

*Ensemble,
Construisons
de Grands Projets !*



Groupe
SAMSE

Rapport Annuel 2021



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

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

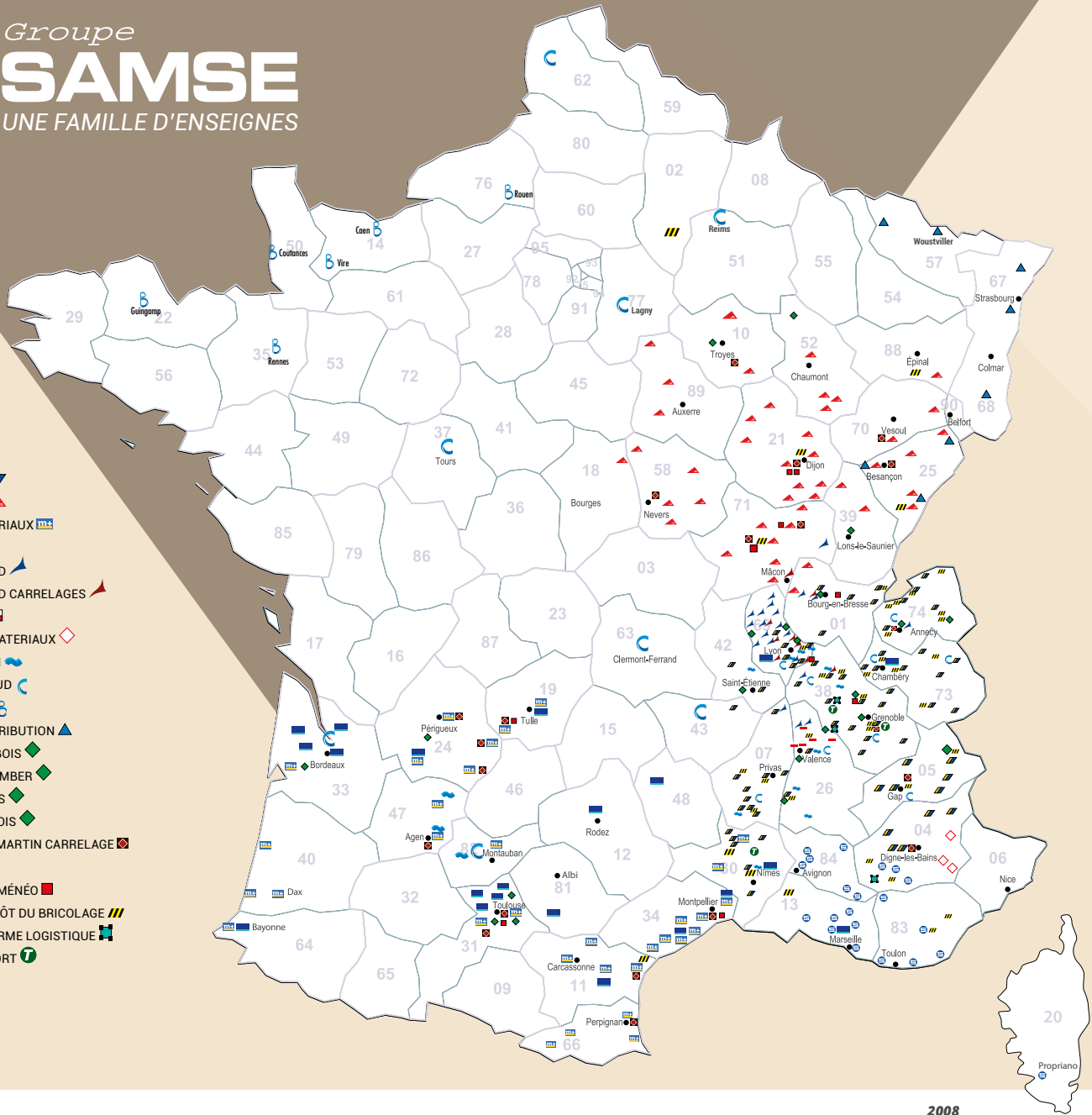
*Partenaires de vos chantiers,
nos équipes conçoivent, avec nos fournisseurs,
les solutions durables et innovantes de vos
projets de construction, de rénovation
et d'aménagement du territoire.*



Groupe
SAMSE

Groupe
SAMSE
UNE FAMILLE D'ENSEIGNES

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



Quelques dates qui font l'histoire

1920

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

1925

Introduction en bourse.

1949

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

1960

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

1970

Tandem de direction : Patrice Joppé, Paul Bériot.

1974

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

1988

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

2007

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

2014

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

2016

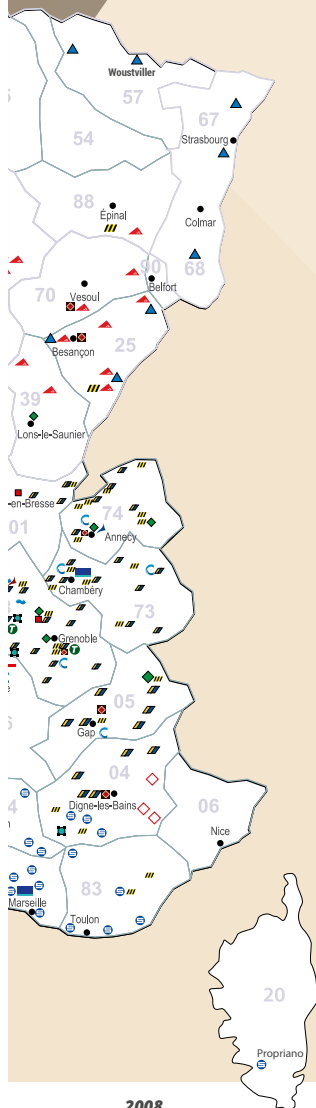
Christaud, la plus ancienne enseigne du groupe fête ses 250 ans et crée le Réseau Français des Spécialistes de l'Eau.

2018

Création de l'enseigne MPPI.

2020

En mettant fin à l'accord de 2014, le groupe retrouve son indépendance pour l'année de ses 100 ans. Constitution d'un nouveau cœur actionnarial autour des familles, des salariés et des partenaires.



2008



2007



2009



2011



2013



2014



2016



2017



2018



2019



2020



2021



BRAVO, LES HOMMES EN BLEU !

On me demande parfois quelle est l'origine du slogan de notre Société.

Il faut remonter à 1985.

Cela se passait dans le Vercors, un petit hôtel au pied du Mont Aiguille.

Avec mon compère Paul Bériot, j'animais un séminaire " maison " qui rassemblait les principaux cadres du groupe. J'avais baptisé ce séminaire : « QuoVadis ? » (Où vas- tu ? Où allons- nous ?).
Réflexions sur notre avenir.

Dernier jour : Questions diverses.

- « Chef ! , pourquoi quand on fait pas tout à fait bien, on se fait secouer, et quand tout va bien, vous ne dites rien ? »

Ma réponse : « Quand vous faites correctement ce que vous avez à faire, c'est normal. Il n'y a donc rien à dire. »

- « Oui, chef ! , mais ça serait sympa que vous manifestiez votre satisfaction ! »

- « Que voulez- vous que je vous dise ? »

- « Oh! Tout simplement Bravo ! , une fois de temps en temps ! »



Cette année 2021, totalement improbable, nous aura vus dépasser toutes nos prévisions les plus optimistes.

De l'équipe de direction à l'ensemble des collaborateurs et collaboratrices, à tous les échelons et dans tous les métiers, dans la société mère comme dans les filiales, tous ont accompli un travail et obtenu des résultats remarquables.

Aussi, Hommes en bleu (et Femmes en bleu, bien sûr), vous pouvez être fiers de ce que vous avez réalisé, dans des conditions pas toujours faciles. Je tiens à vous en féliciter très chaleureusement, et, me souvenant de 1985, je vous dis « Bravo, les Hommes en bleu ».

Patrice Joppé

Président du Conseil de Surveillance de Dumont Investissement



Logotype créé par Claude Limare.
Agence Diamant Vert, il y a 37 ans.

**2021, UNE ANNÉE
EXCEPTIONNELLE.**



L'Année 2021 restera une année exceptionnelle pour notre Groupe.

Cette année a été marquée par l'adhésion et l'engagement des salariés aux côtés des actionnaires historiques, élément déterminant pour la réussite de la restructuration de notre capital, le plan Horizon Bleu. Tous unis, alignés pour atteindre les mêmes objectifs : l'indépendance et la performance de notre Groupe. 2021 signe là le retour en force de l'actionnariat salarié. Le partage du savoir, le partage du pouvoir et le partage de l'avoir font partie de nos valeurs et dans notre Groupe, nos actes sont en accord avec nos paroles. C'est aussi simple que cela.

Ainsi, grâce à une politique volontariste, matérialisée par des plans d'investissement et un abondement exceptionnel du Fonds Commun de Placement, 75% de nos collaborateurs sont actionnaires de Dumont Investissement (holding de Samse). Un taux record, récompensé par le prix coup de cœur du jury de la Fédération Française des Actionnaires Salariés (FAS). Cette communauté de salariés représente une détention de plus de 21% du capital de SAMSE.

Au final, portés par un marché dynamique et par une réactivité sans faille de nos équipes, nos résultats confirment que nous avons eu raison de faire le pari de l'indépendance et de croire en la réussite de notre Groupe.

Olivier Malfait

Président Directeur Général



LE COMITÉ EXÉCUTIF 2021

De gauche à droite

ARNAUD BÉRIOT
Président La Boîte à Outils

BENOÎT BRÉCHIGNAC
Directeur des ressources humaines
Co-directeur de la transformation

ALAIN RENARD
Président Doras

DIDIER ZAMBON
Direction générale M+ Matériaux

JÉRÔME THFOIN
Directeur marketing et innovation

YANNICK LOPEZ
Directeur des achats
Co-directeur de la transformation

GUYLÈNE RIERA
Directeur administratif et financier La Boîte à Outils

OLIVIER BIS
Directeur des systèmes d'information

FRANÇOIS BÉRIOT
Directeur Général Délégué

CHRISTOPHE LYONNET
Directeur de région Samse

OLIVIER MALFAIT
Président Directeur Général

FRANCK OUGIER
Directeur Général Délégué, DRH La Boîte à Outils

JULIE FAURE
Attachée de direction, responsable communication

CHRISTIAN ROSSI
Directeur Filière TP-AEP

LAURENT CHAMEROY
Directeur Général Délégué et Financier

GILLES PUISSANT
Directeur Général Délégué, Directeur d'enseigne La Boîte à Outils

LAURENT GÉRAUDIE
Directeur supply chain

SERGE ROUX
Vice-Président Simc



SOCIÉTÉ ANONYME
DE
**MATÉRIAUX DE CONSTRUCTION
DU SUD-EST**

CAPITAL : 60.000.000 DE FRANCS
divisé en 12.000 actions de 5.000 francs chacune

Statuts déposés en l'Étude de M^e COUSIN, Notaire à Grenoble

SIÈGE SOCIAL : 27, Rue Turenne - GRENOBLE

Registre du Commerce : 56 B 224

Action de 5.000 Francs
AU PORTEUR
entièrement libérée

N^o 01763

LE PRÉSIDENT
DU CONSEIL D'ADMINISTRATION,

PAR DÉLÉGATION SPÉCIALE
DU CONSEIL D'ADMINISTRATION,

Grenoble, le 14 Décembre 1956



HIER, AUJOURD'HUI DEMAIN...

1968

Le groupe Samse innove et propose de payer la participation en actions

1972

Création du Plan d'Épargne Entreprise et du principal fonds d'actionnariat salarié

1988

Rachat de l'entreprise par les salariés
Création de la holding Dumont Investissement

2020

Reconquête de l'indépendance capitalistique grâce à l'alliance des actionnaires salariés, familiaux et des partenaires

2021

3 collaborateurs sur 4 sont actionnaires de Dumont Investissement

...

**A travers l'actionnariat salarié,
les collaborateurs du groupe sont les acteurs
engagés de notre indépendance et de nos réussites.**





BIENVENUE DANS NOTRE MONDE!

Sommaire

Notre groupe

- Nos chiffres clefs 2021
- Notre activité
- Nos valeurs

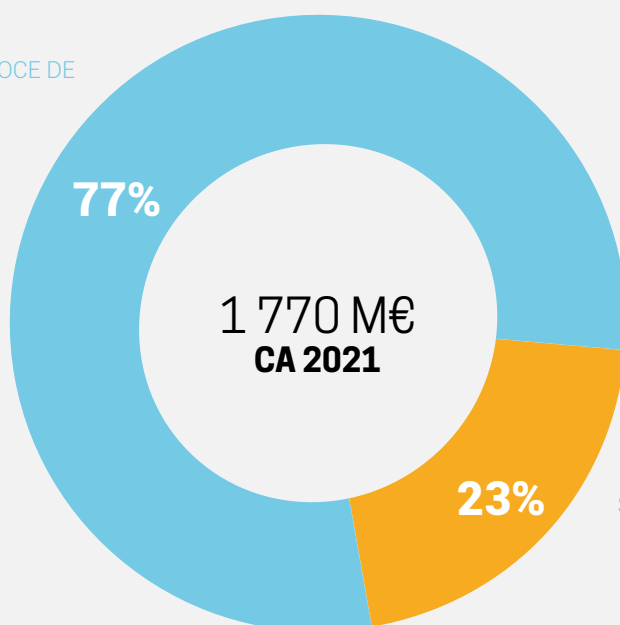
Actionnariat salarial

- Des femmes et des hommes d'action !
- Ils ont testé pour vous
- Trois questions (gênantes) à Olivier Malfait
- Cas pratique

NOS CHIFFRES CLEFS 2021

- Un acteur majeur sur le marché français : dans le top 10 de la distribution des matériaux et outillage

SUR LE MARCHÉ DU NÉGOCE DE
**MATÉRIAUX DE
CONSTRUCTION**



SUR LE MARCHÉ DU
BRICOLAGE



6 150

Collaborateurs



350

Points de vente



55

Départements

180 000

Références produits



110 000

Clients en compte

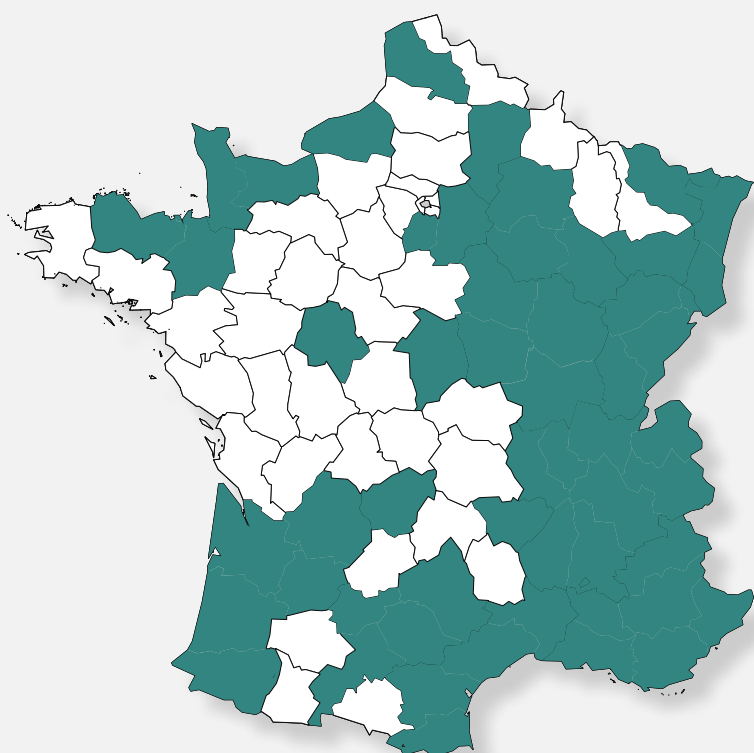
1 300

fournisseurs



NOS CHIFFRES CLEFS 2021

• Notre couverture nationale

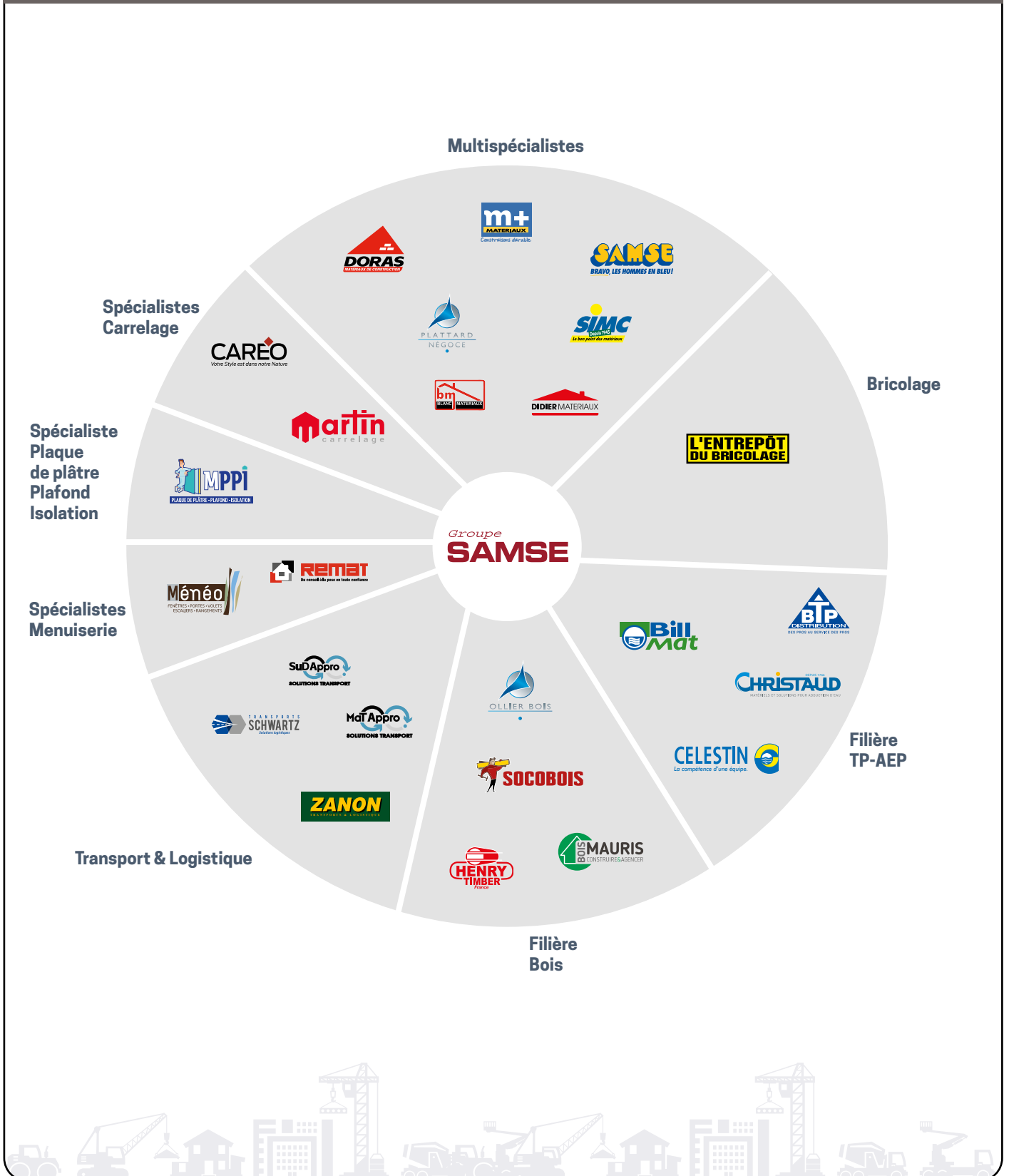


Présence sur
14 des 20
plus grandes
agglomérations
de France

Lyon
Marseille - Aix-en-Provence
Toulouse
Bordeaux
Toulon
Grenoble
Douai-Lens
Rouen
Strasbourg
Avignon
Montpellier
St-Etienne
Tours
Rennes

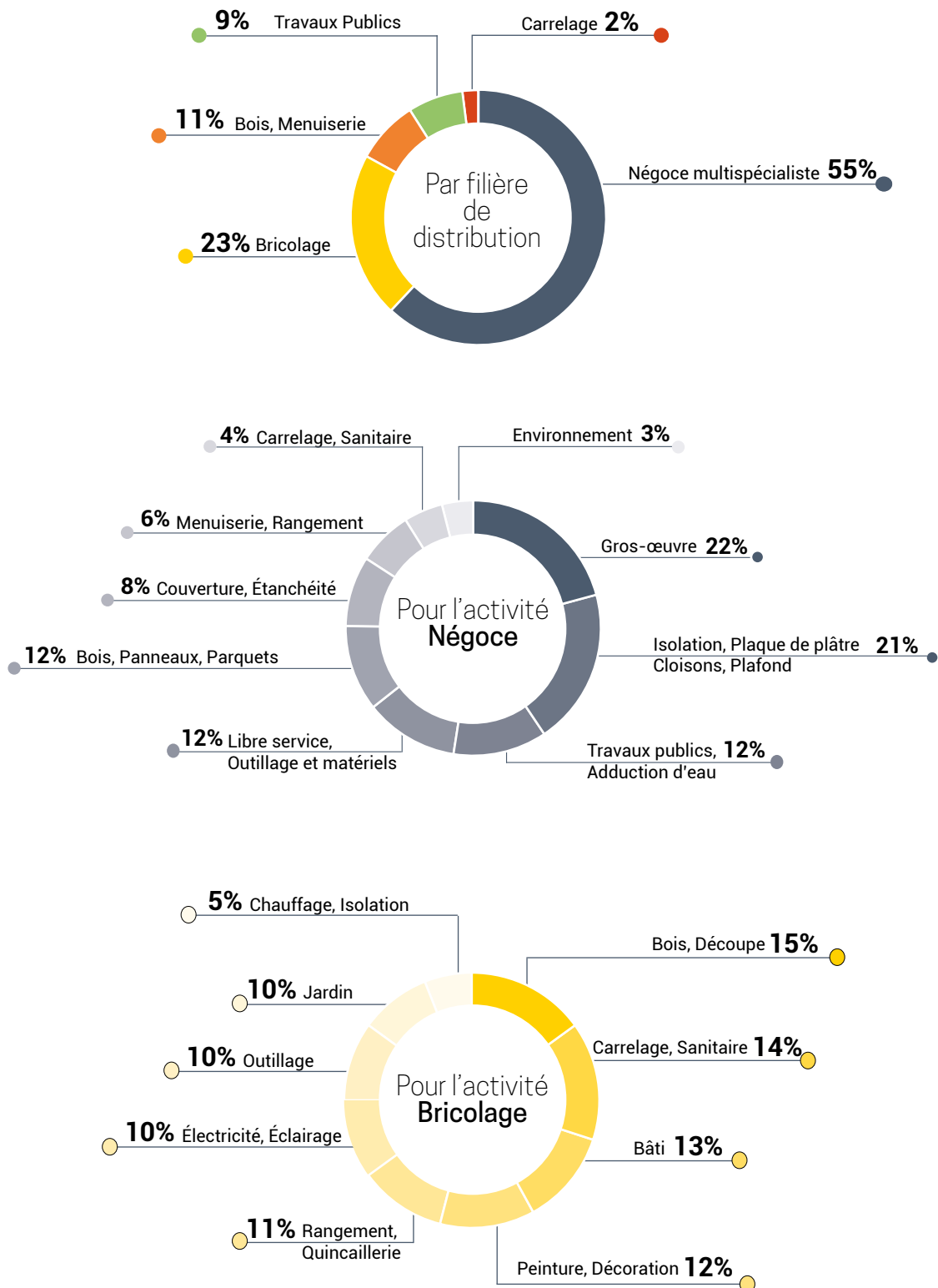
NOTRE ACTIVITÉ

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



NOTRE ACTIVITÉ

● Répartition du chiffre d'affaires du groupe - CA 2021 : 1 770 M€

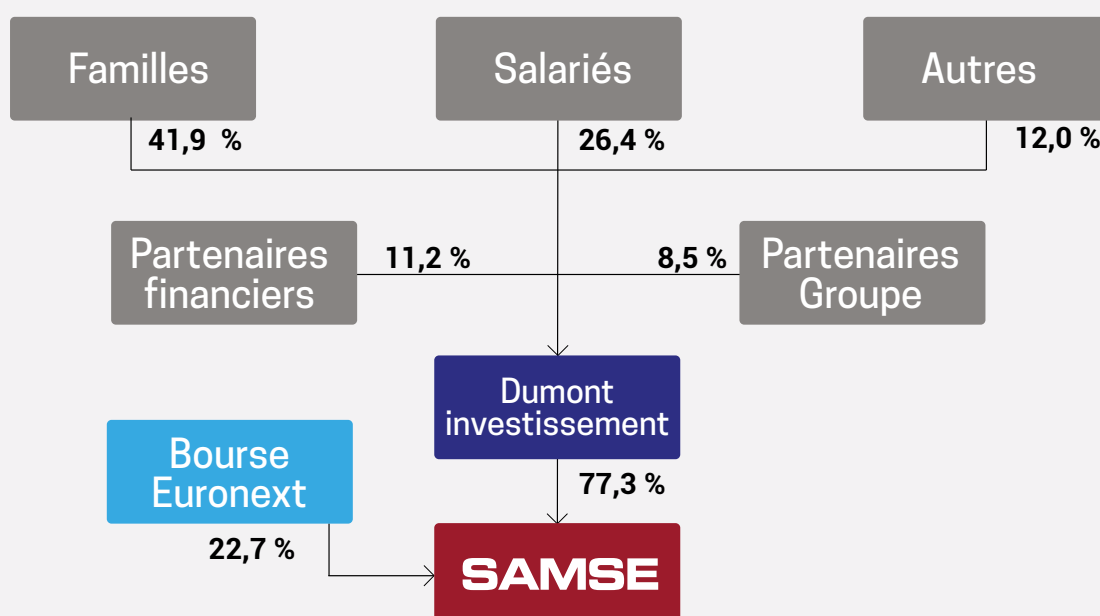


NOS VALEURS

• **Un actionnariat fidèle**

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

Son cœur actionnarial est centré autour des familles historiques et des collaborateurs auxquels viennent s'ajouter des partenaires de longue date et des partenaires financiers qui nous font confiance.



Autonomie



Engagement



Partage



Stabilité

Vision long terme

Transparence

NOS VALEURS

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

EMPLOYEUR RESPONSABLE

Bien être et sécurité / santé au travail



Promotion de la diversité et de l'égalité des chances



Politique attractive en matière d'avantages sociaux



PROTECTION DE L'ENVIRONNEMENT

Démarche de réduction des émissions du parc roulant



Maîtrise de la consommation énergétique des bâtiments



Politique raisonnée de gestion des déchets



ENGAGEMENT EN FAVEUR DU DÉVELOPPEMENT DURABLE

Approvisionnements responsables et durables



Partenariat et mécénat



Conduite éthique des affaires



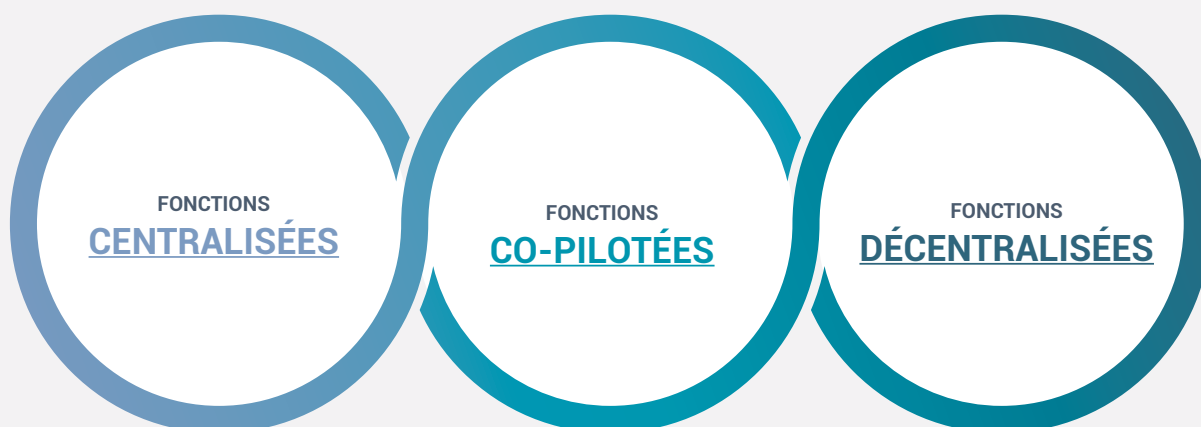
75/100
au Rating Gaïa
d'Ethifinance

*Notation 2021



DÉCENTRALISATION ET FLEXIBILITÉ

- Un Comité Exécutif collégial, issu du salariat et qui favorise l'autonomie



ACHATS



COMMUNICATION



COMMERCE



JURIDIQUE



CRÉDIT CLIENT



SUPPLY CHAIN



MOYENS MATÉRIELS



APPROVISIONNEMENT



COMPTABILITÉ & FINANCE



MARKETING



INFORMATIQUE



RESSOURCES HUMAINES



PAIE



SÉCURITÉ ET PRÉVENTION DES RISQUES

NOTRE GROUPE



LA MIELLERIE
Dijon

Groupe Samse

Des femmes et des hommes d'action !

Du « social washing », l'actionnariat salarial chez Samse ?

Non. L'histoire prend racine dans une culture tissée de longue date. Le groupe Samse a toujours été innovant en termes de management et propose de payer la participation en actions dès l'ordonnance du Général de Gaulle, en 1968. Aujourd'hui, salariés et anciens salariés détiennent plus d'un quart du capital de Dumont Investissement (Holding du groupe Samse).

À plus de 100 ans, la « vieille dame » Samse fait preuve d'une vitalité enthousiaste et inspirante. Elle a su reconquérir son indépendance capitalistique en 2020 (en pleine année Covid), prouvant une fois de plus à quel point elle est valeureuse et résistante. À quel point ses fondations sont saines.

La culture du partage, chez Samse, ce n'est pas « du cinéma » ou une valeur cultivée par le marketing du groupe pour faire joli. Ici, le partage se concrétise : qu'il s'agisse de certaines décisions ou - chose qui fâche souvent - de répartition des bénéfices !

Tout ce qui ne nous tue pas, nous rend plus unis. Dans la menace, face au danger, en 1988 comme en 2020, c'est ce sens du partage qui sauve le groupe. Fini d'opposer les patrons et les salariés : les uns ont investi sur les autres. Et vice versa.

Tous ensemble ont montré que, parfois, David contre Goliath, la victoire du petit contre le gros, cela arrive dans la « vraie vie ». Si on y croit suffisamment fort... et qu'on agit en conséquence.

Par Myriam Cornu-Nave, journaliste

« 500 collaborateurs rencontrés en 2 mois. L'actionnariat salarial, ce n'est pas un truc que vous avez fait tout seul dans votre coin, visiblement ».

Voilà la première chose que j'ai dite à Olivier Malfait, dirigeant du groupe Samse, lorsque je l'ai rencontré pour cet article. Sa réponse n'a pas tardé : « Non, en effet, ce n'est pas une vision de l'esprit, tout droit sortie du Comex. Nous avons monté tout cela ensemble, avec les collaborateurs. 75 % de salariés actionnaires, cela signifie que cette vision, je ne suis pas le seul à la porter. Nous la partageons ! » se réjouit le président directeur général. « L'une des premières vertus du système

de l'actionnariat salarial, c'est d'aligner les intérêts. De ne plus opposer les patrons et les salariés. On peut être salarié ET actionnaire. Cela permet le partage du profit de manière juste et équitable. C'est un système 100 % vertueux ! Motivant, juste. » poursuit Olivier Malfait.

Comment en est-on arrivé là ?

Souvenez-vous, l'année 2020. Quel virus a donc bien pu piquer le groupe Samse ? Un certain fonds d'investissement. « À l'époque, nous nous sommes sentis comme des pions » se remémore Laurent Chamero, directeur général délégué et financier. « Le mariage programmé avec CRH, ce n'est pas

comme ça qu'on l'avait construit. On avait un deal entre personnes et on s'est retrouvé sur tout à fait autre chose. Les acheteurs-revendeurs d'entreprises sont là pour faire des plus-values. Avec ces grandes restructurations, on se retrouve sur un échiquier. Impuissants. Alors, nous avons vite senti qu'il ne fallait pas rester dans la machine à laver. »

La réaction ? Horizon Bleu. Un nom de code qui sonne comme une stratégie guerrière. Car une guerre, c'en est une. Et d'abord une guerre des nerfs. Ceux d'Olivier Malfait, Laurent Chamero et Patrice Joppé en première ligne, soutenus par l'ensemble du Comex. « On s'est dit : On va se battre. On a

« Résister au grand méchant loup, tout le monde en a envie. Mais quand il faut mettre de l'argent vraiment, le sortir de sa poche, c'est autre chose ! Que le Comex s'implique financièrement très tôt dans le projet, je pense que cela a marqué les esprits. »

- Laurent Chameroy

peu de chances de réussir mais au moins, on aura essayé. » raconte le premier.

Qui aura gagné, au final, et reconquis l'indépendance du groupe Samse ? La diplomatie d'Olivier et le pragmatisme percutant de Laurent, couplés à la sacrée force de Patrice Joppé. Mais par-dessus tout l'unité. L'unité de ce trio. L'unité du Comex. L'unité des familles. « C'est dans l'adversité qu'on constate qu'en dépit des divergences d'opinions (car évidemment il y en a eu !), au-delà des différences, l'équipe de direction fait preuve de solidarité. Il y a eu des moments d'émotions très fortes » poursuit Olivier Malfait. « Un jour, on s'est tous pris par la main. Et on a décidé d'exprimer notre refus d'être achetés par un fonds d'investissement. Nous leur avons transmis nos convictions. Il y a eu une énergie ce jour-là qui disait : « Nous n'allons pas nous laisser faire ». Cette capacité à se dresser quand il y a danger, c'est très Samse. »

Et Laurent Chameroy, directeur général délégué et financier, de poursuivre : « C'est comme une union, une alliance, comme si on avait renouvelé des vœux pris en 1988. » Sa motivation ? L'intérêt collectif, plutôt que son intérêt individuel. « Bien mal acquis ne profite jamais. J'ai refusé le gros chèque car c'est une forme de fuite en avant qui n'a pas de sens pour moi. C'est contraire à ce qu'on a toujours construit : quelque chose de solide, de durable. Le respect de l'histoire qu'on a bâtie, cela me parle plus. La vision à long terme, la construction de la croissance et du partage. Je me refusais de renoncer à tout cela. »

À J+1 an, ce qui rend le plus fier Laurent Chameroy ?

« L'alignement du Comex. Le courrier qu'on signe, destiné au fonds d'investissement. L'alliance des familles et des salariés, qui répondent présents. Ils auraient été les premiers impactés. Ces gens qui nous aident à un moment où on est un peu tendus, aussi. Comme de nouveaux actionnaires, notamment des établissements bancaires, des familles de partenaires historiques, dont Vicat qui avait créé Samse. Le changement radical de stratégie de CRH, imprévisible, a tout bouleversé. Certaines familles avaient déjà pris des dispositions, nous devons leur trouver des espaces de liberté. Il a fallu parvenir à aligner tous les intérêts, trouver un équilibre de prix et obtenir un pacte de stabilité. »

Mais le directeur général délégué et financier l'avoue : ce qui l'a le plus touché, c'est la réaction des salariés.

En effet, trois salariés sur quatre sont déjà actionnaires. D'autres les rejoignent chaque jour. Faisant fi du risque, puisqu'il existe, malgré tout. Et personne au Comex ne cherche à duper les salariés. « Le risque ? Oui, il existe » répond sans ambages Laurent Chameroy, droit dans ses bottes. « Si c'est la fin du monde, on fera comme tout le monde : on disparaîtra. Mais on est solide, on est résilient. On sait mobiliser les énergies. On a une réactivité hors norme : on a l'habitude des circuits courts.



Laurent Chameroy

Les 230 managers qui sont venus, qui ont misé financièrement sur le groupe Samse, c'est une preuve supplémentaire de cette énergie. Parce que ça veut dire qu'il y a ce souffle, cet engouement : « C'est NOTRE boîte ! ». Cette co-responsabilité, cette responsabilité partagée, c'est l'actionariat dans le bon sens du terme, pour moi. J'agis, je m'engage. Si la performance est au rendez-vous, ça peut être très rentable. »



Olivier Malfait

Des femmes et des hommes d'action, c'est cela, le groupe Samse. Et s'il en est un qui n'a rien perdu de sa capacité d'action, on l'a vu durant cette épopée du rachat, c'est Patrice Joppé, à qui nous laisserons le mot de la fin : « À l'époque de mon père, en 1949, l'entreprise a pris à la fois son indépendance et son envol ! À mon avis, c'est un facteur essentiel de sa réussite, cette indépendance. Être libre, cela n'a pas de prix. Cela ne se négocie pas. Le partage de l'avoir, tel qu'on le souhaite chez Samse - avec le partage des bénéfices - c'est pouvoir retrouver, en plus de son salaire, une partie du résultat de son travail. Moi, je dis :

« Devenez actionnaires, allez-y, foncez ! Personne ne l'a jamais regretté. Cela n'a jamais déçu personne ! ».

Ils ont testé pour vous

Avantages et inconvénients vus par des salariés

Actionnariat salarial, épargne salariale, nous avons voulu demander à trois salariés (en activité ou à la retraite), ce qu'ils pensaient de tout cela. Clara, Pascal et André se sont prêtés au jeu. Voici leurs avis et témoignages.



D'ABORD, LA QUESTION QUI INTÉRESSE TOUT LE MONDE : ÊTES-VOUS SATISFAITS ?

- André (retraité Samse) : « Oh oui, ! *I'm happy*, comme dirait Droopy (rires). J'ai quelques regrets dans ma vie, mais s'il y a bien un truc que je ne regrette pas, c'est bien ça ! Cela me double ma retraite*. Je dors bien, je vous le dis. L'action a bien monté, ce n'est pas le jackpot, mais quand même ! Quand Paul Bériot, dans les années 80, nous avait conseillé l'actionnariat, il avait eu une phrase qui m'avait un peu choqué sur le moment mais, avec le recul, ce conseil m'est resté. La

phrase est crue mais réaliste : « Dans le futur, vous en serez contents, de vos actions. Moi, ce n'est pas avec mon salaire que je gagne du fric ! »

- Clara (jeune salariée) : « C'est un bon moyen de mettre des sous de côté, sans effort et sans souffrance. C'est facile. Pas de prise de tête. Cela permet d'apprendre à gérer un peu. Je ne vais pas aller claquer toute ma prime parce que je suis contente. Je la place et je gagne automatiquement, avec l'abondement de l'entreprise.

Tu verses ce que tu veux. Librement, mais si tu places 600 € au total, l'entreprise

t'offres 600 €. C'est exonéré d'impôts. Cela correspond à l'image classique de mettre un peu de côté dans une boîte. Sauf que là, l'entreprise t'en ajoute. Cela répond à la question que tout le monde se pose ! (rires). Comment gagner plus sans travailler plus ?!

- Pascal (salarié depuis 30 ans) : « J'ai mis des sous depuis le début. J'y ai tout de suite cru, je ne regrette pas du tout ! Je regrette d'en avoir enlevé, par contre, mais ce sont les aléas de la vie. Quand j'étais jeune, je mettais un peu. Maintenant, je mets plus. »

*Les performances passées ne préjugent pas des performances futures.

QUEL CONSEIL DONNERIEZ-VOUS AUJOURD'HUI À UN SALARIÉ DU GROUPE SAMSE ?

- André : De participer au plus vite. C'est un truc à la fois personnel et collectif. Utile au fonctionnement de l'entreprise, c'est aussi profitable à notre échelle personnelle. Avec mon petit salaire de cariste, à partir du 15 du mois, ça commençait à être un peu tendu. Alors j'ai étudié plusieurs solutions. J'ai vite perçu l'intérêt de me constituer une petite épargne qui rapporte. Une réserve qui permette d'utiliser le pognon quand on en a besoin. »

- Clara : « Petit conseil au jeune qui vient d'être embauché et qui n'imagine pas rester dans la même entreprise longtemps, ne t'inquiète pas : ton argent ne restera pas bloqué. De plus, qui sait, une fois que tu auras vu le fonctionnement de la boîte, tu auras peut-être envie de rester ! »

- Pascal : « J'ai tendance à inciter les jeunes. Ça fait du bien au groupe ET à nous, les salariés. On a le sentiment d'avoir la main. On voit bien les résultats. Même avec un petit salaire, on peut toujours faire un petit quelque chose. Quand vous avez une entrée imprévue, un chèque pour un anniversaire, un petit héritage, quelque chose. C'est comme un livret A mais à la sauce Samse : donc ça rapporte beaucoup plus. Franchement, il n'y a pas mieux ! Même mon banquier me l'a dit. »



Clara
(jeune salariée)

DIRIEZ-VOUS QU'IL FAUT DES CONNAISSANCES SPÉCIFIQUES ?

- André : « L'actionnariat salarié, c'est pour moi une bonne façon de se prendre en charge, de s'assumer financièrement. J'ai toujours invité les collègues à fonctionner dedans. C'est un truc immanquable. Il faut juste s'intéresser un petit peu au truc. »

- Clara : « En tant que jeune, ça représente mes premiers pas. C'est tout un univers qui s'offre à moi. Je n'ai jamais eu l'occasion de parler de tout cela en famille. Je n'ai pas eu besoin d'y connaître quoi que ce soit pour placer. »



Pascal
(salarié depuis 30 ans)



Y A-T-IL DES INCONVÉNIENTS ? COMMENT VIVEZ-VOUS LE CÔTÉ « RISQUÉ » DE CE PLACEMENT ?

- Clara : « Les performances du groupe sont assez rassurantes ! Pas besoin de comprendre la Bourse pour se rendre compte que le groupe fonctionne bien. Comme pour toutes les choses de la vie, il y a toujours une part de risque, mais je mets de toutes petites sommes. Par contre, je l'ai fait tout de suite et de manière régulière. »

- Pascal : « Je n'en vois pas tellement, des inconvénients. Notre FCP est bien équilibré. J'aimerais parfois qu'il soit plus « incisif » (rires), mais non, c'est mieux de rester tempéré, pour minimiser les risques. Les seuls inconvénients que je puisse voir, c'est que c'est limité ! (rires) »

CONCRÈTEMENT, CELA A CHANGÉ QUOI, DANS VOTRE VIE QUOTIDIENNE ?

- André : L'épargne salariale ? Aujourd'hui, c'est ma liberté. Ma liberté de partir en vacances 3 semaines où je veux. Ma liberté de dire au vendeur de chaîne hifi qui, n'ayant pas le modèle de mes rêves, m'en propose un moins cher : « Je m'en fous ! » (rires).

- Clara : « J'utilise le prélèvement automatique (le minimum est de verser trois fois dans l'année). Je dépose une somme minimale qui ne me met pas dans une situation difficile, et après, je n'y pense même plus ! C'est sans douleur et facile pour moi. »

- Pascal : « Cela m'a aidé pour l'achat de ma maison, par exemple. L'abondement du groupe est généreux, c'est une forme de reconnaissance pour moi. Cela fait une boucle : tout le monde est satisfait ! »

Sur le grill

3 questions (gênantes)
à Olivier Malfait

Notre journaliste a posé trois questions un peu dérangeantes à notre PDG. Réponses sans filtres de l'intéressé.

La rédaction : Olivier, ces histoires d'actionnariat salarial sont un peu à la mode, non ?

Olivier Malfait : « C'est quelque chose d'ancien, d'historique dans le groupe Samse. Patrice Joppé l'a mis en place dès 1968 à la suite de l'ordonnance du Général de Gaulle. En total accord avec les syndicats, il avait décidé de payer la prime de participation des salariés en actions. Les syndicats s'étaient, en toute logique, demandé où était le piège (« actions », c'est presque un gros mot, cela peut vouloir dire « exploitateur » pour certains), avant se de dire de façon pragmatique que « Si c'est bon pour les patrons, alors c'est bon pour tous ».

Ce n'est pas une idée « à la mode » que nous avons suivie. C'est une conviction. Quelque chose de profond, chez nous. J'y crois de manière sincère : il s'agit d'un alignement des intérêts de chacun. Entreprise comme collaborateur, nous avons tous le même intérêt.

Je repense à un ancien salarié de Doras qui nous a appelés pour savoir combien il avait épargné depuis 30 ans, il pensait avoir dans les 20 000 euros... il avait en fait cumulé avec le temps beaucoup plus. Il n'en revenait pas ! »

La rédaction : Olivier, pardonnez-moi, mais vous êtes bientôt à la retraite. Qu'est-ce qui vous a poussé, vous, personnellement, dans cette vision à long terme de l'entreprise ?

Olivier Malfait : « Franchement ? Parce que j'adore ce groupe. Samse, c'est une entreprise terriblement attachante. C'est vraiment vis-à-vis des salariés qu'avec Laurent nous nous sommes battus. Je n'étais pas du tout certain de réussir mais je voulais tout tenter. Nous avons fait le maximum. Pour les salariés et aussi pour Patrice Joppé. Vous dites me voir comme son « fils spirituel », c'est un réel honneur pour moi.

J'ai eu la chance d'avoir aussi à mes côtés



Laurent Chameroy. Tous, nous aurions pu prendre un gros chèque, mais nous avons la chance d'être déjà à l'aise financièrement, alors avec les membres du Comex, ce sont les salariés que nous avons en tête.

Les salariés nous ont fait une réponse à la hauteur de notre combat, avec leurs votes à l'unanimité (de la part des FCPE Samse et Doras mais aussi du CSE). Ce soutien a beaucoup compté pour ma motivation personnelle. J'avais le sentiment d'être dans le juste.

Les gens ne sont pas naïfs. Ils savaient à quoi s'attendre, avec un fonds d'investissement, pour leur emploi. Pour leur avenir. »

La rédaction : Philosophiquement, socialement, pensez-vous qu'on puisse changer le monde ? Que le cas du groupe Samse puisse servir d'exemple pour choisir une autre voie ?

Olivier Malfait : « C'est un exemple à notre niveau. Je ne veux pas dire que nous sommes exemplaires et que nous avons tout fait parfaitement bien, mais notre exemple – réaliste, accessible - prouve que c'est possible, oui. Cela montre que, lorsqu'on est déterminé, il est possible d'obtenir ce que l'on veut. Il est possible de fédérer tout le monde. Ces montages où on mêle les salariés sont très vertueux. D'habitude, les entreprises proposent un co-investissement à leur top managers (top 10 ou 15). Nous l'avons proposé à 530 managers ! Et l'ensemble des collaborateurs a bénéficié d'un abondement exceptionnel en investissant sur le fonds actionnarial. Oui, c'est possible. Cette période, en tout cas, m'a beaucoup appris sur le plan personnel. Alors changer le monde, je ne sais pas mais cette période m'a changé, moi. Et m'a fait grandir, c'est certain. »

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

- Olivier Malfait

Foire aux questions

Cas pratique

Cas 1 et 2

1/ Je suis salarié mais je ne pense pas rester des années.

2/ J'ai peur que mon argent reste bloqué.

Réponse de la rédaction : 5 ans, cela passe vite ! Et de nombreux cas de déblocage existent, du plus heureux (achat d'une résidence principale, une naissance) au plus sombre (divorce, décès, violences conjugales).

Cas 3

J'ai peur du risque. Je préfère mettre tout simplement mon épargne sur un livret A.

Réponse de Laurent Chameroy : « Certes, une part de risque subsiste, mais c'est l'un des meilleurs placements qu'on puisse faire aujourd'hui. Nous sommes distributeurs sur un marché porteur, les indicateurs ne nous signalent pas parmi les plus exposés. Nous gagnons toujours entre 3 à 4 % par an depuis 20 ans*. Ce ne sont pas les 12 % de certains secteurs mais c'est du solide. »

Cas 4

J'entends bien l'argument mais cela ne m'empêche pas d'avoir peur. Quelle garantie avoir ?

Réponse de Laurent Chameroy : « Il n'y en a pas. Je suis un mauvais exemple, j'ai pris toutes mes actions dans le groupe Samse. Parce que je sais que la performance est aussi très corrélée à mes propres décisions, mes actions. Mais ce n'est pas forcément ce que je conseille. Il est toujours bien de ne pas mettre tous ses œufs dans le même panier. »

Cas 5

Est-ce que quelqu'un touche une commission quand je deviens actionnaire ?

Réponse de Laurent Chameroy : « NON. Personne ne prend de rémunération au passage. Nous venons juste chercher à renforcer encore le sentiment d'appartenance au groupe Samse. Lorsqu'un banquier vous vend un produit financier, lui, il est financièrement intéressé. Nous, ce que nous y gagnons, c'est l'indépendance. Je n'y gagne rien à titre personnel, mais je suis heureux de croiser mes actionnaires au bureau chaque matin. »



Le chiffre

Au

31 décembre 2021

3 salariés actifs

sur **4** sont **actionnaires !**

Pour toute question pratique ou besoin d'information

> epargne-salariale@groupe-samse.fr
> sur Planet RH : partage et actionnariat

*Les performances passées ne préjugent pas des performances futures.

An aerial photograph of a construction site in a mountainous region. In the foreground, there is a large construction area with several yellow tower cranes and various construction materials. In the middle ground, a large blue lake is visible, surrounded by green grass and some buildings. In the background, there are large, rugged mountains under a clear blue sky. The text 'Groupe SAN' is overlaid on the top half of the image.

Groupe SAN

Sommaire

Nos patrons
Nos enseignes
Notre Supply Chain
La Fondation
Le Sponsoring

ASSE



TIGNES LE VAL CLARET
Samse Albertville

Groupe
SAMSE
 UNE FAMILLE D'ENSEIGNES

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



Olivier Malfait
 Président Directeur Général



François Bériot
 Directeur Général Délégué



Laurent Chamero
 Directeur Général Délégué
 et Financier

NOS CŒURS DE MÉTIER

Négoce

Bricolage

Négoce généraliste



François Bériot
 Directeur Général
 Délégué



Alain Renard
 Président



Laurent Chamero
 Président



Jacques Plattard
 Président du directoire



Stéphanie Saint-Martin
 Présidente



Serge Roux
 Vice-Président



Marion Blanc
 Présidente



Claire Didier
 Présidente

Bricolage

**L'ENTREPÔT
DU BRICOLAGE**



Arnaud Bériot
Président



Gilles Puissant
Directeur Général Délégué,
Directeur d'enseigne



Guylène Riera
Directeur Administratif
et Financier



Franck Ougier
Directeur Général Délégué,
Directeur des Ressources
Humaines

Négoce spécialiste Bois



Patrick Faure
Président



Laurent Ouvrier-Buffet
Président



Jacques Plattard
Président



Thierry Pichot
Directeur opérationnel

Négoce spécialiste TP-AEP



Christian Rossi
Directeur
Filière TP-AEP



**Jean-François
Martin Culet**
Président



**Sébastien
Martz**
Président

Transport & Logistique



**Laurent
Géraudie**
Gérant,
Directeur supply chain



**Denis
Zanon**
Président



**Sébastien
Martz**
Président

Négoce spécialiste
Plaque de Plâtre,
Plafond et Isolation



Négoce
spécialiste
Carrelage



Négoce
spécialiste
Menuiserie





Proximité et réactivité

C'est avant tout une histoire d'hommes de terrain. Distributeur de matériaux de construction et d'outillage depuis 1920, Samse est présent en Auvergne-Rhône-Alpes, Paca et dans le Gard. Notre réseau dense, notre mode d'approvisionnement et notre développement sont liés à une volonté d'être un interlocuteur de proximité pour les entreprises du Btp, les professionnels et les particuliers.

Chiffres clés Samse et ses filiales ▼



collaborateurs
1652



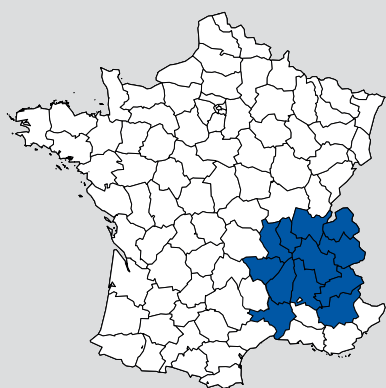
agences
87



chiffre d'affaires
522



CARÉO
la pierre s'élève dans votre jardin



samse.fr



MODERNISATION DE NOS AGENCES

Nous avons poursuivi tout au long de l'année notre politique d'investissement dans nos outils de travail en modernisant nos agences pour plus de confort et d'efficacité pour nos équipes et un meilleur accueil de nos clients.

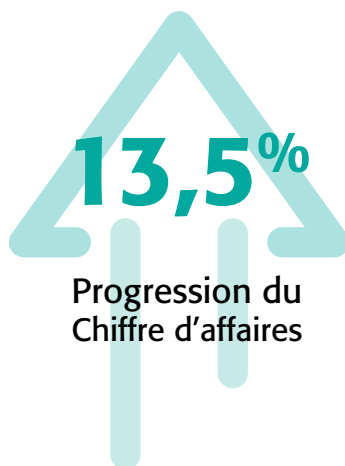
Après une reconstruction totale, l'agence de Saint Julien en Genevois a

ouvert au public en mars 2021 et son parc était opérationnel à 100% à la fin de l'été.

La nouvelle agence de Crolles a, elle, été inaugurée le 10 juin, après 3 mois de travaux. Le magasin physique fait le lien avec nos solutions digitales et propose un service click & collect 2h.



François Bériot
Directeur Général Délégué



Progression du
Chiffre d'affaires



RENFORCER NOS FONDAMENTAUX

Notre force de vente est au cœur de notre modèle d'affaires et nous lui accordons toute son importance au travers de nos différentes actions dont l'objectif est de rendre nos équipes toujours plus performantes.

Cette année, nous avons concentré nos efforts sur le pilotage et la montée en compétence de chacun sur le terrain.

Notre force de vente est connectée grâce à notre application mobile "Tatoo" et gagne ainsi en efficacité commerciale.

Nous avons également mis en place

plusieurs rituels pour piloter l'activité au plus près de nos objectifs.

Grâce à la formation "tous vendeurs", nous développons une démarche de vente plus offensive, destinée à la conquête de nouveaux marchés. Tout en consolidant nos savoir-faire, nous souhaitons dynamiser nos approches commerciales et répondre ainsi aux nouvelles attentes de nos clients.

En 2021, 150 collaborateurs ont suivi cette formation.

Avec une augmentation de 13,5% de son chiffre d'affaires, Samse réalise une belle année dans un contexte économique perturbé par les pénuries, l'inflation et la situation sanitaire.

Un grand bravo aux équipes pour leur adaptation et leur réactivité.

Les conditions exceptionnelles que nous avons connues invitaient à la réflexion et à la prise de recul.

Chez Samse, nous avons pris de la hauteur et travaillé sur notre stratégie d'enseigne à 5 ans.

Que ce soit sur le terrain du commerce, de l'offre, de la supply chain, des ressources humaines ou de l'organisation, nous avons projeté Samse sur les enjeux de demain, avec toujours en objectif principal la satisfaction clients et collaborateurs.

Nous avons identifié nos grands axes de transformation et bâti nos feuilles de route. Les trajectoires imaginées pour nos régions sont à la hauteur de nos ambitions, conquérir des parts de marché et fidéliser nos clients afin de rester sur nos territoires une enseigne connue et reconnue.

Direction générale ▼
François Bériot

Directeurs de région ▼

Isère - Vincent Barberot

Haute-Savoie - Alain Volle

Savoie - Christophe Lyonnet

Rhône - Loire - Fabrice Lauricella

Nord Isère - Ain - Pascale Courand

Drôme-Ardèche - Bertrand Gauthier

Hautes-Alpes - Stéphane Sambain

Alpes de Haute-Provence - Bruno Richard

Gard - Gérard Brakha



Le sens du service et des choix exigeants

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

1^{ÈRE} CONVENTION FOURNISSEURS

Les 22 et 23 septembre 2021, s'est tenue au Stade de football Gaston Gérard de Dijon, notre première convention fournisseurs.

Organisée sous la forme de speed dating de 50 minutes, plus de 600 rendez-vous ont été organisés entre les managers des agences et les 37 fournisseurs partenaires de l'événement.




L'objectif des échanges était de renforcer la relation avec nos fournisseurs.

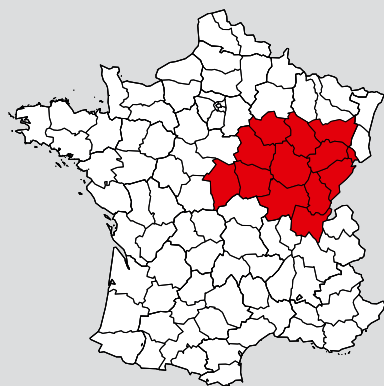
Nous avons partagé nos projections 2022 autour des thèmes de conquête clients, d'animations commerciales, de formation et d'innovation.

Cette 1^{ère} convention, plébiscitée par tous pour son esprit gagnant-gagnant, sera reconduite l'année prochaine.



Chiffres clés Doras et ses filiales ▼

		
collaborateurs	agences	chiffre d'affaires
866	55	272,3



doras.fr





Alain Renard
Président

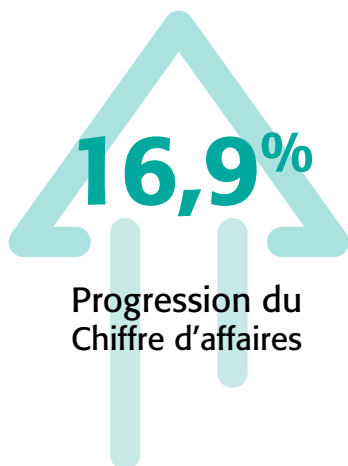
2021 a été une année très intense. Intense en activité avec une progression du chiffre d'affaires de 16,9%, intense aussi de par la gestion quotidienne des très fortes hausses et des pénuries de matériaux et ce, dans un contexte sanitaire toujours difficile.

Les indicateurs Commerce et Gestion sont au vert.

Un grand merci et un grand bravo à nos équipes qui ont été engagées et très disponibles pour nos clients.

Un grand merci aussi à nos fournisseurs avec qui nous avons su trouver des solutions dans un contexte délicat.

A compter de 2022, nous allons nous impliquer et investir aussi dans le développement externe et dans celui des enseignes spécialistes du groupe comme Ménéo et MPPI.



NOUVEAU SITE INTERNET LOCOUTI

LOCOUTI, notre enseigne spécialiste de la location et de la vente de matériel et d'échafaudage a mis en ligne son nouveau site internet locouti.fr en mai 2021.

Au-delà des améliorations visuelles et ergonomiques, le site propose désormais le catalogue complet des produits en offrant la possibilité aux internautes de réserver en ligne le matériel souhaité.

locouti.fr



LOCOUTI
LOCATION ET VENTE
DE MATÉRIEL ET D'ÉCHAFAUDAGE



Président ▼
Alain Renard

Directeur général et financier ▼
Claude Moisan

Directrice logistique ▼
Alexandra Bloch

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

Directeur achats et ventes ▼
Bruno Martel

Directrice Ressources Humaines ▼
Mathilde Poissonnier

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

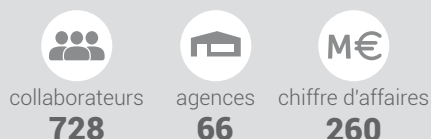
Directeurs d'enseigne ▼
Careo - Thierry Laborey
Région Bois - Thierry Pichot



Son expertise a le vent en poupe

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

Chiffres clés M+ Matériaux et ses filiales ▼



SPÉCIALISATION DU RÉSEAU

M+ Matériaux poursuit sa stratégie de développement en s'appuyant sur la densification de son maillage de points de vente, la création d'agences spécialistes et l'intégration d'activités complémentaires.

Fort d'un réseau généraliste de 33 agences, M+ Matériaux accélère sa politique de spécialisation de points de vente.

Il y a 10 ans, M+ Matériaux était l'enseigne du groupe ayant le plus d'agences spécialistes carrelages ; Careo détenant 10 magasins sur un total national de 22 agences.

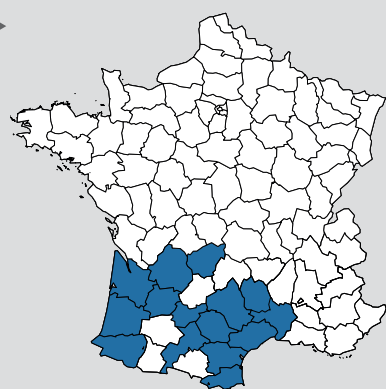
Cette volonté de spécialisation continue et redouble d'intensité au

cours de ces dernières années.

Initiateur de la marque MPPI, spécialiste plaque de plâtre, plafond et isolation, M+ Matériaux a développé sur son territoire cette enseigne en suivant trois pistes :

- La conversion d'agences sous marque M+ déjà spécialisées en PPI comme à Cornebarrieu,
- La création d'agences sur de nouveaux territoires, comme à Saint-Chely d'Apcher,
- Le dédoublement d'agences avec création d'un nouveau point de vente dans la même zone de chalandise, comme à Baillargues.

Ce dernier axe est partie intégrante de la stratégie de M+ matériaux pour les prochaines années et les cas sont



mplus-matériaux.fr





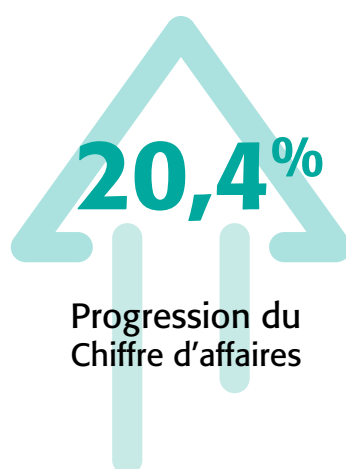
Laurent Chameroy
Président



nombreux où une agence M+, arrivée à maturité, donne naissance à une nouvelle agence MPPI. Ainsi les clients peuvent bénéficier de l'offre des deux points de vente. Les forces conjuguées d'un généraliste et d'un spécialiste font alors non pas deux mais trois grâce à l'optimisation des moyens et une dynamique commerciale impactante. Lézignan, Castelginest, Brive, Bayonne,... les exemples sont nombreux aux quatre coins de son territoire.

A ce jour, M+ Matériaux propose sur son secteur 16 agences MPPI avec une présence renforcée dans les grandes agglomérations de Bordeaux et de Toulouse.

Cette approche continue de se développer et la réussite rencontrée avec MPPI s'applique avec d'autres enseignes du groupe comme Socobois, spécialiste bois panneaux et spécialiste charpente couverture



avec 5 agences et Ménéo, spécialiste menuiseries avec 2 agences. La spécialisation est en route et M+ Matériaux va poursuivre le développement de ces enseignes sur ses territoires tout au long de 2023 mixant une offre à double niveau : multi et hyper-spécialiste.



Avec 20,4% de progression de son chiffre d'affaires, M+ Matériaux conforte son dynamisme commercial dans la continuité des années précédentes et gagne son match avec brio !

Bien évidemment, l'inflation de certains matériaux a contribué pour environ un tiers de cette belle croissance.

Les équipes M+ ont encore une fois parfaitement joué avec leurs principaux atouts : réactivité commerciale, proximité client et professionnalisme.

Cette réussite collective, déjà bien soulignée en 2020, s'est encore exprimée pleinement tout au long de l'année 2021.

M+ Matériaux a aussi déployé son plan stratégique en renforçant son maillage d'agences spécialistes par la création de l'agence MPPI de Saint-Chély-d'Apcher en Lozère.

Nous sommes très fiers des résultats de la grande équipe M+ et tenons particulièrement à la féliciter pour son très bon état d'esprit !

- Le Comité de Direction de M+ Matériaux

Président ▼
Laurent Chameroy

**Directeur général délégué
Sud-Ouest ▼**
Hubert Daccord

**Directeur général délégué
finances ▼**
Philippe Thomas

**Directeur général délégué
Sud-Est ▼**
Erwan Toussaint

Direction générale ▼
Didier Zambon

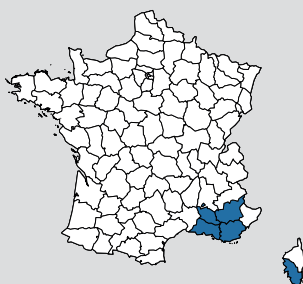


Présent auprès des acteurs du BTP en région SUD-PACA

Originaire de Manosque et créée en 1945, SIMC est aujourd'hui présente sur 5 départements en régions PACA et Corse. Elle appuie son expansion sur ses propres équipes et sur la puissance et le savoir-faire du groupe SAMSE.

Proximité et conseils experts sont les briques de ce spécialiste de matériaux de construction qui a su se diversifier : TP, Adduction d'eau, outillage et matériel, bois, PPI, planchers, majors du BTP... Sans oublier les Grandes Surfaces de Bricolage sous l'enseigne Entrepôt du Bricolage.

Chiffres clés Simc ▼



Comité de surveillance ▼

Michel Chaumeton, Alain Jean

Comité de direction

Présidente ▼

Stéphanie Saint-Martin

Vice-Président ▼

Serge Roux

Comité Exécutif

membres ci-dessus et : Directeur administratif, financier et comptable ▼

Seydou Diallo

Directrice du contrôle de gestion ▼

Vanessa Bassanelli

Directeur social et Ressources Humaines ▼

Adrien Enoc

Directeur commercial ▼

John Crayston

Directeur marketing et communication ▼

Emmanuel Tetiot

Directeur des achats ▼

Claude Arbaud

Directeurs de région Négoce ▼

Djillali Benharrats, Xavier Colls,
Gilles Ligozat

Directeur région GSB ▼

Gilles Peisson

materiaux-simc.fr, simc.fr



Stéphanie Saint-Martin
Présidente

Serge Roux
Vice-Président

L'année 2021 s'annonçait incertaine en raison de la crise sanitaire et de son impact sur l'activité économique. Elle est devenue parfois incontrôlable avec les hausses du coût des matières premières, les pénuries et les difficultés d'approvisionnement. Malgré cela, toutes les équipes sont restées mobilisées et ont montré leur capacité d'adaptation. Les orientations

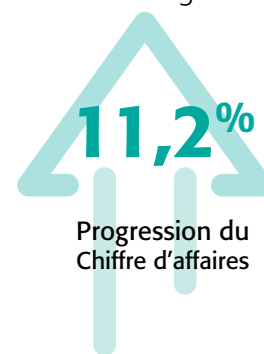
NOUVEAUTÉS DANS LE RÉSEAU D'AGENCES

2021 restera sans conteste marquée par la reconfiguration du réseau d'agences.

Acte I : le départ des Alpes-Maritimes et l'installation des équipes de Vinon-sur-Verdon dans le Var dans un tout nouveau bâtiment, plus grand et plus fonctionnel pour accueillir au mieux la clientèle.

Acte II : l'agence de Draguignan laisse place aux projets d'agrandissement de notre magasin voisin, L'Entrepôt du Bricolage, pour qu'il puisse opérer sa mue et poursuivre son développement.

Acte III : Nouvelle implantation à Vitrolles,



stratégiques se sont avérées judicieuses et la feuille de route tracée a pu être suivie pour mener à bien les projets structurants pour l'entreprise. La dynamique commerciale a donc été plutôt favorable, qu'il s'agisse de l'activité Matériaux de Construction ou de l'activité Bricolage. L'année 2021 figurera parmi les bons millésimes.

Côté interne, de nombreux sujets nous ont mobilisés : sécurité, formation, évolution interne et recrutement, qualité de vie au travail, démarche RSE, parité homme/femme, situation de handicap...

L'humain figure au cœur des valeurs de Matériaux SIMC.

sur un site de 29 000 m², permettant d'offrir une expertise et de nouveaux services auprès des Majors du Bâtiment, des acteurs du TP-AEP, des plaquistes et plafistes (sous l'enseigne MPPI), tout en proposant une offre élargie d'outillage et d'équipements professionnels dans un magasin de 1200 m² et en développant une plateforme planchers.

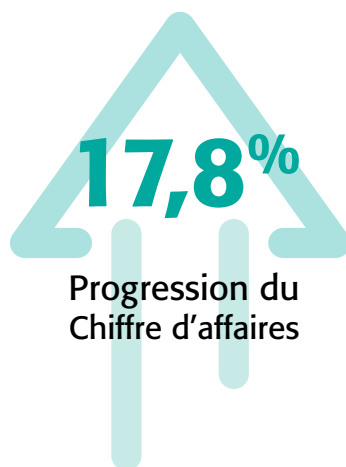
Acte IV : Spécialisation de l'agence d'Hyères sur les activités de TP-AEP afin de répondre aux besoins présents sur le secteur Varois et plus particulièrement le bassin Toulonnais.

Les hommes, les hommes et enfin les hommes

"J'ai toujours entendu mes prédécesseurs dire qu'il y avait trois choses fondamentales dans notre groupe familial : en premier lieu les hommes, puis les hommes et enfin les hommes." Jacques Plattard, Président, explique ainsi la réussite de ce groupe familial français aux 136 ans de savoir-faire. Depuis 1885, il puise sa force de son expérience et de la transmission générationnelle des métiers de l'industrie et du négoce de matériaux de construction.



Jacques Plattard
Président du directoire



2021 : Le crû du siècle ?

Notre groupe familial, dont le siège est à Villefranche sur Saône, capitale du Beaujolais, s'interroge sur cette métaphore viticole.

En effet, après un exercice "normal" pour l'industrie, nous constatons des résultats hors normes dans notre pôle négoce.

Les résultats courants sont à des niveaux jamais atteints et conjugués à une sinistralité clients presque nulle, ils nous amènent à penser que 2021 sera le crû du siècle pour notre entreprise née en 1885.

Nous avons terminé la modernisation de nos sites de négoce et poursuivons activement la robotisation de notre industrie avec, en ligne de mire, la baisse permanente de la pénibilité et l'amélioration

soutenue de la qualité.

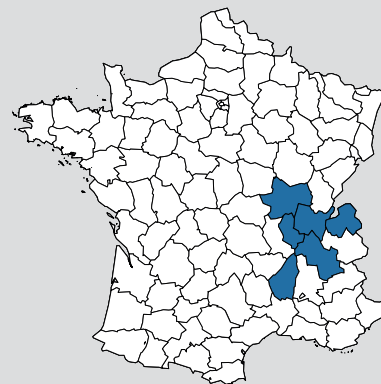
Deuxième signe important de cet exercice 2021, le déménagement de nos équipes comptables, RH, informatique et de direction dans notre nouveau siège social situé Avenue de la Plage à Villefranche.

Nous allons gagner en fluidité, en rapidité, en échanges et en esprit d'équipe dans ce magnifique bâtiment qui démontre que le béton reste un incroyable matériau d'hier, d'aujourd'hui et, n'en déplaise, de demain.

Un grand coup de chapeau à nos équipes pour cette magnifique année 2021.



Chiffres clés Plattard ▼



Président du directoire ▼

Jacques Plattard

Vice-Présidents ▼

Charles Plattard
Edouard Plattard
Pascal Gasparian

Membres du directoire :

Directrice Ressources Humaines ▼
Marie-Christine Dumolin

Directeur industriel ▼
Dominique Rosier

plattard.fr

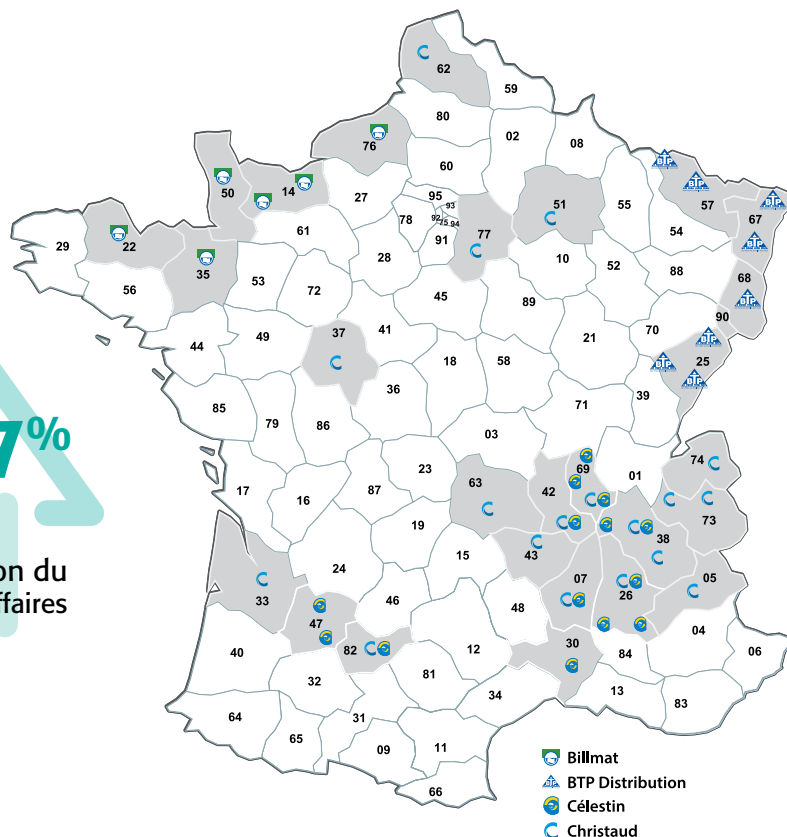
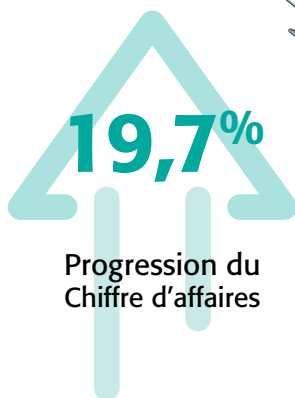


La filière TP-AEP

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

Chiffres clés Filière TP-AEP ▼

	collaborateurs	agences	M€ chiffre d'affaires
	39	6	20,0
	84	18	40,7
	77	8	65,8
	71	14	34,7
	20	1	3,5
TOTAL	291	47	164,7



Organisation de la filière

Direction et Développement ▼

Christian Rossi

Ressources Humaines ▼

Corinne Gonon

Gestion ▼

Xavier Puel

Marketing ▼

Nicolas Morel

Directeur d'Activité Groupe ▼

Eric Lotenberg

billmat.fr
christaud.com
btpdistribution.fr
celestin-materiaux.fr
transports-schwartz.fr



Jean-François Martin-Culet
Président



Dans un contexte 2021 compliqué, les deux enseignes Christaud et Billmat réalisent des performances remarquables, supérieures au plan de croissance prévu et étendent leur couverture territoriale avec l'ouverture de 3 nouveaux points de vente. Une première offre de service a également vu le jour : des modules théoriques et pratiques de formation en collaboration avec l'Office International de l'EAU (OIEAU). Enfin, 2021 aura permis d'asseoir les organisations et de mettre en place un encadre-

ment pour mener l'ensemble des équipes vers la réussite de nos challenges, mais aussi finaliser le rapprochement des enseignes par une fusion début 2022. Merci à l'ensemble des collaborateurs pour leur investissement et leur dévouement.





Sébastien Martz
Président



Que de chemin parcouru en si peu de temps

Une dynamique et une synergie inter enseignes se sont instaurées sous l'impulsion de la filière TP-AEP. Partage, co-activité et mutualisation des ressources sont les maîtres mots qui guident les développements de BTP Distribution et maintenant de Célestin Matériaux, dont j'ai pris la direction en cours d'année.

BTP Distribution

L'ensemble des collaborateurs a réalisé des prouesses pour maintenir un flux logistique constant entre nos fournisseurs et clients et ouvrir de nouvelles agences; ceci dans un contexte particulièrement âpre. Cette année sera également une année charnière puisque nous avons œuvré pour préparer la migration de notre ERP ainsi que la cession de l'activité adduction d'eau potable à l'enseigne Christaud qui se réalisera début 2022. Les activités Amex et techniques du béton profiteront de cet ajustement de stratégie pour conquérir de nouveaux marchés.

Transports Schwartz

L'activité a été très soutenue et a permis d'accompagner la croissance de BTP Distribution. L'offre de service et la souplesse proposées par l'ensemble des équipes contribuent à accroître la satisfaction de nos clients jusqu'au dernier kilomètre.

Célestin Matériaux,

Là encore, il faut souligner la continuité dans la réalisation et le dépassement des objectifs dans un environnement combinant une forte fluctuation des prix et des problématiques d'approvisionnement

chroniques. A ces problématiques opérationnelles, une transition de direction a été opérée en milieu d'année. Je tiens à remercier les femmes et les hommes de Célestin Matériaux pour leur engagement dans la satisfaction de leurs clients mais également pour leur écoute et leur accueil. Le projet commun que nous avons partagé sur cette fin d'année s'inscrit dans la politique de la filière TP-AEP et la co-activité notamment avec Christaud. Confiant dans les équipes en place, nous allons entreprendre une démarche de modernisation des outils de travail et de libération de toutes les énergies afin d'inscrire Célestin Matériaux dans une dynamique de croissance et de développement.



Christian Rossi
Directeur filière TP-AEP

2021 aura été une année portée par une activité importante dans un environnement de tension sur les matières premières et d'inflation.

Nous avons su sécuriser nos approvisionnements et maintenir des stocks conséquents tout au long de l'année.

La filière TP-AEP déploie sa stratégie et poursuit son développement géographique avec l'ouverture de nouveaux points de vente.

La segmentation des métiers AEP avec les enseignes BILLMAT et CHRISTAUD et Travaux Publics avec les enseignes BTP DISTRIBUTION et CELESTIN permet la mise en place d'une co-activité entre les enseignes sur un grand nombre de sites.

Le développement des offres de services se poursuit, notamment dans les domaines de la formation, de l'assistance chantier et de la location de matériel.













FIBOPAN, la filière Bois Panneaux

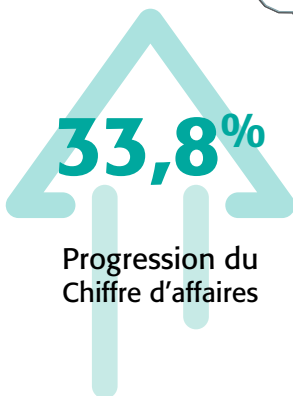
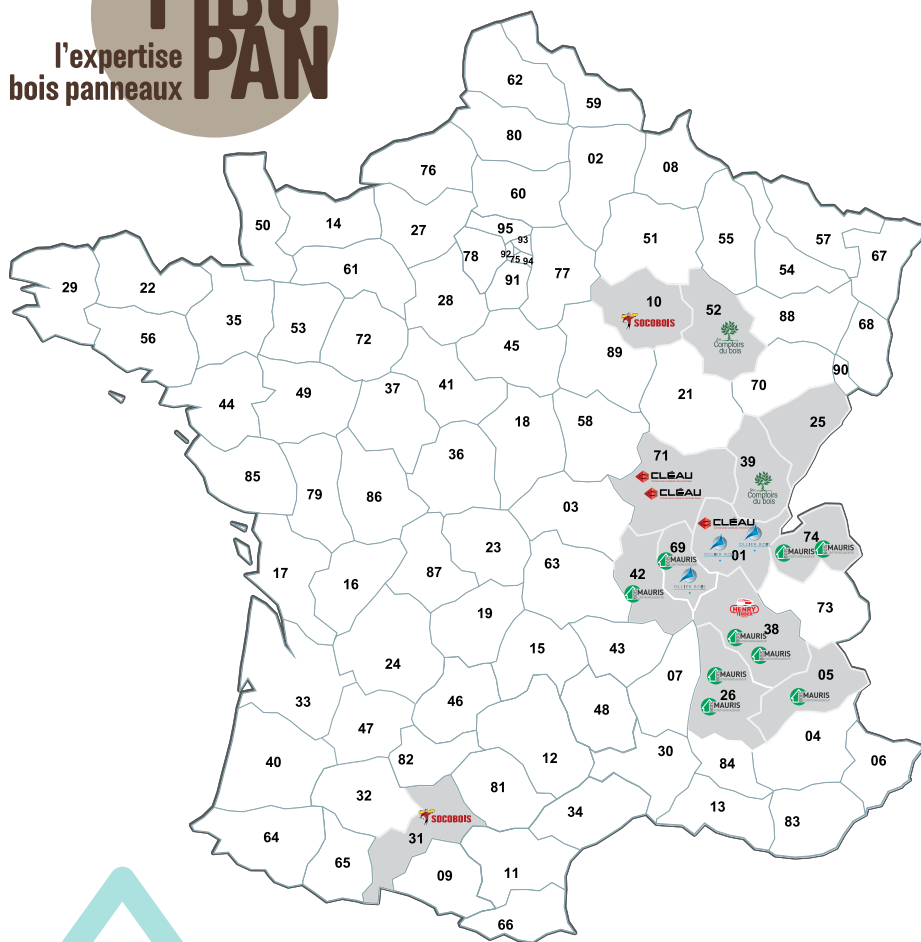
Regroupant les enseignes du groupe Samse spécialisées dans la distribution de bois et de panneaux, FIBOPAN (Filière Bois Panneaux) est la réponse aux tendances fortes autour du bois construction/aménagement.

Enjeu environnemental et sociétal, l'utilisation accrue de matériaux renouvelables et bio sourcés doit se traduire par une offre dédiée proposée par des équipes à la parfaite connaissance produits. En effet, nous avons l'ambition du « coup d'avance » et la volonté de prescrire ces produits et leurs solutions le plus en amont possible. D'une manière transverse, les entités composantes de FIBOPAN sont portées par les femmes et les hommes experts dans leurs domaines et empreints d'un dynamisme hors norme.

Chiffres clés Filière Bois Panneaux ▼

	 collaborateurs	 agences	 M€ chiffre d'affaires
	71	2	107,2
	175	9	77
	99	2	34,6
	48	3	13,5
	20	2	9,5
TOTAL	413	18	241,8

FIBOPAN
l'expertise bois panneaux



henry-timber.com
mauris.fr
socobois.fr





Patrick Faure
Président



Nous stockons pour vous des bois du monde entier

Plateforme de distribution pour le groupe mais aussi acteur majeur dans la vente de bois sur tout le territoire, Henry Timber est fortement impliquée en faveur de la gestion durable des forêts et pionnière en matière d'engagements environnementaux. Nous sommes certifiés FSC et PEFC.

Autour d'une équipe commerciale chevronnée, ce sont 40 000 m³ de bois, une offre sans équivalent en France, qui sont stockés et livrables rapidement.



Laurent Ouvrier-Buffet
Président



Devenir la référence bois

Dans ce contexte 2021 si particulier; pénurie, inflation et forte activité sur le premier semestre, nos équipes ont fait preuve d'une grande agilité et dextérité pour répondre à la demande du marché. Je salue le travail de nos collaborateurs qui tous les jours se démènent pour répondre aux attentes de nos clients.

Au 2^{ème} trimestre, une nouvelle agence MAURIS a intégré notre périmètre à Sallanches. La meilleure maîtrise des procédures des 3 agences LOIRMAT a permis de réaliser la fusion avec la société MAURIS au 1^{er} janvier 2022. Nos 2 ateliers de Valence et d'Argonay continuent leur progression en offrant de nouvelles capacités de production. Enfin, notre site marchand poursuit son développement avec une nouvelle version et un plan de vente élargi pour début 2022.



Thierry Pichot
Directeur opérationnel



Un maillage qui s'étend

Initialement dans le Nord Est de la France, SOCOBOIS a su apporter très tôt une réponse logistique efficace à ses clients. SOCOBOIS dispose ainsi de moyens de transport et de stockage conséquents pour livrer ses clients à J+1 sur toute sa large zone.

Tous types de panneaux, mais aussi de bois de charpentes, sont en permanence disponibles et voyagent maintenant sur l'ensemble des territoires couverts par les enseignes CLEAU et COMPTOIR DU BOIS qui ont rejoint le dispositif SOCOBOIS ne formant plus qu'une seule enseigne.

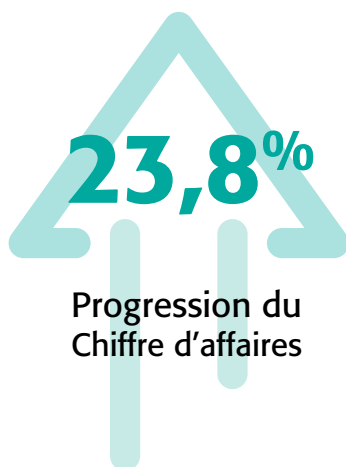
SOCOBOIS est également présent dans la région toulousaine avec un point de vente dynamique, en droite ligne avec celui de notre enseigne M+ Matériaux qui la gère.








Du bois et du choix

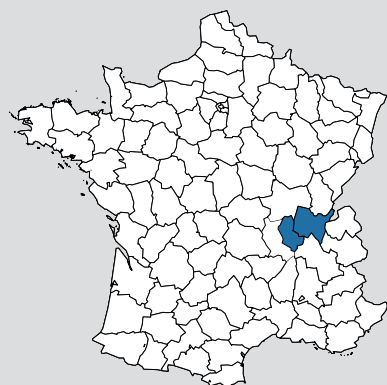
Ollier Bois, spécialisée dans le négoce et la transformation industrielle, est un élément-clé du groupe Plattard. Qu'il soit raboté, brut ou vieilli, en panneaux ou en poutres, le bois est roi, pour tout aménagement extérieur ou agencement intérieur.



Jacques Plattard
Président

Chiffres clés Ollier Bois ▼

 collaborateurs 55	 agences 3	 chiffre d'affaires 32,2
--	--	--



Président ▼
Jacques Plattard

plattard.com



Une année bois

Le bois est un matériau extraordinaire dont il est inutile de vanter les nombreuses qualités.

Si nous pouvons nous permettre de résumer cet exercice 2021 avec un peu d'humour, nous pourrions dire :

- Pas de chèques en bois
- Des équipes dévouées, qui ont fait feu de tout bois,
- Des résultats en bois dur exotique,
- Des managers en bois qui plie, mais ne rompt pas devant d'immenses difficultés d'approvisionnement, de variations tarifaires et de spéculation.

Voilà une photographie fidèle d'un magnifique exercice qui, nous l'espérons, en appellera d'autres.



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

MPPI est l'enseigne spécialisée en plaque de plâtre, isolation, cloison et plafond. Elle est 100% dédiée aux plaquistes et plafistes.

2021 : DEUX NOUVELLES AGENCES

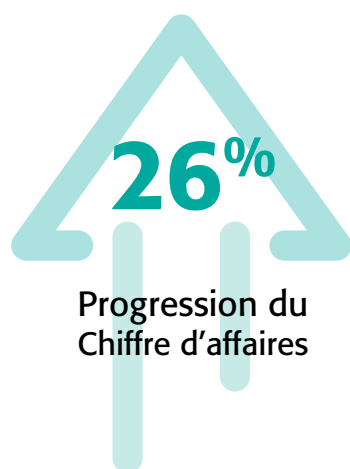
En 2021, MPPI a poursuivi son développement en créant deux nouvelles agences dans le sud de la France. Une agence à Vitrolles pour desservir la zone de chalandise d'Aix-Marseille, 3^{ème} zone urbaine française après celle de Paris et de Lyon et une agence à Saint-Chely d'Apcher en Lozère afin de continuer l'expansion de zones dans lesquelles nous ne sommes pas encore présents.



ET DE NOMBREUX PROJETS À VENIR

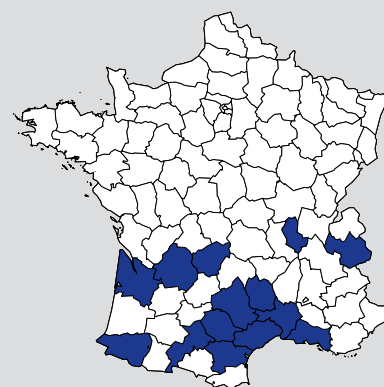
Les fondamentaux de cette filière spécialisée, présente chez M+ Matériaux, Samse et Simc, ont fait leurs preuves ces dernières années. Le développement de cette enseigne continue en 2022 afin de renforcer notre maillage sur le territoire et d'être présents dans les principales métropoles de nos zones de chalandise.

De nouveaux points de vente porteront les couleurs MPPI en Occitanie, dans la région Centre Ouest et sur Grenoble très prochainement.



Chiffres clés MPPI ▼

collaborateurs	agences	chiffre d'affaires
151	19	89,5



Direction enseigne MPPI ▼

Réseau SAMSE : François Bériot
Réseau SIMC : Serge Roux
Réseau M+ Sud-Est : Erwan Toussaint
Réseau M+ Sud-Ouest : Hubert Daccord

toutpourleplaquiste.fr



Une gamme étendue pour professionnels et particuliers

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

TRANSFORMATION DE NOS MAGASINS ET NOUVELLE IDENTITÉ VISUELLE

Afin de rester dans l'air du temps et de proposer à nos clients les dernières tendances, nous veillons à transformer régulièrement nos agences.

En début d'année, le Libre Service Carrelage de Chenôve a complètement été rénové.

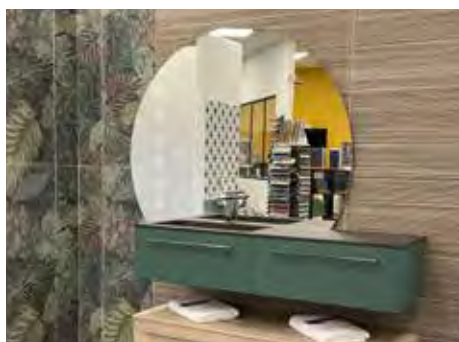
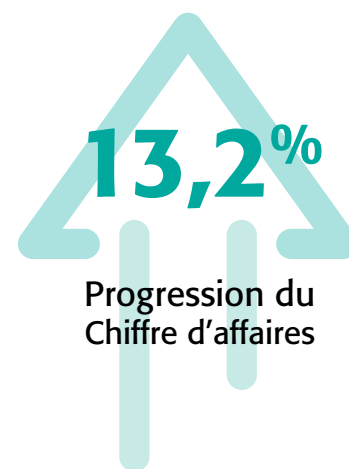
2021 a aussi vu la modernisation des expositions carrelage et salle de bains de Brive la Gaillarde et de Trelissac.

Dans le même esprit, nous avons renouvelé l'identité visuelle de Caréo. Plus épuré, plus actuel, notre nouveau logo affirme son ambition : "votre style est dans notre nature".

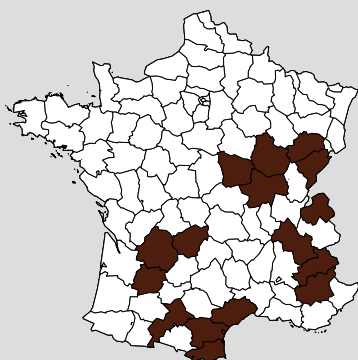
LE SUCCÈS DU DIGITAL

La présence digitale de Careo continue de se développer. Le site internet connaît une croissance de plus de 12% de ses visites et une augmentation du nombre de pages lues.

Le bilan de la première année de mise en place de notre service de prise de rendez-vous en ligne pour l'agence de Chenôve est positif. Plus d'un tiers des personnes qui se déplacent à l'agence ont préalablement pris rendez-vous en ligne via le site internet ou la page Google.



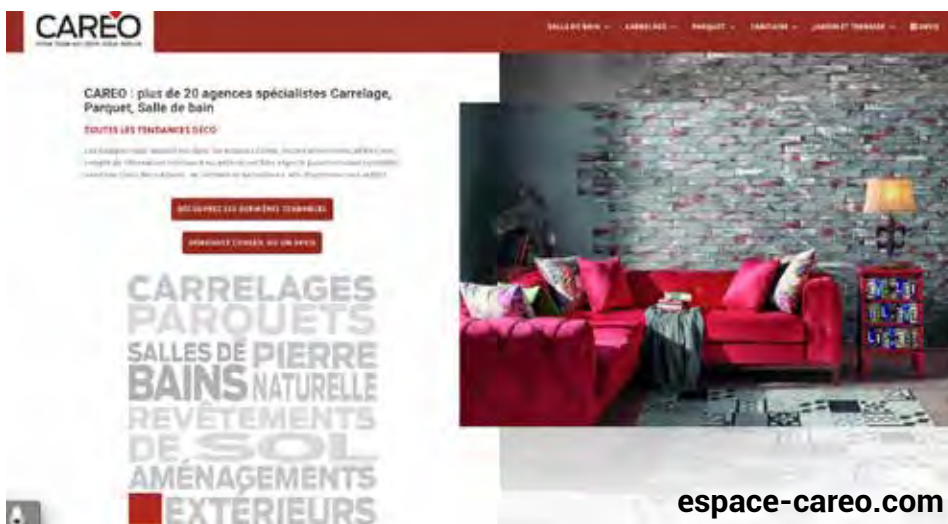
Chiffres clés Careo ▼



Direction enseigne Careo ▼

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

espace-careo.com



espace-careo.com

Du conseil à la pose en toute confiance

Samse, Doras et M+ Matériaux proposent une offre de spécialiste menuiserie à travers les enseignes Remat et Ménéo. Cinq agences réparties sur le territoire vous accompagnent dans vos projets.



Chiffres clés Ménéo et Remat ▼



collaborateurs



agences



chiffre d'affaires



16

3

5,1



18

2

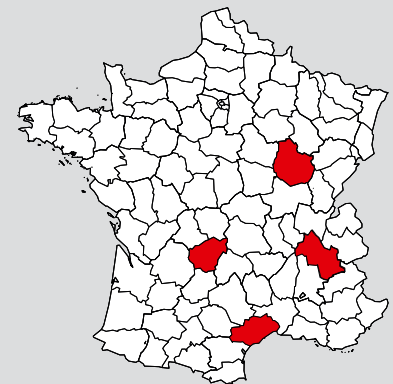
4,9

TOTAL

34

5

10



remat.fr



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

Proposer le meilleur aux bricoleurs

L'Entrepôt du Bricolage est une enseigne "soft discount" qui associe à son offre produits et services compétitive, une prestation commerciale de qualité. Le service client est au cœur de ses magasins et fait aujourd'hui la valeur ajoutée de l'enseigne.

Chiffres clés

L'Entrepôt du Bricolage ▼



collaborateurs
2465



magasins
37



chiffre d'affaires
534,6

Président ▼

Arnaud Bériot

**Directeur général délégué,
Directeur d'enseigne ▼**

Gilles Puissant

**Directeur général délégué,
Directeur Ressources Humaines ▼**

Franck Ougier

**Directeur administratif
et financier ▼**

Guyène Riera

Directeur commercial ▼

Christophe Machin

Directeurs de région ▼

Directeur de Région Sud :

Philippe Castello

Animateur Région Sud :

Laurent Paul

Directeur de Région Nord :

David Gayot

Directeur de Région Alpine :

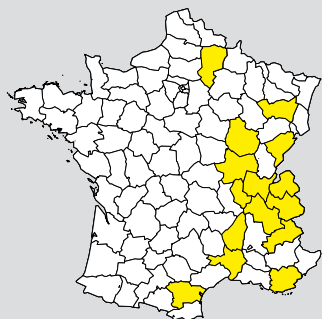
Alim Kheddar

Directeur de Région Dauphine :

Jean-Philippe Sardi

Directeur de Région Haute-Savoie :

Thierry Vallin



entrepot-du-bricolage.fr



Arnaud Bériot
Président

Gilles Puissant
Directeur général délégué,
Directeur d'enseigne

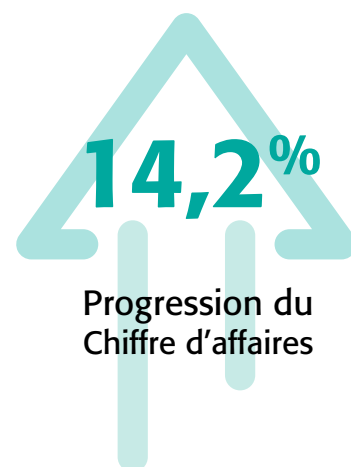
Guyène Riera
Directeur administratif
et financier

Franck Ougier
Directeur général délégué,
Directeur Ressources
Humaines

NOS STRATÉGIES FONDÉES SUR 4 GRANDS PILIERS...

Profitant d'un statut de "commerce essentiel", nos magasins réalisent à nouveau sur 2021, une année exceptionnelle. La forte fréquentation clients sur certaines périodes de confinement conjuguée au savoir-faire et au bel engagement des équipes, ont créé toutes les conditions d'une performance jamais atteinte jusqu'alors.

En parallèle de cette activité record, les contraintes sanitaires perdurent et nous contraignent... mais pas assez pour nous détourner de notre cap d'entreprise. Les cibles sont clairement identifiées pour les années à venir et les quatre grands piliers stratégiques qui font la réussite de



l'enseigne vont encore se renforcer :

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

clients, nos fournisseurs et l'ensemble des parties prenantes.

- la prestation commerciale et l'expertise : pour se différencier, l'enseigne mise sur l'humain et met à disposition de sa clientèle des équipes compétentes et disponibles. Une politique de formation très volontariste et la création de nouveaux parcours métiers contribuent à développer cette expertise.

- l'attractivité des concepts et de l'offre produits et services : des innovations régulières participent à donner à notre concept magasin une belle dynamique... à l'image de la récente mise en avant des nouveaux espaces de services. Les gammes de produits s'étoffent en permanence sans renier les fondements d'une offre sélective et compétitive.

- la complémentarité des canaux de vente : avec les magasins, le nouveau site web et notre Centre de la Relation Clients qui vient répondre à l'ensemble des besoins formulés par nos clients à distance.

- Arnaud Bériot

NOUS ADAPTER SANS CESSER,

c'est ce que nous avons réussi à faire au mieux sur cette année 2021 malgré la perte de nombreux repères. Pénuries de matières premières, surcoût historique du fret maritime, inflation galopante, difficultés à recruter...une longue liste pour décrire une année qui n'a pas été un long fleuve tranquille !

Dans ce contexte, l'Entrepôt du Bricolage garde le cap et renforce son omnicanalité. Notre combat quotidien ?... garder une forte disponibilité produits, avoir un accompagnement clients toujours plus professionnel, et associer des services performants.

Dans les faits marquants de cette année, deux magasins font "peau neuve" : le site de Sallanches totalement reconstruit et réouvert depuis le 21 octobre et celui de St Julien en Genevois en cours de rénovation



complète jusqu'en janvier 2022.

Notre nouveau site web tient toutes ses promesses en égalant les performances (remarquables) de l'année précédente. Il confirme l'ancrage des nouveaux modes de consommation comme le "click and collect". Nous avons également renforcé nos communautés d'experts dédiés à la vente :

- En magasin, avec une soixantaine d'Experts Projets Clients (accompagnement clients pour les chantiers de construction, les aménagements, les rénovations),

- Dans notre Centre de la Relation Clients (centre d'appel) avec plus de trente spécialistes qui orientent et assistent nos clients en ligne ou par téléphone.

- Gilles Puissant

LA NOUVELLE GOUVERNANCE DE NOTRE ENSEIGNE,

la Fédér'Actions, a déjà deux ans d'existence... Deux ans que nos communautés collaborent, partagent, s'enrichissent, se nourrissent avec des collaborateurs impliqués et engagés dans ce mode de fonctionnement transversal. Notre ambition cette année a été d'embarquer nos magasins dans cette gouvernance. En mode projet, nous testons, nous apprenons, nous avançons et évoluons ensemble, et les premiers résultats sont au rendez-vous : une feuille de route 2022 mieux co-construite, des événements d'entreprise plus qualitatifs et plus mobilisants au service de notre enseigne.

Notre Fédér'Actions est porteuse d'une culture apprenante et permet ainsi de construire une vision d'enseigne commune. Toute cette démarche conduit à renforcer le sentiment d'appartenance des collaborateurs et à donner à l'enseigne modernité, dynamisme et ambition.

- Gylène Riera & Franck Ougier



SUPPLY CHAIN

Groupe
SAMSE



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

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

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

Notre monde évolue et les modes de consommation sont en pleine mutation renforcés par la crise sanitaire sans précédent que nous venons de vivre. S'appuyer sur une Supply Chain robuste et à la fois agile est désormais incontournable pour garantir au groupe SAMSE un développement durable. Un de nos principaux défis est de mettre en place une Supply Chain intégrée qui permette d'accélérer toutes les synergies efficaces au sein du groupe pour répondre aux besoins de tous nos clients sur le marché de la construction et de la rénovation.

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

Où en sommes-nous aujourd'hui ?

Arrêt sur image sur l'organisation de notre Supply Chain

Une des forces du groupe est d'avoir intégré des services et/ou filiales des métiers de la logistique et du transport permettant à toutes nos agences et magasins de bénéficier d'un service de proximité et de qualité.

Ces services et filiales sont répartis en 4 grandes activités :

1 LES PLATEFORMES ET LA DISTRIBUTION VERS NOS AGENCES



Nous stockons plus de 12 000 références et grâce à une équipe de plus de 180 personnes, c'est presque 2 millions de lignes de commandes préparées et expédiées par an. C'est plus de 7 000 camions chargés et expédiés par an au départ de Brézins. Ce transport vers nos agences est réalisé par notre filiale de Transport ZANON qui nous permet une grande flexibilité et un service de qualité. Le groupe s'appuie également sur les plateformes de LOG EAU, spécialiste de la logistique de l'adduction d'eau, sur RBS, une logistique dédiée aux produits bâtis du bricolage et sur la plateforme Henry Timber avec plus de 76 000m² de stockage dont 27 000m² couvert pour le bois.



76 000m²
de stockage

dont **27 000m²**
couvert pour le bois.

2 LE TRANSPORT AMONT AVEC MAT APPRO :



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

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

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

3 LE TRANSPORT EN AGENCES POUR LIVRER NOS CLIENTS :



Sud Appro créée en 2015 permet de mettre à disposition des agences des moyens camions et chauffeurs afin de

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

Le groupe peut s'appuyer également sur les Transports Schwartz pour notre filiale BTP Distribution et TML (TransMatLog), nouvellement créée pour l'enseigne SIMC.

4 LA GESTION DE NOTRE FLOTTE DE CHARIOTS, VÉHICULES LOURDS ET LÉGERS PAR LE SERVICE DES MOYENS MATÉRIELS.



Ce service permet d'établir, en partenariat avec nos agences et nos magasins, le besoin en matériels le plus adapté à leurs activités. Cette mutualisation des compétences métiers, regroupée autour de 10 personnes, nous permet d'obtenir de très bonnes conditions d'achats et de services après-vente. L'équipe gère au quotidien la maintenance des moyens matériels en proximité avec les agences.

Ce service gère une flotte de presque 2 000 moyens avec plus de 270 camions grues, 1 000 chariots et 500 véhicules légers.



Notre Plateforme Bois

Quels sont les enjeux de notre Supply Chain ?

Deux défis majeurs

Accompagner le développement du groupe pour atteindre nos ambitions sur un horizon (bleu) à 5 ans, Accélérer les transformations métiers pour répondre aux évolutions des comportements d'achats.

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

1

CONSTRUIRE L'AVENIR :

Mise en place d'un schéma directeur à 5 ans pour la modélisation de nos flux et de nos infrastructures.

2

PROFESSIONNALISER ET OPTIMISER LE TRANSPORT EN AGENCE :

- Recruter, fidéliser et accompagner nos chauffeurs,
- Optimiser nos exploitations transport,
- Nous équiper d'outils métiers (de type TMS),
- Mutualiser et optimiser nos stocks et moyens de distribution pour gagner en efficacité et intégrer l'émergence du digital.

3

PROFESSIONNALISER ET OPTIMISER NOS LOGISTIQUES :

Accompagner nos agences dans la professionnalisation des équipes logistiques et l'optimisation de nos parcs pour faciliter le service clients, améliorer la gestion des stocks et tester de nouveaux modèles de retrait comme le Drive ou le Click & collect.

Notre plateforme logistique de Brézins doit garantir un niveau d'excellence opérationnelle au quotidien. Les équipes sont fières aujourd'hui d'annoncer un OTIF (On Time In Full) supérieur à 97% au quotidien depuis plus de 6 mois.

4

PROFESSIONNALISER NOS APPROVISIONNEMENTS :

Les approvisionnements sont au cœur de la Supply Chain. Maîtriser et optimiser nos approvisionnements permettra de développer des parcours d'achat omnicanaux et de nous démarquer vis-à-vis de la concurrence.

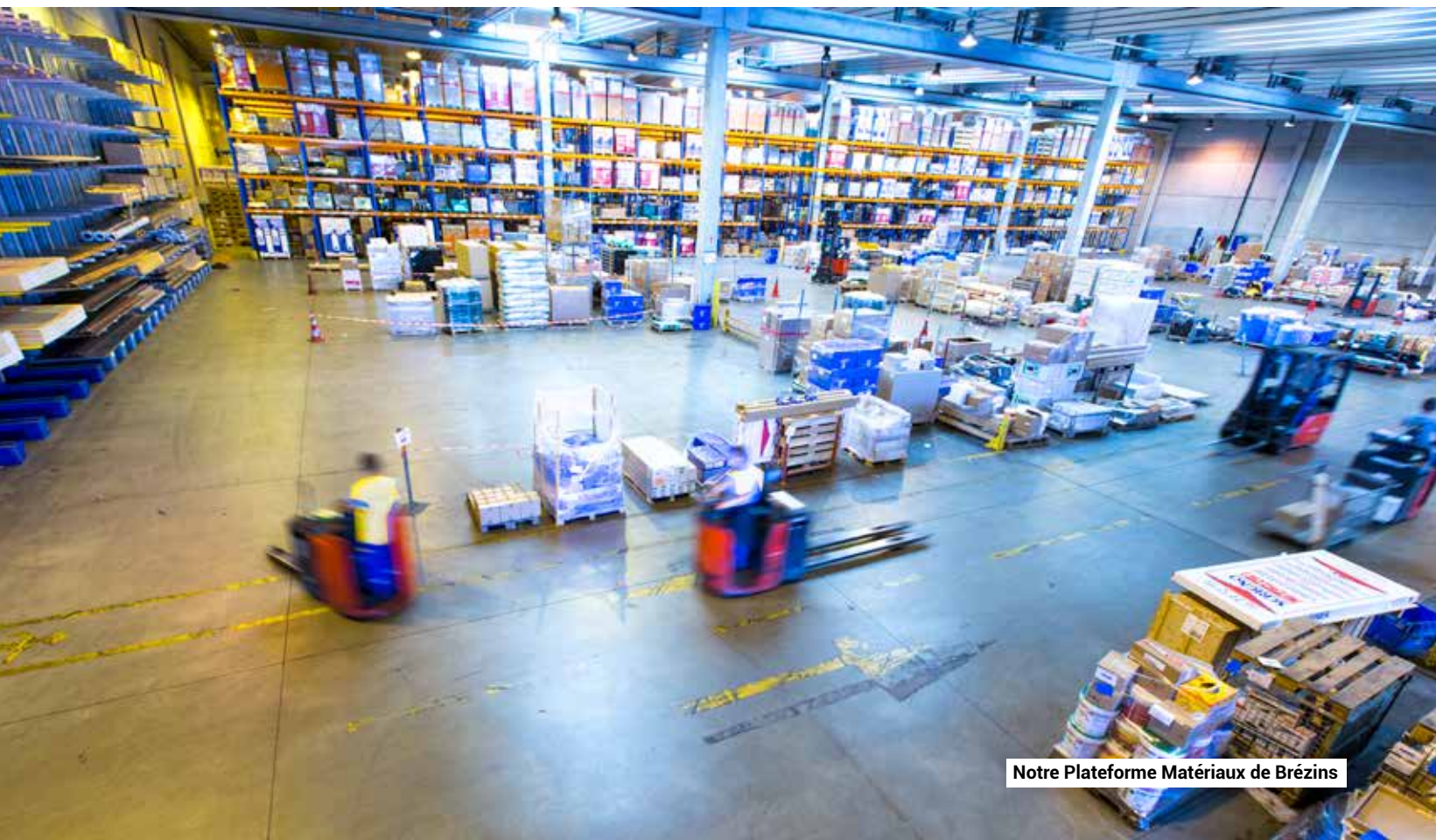
5

CONSTRUIRE ET CONDUIRE UNE DÉMARCHE RSE VOLONTARISTE :

Les métiers de la Supply Chain sont en première ligne face aux défis RSE et particulièrement environnementaux. Même si nous avons déjà lancé des initiatives en 2021 pour faire l'acquisition des deux camions gaz sur les métropoles de Lyon et de Grenoble, nous devons définir une feuille de route sur les 5 prochaines années pour répondre aux évolutions réglementaires de la transition écologique mais également nous démarquer face à nos concurrents. A ce titre nous avons été le premier groupe de négoce en France à tester en conditions opérationnelles un poids lourd électrique sur notre agence de Saint Martin d'Hères (38).



VOIR LOIN ET AGIR AU QUOTIDIEN



Notre Plateforme Matériaux de Brézins





CHALETS MONÉTIER-LES-BAINS
Samse Briançon



Depuis 2018, la Fondation Groupe Samse soutient de nombreux projets d'associations situées en majeure partie sur le territoire du groupe.

La Fondation s'engage pour :



la lutte contre
le mal logement



la santé
et le handicap



des actions de solidarité
coup de cœur ou en lien avec l'éducation

Toujours grâce et avec les collaborateurs du groupe qui font vivre et donnent du sens à leur Fondation.

Les projets sont portés et soutenus par un collaborateur (en poste ou retraité) ou actionnaire du groupe, impliqué dans l'association. Par ailleurs, les projets en lien avec les métiers du groupe sont aussi mis en avant. Chaque année, le nombre de projets reçus par la Fondation augmente et c'est face à un choix très complexe que se retrouve le comité d'attribution qui se rassemble deux fois par an.

En 2021, les dons de la Fondation ont permis de concrétiser 23 projets à découvrir en intégralité sur notre site internet www.fondation-groupesamse.fr

LA SANTE ET LE HANDICAP



ALINE SOURIT À LA VIE :

Les rêves de Lenny

Cette association agit sur toute la France en égayant le quotidien des enfants malades du cancer ainsi que de ceux ayant des maladies non-reconnues. L'association répond à leurs besoins et réalise leurs rêves, tout en incluant les familles.

L'engagement d'une collaboratrice du siège a permis à Lenny, 9 ans, atteint d'une tumeur du tronc cérébral, de réaliser son grand rêve : visiter les studios de Harry Potter (ainsi que Londres) puis aussi passer une magnifique journée avec ses parents et son meilleur ami au parc Walibi.

LA CHAUMIÈRE :

Un lieu de vie pour les personnes âgées désorientées en Isère

Créée en août 2019, cette association souhaite proposer le premier domicile partagé en Isère pour les personnes atteintes de la maladie d'Alzheimer (ou maladies apparentées). Ce projet soutenu par un collaborateur du siège prendra la forme d'une maison de huit habitants, construite avec des espaces privés et des espaces partagés, accessibles aux personnes en perte d'autonomie. La préparation des repas, l'entretien, les courses seront réalisés par les habitants, accompagnés par les intervenants. Sept professionnels diplômés (AMP, AES, AVS) se relayeront pour être présents 24h/24 et accompagner au mieux les personnes selon leurs besoins dans les gestes du quotidien.

**JEUNESSE HANDI
BALLONS CHAVELOTAISE :**
*Handi ballons à proximité
dans les Vosges*

Cette jeune association, soutenue par un collaborateur de Doras, accueille entre 15 et 20 enfants en situation de handicap moteur ou mental, debout ou en fauteuil, dans le but de leur faire découvrir dans un esprit ludique toutes sortes d'activités sportives (basket, tennis de table, boccia, fléchettes, bowling, patinoire...). L'association se déplace également dans les établissements scolaires pour des animations et des sensibilisations au handicap.

**SAISIPA
(SENTINELLE VERS L'AUTONOMIE
ET L'INCLUSION SOCIALE DES
PERSONNES AVEC AUTISME) :**

*Un accueil de jour adapté aux
enfants porteurs de TSA (Troubles
du Spectre de l'Autisme) en Isère*

Cette association présentée par un



**JEUNESSE HANDI
BALLONS CHAVELOTAISE**

collaborateur de l'Entrepôt du Bricolage à Moirans a pour projet de créer un établissement d'accompagnement éducatif structuré, sécurisé et adapté à l'accueil des adolescents avec TSA. Le projet vise à redonner aux parents la confiance dans leur capacité éducative, les accompagner pour faciliter l'intégration scolaire et améliorer la qualité de vie en intervenant auprès de la fratrie pour les aider à mieux comprendre la pathologie. L'aide doit permettre à l'enfant autiste de mieux comprendre

son environnement et faciliter une meilleure insertion sociale à l'école, à la piscine et autres lieux de loisirs. Ce nouveau lieu, convivial et propice au développement des enfants, proposera des salles de rencontre en groupe, des bureaux pour les consultations avec l'équipe pluridisciplinaire, des espaces ludiques puis des espaces plus intimistes.

LUTTE CONTRE LE MAL LOGEMENT



HABITAT HUMANISME SAVOIE :
*Tiss'âge, un lieu de vie
intergénérationnel à Bassens*

Cette association, soutenue par une collaboratrice de l'Entrepôt du Bricolage au siège, est née en 1998 pour répondre à l'exclusion et à l'isolement des personnes en difficulté. Elle est rattachée à la Fédération Habitat et Humanisme, qui agit en faveur du logement, de l'insertion et de récréation de liens sociaux depuis plus de 30 ans.



HABITAT HUMANISME SAVOIE

L'aide de la Fondation a contribué à la création d'un lieu de vie innovant comprenant 33 logements, conçu pour accueillir des personnes d'âges et de situations variés, tous à faibles ressources, dans une dynamique positive de lien et d'entraide entre les générations. L'objectif est de favoriser une dynamique participative

et collaborative : comité de résidents, entretien des espaces communs, activités collectives... pour rompre l'isolement et développer les liens de voisinage. Les différences d'âges et de situations sont propices aux échanges d'expérience et renforcent le sentiment d'utilité.

ENTROPIE :

Construire pour se reconstruire, ateliers de fabrication de mobiliers pour des publics en réinsertion à partir de bois de réemploi en Isère

L'association Entropie, soutenue par un collaborateur du siège, accompagne depuis 2008 des particuliers et des professionnels à la conception et à la fabrication d'objets en bois tels que mobiliers d'intérieur et d'extérieur ou des équipements agroécologiques. Elle a la particularité de documenter ses réalisations sous forme de notices diffusées gratuitement en open source sur son site internet et les réseaux sociaux, afin de démocratiser les techniques de construction en diffusant des documents didactiques et de créer une économie solidaire de partage des connaissances. Elle propose aussi des ateliers de bricolage écologique. Même s'ils



sont prévus pour tous types de public, une attention particulière est faite aux publics précaires qui n'auraient pas accès aux formations pour des raisons financières ou parce qu'ils ne sont pas dans les réseaux. Cela a amené l'association à créer un projet d'accompagnement à l'autoproduction

de mobilier à destination de personnes anciennement sans-abris qui viennent d'accéder à un logement, « Construire pour se Reconstruire ». La pérennisation du relogement d'une personne ayant vécu une période d'errance est un processus de sociabilisation passant par le fait d'apprendre à « habiter » en investissant son logement. C'est aussi un début de réinsertion sociale par l'implication dans un projet dans lequel la personne va acquérir de nouveaux savoir-faire autonomisants et valorisants. Fin 2020, l'association a accompagné 20 personnes et souhaite poursuivre le projet en accompagnant à nouveau 20 personnes sur une durée de 3 ans.



UN TOIT POUR TOUS :

Réhabilitation d'un bâtiment d'habitation à Eybens (Isère)

Cette association, défendue par une collaboratrice de l'Entrepôt du Bricolage, agit en Isère, en partenariat avec la Fondation Abbé Pierre et en relation avec les pouvoirs publics. Son but est de faire connaître le problème

du mal-logement et de mettre en œuvre des solutions d'hébergement et de logement à loyers très modérés. Elle apporte, grâce à l'acquisition, la réhabilitation, puis la location de logements très sociaux, principalement en diffus, un soutien à des personnes en situation de fragilité soit du fait de leur situation économique ou

sociale, soit du fait de leur situation personnelle. En 2021, le don de la Fondation a participé à la réhabilitation de 4 logements d'un ensemble immobilier situé à Eybens, dans le sud de l'agglomération grenobloise.

ACTIONS DE SOLIDARITE



POINT D'EAU :

Aménagement des espaces extérieurs du nouvel accueil de jour à Grenoble

Point d'eau est un accueil de jour associatif créé en 1993 à Grenoble. L'association accueille des publics sans domicile en grande vulnérabilité de façon inconditionnelle, anonyme et gratuite. Son action se structure autour de 5 missions : l'accès aux soins et aux services de santé ainsi que la réduction des risques ;

l'accès à la dignité et à l'hygiène ; l'accès aux droits ; la remobilisation autour d'activités socioculturelles et sportives et enfin l'insertion.

Chaque jour, ce sont 150 personnes qui poussent la porte de Point d'eau. Les anciens locaux n'étaient plus dimensionnés pour une telle affluence, l'association a donc déménagé dans un nouveau lieu faisant près de 500 mètres carrés.

C'est une collaboratrice de l'Entrepôt du Bricolage très impliquée dans la Fondation qui a permis à l'association de bénéficier d'une aide afin d'aménager les extérieurs de ses nouveaux locaux. Le nouveau point d'eau, avec des bureaux et espaces spécialisés accueille désormais du public et sera inauguré début 2022.

SOLENCIEL :

Aider de nouvelles femmes à sortir des réseaux de la prostitution

Créée en 2017 à Grenoble, Solenciel est une association qui a pour mission d'aider les personnes abimées par la prostitution à retrouver un travail digne et pérenne, un des premiers déclencheurs d'une dynamique vertueuse ainsi que le chemin vers une dignité et un épanouissement retrouvés. Pour ce faire, l'association a développé une activité de nettoyage au service des entreprises et propose des prestations de ménage.

Aujourd'hui 35 femmes sont bénéficiaires, et Solenciel a étendu son activité à Lyon et Montpellier afin de pouvoir toucher toujours plus de bénéficiaires. Ce sont souvent des très jeunes femmes (entre 20 et 30 ans), qui ont quitté leur pays, et sont victimes de réseaux de traites humaines. Elles ont envie de se battre pour une nouvelle vie mais ont une grande difficulté à (re)faire confiance. Une fois qu'elles sont mises sur pied et ont rompu avec les réseaux, elles veulent rendre ce qu'elles ont reçu en s'investissant à leur tour dans l'association.

Le don de la Fondation, sollicitée par un collaborateur du siège, va contribuer au financement d'un facilitateur qui a pour mission d'aider et encourager les équipes de salariés de chaque antenne à leur autonomie.



Les travaux durant l'été 2021





Le refuge, réhabilitation d'un lieu de séjour en montagne pour les personnes en grande précarité à Briançon

L'objet de cette association proche d'un collaborateur de Samse Briançon est de faire découvrir la

montagne à des personnes en grande précarité économique issues des grandes métropoles françaises. Le but est de partager avec elles les valeurs de la pratique de la montagne : solidarité, confiance en soi et en l'autre, dépassement de soi, beauté de la nature, respect de l'environnement. Depuis 6 ans sont organisés des stages d'une semaine pour des groupes, encadrés par des guides de haute montagne et des montagnards, tous bénévoles. Le projet sélectionné par la Fondation a pour objectif de réhabiliter et agrandir un bâtiment existant à Briançon afin d'en faire un chalet moderne,

confortable et énergétiquement neutre qui pourra accueillir jusqu'à 18 personnes en grande précarité pour des stages ou des séjours en montagne. Les bénéficiaires, de 600 à 800 par an, seront des personnes en situation de pauvreté ou d'exclusion : jeunes adultes, des familles, ou des sans domicile fixe, suivies et accompagnées par des associations caritatives spécialisées.

DES NOUVELLES DES PROJETS SOUTENUS AVANT 2021 !

**VAINCRE LA MUCOVISCIDOSE :
les Virades de l'Espoir**

Après un soutien en 2020, le groupe SAMSE et la Fondation ont pris part, en septembre 2021, aux Virades de l'Espoir organisées par l'association Vaincre la Mucoviscidose lors d'une journée conviviale au Jardin des Papèteries de Vizille (Isère). Les ciments VICAT, sous l'impulsion de la Fondation Louis Vicat, ont lancé une série de sacs de ciment prompt spéciaux pour sensibiliser les utilisateurs à cette maladie. Le groupe Samse et sa Fondation ont décidé d'accompagner cette initiative en s'engageant pour la cause. A ce titre, 2€ par sac de ciment prompt 25kg vendu dans toutes les agences du groupe sur le mois d'octobre 2021 ont été reversés à l'association.

**UNITÉ FAMILIALE DE
NÉONATOLOGIE AU CHU
GRENOBLE-ALPES, DEPUIS 2018**

La Fondation accompagne depuis 2018 le CHU Grenoble-Alpes dans la création d'une unité familiale de néonatalogie, une première en France. Deux espaces de vie pour les parents de bébés prématurés sont envisagés. Le 1^{er} dans le service de néonatalogie est la crèche. Viendra dans un second temps celui dans le service maternité. Cet espace de vie va permettre aux parents d'éviter d'être séparés de leur nouveau-né prématuré à la naissance. L'inauguration aura lieu en mars 2022.



Et maintenant, c'est à vous !

Vous êtes collaborateur, et proche ou même membre d'une association, et vous souhaitez que notre Fondation lui apporte son aide ? Rendez-vous dès à présent sur www.fondation-groupesamse.fr onglet appel à projets.

▶ SPONSORING, toujours engagés et sportifs

Les conséquences de la pandémie du coronavirus (saison tronquée voire annulée) ont considérablement réduit les événements du sport professionnels et amateurs. Aussi avons-nous été plus que jamais sollicités par les Clubs amateurs comme professionnels.

Nous avons renouvelé nos engagements avec les principaux clubs d'élite en maintenant les budgets alloués la saison précédente. Pour rappel, les budgets sponsoring et partenariat avaient subi une coupe de plus de 50%.

Néanmoins, continuer à accompagner le monde sportif, même avec des budgets aussi minces soient-ils, démontre notre volonté de rester solidaires, de nous positionner comme des partenaires qui ne souhaitent pas et ne veulent pas l'abandonner dans ces périodes de gestion complexe.

Ce positionnement nous permet ainsi d'affirmer notre ancrage local et de participer en tant qu'acteur économique à l'attractivité du territoire.



▶ FÉDÉRATION FRANÇAISE DE SKI

© : Agence ZOOM

Depuis 2005, les enseignes Samse et L'Entrepôt du Bricolage se sont engagées auprès de la Fédération Française de Ski en tant que fournisseurs officiels et partenaires des espoirs du ski français (alpin, biathlon, ski de fond, saut et combiné nordique). Samse est le partenaire titre de la Coupe de la Fédération (ski alpin).



FCL LÉZIGNAN RUGBY

© : M Mirande

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



FCG GRENOBLE RUGBY

© : Jacques Robert

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

LES BRÛLEURS DE LOUPS

© : Fabien Baldino

Depuis 15 ans, Samse et L'Entrepôt du Bricolage sont partenaires des Brûleurs de Loups, l'équipe grenobloise de hockey sur glace championne de France, vainqueur de la Coupe Magnus 2019 qui joue au plus haut niveau.



M + Matériaux est sponsor depuis 5 ans des "FIVES TOUCH RUGBY ALL STARS", qui en 2019 étaient présentés à 33 500 personnes lors de la mi-temps de la Super League de rugby à XIII au Camp Nou de Barcelone.

FIVES TOUCH RUGBY ALL STARS



LE DFCO

© : DFCO

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



JDA
© FOXAEP

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

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

**SPRINTER CLUB
OLYMPIQUE
DIJON**
© : DR



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

**GRENOBLE
FOOT 38 (GF38)**
© Diaferia Julien



DMH
© Eric Bontemps

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



**LE CHAMBÉRY SAVOIE
MONT BLANC HANDBALL**

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



Groupe SAMSE
2, rue Raymond Pitet - 38030 - Grenoble Cedex - FRANCE
groupe-samse.fr