoce autres spécialistes
- Bricolage Grande Surface & Déco



Analyse d'activité

Chiffre d'affaires consolidé

Le Chiffre d'Affaires de l'Activité Négoce atteint 960,1 M€, enregistrant une augmentation de 2,19%, principalement en raison de l'acquisition auprès de VM Matériaux de neuf agences situées dans le sud-ouest de la France en février 2013.

Le chiffre d'affaires de l'activité Bricolage s'établit à 208,3 M€, en augmentation de 4,96%, intégrant la globalité du chiffre d'affaires des

magasins de Montélimar et Alès depuis le début de l'année 2013.

Dans un contexte difficile, le Groupe affiche donc au cours de l'exercice 2013 une bonne résistance de son volume d'activité avec un chiffre d'affaires de 1 168,4 M€, en progression de 2,7% par rapport à celui de l'année 2012. ■

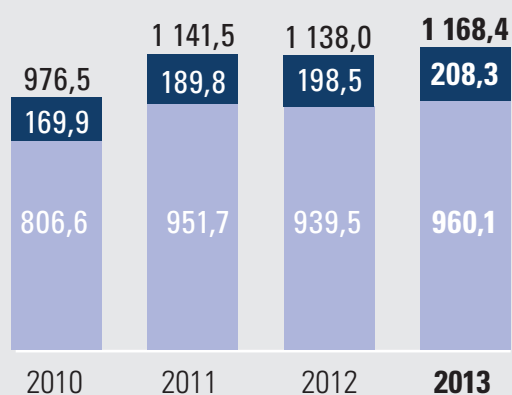
Résultat Opérationnel Courant

Le Résultat Opérationnel Courant se situe à 51,0 M€ et enregistre une hausse de 7,41%. Cette amélioration est le résultat d'une part du bon maintien du niveau de marge commerciale, et d'autre part d'une maîtrise des coûts de personnel et des charges externes tout au long de l'année 2013. ■

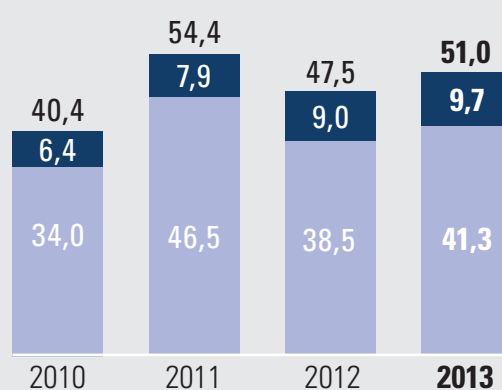
Bricolage

Négoce

Chiffre d'affaires consolidé (M€)



Résultat Opérationnel Courant (M€)



Résultats

Le résultat opérationnel

se situe à 50,6 M€ en augmentation de 4,95% par rapport à l'exercice 2012. Les éléments non courants s'élèvent à -0,4 M€ sur 2013. ■

Le résultat financier

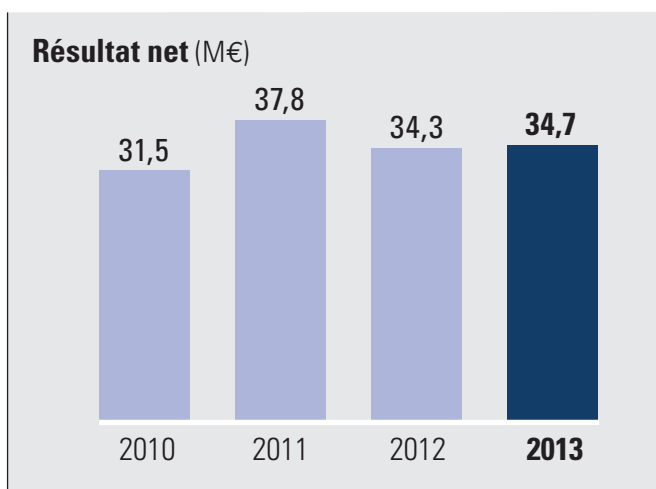
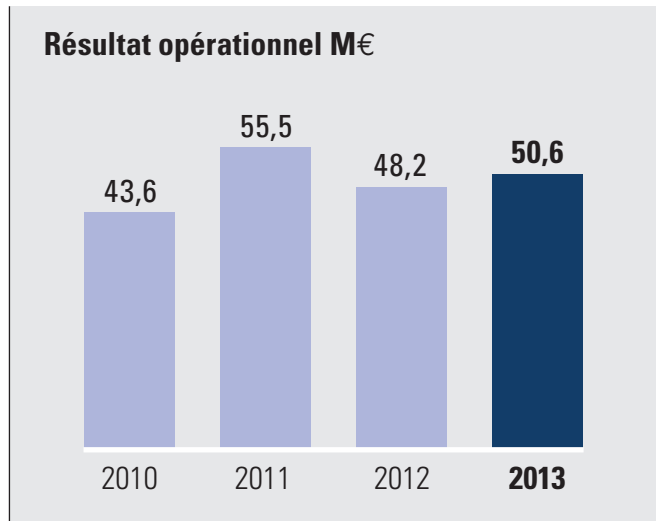
représente une charge de 1,6 M€, en baisse de 0,3 M€ par rapport à 2012, en raison de la diminution sensible du coût de l'endettement. ■

Le résultat net

ressort à 34,7 M€ soit une progression de 1,05 % par rapport à l'exercice précédent. Il intègre une quote-part de résultat des sociétés mises en équivalence de 2,9 M€ en progression de 13,04 %. ■

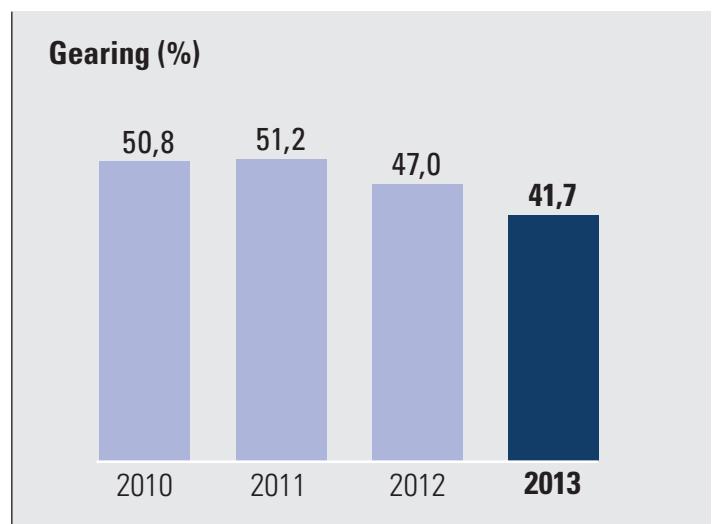
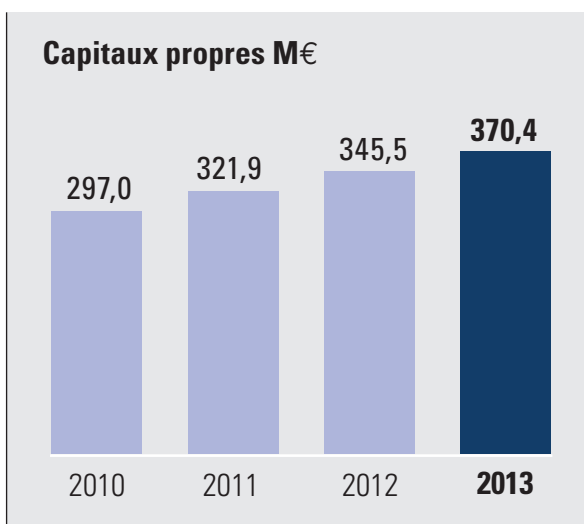
Le résultat net part du groupe

ressort à 29,7 M€ (- 3,7 %). ■



Structure financière

Avec un endettement net en retrait de 4,9% à 154,6 M€ et des capitaux propres en augmentation de 7,2 % à 370,4 M€ le Gearing (taux d'endettement net) s'améliore nettement pour s'établir à 41,7 %. ■



Éléments financiers

Compte de résultat au 31 décembre 2013 (en milliers d'euros)

	2013	% variation 2013/2012	2012	2011
CHIFFRE D'AFFAIRES	1 168 404	2,67 %	1 138 007	1 141 503
Chiffre d'affaires Négoce	960 100	2,19 %	939 544	951 726
Chiffre d'affaires Bricolage	208 304	4,96 %	198 463	189 777
Autres produits de l'activité	61		41	195
Achats et variation de stock	813 963	2,57 %	793 564	800 045
Charges de personnel	171 250	1,46 %	168 786	161 971
Charges externes	82 794	1,82 %	81 312	79 411
Impôts et taxes	19 642	8,69 %	18 072	17 388
Dotations aux amortissements	27 137	4,95 %	25 856	25 256
Dotations aux provisions et dépréciations	2 129	-49,93 %	4 252	4 361
Autres produits et charges de l'exploitation	-544	-	1 281	1 097
RÉSULTAT OPÉRATIONNEL COURANT (ROC)	51 006	7,41%	47 487	54 363
Taux de marge opérationnelle courante	4,37 %		4,17 %	4,76 %
ROC Négoce	41 302	7,31 %	38 487	46 428
ROC Bricolage	9 704	7,82 %	9 000	7 935
Autres produits et charges opérationnels	-433	-	703	1 174
RÉSULTAT OPÉRATIONNEL	50 573	4,95 %	48 190	55 537
Produits de trésorerie et d'équivalents de trésorerie	655	-12,90 %	752	400
Coût de l'endettement financier brut	4 232	-4,81 %	4 446	4 942
Coût de l'endettement financier net	3 577	-3,17 %	3 694	4 542
Autres produits et charges financiers	2 027	8,05 %	1 876	1 810
RÉSULTAT FINANCIER	-1 550	-14,74 %	- 1 818	-2 732
Charges d'impôt	17 207	17,99 %	14 583	17 490
Quote-part du résultat net des sociétés mises en équivalence	2 878	13,04 %	2 546	2 473
RÉSULTAT NET DES SOCIÉTÉS INTÉGRÉES	34 694	1,05 %	34 335	37 788
Résultat net des sociétés intégrées attribuable				
Part attribuable aux actionnaires de Samse	29 659	-3,72 %	30 805	33 102
Part attribuable aux intérêts non contrôlants	5 035	42,63 %	3 530	4 686
Résultat de l'exercice	34 694	1,05 %	34 335	37 788
Nombre moyen pondéré d'actions en circulation	3 357 727	-0,17 %	3 363 370	3 374 069
Nombre moyen pondéré d'actions après dilution	3 357 727	-0,17 %	3 363 370	3 385 919
Résultat par action (€)	8,83	-3,60 %	9,16	9,81
Résultat dilué par action (€)	8,83	-3,60 %	9,16	9,78

Bilan consolidé

Au 31 décembre 2013 (en milliers d'euros)

ACTIF	2013 valeur nette	2012 valeur nette	2011 valeur nette
ACTIF NON COURANT	337 650	325 048	319 034
Ecarts d'acquisition	45 673	48 314	48 911
Autres immobilisations incorporelles	2 246	2 137	2 248
Immobilisations corporelles	230 485	223 344	218 430
Titres mis en équivalence	37 856	34 962	35 004
Titres de sociétés non consolidées	8 009	4 958	5 113
Autres actifs immobilisés	11 930	9 696	6 233
Impôts différés actifs	1 451	1 637	3 095
ACTIF COURANT	479 413	470 110	474 396
Stocks de marchandises	217 631	209 321	207 324
Clients et comptes rattachés	145 954	149 625	160 139
Autres créances	62 682	64 231	57 841
Disponibilités et équivalents de trésorerie	53 146	46 933	49 092
Actifs classés comme détenus en vue de la vente	464	6 779	370
TOTAL DE L'ACTIF	817 527	801 937	793 800
PASSIF	2013 valeur nette	2012 valeur nette	2011 valeur nette
CAPITAUX PROPRES	370 390	345 532	321 940
Capitaux propres - part attribuable aux actionnaires de Samse	324 240	302 250	283 170
Capitaux propres - part attribuable aux intérêts non contrôlants	46 150	43 282	38 770
DETTES NON COURANTES	136 737	140 017	141 260
Provisions	9 847	9 447	7 902
Impôts différés passifs	9 480	8 238	9 656
Dettes financières à long terme	117 410	122 332	123 702
DETTES COURANTES	310 400	316 388	330 600
Provisions	2 465	1 994	2 292
Fournisseurs et comptes rattachés	146 366	157 566	165 921
Dettes financières à court terme	90 372	87 171	90 317
Autres dettes	71 197	69 657	72 070
TOTAL DU PASSIF	817 527	801 937	793 800



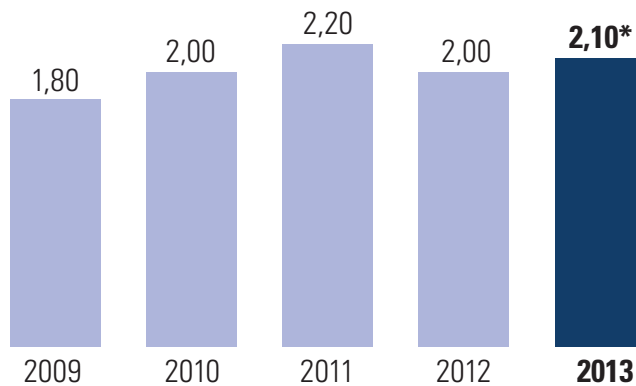
Année Boursière 2013

Favorisé par le regain d'intérêt sur les valeurs moyennes, le titre réalise une excellente année boursière en enregistrant une progression de 49,2% en 2013.

SAMS
LISTED
NYSE
EURONEXT

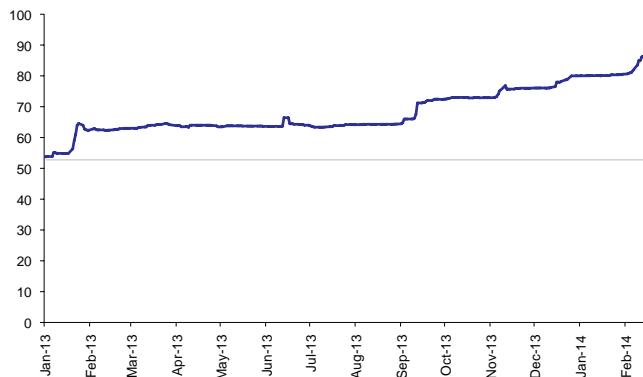
Le dividende proposé à l'Assemblée Générale du 6 mai 2014 sera de 2,10 € par action. ■

Dividende (en €)



* soumis à l'AG du 6 mai 2014

Cours de l'action (en €)



FICHE SIGNALÉTIQUE DE L'ACTION

MARCHÉ :
EURONEXT PARIS
Compartiment B (Mid-caps)

CODE ISIN :
FR0000060071

CODE REUTERS :
SAMS.PA

CODE BLOOMBERG :
SAMS : FP

NOMBRE DE TITRES INSCRITS :
3 458 084

COURS AU 18 FÉVRIER 2014 :
88,00 €

CAPITALISATION AU 18 FÉVRIER 2014 :
304,31 M €

COURS EN SÉANCE LE PLUS HAUT EN 2013 (LE 27 DÉCEMBRE) :
80,01 €

COURS LE PLUS BAS EN 2013 (LE 2 JANVIER) :
53,62 €

ÉVOLUTION EN 2013 :
+ 49,2 %

DEPUIS LE 1^{ER} JANVIER 2014 (AU 18 FÉVRIER 2014) :
+ 10 %

CALENDRIER DE COMMUNICATION FINANCIÈRE

31 Janvier 2014

Chiffre d'affaires du 4^{ème} trimestre 2013

10 Mars 2014

Communiqué de presse sur les résultats annuels consolidés 2013

10 Mars 2014

Réunion SFAF de présentation des comptes annuels consolidés 2013

25 Avril 2014

Chiffre d'affaires du 1^{er} trimestre 2014

6 Mai 2014

Assemblée Générale des actionnaires

20 juin 2014

Mise en paiement des dividendes

25 Juillet 2014

Chiffre d'affaires du 2^{ème} trimestre 2014

29 Août 2014

Résultats consolidés du 1^{er} semestre 2014

29 Août 2014

Communiqué de presse sur les résultats semestriels consolidés 2014

05 Septembre 2014

Réunion SFAF de présentation des comptes semestriels consolidés 2014

24 Octobre 2014

Chiffre d'affaires du 3^{ème} trimestre 2014

30 Janvier 2015

Chiffre d'affaires du 4^{ème} trimestre 2014

www.groupe-samse.fr



Siège Social
2, rue Raymond Pitet - 38030 Grenoble Cedex 2
Tél. : 04 76 85 78 00 - Fax : 04 76 46 88 07