



Groupe
SAMSE
 RAPPORT ANNUEL 2014



BIENVENUE DANS LE GROUPE SAMSE

Distributeur de matériaux de construction et d'outillage, notre groupe s'étend en France à travers un réseau dense de 340 points de vente.

Avec nos deux métiers, le négoce et le bricolage, nous proposons à nos clients professionnels du bâtiment et des travaux publics ainsi qu'aux particuliers, des offres complémentaires dans une relation de proximité.

Le Groupe SAMSE

Conseil de surveillance


Patrice JOPPÉ
 Président du Conseil de Surveillance


Paul Bériot
 Vice-Président du Conseil de Surveillance

Directoire


Olivier Malfait
 Président du Directoire


François Bériot
 Vice-Président du Directoire

Négoce

Négoce multispécialiste

  Olivier MALFAIT Président du Directoire	 FRANÇOIS BÉRIOT Vice-Président du Directoire	  FRANÇOIS NOËL Président du Directoire	  Didier ZAMBON Président	 Laurent CHAMEROY Directeur Général	  Stéphanie SAINT-MARTIN Présidente	 Serge ROUX Vice-Président	  Jacques PLATTARD Président	  Claire DIDIER Présidente	 Bruno DIDIER Directeur Général	  Francis BLANC Président
--	--	--	--	--	--	---	---	---	--	--

Négoce spécialiste

  Christian ROSSI Président Directeur Général	  Damien CUGNET Président	  Claude WINLING Président	  Luc HENRY Président	  Jean-Luc GIMENES Président	  Jacques CHAMPION Direction	  François BÉRIOT Direction	  Mauro SERAFINI Gérant	   Catherine PAYSAN Présidente	  Thierry PICHOT Directeur Général
--	---	--	---	--	--	---	--	---	--

Bricolage et décoration



Jean-Jacques CHABANIS
 Président





Arnaud BÉRIOT
 Directeur Général



Énergies Renouvelables



Nicolas BÉDOUIN
 Président

Transport



Denis ZANON
 Président



Marc COINTEPAS
 Directeur Général

EDITORIAL

RESISTER ET SE DEVELOPPER



Olivier MALFAIT
Président du Directoire



François BÉRIOT
Vice-Président du Directoire

Dans une conjoncture 2014 qui n'a pas épargné le secteur de la construction (moins de 300 000 logements construits au cours de l'année), notre groupe a tiré une nouvelle fois son épingle du jeu.

L'activité Négoce a résisté en maintenant son chiffre d'affaires et en limitant la baisse de son résultat.

Celle du Bricolage a réalisé une très bonne année, prouvant à nouveau la performance de son concept et de ses équipes.

Nous avons renforcé notre maillage par la création ou l'acquisition de 30 nouveaux points de vente. Notre territoire géographique s'étend désormais sur 47 départements.

Nous avons accentué notre présence sur nos activités traditionnelles, tout en innovant sur les nouveaux segments de marché, telles la construction bois BBC, l'isolation thermique par l'extérieur ou la rénovation énergétique.

La satisfaction de nos clients est, plus que jamais, une priorité pour toutes nos enseignes.

L'année 2014 a été marquée par la signature d'un accord avec notre actionnaire historique CRH. Celui-ci prévoit le rapprochement de nos deux groupes à horizon 2020.

Cet accord nous permet d'envisager l'avenir sereinement et de poursuivre ainsi un développement rentable dans une logique de long terme.

Malgré le contexte économique incertain, notre objectif pour l'année 2015 est de maintenir nos performances, dans le respect de notre culture et de nos valeurs.

Nous remercions tous nos collaborateurs, clients, fournisseurs et partenaires pour leur engagement et leur fidélité.

Olivier MALFAIT

François BÉRIOT

EDITORIAL

BRAVO !



Patrice JOPPÉ
Président du Conseil de Surveillance



Paul BÉRIOT
Vice-Président du Conseil de Surveillance

Le Conseil de Surveillance est heureux d'adresser ses plus vives félicitations aux membres du Directoire ainsi qu'à l'ensemble des collaborateurs du groupe, pour leur gestion et leur engagement au cours de l'année écoulée.

Le marché de la construction a été particulièrement morose en 2014 : les mises en chantier dans les départements sur lesquels opèrent nos enseignes ont baissé de 15% en 2014.

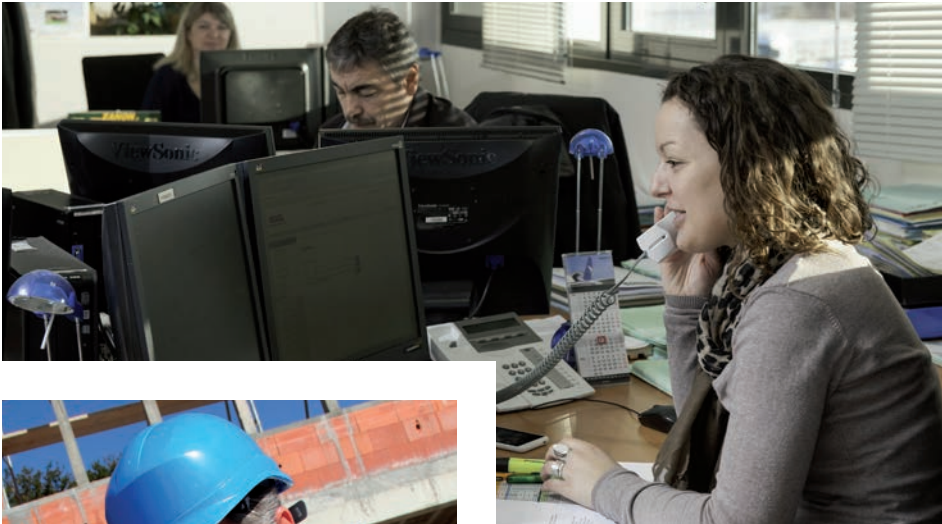
Dans ces conditions, le maintien du chiffre d'affaires consolidé au même niveau que 2013, à périmètre comparable et en croissance de près de 3% avec l'apport des investissements - notamment de croissance externe - réalisés au cours de l'année, constitue une remarquable performance.

Grâce à un produit financier exceptionnel lié à une cession de titres immobilisés, le Résultat Net Consolidé aura enregistré en 2014 une croissance à deux chiffres.

Plus que jamais, le slogan « Bravo les Hommes en Bleu » trouve cette année encore sa pleine justification. Le Conseil de Surveillance souhaite aux membres du Directoire et aux équipes opérationnelles une parfaite réussite en 2015, dans le prolongement du succès de l'exercice écoulé.

Patrice JOPPÉ

SOMMAIRE



4

Introduction

6

Ressources humaines

8

Groupe SAMSE

10

Comité de direction

12

Notre organisation

14

Commerce

16

Marketing & innovation

18

Achats

22

Logistique

24

Transport

26

Sécurité

27

Systèmes d'information

28

Construire positif

29

Construire des sites durables

30

Sponsoring & Mécénat

38

Données financières



INTRODUCTION

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.

LA CROISSANCE ET LA STRATÉGIE

Depuis 1920, 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 la moitié du territoire français avec, dans plusieurs régions, 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 marché, et d'anticiper les besoins des professionnels sur les thématiques actuelles et 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. ■



En dix ans, le Groupe SAMSE a plus que doublé son nombre de points de vente.



La satisfaction de nos clients passe nécessairement par une performance collective.

RESSOURCES HUMAINES

CONFORTER LES COMPÉTENCES DE CHACUNE DES ENSEIGNES

Les 5000 femmes et hommes salariés sont la première des ressources de nos 26 enseignes. La Direction des Ressources Humaines mobilise les compétences, crée et fait évoluer les outils, adapte les pratiques, accompagne les trajectoires individuelles... La satisfaction de nos clients passe nécessairement par une performance collective et une progression individuelle constante des salariés.

DÉTECTER LES TALENTS, INTÉGRER LES NOUVEAUX COLLABORATEURS, ACCOMPAGNER LES PARCOURS QUALIFIANTS

En mutualisant les ressources et les compétences, les équipes RH proposent des services opérationnels à chacune des enseignes. Depuis trois ans, la mise en ligne d'un site dédié au recrutement, la formation, la création des modules Campus impactent positivement l'attractivité de notre groupe en tant qu'employeur. Notre volonté est de fidéliser nos effectifs

grâce à notre culture maison qui encourage et facilite la mobilité interne. L'exigence de qualité nous conduit à stimuler l'implication, susciter des vocations, structurer l'engagement, sur un mode collaboratif éprouvé et reconnu. ■

! FAIT MARQUANT

LA DSN : UNE RÉUSSITE COLLECTIVE

Notre groupe a été retenu comme entreprise pilote en France pour la mise en place de la Déclaration Sociale Nominative (DSN), une année avant son obligation légale d'application. L'objectif : simplifier les déclarations sociales ! Ce défi national a été un vrai challenge pour l'équipe RH. Une vingtaine de personnes s'est mobilisée pendant 9 mois, traduction concrète de notre état d'esprit pionnier. ■



Remise des prix campus ATC le 14/12/14.

💡 INNOVATION

L'EFFET CAMPUS

Dès 2013, la première formation en alternance de chef d'agence a permis de révéler les besoins de cette fonction dans le négoce. Une seconde promotion Campus a pu être engagée en 2014 pour deux enseignes : Samse et Simc.

Cette expérience a favorisé les demandes concrètes de formation dans de nouveaux domaines. Pour y répondre efficacement, un Campus proposait en 2014 un cursus spécifique aux attachés technico-commerciaux des enseignes Samse et M+ Matériaux. Emulation, investissement personnel, évolution interne, fidélisation des collaborateurs... sur tous les plans, ce Campus répond à nos objectifs en proposant un contenu reconnu et validé par une certification professionnelle d'Etat. ■

»» CAP SUR 2015

À la suite des demandes du terrain, la formation en alternance Campus intégrera dans une formule renouvelée des chefs d'agence en poste souhaitant requalifier leur parcours. ■



Françoise GRASSA

Directrice des Ressources Humaines

“ Notre rôle est d'aider chaque collaborateur à grandir, à faire progresser ses compétences et ses résultats. Nous facilitons l'accès à tous les outils et créons ceux dont nous avons besoin. ”

CHIFFRES CLES 2014

1 100

Candidatures reçues
chaque mois

•

1/3

Via les réseaux sociaux

•

70%

Des postes de manager sont
pourvus par promotion interne

HISTORIQUE

1920

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

1925

Introduction en bourse.

1949

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

1960

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

1970

Tandem de direction :
Patrice Joppé, Paul Bériot.

1974

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

2007

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



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



Samse Vienne 1974



Samse Saint-Martin d'Hères 1975



La Boîte à Outils en Savoie 1975



Samse Gap 1988

1920

1974

1986

1988

1991

1992

1996
























1998

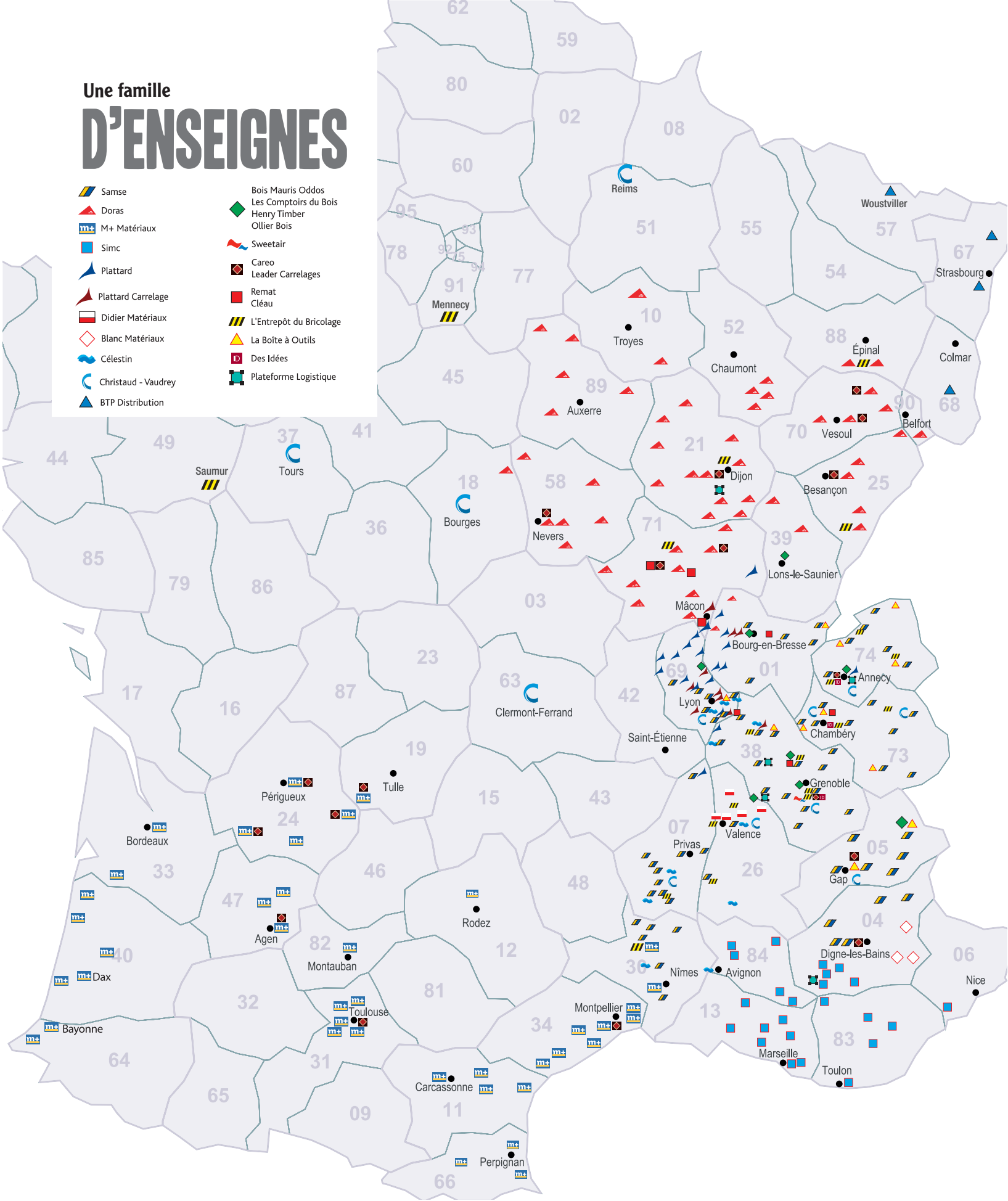
1999

2002



Une famille D'ENSEIGNES

-  Samse
-  Doras
-  M+ Matériaux
-  Simc
-  Plattard
-  Plattard Carrelage
-  Didier Matériaux
-  Blanc Matériaux
-  Célestin
-  Christaud - Vaudrey
-  BTP Distribution
-  Bois Mauris Oddos
-  Les Comptoirs du Bois
-  Henry Timber
-  Ollier Bois
-  Sweetair
-  Careo
-  Leader Carrelages
-  Remat Cléau
-  L'Entrepôt du Bricolage
-  La Boîte à Outils
-  Des Idées
-  Plateforme Logistique



2003

2005

2006

2007

2008

2009

2010

2011

2013

2014



DE GAUCHE À DROITE

Serge ROUX :

Vice-Président Simc,

Arnaud BÉRIOT :

Directeur Général La Boîte à Outils,

Philippe GÉRARD :

Directeur Commercial,

Dominique DURAND :

Directeur Juridique et Social,

François NOËL :

Président du Directoire Doras,

Françoise GRASSA :

Directrice des Ressources Humaines,

Olivier BIS :

Directeur des Systèmes d'Information
et Méthodes,

Olivier MALFAIT :

Président du Directoire,

Yannick LOPEZ :

Directeur des Achats,

François BÉRIOT :

Vice-Président du Directoire,

Christophe LYONNET :

Directeur de Région Samse,

Jérôme THFOIN :

Directeur Marketing et Innovation,

Jean-Jacques CHABANIS :

Président La Boîte à Outils,

Antoine SIBOUL :

Directeur Développement,

Marc COINTEPAS :

Directeur Logistique,

Laurent CHAMEROY :

Directeur Administratif et Financier.





LE COMITE DE DIRECTION





NOTRE ORGANISATION

COMMERCE

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 : magasiniers, commerciaux, chauffeurs. Dans chaque lieu de vente, les espaces d'exposition soignés mettent en valeur les outillages et matériaux. Le commerce est l'affaire de chacun et à tout instant. ■



Philippe GÉRARD
Directeur Commercial

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



INNOVATION

NOTRE OFFRE SEGMENTÉE POUR FACILITER LA VIE DE NOS CLIENTS

Afin d'apporter un service spécifique aux plaquistes, nous avons créé des agences spécialisées en PPI (Plaque de Plâtre et Isolation) à Lyon, Perpignan et Marseille, intégrant l'offre d'étanchéité à l'air. Pour les peintres en bâtiment et les façadiers, nous avons bâti une marque : Iso-Ext Peinture. Elle propose sur un même site les enduits, les peintures et les solutions d'isolation thermique par l'extérieur. Un autre exemple à Grenoble où nous ouvrons début d'année 2015, une agence dédiée aux artisans maçons. D'autres points de vente orientés vers un métier spécifique verront le jour en complément des négoce généralistes. ■

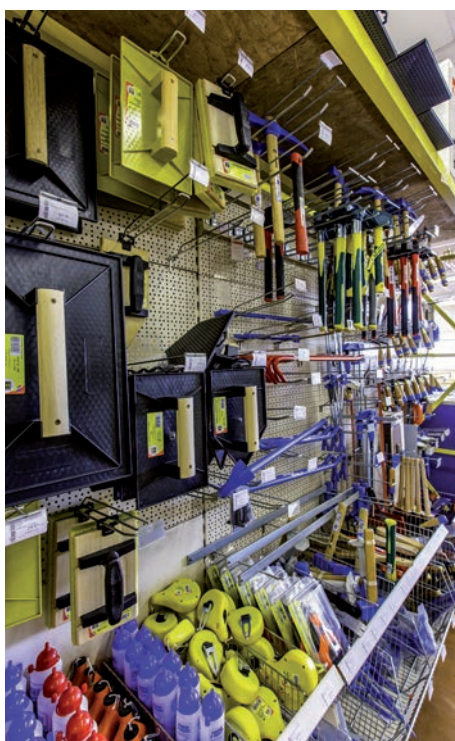


FAIT MARQUANT

NOS LIBRES-SERVICES

Dans toutes les agences, nous vendons des outils et des 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. ■



CAP SUR 2015

GÉNÉRATION 2.0

Précurseur de l'e-driving en France (je commande en ligne et je vais retirer ma marchandise au magasin), L'Entrepôt du Bricolage n'a cessé d'améliorer son service de vente en ligne : e-brico.fr, pour le plus grand confort de ses clients particuliers. En 2015, Samse lance son application pour smartphones et tablettes. Elle permet aux commerciaux et aux clients de visualiser l'ensemble de notre offre. Depuis plusieurs années, les professionnels de l'enseigne peuvent suivre leurs commandes et leurs factures sur «Espace Pro» qui leur est réservé sur www.samse.fr.

Doras développe cette année aussi un service de «click and collect» qui complète le schéma d'achat traditionnel en agence par la possibilité pour le client de vérifier si les articles sont disponibles et les réserver pour les récupérer plus tard.

Depuis longtemps déjà, nous recrutons via les réseaux sociaux...

En 2015, notre groupe dynamise le commerce en mettant en place une distribution multi-canal et en assurant une meilleure visibilité de ses offres sur Internet. ■



Application Samse



e-brico.fr



CHIFFRES CLES 2014

292

Attachés Technico Commerciaux

88 400

Clients pros du BTP



MARKETING ET INNOVATION

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 des 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 1^{er} janvier 2013, la réglementation thermique RT 2012 est en vigueur pour tous les bâtiments neufs. Notre premier objectif a été 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 ont aujourd'hui une offre adaptée à la RT 2012. Notre service Marketing et Innovation nous prépare d'ores et déjà 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. ■



Jérôme THFOIN

Directeur Marketing et Innovation

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

RGE C2E

! FAIT MARQUANT RGE, C2E... NOUS ACCOMPAGNONS NOS CLIENTS

Pour que les maîtres d'ouvrage puissent bénéficier des aides financières de l'Etat lorsqu'ils rénovent leur logement, il faut obligatoirement qu'ils réalisent leurs travaux avec une entreprise qualifiée RGE (Reconnu Garant de l'Environnement). Les enseignes de notre groupe apportent des informations et proposent aux professionnels des formations qualifiantes. Pour chaque nouvelle loi ou réglementation dans le Bâtiment et les Travaux Publics, nous accompagnons nos clients. Au sujet des Certificats d'Economies d'Energie (C2E) par exemple, nous continuerons en 2015, à organiser des réunions pour leur rappeler les modalités opérationnelles et leur proposer des solutions pour l'obtention d'une prime rénovation. ■

CHIFFRES CLES 2014

686

Contrats C2E signés

•

28%

Progression des ventes d'ITE

•

500

Projets de rénovation captés par nos sites Internet

•

560

Artisans ont été formés RGE

» CAP SUR 2015

CONSTRUIRE POSITIF

Notre démarche Construire Positif continue à se développer dans notre réseau d'enseignes 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. ■



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



MATÉRIELS DE CONSTRUCTION DISTRIBUTION

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



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

Bruno LHEUREUX :

Responsable animation libre-service

En bas de gauche à droite :

Rifki BACCAR :

Adjoint du Directeur d'activité couverture-isolation

Pierre COMTE :

Directeur d'activité couverture-isolation

Cyril BOLLON :

Directeur d'activité menuiseries-fermetures

Jean-Marc DAMOUR :

Directeur d'activité gros-œuvre

Jean-Marie ALGEO :

Directeur d'activité bois - panneaux-parquets

Laurence GAL ZAZA :

Adjointe Directrice d'activité carrelage - sanitaire - environnement



 Présence MCD

Les Membres MCD en 2014 :

Groupe SAMSE,
VM Matériaux,
Quéguiner,
CRH France Distribution.



ACHATS

L'ACHAT EST UN ACTE STRATEGIQUE POUR L'ENTREPRISE

On ne vend bien que ce que l'on achète bien ! Le choix d'une vraie politique de stock, agences et plateformes, permet à notre groupe de disposer de gammes larges et d'une grande disponibilité de produits. Sur ces bases solides, nous déployons une qualité de service 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 nous appuyons sur 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 qui garantit la disponibilité des produits. ■



Yannick LOPEZ
Directeur des Achats

“ Nos fournisseurs sont des partenaires qui partagent nos valeurs de fiabilité et de fidélité. ”

CHIFFRES CLES 2014

1 MILLIARD €

En volume d'achats

•
892

Fournisseurs

•
85 000

Produits référencés



INNOVATION

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.

Samse décroche 3 Feuilles d'Erable

Cette charte LCB va au-delà du respect de la loi et concerne la vente et l'achat de grumes, plots, sciages, panneaux et rabotés.

Elle met l'accent sur la traçabilité du bois, de la coupe de l'arbre à sa transformation et porte sur :

- L'achat responsable : les signataires s'engagent à soutenir leurs fournisseurs dans leurs efforts concernant la gestion durable des forêts et à promouvoir et soutenir les initiatives internationales en faveur d'une gestion durable des forêts et plus particulièrement les règles de la CITES (Convention on International Trade of Endangered Species).

- La vente responsable : les signataires s'engagent à améliorer l'information à destination des clients, les conseiller dans leur choix d'essences, promouvoir le bois comme matériau renouvelable et recyclable, réduire l'impact environnemental de leurs activités.

Les entreprises signataires de cette charte doivent se soumettre à l'audit d'un organisme indépendant certifié pour valider le respect de leurs engagements.

À l'issue de son dernier audit, l'association le Commerce du Bois a décerné à l'enseigne Samse 3 feuilles d'érable, ce qui constitue la note maximale. ■



FAIT MARQUANT DES CELLULES RÉGIONALES DE COORDINATION DES ACHATS

L'organisation des achats en local, vise à conforter notre réactivité.

Une connaissance fine de la demande par les équipes terrain renforce la pertinence du choix des produits, la qualité des stocks et la maîtrise des coûts. ■

CAP SUR 2015

DE LA RT 2012 À LA RT 2020,

La RT 2012 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 aujourd'hui 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. ■

LOGISTIQUE

DE LA STRATEGIE D'ACHATS A LA PROFONDEUR DE GAMME EN STOCK

Acheter, approvisionner, transporter... chaque maillon de notre supply chain oriente et impacte les négociations avec tous nos fournisseurs. Pour coordonner les métiers du négoce et du bricolage, notre 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 entre fournisseurs et clients, afin d'améliorer 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 : Log Appro, pour l'approvisionnement, la logistique, les livraisons et Mat Appro, commissionnaire de transport.

Tous les points de vente sont livrés sans contrainte de franco, dans les mêmes délais, quels que soient leur taille et leur éloignement géographique. ■



! FAIT MARQUANT

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 permet d'articuler et de croiser sur la plateforme centrale de Brézins des flux d'approvisionnement en provenance des fournisseurs avec des flux de livraison en direction de nos points vente. 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. ■

💡 INNOVATION

LES CHARIOTS ÉLÉVATEURS, VERS UNE GESTION PRÉVENTIVE ET OPTIMISÉE

Plus de 1000 chariots élévateurs nous sont utiles chaque jour dans nos plateformes et points de vente pour charger, stocker, ranger et décharger les marchandises. Les matériels sont achetés puis loués aux agences et magasins. La gestion de cette flotte est assurée par un logiciel qui permet de centraliser toutes les informations sur les chariots dès leur achat : contrat fournisseur, certificat de conformité, fiche technique, affectation et niveau d'utilisation. Grâce à ce parc bien entretenu, nos magasiniers formés assurent à nos clients un chargement de qualité dans les meilleures conditions de sécurité. ■



Marc COINTEPAS
Directeur Logistique

“ *L'efficacité logistique repose sur deux piliers : la connaissance et le partage de l'organisation des flux.* ”

L'ATOUT GROUPE

La force de la logistique d'un groupe multi-enseignes, consiste à s'appuyer sur la complémentarité des métiers, des outils et des sites. Une plateforme 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 points de vente, particulièrement pour 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. ■

CHIFFRES CLES 2014

16 000

Références en stock

•

340

Points de vente livrés
chaque semaine sans
contrainte de franco

•

150 000 M²

De surface de stockage

•

20%

Des flux de marchandise gérés
par les plateformes

TRANSPORT

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.

ZANON TRANSPORTS APPORTE SON EXPERTISE

Partenaire de longue date, Zanon est le transporteur fiable sur lequel nous pouvons compter. Tous les jours, il approvisionne nos 340 points de vente.

Afin de garantir la fiabilité des délais de livraison et l'optimisation des moyens matériels, il a mis en place une cellule d'exploitation dédiée. Son système d'information est interfacé avec celui des plateformes logistiques : reçues le matin, les commandes sont enregistrées par le transporteur l'après-midi, préparées par la logistique le lendemain et chargées le surlendemain, puis livrées.

Au départ de la plateforme de Brezins, Zanon met à disposition 40 camions par jour. Ils sont tous équipés d'un système de géo-localisation permettant d'optimiser les tournées et les flux de marchandises inter-sites si besoin. ■

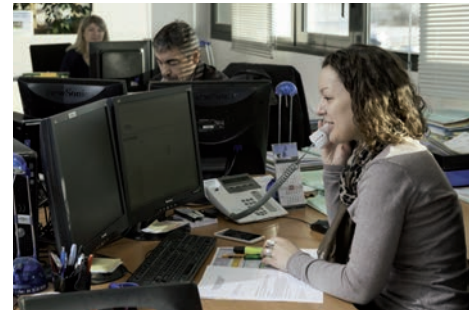


500 CAMIONS EN PROPRIÉTÉ

Maîtriser ses ressources transport et logistique, mais aussi l'organisation des livraisons finales jusqu'au client, telle est notre stratégie. Pour cela, nous disposons d'une flotte de 500 moteurs en propriété équipés de grues auxiliaires de différentes tailles et puissances, capables de livrer tous les chantiers, y compris en étage élevé. Nos chauffeurs ont un rôle commercial essentiel et sont polyvalents. Quand ils ne conduisent pas, ils occupent d'autres fonctions au sein de leur point de vente. Cela nous offre une grande souplesse. ■

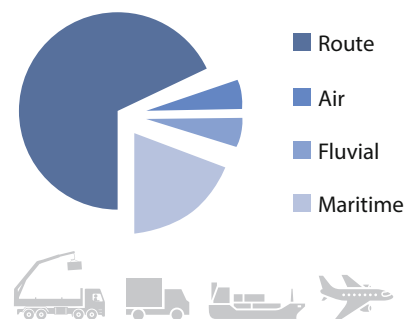
LA CELLULE D'APPROVISIONNEMENT RATIONALISE LES ROTATIONS

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 agence 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 à nos clients une qualité de livraison et de délais. Elle nous apporte une compétitivité accrue. ■



MAT APPRO, LA FORCE DU RÉSEAU, AU-DELÀ DU GROUPE

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 mais aussi, assurer une cohérence tarifaire, adapter les différents modes d'acheminement aux contraintes exprimées : air, mer, fluvial, rail, route. Mat Appro intervient également sur l'ensemble du marché du BTP ; en 2014, 40% de l'activité concernait des clients extérieurs au groupe. Notre puissance logistique est un solide atout commercial pour l'ensemble de la filière. ■



CHIFFRE CLE 2014

40%

Du chiffre d'affaires Mat Appro est réalisé hors Groupe SAMSE

SECURITE

LA SECURITE, UNE PRIORITE HUMAINE ET FINANCIERE

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

PRÉVENIR LES RISQUES, ACCOMPAGNER LES CHANGEMENTS DE COMPORTEMENT

L'information de nos équipes et de nos clients est la première des exigences pour bien prévenir les risques. Cette condition nécessaire s'avère pourtant insuffisante. En effet, les changements de comportement ne se décrètent pas, la prévention est un travail qui doit s'ancrer dans le quotidien. Des actions concrètes sont portées chaque jour par nos équipes d'animation sécurité, répétées dans la durée, relayées sur le terrain. ■



Dominique DURAND
Directeur Juridique et Social

“ Il faut du temps pour que chacun intègre et s'approprie les règles de sécurité, pour soi, et pour les autres. ”



INNOVATION

PALONNIER HYDRAULIQUE

Dans nos parcs, la manutention des marchandises et notamment des treillis soudés, a fait l'objet d'une étude spécifique. Un accessoire pensé par Samse et baptisé le « palonnier hydraulique » permet de charger et décharger facilement et à moindre risque les matériaux de nos camions et de ceux de nos clients. ■

FAIT MARQUANT

MIEUX DÉCHARGER LES CONTENEURS

Notre plateforme de Brezins s'est équipée d'un convoyeur afin de décharger plus facilement, plus rapidement et en limitant les risques d'accident, les marchandises livrées en conteneurs. Conçue sur mesure pour les produits en vrac, cette installation a été amortie en un an et demi et depuis son installation, plus aucun trouble musculo-squelettique (TMS) n'a été constaté. ■



SYSTEMES D'INFORMATION

UNE EQUIPE, DEUX METIERS

Pour la gestion commerciale, nous n'utilisons ni progiciels, ni solutions externalisées : nous produisons uniquement des outils « cousus main ». Cette maîtrise, à partir de savoir-faire internes, traduit la volonté d'être en permanence au plus près des besoins des utilisateurs et reflète notre autonomie dans la production de solutions adaptées aux métiers du négoce et du bricolage.

DIFFÉRENCIER LES EXPERTISES ET MUTUALISER LES MOYENS

Nos informaticiens sont avant tout immergés dans leur expérience métier, du négoce ou du bricolage. Une expertise terrain permet de déterminer les besoins réels, ceux des clients professionnels ou particuliers, dans le domaine des matériaux ou de la distribution, en tenant compte des particularités propres à chaque enseigne.

Notre force est de ne pas réduire la production d'une solution à un plus petit dénominateur commun, ni, à l'opposé, de développer des outils par métier ou pour chaque marque.

En nous appuyant d'abord sur une connaissance précise des clients, des fournisseurs et des filiales, nous pouvons ensuite mutualiser les ressources, les compétences.

La valeur ajoutée de ce modèle ? Aboutir à une solution à la fois efficace (qui intègre toutes les contraintes) et économe, puisque capable d'utiliser un même langage informatique pour tous. ■

INNOVATION

EVA, L'AGILITÉ EN PRATIQUE

Pur produit « maison », EVA est un logiciel de gestion d'encaissement pour les enseignes La Boîte à Outils et L'Entrepôt du Bricolage. C'est le plus gros projet mené selon les méthodes agiles, basées sur la participation et le travail en groupes. Nos équipes se sont fortement investies dans le projet : définition des besoins, tests et validations... et le résultat est probant. L'outil est ergonomique, facile à prendre en main, sécurisé, évolutif et permet un gain de productivité ! ■



EVA est un logiciel de gestion d'encaissement



L'organisation du système d'informations est à l'image de l'entreprise : intégrée, modulable et pragmatique



Olivier BIS

Directeur des Systèmes d'Information et Méthodes

“ Tous les jours, nous développons des compétences spécifiques à chaque métier, pour mieux partager ensuite les pratiques et apporter une solution commune. ”

CHIFFRES CLES 2014

5 000

Utilisateurs dans
340 points de vente

•

30 000

Appels de conseil
et hot-line

•

2 000

Interventions sur site

CONSTRUIRE POSITIF

NOTRE GROUPE PARTICIPE A LA CONSTRUCTION DE SON TERRITOIRE DEPUIS PRES D'UN SIECLE.

A partir de ses savoir-faire historiques, notre 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.

DES OFFRES SPÉCIALISTES

Résolument tournés vers l'initiative, nous développons des 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



Les collaborateurs des 17 agences agréées du groupe ont été formés à la construction bois BBC et à la rénovation (extensions, 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.

www.moboa.fr



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

www.iso-ext.fr



Cette nouvelle marque s'adresse aux peintres en bâtiment et façadiers qui ont besoin d'isoler par l'extérieur.

www.iso-ext-peinture.fr



Entreprise qualifiée RGE, nous proposons aux maîtres d'ouvrage et aux professionnels des solutions d'économie d'énergie. Nos systèmes fournis-posés de chauffage, ventilation, production d'eau chaude sanitaire et production d'électricité, constituent un complément EnR indispensable à notre offre de matériaux.

www.sweetair.fr



Sweetair répond à toutes les problématiques de désamiantage : toiture, façade, peinture, à travers son réseau de professionnels certifiés.

www.zero-amiante.fr



Les enseignes négoce du groupe sont membres du Réseau Énergie Habitat. Elles accompagnent les maîtres d'ouvrage qui ont un projet de rénovation : amélioration de la performance énergétique des bâtiments existants, mise en relation avec des entreprises qualifiées et recherche de financement.

www.reseau-energie-habitat.fr



CONSTRUIRE DES SITES DURABLES

NOTRE INDEPENDANCE GARANTIT LA MAITRISE 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 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, nous privilégions dans chaque bassin d'emploi, un partenariat solide avec les fournisseurs locaux. ■

» CAP SUR 2015 LE GROUPE ENTRE DANS LA GÉNÉRATION LED

Après avoir fait évoluer l'éclairage de nos points de vente en passant de tubes fluorescents à des tubes à ballasts électroniques (et réalisé ainsi plus de 20% d'économie d'énergie et de durée de vie), nous franchissons un nouveau cap en installant des lignes continues LED. Nous divisons ainsi par 4 notre consommation d'énergie pour une durée de vie des installations 4 fois plus longue.

Ces travaux, en cohérence avec notre bilan carbone et notre RSE, se dupliqueront rapidement sur toutes nos nouvelles constructions et réhabilitations. ■

! FAIT MARQUANT DES CHOIX QUI NOUS ENGAGENT

La réglementation énergétique des bâtiments évolue et nous souhaitons garder un positionnement référent. Aussi, nous accompagnons les évolutions des modes de vie tout en adaptant nos constructions et rénovations, avec une attention toute particulière pour le coût global de nos démarches. L'implantation de tous nos nouveaux points de vente intègre la dimension de construction durable (gestion des eaux pluviales optimisée, utilisation des isolants à déphasage thermique, maîtrise des énergies renouvelables, etc.). ■



Antoine SIBOUL
Directeur Développement

« Maîtriser l'impact positif de nos implantations. »



L'Entrepôt du Bricolage à Fontaine-les-Dijon



© : Jacques Robert



SPONSORING & MECENAT

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



LOU RUGBY

Samse a rejoint le Lyon Olympique Universitaire (LOU) Rugby, pour soutenir sa démarche et volonté de s'inscrire dans le temps dans un championnat d'élite national, avec des valeurs communes de partage, d'effort, d'esprit d'équipe, de respect et de solidarité.



FCG GRENOBLE RUGBY

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



TOUS COUREURS

Regroupe des marcheurs, coureurs et cyclistes du Groupe SAMSE. Cette équipe participe à des évènements sportifs internes ou à but humanitaire et social tels que l'Ekiden, le Cross des Enfants Malades. Depuis 3 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.



CHAMBÉRY SAVOIE HANDBALL

Soutenu depuis 17 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 / GSH

© Agence Drope

LES BRÛLEURS DE LOUPS

Depuis 12 ans, Samse est aux côtés des Brûleurs de Loups, l'équipe de hockey sur glace qui joue au plus haut niveau.



© : Fabien Baldino



LA PIERRA MENTA

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

© : Jocelyn Chavy

**SIMC, PARTENAIRE DU PAYS D'AIX
UNIVERSITÉ CLUB HANDBALL**

La SIMC se met au Handball pour la saison 2014-2015 et soutient le club qui évolue en D1.



© : S. Sauvage – PAUC Handball



© : Trophée Andros

26^{ÈME} TROPHÉE ANDROS

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



© : Alain GROSCLAUDE/AGENCE ZOOM



FÉDÉRATION FRANÇAISE DE SKI NATIONAL TOUR

Depuis 2005, Samse s'est engagée auprès de la Fédération Française de Ski en tant que partenaire des espoirs du ski français. Ils évoluent chaque saison dans l'épreuve nationale de vitesse « le Samse Speed Ski Tour ». Cette année encore, L'Entrepôt du Bricolage et Samse sont engagés aux côtés des espoirs du ski nordique pour l'ensemble des tournées : Biathlon, Ski de Fond, Saut et Combiné Nordique.

Samse est également le partenaire titre de la Coupe de Fédération (ski alpin) qui se déroulera cette année encore à l'Alpe d'Huez les 11 et 12 avril 2015.



© : SCOD

SPRINTER CLUB OLYMPIQUE DIJON

Doras est partenaire pour la 7^{ème} année consécutive de l'équipe française de cyclisme amateur créée en 1993 évoluant en Nationale 1.

DIJON FOOTBALL CÔTE D'OR

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



© : JDFCO



© : ETGFC

EVIAN THONON GAILLARD FOOTBALL CLUB

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

MECENAT

LE PARTAGE DES EMOTIONS

L'esprit de partenariat guide nos actions à tous les niveaux de notre organisation. Plus que jamais, nous donnons la priorité à un travail d'équipe et partageons avec nos partenaires la vision et la réalisation d'un projet collectif.

LE REFUGE DE L'AIGLE : UN CHANTIER HORS NORMES

Etablie au cœur des Alpes depuis 1920, Samse a toujours eu une relation privilégiée avec l'univers de la montagne. Après le refuge du Goûter, celui de l'Aigle est le 2^{ème} projet pour lequel notre groupe intervient en tant que mécène auprès de leur propriétaire : la Fédération Française des Clubs Alpains et de Montagne. C'est au travers d'un chantier d'exception réalisé dans des conditions climatiques extrêmes que l'ancien refuge a cédé la place au nouveau. Il est rouvert au public depuis août 2014. ■

A3, LE RÉSEAU D'AIDE AUX ARTISANS

Depuis février 2014, cette initiative mutualisant Samse, La Banque Populaire des Alpes, Renault, Vicat, Schneider Electric et le Lions Club a pour objectif d'aider les jeunes artisans du BTP à créer leur entreprise en leur offrant le matériel et les compétences indispensables au développement de leur activité. ■



Refuge de l'Aigle

APPEL À CANDIDATURES

Réseau d'Aide
Aux Artisans
@3

J'AI RÉUSSI...
À QUI LE TOUR ?

Et si vous étiez
L'ARTISAN
de SA réussite ?

Et si vous étiez
L'ARTISAN
de VOTRE réussite ?

FAIRE UN DON

Vos dons serviront à compléter son équipement en véhicule, matériel, outillage...Ou améliorer sa performance : formation, conseils, certifications...

TROUVER UN CANDIDAT

Vous connaissez un artisan qui est en train de développer son activité, alors soumettez-nous sa candidature.

POUR FAIRE UN DON OU SOUMETTRE UNE CANDIDATURE

Réseau d'Aide Aux Artisans
34 avenue de Verdun - 38240 MEYLAN
RNA : W381015132
06 67 06 75 91
contact@artisan-reussite.fr

Avec le soutien de :

www.artisan-reussite.fr

LES MAISONS RONALD MCDONALD RAPPROCHENT LES FAMILLES

La Fondation Ronald McDonald aide les familles à mieux vivre des situations difficiles en construisant des Maisons qui permettent aux enfants hospitalisés d'être entourés par leurs proches. Les enfants conservent ainsi un équilibre affectif déterminant pour la qualité de leur guérison. Déjà partenaire de la Fondation lors de la création de la Maison de Parents de Grenoble en 2012, nous avons de nouveau répondu présent lorsque celle-ci nous a sollicités pour la création de chambres supplémentaires. ■



PRIORITERRE, POUR L'HABITAT DURABLE

Cette association a pour objet d'aider chacun à réduire son empreinte écologique et préserver les ressources naturelles de la planète. À ce titre, elle est le premier Espace Info Énergie certifié de France. Parmi ses nombreuses actions, Prioriterre organise des Journées portes découvertes où les participants peuvent rencontrer des professionnels du bâtiment, pour échanger autour des techniques employées et bénéficier des retours d'expérience à appliquer à leur propre projet. Le partenariat avec Prioriterre s'est naturellement imposé de par notre expertise en matière de rénovation. ■



NÉGOBOIS SOUTIENT SOS VILLAGES D'ENFANTS

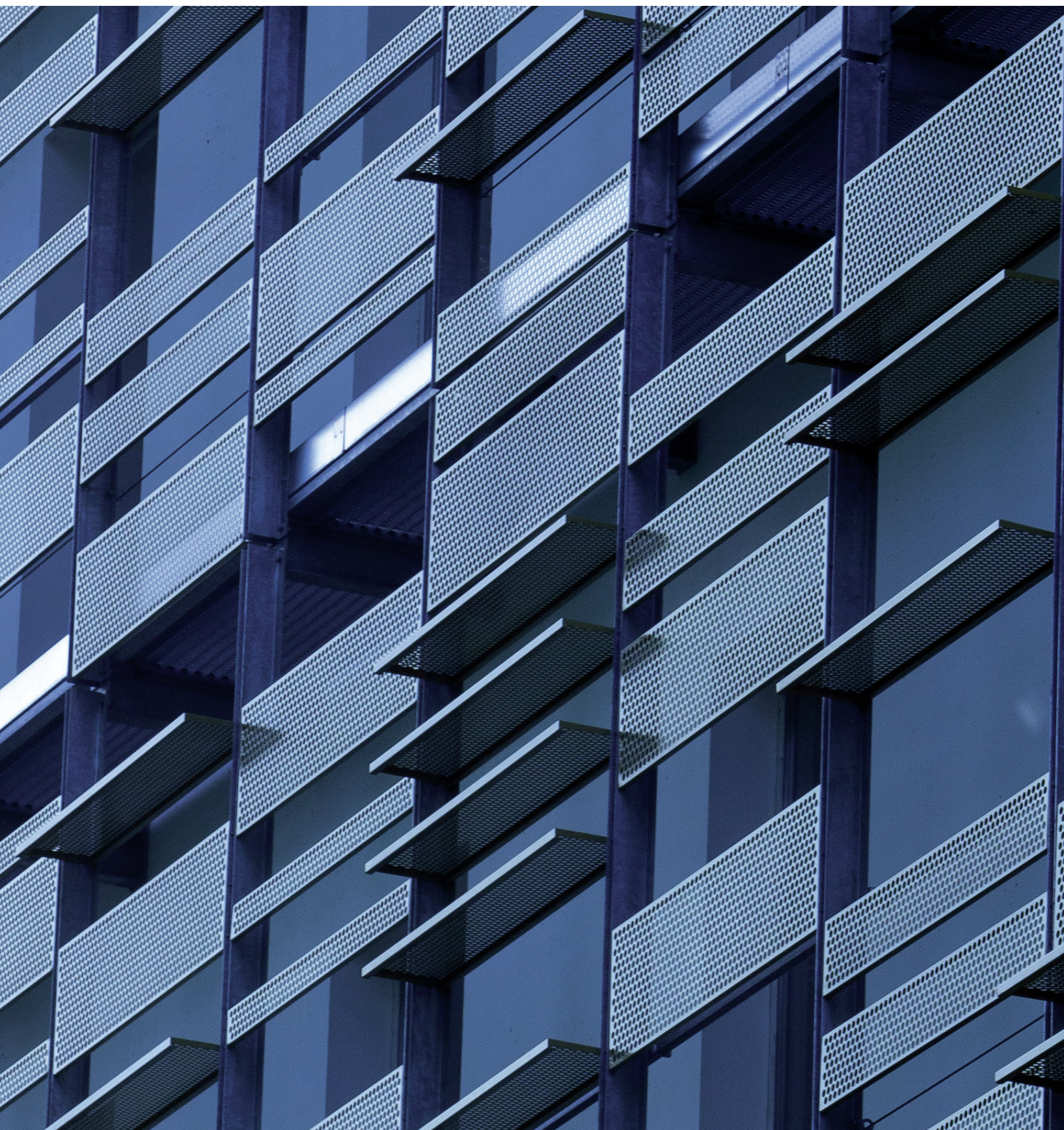
Le Club Négobois regroupe des industriels et négociants dont le Groupe SAMSE. Il soutient des actions solidaires à travers le « Fonds d'Action Négobois ». Partenaire historique de SOS Villages d'Enfants depuis 2001, Négobois met toute son expertise et son réseau de professionnels à la disposition de l'association pour la faire bénéficier de dons en nature, de mécénat financier et de compétences. Les projets soutenus sont en lien avec leur cœur de métier : la construction et la rénovation. ■



GLISSE EN CŒUR, L'ÉVÉNEMENT CARITATIF N°1 DE LA MONTAGNE FRANÇAISE

24 heures de ski et de concerts au profit d'une grande cause... tel est le concept de Glisse en Cœur. Le tout dans une ambiance festive et solidaire, animée par des concerts donnés gratuitement dans la station du Grand-Bornand Chinaillon. En 2014, 138 équipes dont celles de Samse ont participé à la 7^{ème} édition et ont contribué à récolter 261 695€ au profit de l'association Objectif Vaincre l'Autisme. ■







DONNEES FINANCIERES

DONNEES FINANCIERES

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 œuvre du gouvernement d'entreprise.



Laurent CHAMEROY

Directeur Administratif et Financier

“ Une rentabilité de bon niveau et régulière, mais aussi des fonds propres importants, assurent au groupe des fondamentaux solides et durables. ”

LE CONSEIL DE SURVEILLANCE

- Patrice JOPPÉ, Président
- Paul BÉRIOT, Vice-Président
- Jean-Yves JEHL de MENORVAL
- Société CRH France Distribution (représentée par Khaled 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 et achats.

LE CONSEIL D'ADMINISTRATION DE DUMONT INVESTISSEMENT

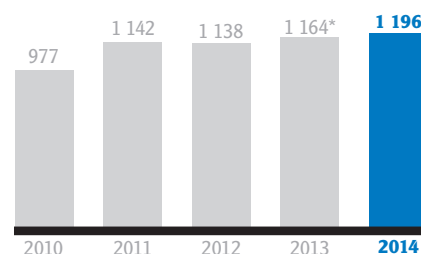
- Patrice JOPPÉ, Président
- Paul BÉRIOT
- Gérard BESSON
- Luc HENRY
- Hugues JOPPÉ
- Maxime JOPPÉ
- Jacques PLATTARD
- Stéphanie SAINT-MARTIN
- Martine VILLARINO
- Denis ZANON
- FCPE Doras (représenté par Brigitte BIJU-DUVAL)

LES COMITÉS SPÉCIFIQUES

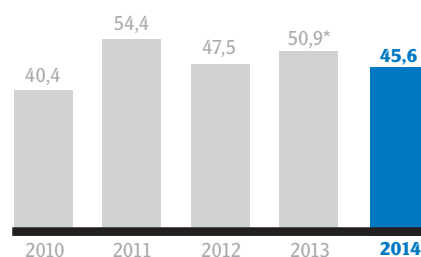
Le Conseil de Surveillance a mis en place, conformément aux dispositions légales, trois Comités : le Comité des Rémunérations et des Nominations, le Comité d'Audit et le Comité Stratégique et d'Investissement. ■

Indicateurs clés

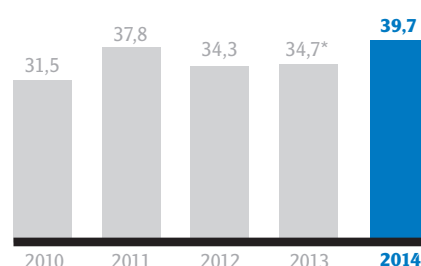
Chiffre d'affaires (M€)



Résultat Opérationnel Courant (ROC) (M€)

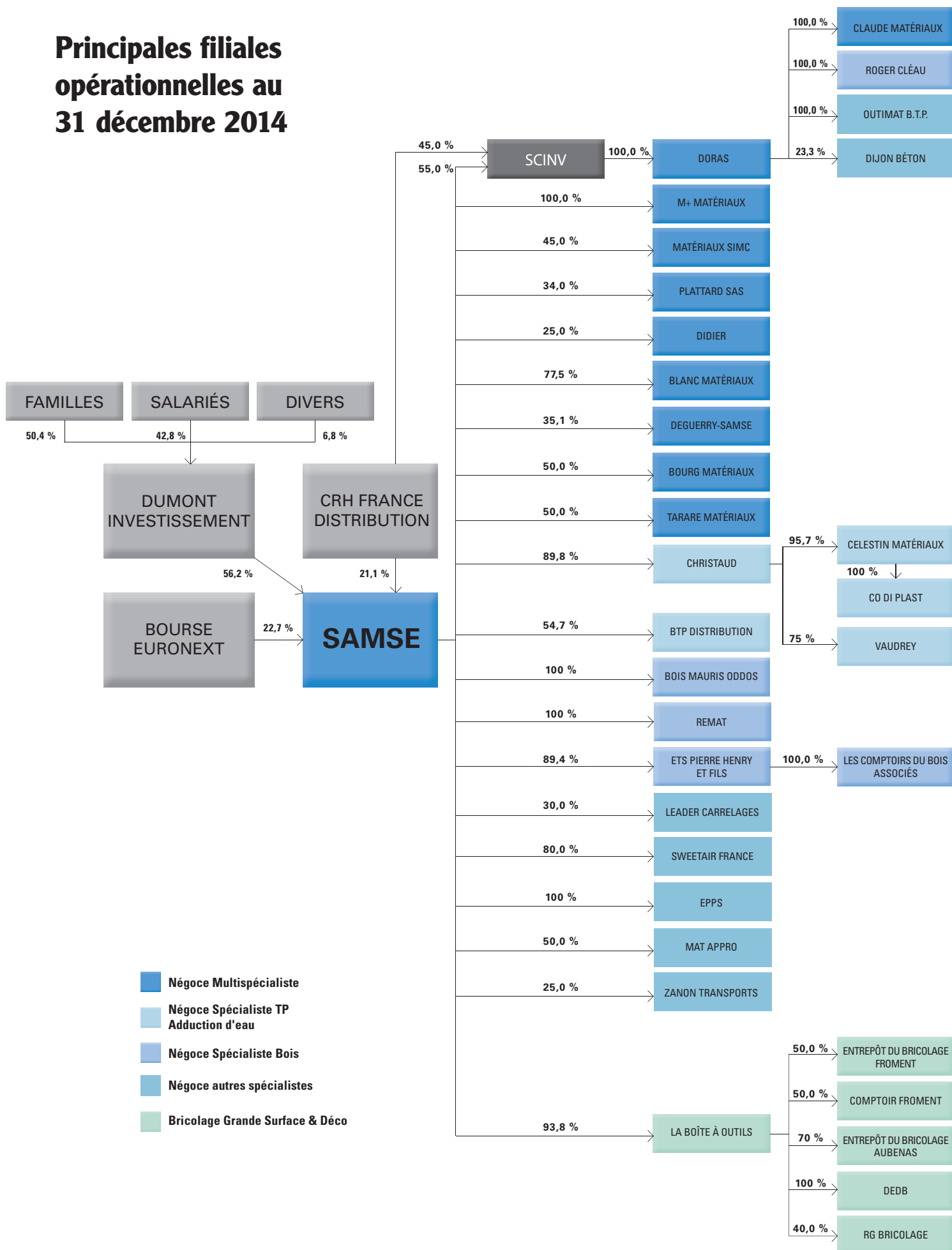


Résultat net (M€)



* Les comptes antérieurement publiés ont été retraités consécutivement à l'application rétrospective des normes IFRS 10 et IFRS 11.

Principales filiales opérationnelles au 31 décembre 2014



Analyse d'activité

Chiffre d'affaires consolidé M€

Le chiffre d'affaires de l'activité Négoce atteint 963,4 M€, enregistrant une augmentation de 0,8%.

A périmètre comparable (retraitement notamment de l'acquisition de la société CO-DI-PLAST en avril 2014 et du rachat de huit agences situées sur la façade Atlantique en juin 2014) l'activité Négoce affiche une quasi stabilité (-0,4%).

Le chiffre d'affaires de l'activité Bricolage s'établit à 232,3 M€, en augmentation de 11,5% (-3,8% à périmètre comparable).

Cette hausse s'explique par l'ouverture d'un nouveau magasin L'Entrepôt Du Bricolage à Aubenas (07) en février 2014 et la prise de contrôle exclusif de DEDB (5 magasins créés en partenariat avec Mr Bricolage) en mars 2014.

Dans un environnement difficile, le groupe affiche encore en 2014 une bonne résistance de son volume d'activité avec un chiffre d'affaires de 1 195,6 M€, en progression de 2,7% à périmètre non comparable et en très léger retrait de 1,0% à périmètre comparable. ■

Résultat Opérationnel Courant M€

Le Résultat Opérationnel Courant se situe à 45,6 M€ et enregistre une baisse de 10,4%.

L'activité Bricolage progresse de 11,3% en étroite corrélation avec l'augmentation de son périmètre. Malgré une bonne maîtrise de la marge commerciale, l'activité Négoce recule de 15,6%.

Les charges de personnel augmentent de 4,6% en raison des récentes opérations de croissance externe mais aussi de la volonté de maintenir des équipes performantes et efficaces dès qu'une reprise du marché s'amorcera.

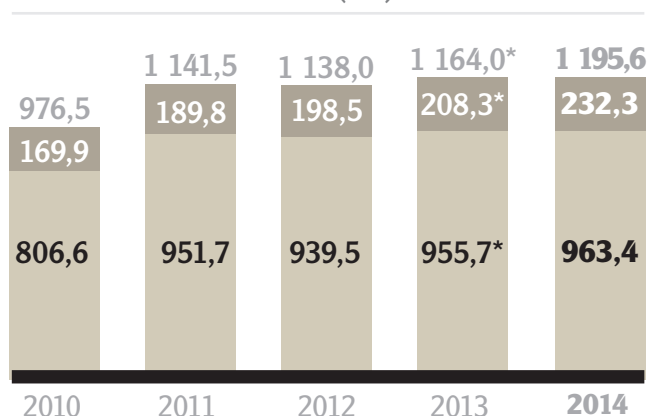
Le ROC intègre une augmentation significative des charges externes qui s'explique notamment par de nombreuses animations commerciales ayant contribué au bon maintien du niveau de l'activité.

Il convient enfin de signaler une augmentation d'environ 1,0 M€ de la dépréciation des écarts d'acquisition à la suite des impairment tests. ■

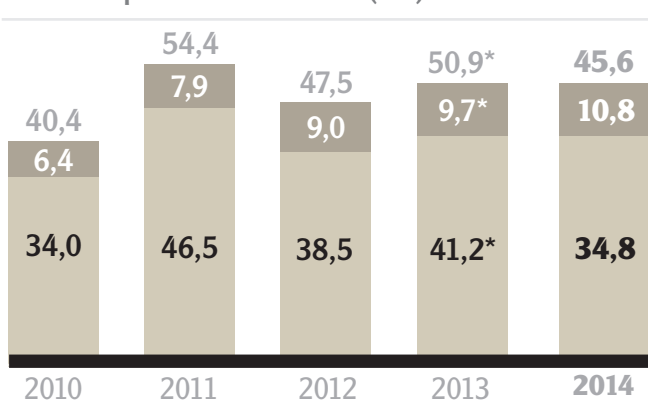
Bricolage

Négoce

Chiffre d'affaires consolidé (M€)

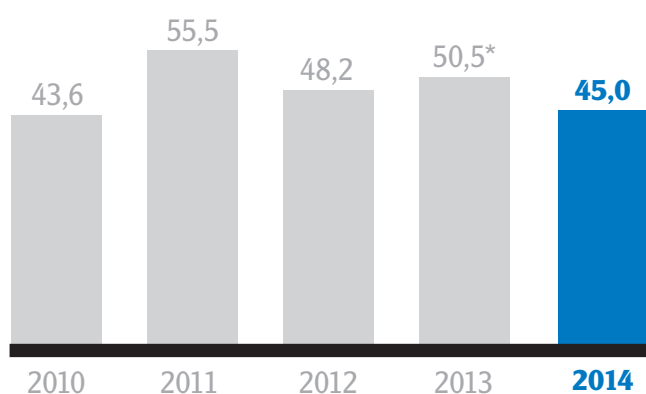


Résultat Opérationnel Courant (M€)

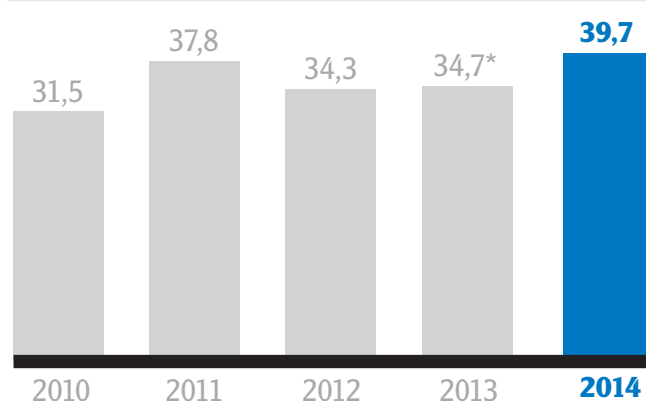


* Les comptes antérieurement publiés ont été retraités consécutivement à l'application rétrospective des normes IFRS 10 et IFRS 11.

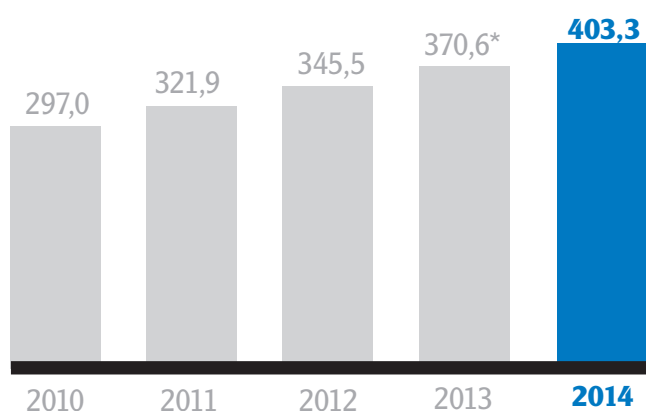
Résultat opérationnel (M€)



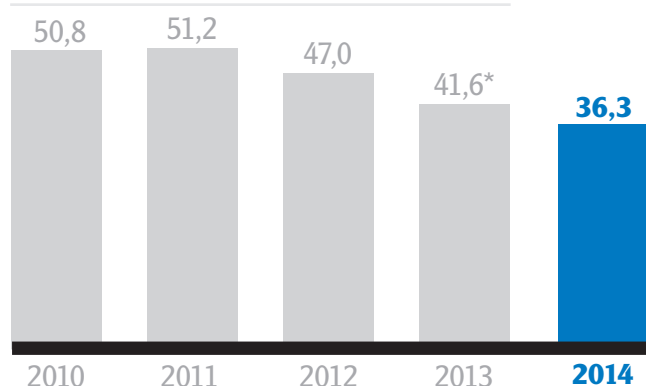
Résultat net (M€)



Capitaux propres (M€)



Gearing (%)



Résultats

Le résultat opérationnel

Le résultat opérationnel se situe à 45,0 M€ en baisse de 10,8% par rapport à l'exercice 2013.

Le résultat financier

est positif de 4,7 M€ ; il enregistre notamment un produit financier exceptionnel lié à une cession de titres financiers immobilisés générant une plus-value de 6,5 M€.

Le résultat net

ressort à 39,7 M€ soit une progression de 14,2 % par rapport à l'exercice précédent. Il intègre une charge d'impôt de 13,1 M€ ainsi qu'une quote-part de résultat des sociétés mises en équivalence de 3,0 M€ (soit + 1,2% par rapport à 2013).

Le résultat net part du groupe

ressort à 35,9 M€(+ 21,1%). ■

Structure financière

Avec un endettement net en diminution de 5,2% à 146,2 M€ et des capitaux propres en progression de 8,8 % à 403,3 M€, le Gearing (taux d'endettement net) s'améliore encore considérablement et s'établit à 36,3 %. ■

* Les comptes antérieurement publiés ont été retraités consécutivement à l'application rétrospective des normes IFRS 10 et IFRS 11

Éléments financiers

Compte de résultat au 31 décembre 2014 (en milliers d'euros)

	2014	2013*	% variation 2014/2013
CHIFFRE D'AFFAIRES	1 195 636	1 163 998	2,72
Chiffre d'affaires Négoce	963 366	955 694	0,80
Chiffre d'affaires Bricolage	232 270	208 304	11,51
Autres produits de l'activité	24	61	
Achats et variation de stock	-829 417	-810 669	2,31
Charges de personnel	-178 800	-170 923	4,61
Charges externes	-88 746	-82 172	8,00
Impôts et taxes	-20 822	-19 600	6,23
Dotations aux amortissements	-28 158	-27 068	4,03
Dotations aux provisions et dépréciations	-4 673	-2 166	115,74
Autres produits et charges de l'exploitation courante	569	-535	-
RÉSULTAT OPÉRATIONNEL COURANT (ROC)	45 613	50 926	-10,43
Taux de marge opérationnelle courante	3,81%	4,38%	
ROC Négoce	34 809	41 222	-15,56
ROC Bricolage	10 804	9 704	11,34
Autres produits et charges opérationnels	-583	-433	34,64
RÉSULTAT OPÉRATIONNEL	45 030	50 493	-10,82
Produits de trésorerie et d'équivalents de trésorerie	589	653	-9,80
Coût de l'endettement financier brut	-4 028	-4 220	-4,55
Coût de l'endettement financier net	-3 439	-3 567	-3,59
Autres produits et charges financiers	8 185	2 036	302,01
RÉSULTAT FINANCIER	4 746	-1 531	
Charge d'impôt	-13 124	-17 192	-23,66
Quote-part du résultat net des sociétés mises en équivalence	2 999	2 963	1,21
RÉSULTAT NET DES SOCIÉTÉS INTÉGRÉES	39 651	34 733	14,16
Résultat net des sociétés intégrées attribuable			
Part attribuable aux actionnaires de Samse	35 924	29 659	21,12
Part attribuable aux intérêts non contrôlants	3 727	5 074	-26,55
Résultat de l'exercice			
Nombre moyen pondéré d'actions en circulation	3 368 801	3 357 727	
Nombre moyen pondéré d'actions après dilution	3 368 801	3 357 727	
Résultat net par action	10,66	8,83	20,72
Résultat net dilué par action	10,66	8,83	20,72

Bilan consolidé

Au 31 décembre 2014 (en milliers d'euros)

ACTIF	2014 valeur nette	2013 valeur nette(*)
ACTIFS NON COURANTS	345 761	338 516
Ecarts d'acquisition	46 820	45 658
Autres immobilisations incorporelles	1 988	2 246
Immobilisations corporelles	246 737	230 361
Titres mis en équivalence	39 423	38 410
Titres de sociétés non consolidées	4 883	8 009
Autres actifs immobilisés	4 334	12 380
Impôts différés actifs	1 576	1 452
ACTIFS COURANTS	512 240	477 605
Stocks de marchandises	236 939	216 737
Clients et comptes rattachés	143 351	145 449
Autres créances	74 886	62 361
Disponibilités et équivalents de trésorerie	57 064	53 058
Actifs classés comme détenus en vue de la vente	444	464
TOTAL DE L'ACTIF	858 445	816 585
PASSIF	2014 valeur nette	2013 valeur nette
CAPITAUX PROPRES	403 267	370 575
Capitaux propres - part attribuable aux actionnaires de Samse	355 900	324 240
Capitaux propres - part attribuable aux intérêts non contrôlants	47 367	46 335
DETTES NON COURANTES	134 483	136 285
Provisions	12 534	9 848
Impôts différés passifs	8 410	9 477
Dettes financières à long terme	113 539	116 960
DETTES COURANTES	320 695	309 725
Provisions	2 645	2 475
Fournisseurs et comptes rattachés	152 684	145 845
Dettes financières à court terme	89 752	90 362
Autres dettes	75 614	71 043
TOTAL DU PASSIF	858 445	816 585

* Les comptes antérieurement publiés ont été retraités consécutivement à l'application rétrospective des normes IFRS 10 et IFRS 11.



Calendrier financier 2015

ANNÉE BOURSIÈRE 2014

Avec une progression de 28,8%, le titre réalise une très belle année boursière, notamment favorisée en septembre dernier par l'annonce du rapprochement à long terme avec CRH.

SAMS
LISTED
NYSE
EURONEXT

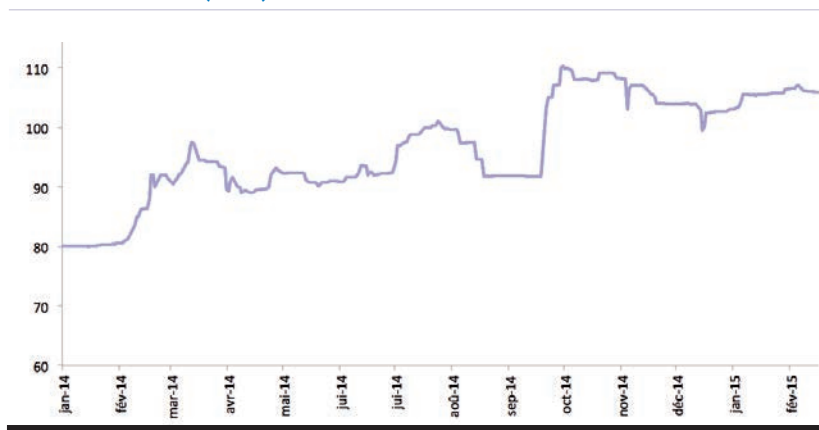
Le dividende proposé à l'Assemblée Générale du 7 mai 2015 sera de 2,10 € par action. ■

Dividende (en €)



* soumis à l'AG du 7 mai 2015

Cours de l'action (en €)



CALENDRIER DE COMMUNICATION FINANCIÈRE

30 Janvier 2015

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

9 Mars 2015

Communiqué de presse sur les résultats annuels consolidés 2014

9 Mars 2015

Réunion SFAF de présentation des comptes annuels consolidés 2014

24 Avril 2015

Chiffre d'affaires du 1^{er} trimestre 2015

7 Mai 2015

Assemblée Générale des actionnaires

19 juin 2015

Mise en paiement des dividendes

24 Juillet 2015

Chiffre d'affaires du 2^{ème} trimestre 2015

28 Août 2015

Résultats consolidés du 1^{er} semestre 2015

28 Août 2015

Communiqué de presse sur les résultats semestriels consolidés 2015

2 Septembre 2015

Réunion SFAF de présentation des comptes semestriels consolidés 2015

23 Octobre 2015

Chiffre d'affaires du 3^{ème} trimestre 2015

29 Janvier 2016

Chiffre d'affaires du 4^{ème} trimestre 2015

Les informations sont publiées avant ouverture de bourse

FICHE SIGNALÉTIQUE DE L'ACTION

MARCHÉ
NYSE 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 17 FÉVRIER 2015
105,90 €

CAPITALISATION
AU 17 FÉVRIER 2015
366,21 M€

COURS EN SÉANCE
LE PLUS HAUT EN 2014
114,00 € (LE 22 SEPTEMBRE)

COURS EN SÉANCE
LE PLUS BAS EN 2014
79,98 € (LE 14 JANVIER)

EVOLUTION EN 2014
+ 28,8 %

DEPUIS LE 01-01-2015
(AU 17 FÉVRIER 2015)
+ 2,8 %



Groupe
SAMSE

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

Le Groupe SAMSE

Conseil de surveillance



Directoire



Négoce

Négoce multispécialiste



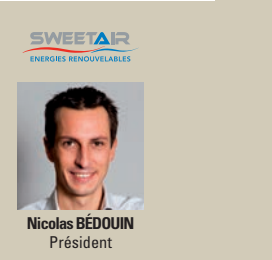
Négoce spécialiste



Bricolage et décoration



Énergies Renouvelables



Transport

