



Groupe
SAMSE
 NOS ENSEIGNES 2014





Siège social du Groupe SAMSE
Grenoble (38)

Bienvenue



Distributeur de matériaux de construction et d'outillage, notre groupe s'étend en France à travers un réseau dense de 340 points de vente. Avec nos deux métiers, le négoce et le bricolage, nous proposons à nos clients professionnels du bâtiment et des travaux publics ainsi qu'aux particuliers, des offres complémentaires dans une relation de proximité.

NÉGOCE MULTISPÉCIALISTE



NÉGOCE SPÉCIALISTE

TP / Adduction d'eau Bois / Panneaux



Menuiserie Carrelage / Sanitaire



BRICOLAGE DÉCORATION



TRANSPORT



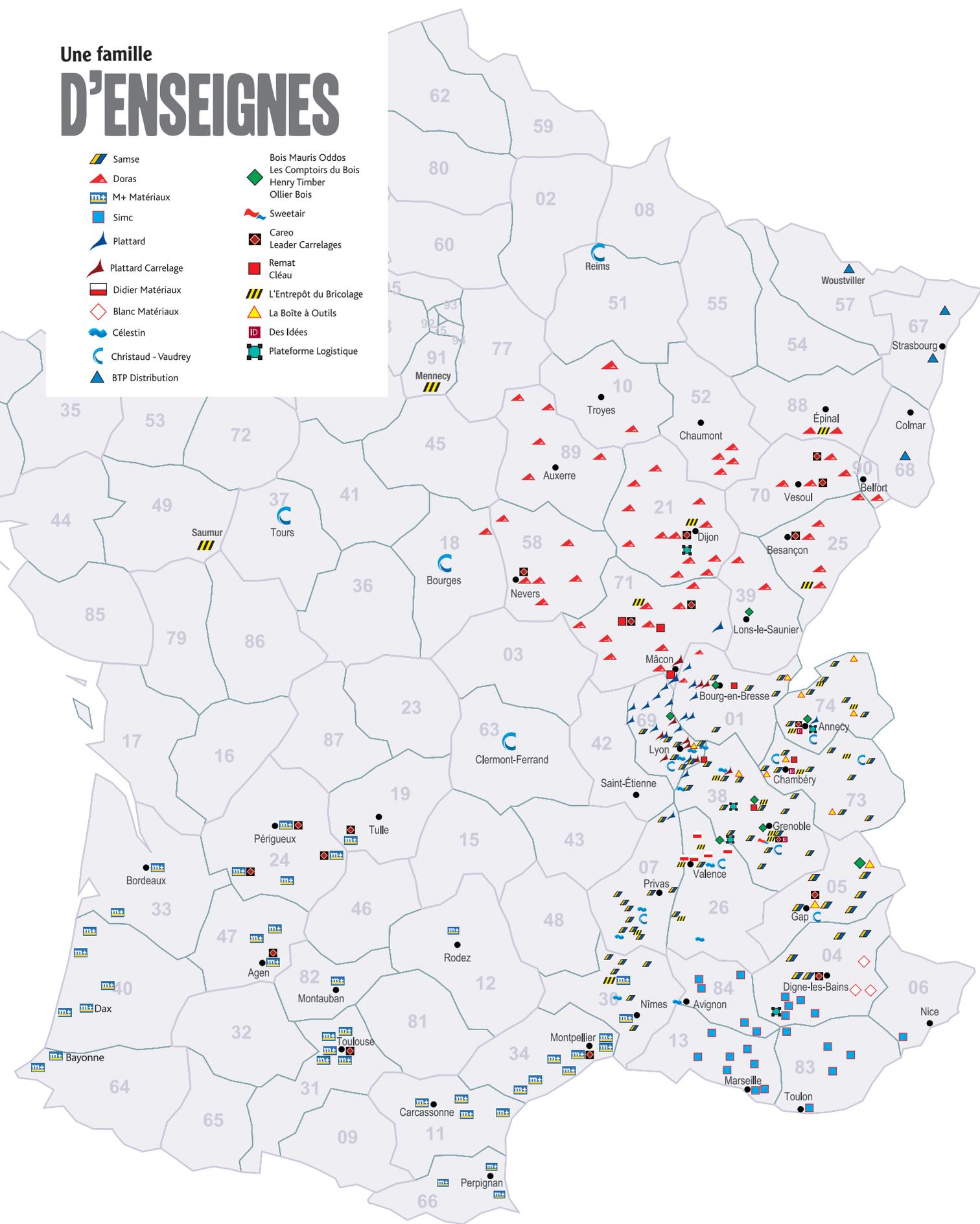
ÉNERGIES RENOUVELABLES



Une famille

D'ENSEIGNES

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



CHIFFRES CLES 2014

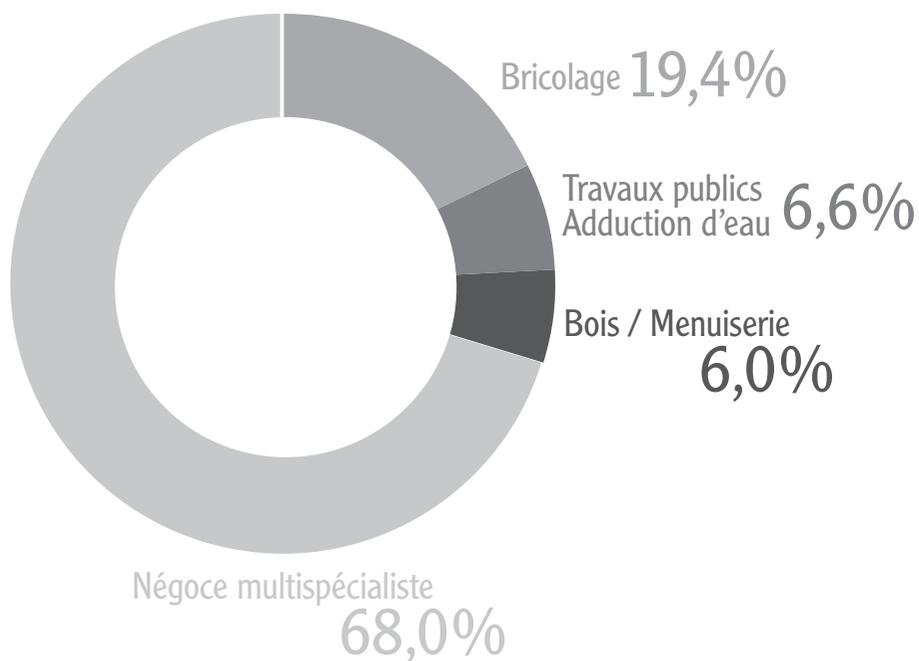
5 215
collaborateurs

47
départements

340
Points de vente

1 196 M€
de chiffre d'affaires

RÉPARTITION DU CHIFFRE D'AFFAIRES PAR ACTIVITÉ



LE PARTAGE, UNE DYNAMIQUE AU QUOTIDIEN

La culture de notre entreprise repose sur deux piliers : la richesse de notre histoire et les relations humaines.

L'autonomie, comme principe

- Conserver notre actionnariat salarié
- Favoriser l'autonomie et les prises d'initiatives
- S'inscrire sur le long terme

L'ouverture, comme ambition

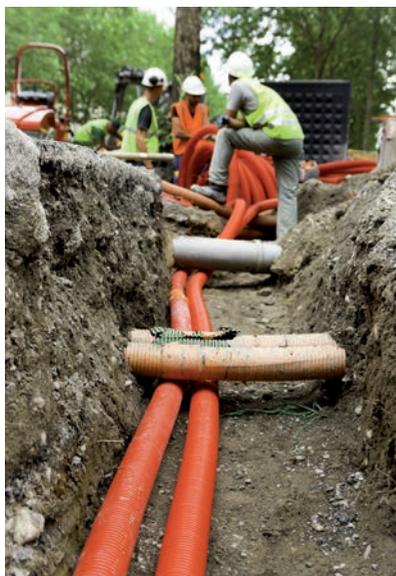
- Etre curieux
- Cultiver le dialogue
- Rester proche de nos clients

La créativité, comme talent

- Evoluer avec réactivité sur le terrain
- Anticiper les changements

Le partage, pour dynamique

- Partager le savoir
- Partager le pouvoir
- Partager l'avoir







NEGOCE



UNE ENSEIGNE INNOVANTE

Présente en Rhône-Alpes, Provence-Alpes-Côte d'Azur et Gard, Samse apporte à ses clients des solutions et des services innovants. Son maillage dense favorise une grande proximité et réactivité.

SAMSE GARD : LA 10^{ème} RÉGION

En 2014, Gamag est devenue une région Samse. Fortes de 90 collaborateurs, ces 6 nouvelles agences situées dans le Gard prolongent le maillage vers le Sud. ■



UNE FORCE DE VENTE ET DES CLIENTS 2.0...

Equipés depuis plusieurs années de smartphones, nos commerciaux peuvent désormais partager avec nos clients une application donnant l'essentiel des informations sur nos offres produits, nos services et notre réseau d'agences. ■



SAMSE RENFORCE SA PRÉSENCE SUR LE WEB

Afin de renforcer la satisfaction de nos clients, nous nous adaptons aux évolutions de leurs attentes en développant notre présence sur le web. Déstockage sur Le Bon Coin, chaîne Youtube (Samse TV), promotions en ligne. Nous investissons le digital pour offrir des services pratiques en temps réel à nos clients. ■

Direction générale

Olivier MALFAIT - François BÉRIOT

Directeurs de Région

Sud-Isère

Centre-Isère

Alain VOLLE

Haute-Savoie

Valéry GADRE

Savoie

Christophe LYONNET

Grand Lyon

Drôme-Ardèche

Serge BOUBY

Hautes-Alpes

Stéphane SAMBAIN

Alpes de Haute-Provence

Thierry JOURDAN

Ain-Bresse

Pascale COURAND

Gard

Gérard BRAKHA

CHIFFRES CLES 2014

1 429

Collaborateurs

80

Agences

426 M€

Chiffre d'affaires



Créée en 1911 à Bourg-de-Péage (26), l'entreprise familiale Didier Matériaux se rapproche du groupe en 2008 et compte 5 points de vente dans la Drôme.



Blanc Matériaux est une société familiale, créée en 1965 dans les Alpes de Haute-Provence. Elle nous a rejoint en 2005.

**UNE AGENCE 100% DÉDIÉE AUX
MAÇONS...**

Nous proposons aux artisans de la maçonnerie du grand Grenoble une agence conçue pour eux : plan de stock, référencement, services et une équipe formée à leur métier et leur mode d'approvisionnement. ■



**UN PÔLE POUR ACCOMPAGNER LES
MAÎTRES D'OUVRAGES QUI ONT DE
GRANDS PROJETS...**

Nous proposons aux maîtres d'ouvrages qui ont de grands projets d'aménagement urbain, de construction ou de rénovation, un accompagnement personnalisé effectué par un réseau de compétences et d'experts complémentaires que nous coordonnons. ■



3^{ÈME} ÉDITION DU SALON SAMSE

Un événement régional majeur pour toute la filière du BTP, le salon Samse Innovations entre Pros proposait cette année des démonstrations de produits, des informations sur la certification RGE, sur les C2E, des parcours accompagnés à thème : construction bois, isolation thermique par l'extérieur, démarche globale de rénovation... ■





DORAS AFFIRME SA PRÉSENCE SUR LE GRAND EST DE LA FRANCE

Intégré au Groupe Samse en 2003, ce négoce multispécialiste poursuit son développement pour atteindre en 2014, 58 agences sur les régions Bourgogne, Franche-Comté, Champagne-Ardenne, Lorraine et Centre.

Président du directoire

François NOËL

Directeur commercial

Olivier MILLION-PICALION

Directeur marketing, communication & animation des ventes

Jean-Christophe DROUOT

Directeur administratif et financier

Claude MOISAND

Directeur activité bois plateforme

Jean-Louis BARRIER

Directeur investissements et informatique

Brigitte BIJU-DUVAL

Responsable base de données et méthodes

François GRIVET

Directeurs de région

Nord Côte d'Or – Aube – Haute-Marne

Alain PAINAULT

Dijonnais

Thierry LABOREY

Chenôve

Christophe CLERC

Sud Bourgogne

Ludovic LEJEUNE

Saône-et-Loire

Didier DORNIER

Centre

Benoît DEBRUYCKER

Franche-Comté

Jean-Michel VIEILLEPETIT

Nord-Est

Pascal HUGUENIN

Directeur enseigne Les Comptoirs Du Bois sur le réseau Doras

Sébastien WOJKA

Directeur enseigne Careo sur le réseau Doras

Thierry LABOREY

DORAS À L'ÈRE 2.0

Après la création de son site Internet, Doras développe son activité de vente en ligne grâce au « Click & Collect ». Les clients pros et particuliers peuvent désormais commander en ligne et récupérer leurs achats en agence 2 heures plus tard. ■



DÉVELOPPEMENT DE L'ENSEIGNE LES COMPTOIRS DU BOIS

Après le passage sous enseigne Les Comptoirs Du Bois de l'agence Doras de Montmorot (39), 2014 aura été marquée par la création d'une agence Les Comptoirs Du Bois dans le nord de la Haute-Marne à Saint-Dizier. Cette implantation vient renforcer le développement de la spécialité bois-panneaux entamée depuis plusieurs années. ■



DÉPLOIEMENT DU DISPOSITIF C2E ET FORMATION RGE

Avec l'appui de son partenaire Capital Energy, le dispositif C2E proposé par Doras regroupe à ce jour plus de 300 artisans. A noter également que sur 2014, près de 250 clients professionnels du bâtiment ont suivi le programme de formation RGE mis en place par l'enseigne. ■



CHIFFRES CLES 2014

716

Collaborateurs

58

Agences

201 M€

Chiffre d'affaires



www.doras.fr



UNE ENSEIGNE EN PLEINE CROISSANCE

Née en 1996, M+ Matériaux fait partie du Groupe SAMSE depuis 6 ans et ne cesse de développer son réseau d'agences et ses services en faveur de la performance énergétique dans le Sud-Est et le Sud-Ouest de la France.

UNE NOUVELLE MARQUE EST NÉE : ISO-EXT PEINTURE

Déjà très présent sur le marché de l'isolation, M+ Matériaux développe un nouveau concept : Iso-Ext Peinture, dédié aux peintres en bâtiments et aux façadiers. Son offre concerne l'Isolation Thermique par l'Extérieur (ITE) et la peinture sur les régions de Montpellier, Nîmes, Avignon, Arles et Alès. ■



M+ MATERIAUX POURSUIT SA STRATÉGIE DE DÉVELOPPEMENT

et rachète les 8 agences multispecialistes de Lasserre sur la façade Atlantique. Désormais forte de 45 agences dont certaines expertes en carrelage, l'enseigne poursuit le maillage de son territoire et devient incontournable dans les régions Languedoc-Roussillon, Midi-Pyrénées et Aquitaine.

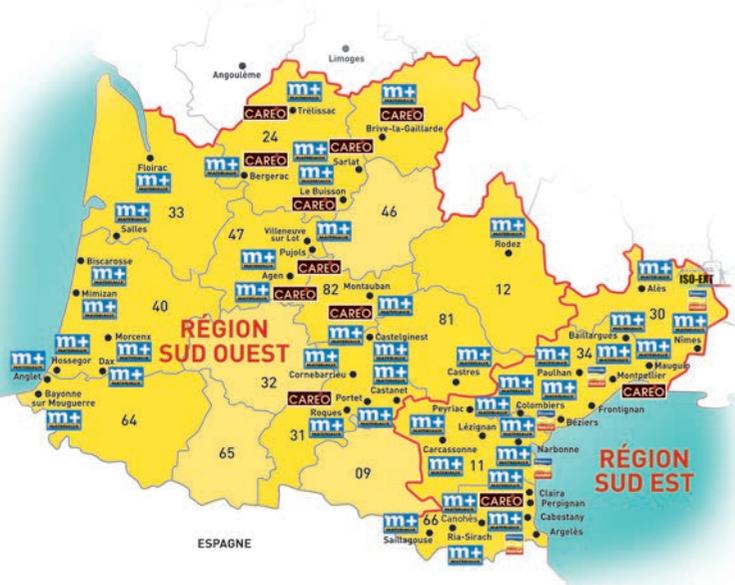
En deux ans, elle a créé 5 espaces Réseau Energie Habitat (REH), sur lesquels s'appuient ses agences pour répondre aux enjeux de la rénovation énergétique, ainsi que son propre centre de métré. ■



Rénover, c'est possible !

UNE AGENCE SPÉCIALISÉE PPI À CASTRES

M+ Matériaux a inauguré une nouvelle agence à Castres (81), spécialisée dans les activités Plaque de Plâtre/Isolation et Couverture/Charpente.



CHIFFRES CLES 2014

560

Collaborateurs

45

Agences

133 M€

Chiffre d'affaires



NEGOCE ET GRANDE SURFACE DE BRICOLAGE

A l'aube des ses 70 ans, la société poursuit son expansion en région PACA en intensifiant son maillage territorial et en développant son activité GSB (Grande Surface de Bricolage).

Comité de surveillance
Michel CHAUMETON
Alain JEAN

Comité de direction
Présidente
Stéphanie SAINT-MARTIN
Vice-président
Serge ROUX

Directeurs de projets et développement
Michel CHAUMETON
Alain JEAN

Directeur commercial et marketing
John CRAYSTON

Directeurs de région
José IBANEZ
Claude ARBAUD
Mathias GRUMBERG
Xavier COLLS
Gilles PEISSON

Directeur des achats et logistique
Claude ARBAUD

Directeur comptable, RH et social
Seydou DIALLO

Directeur financier
Christian TESTARD

Directeur gestion
Adrien ENOC

CHIFFRES CLES 2014

527

Collaborateurs

26

Agences

5

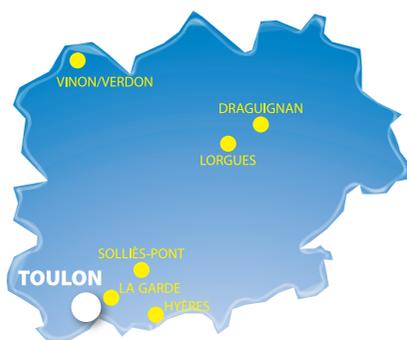
Grandes Surfaces de Bricolage

133 M€

Chiffre d'affaires

NOUVELLE ORGANISATION DE LA RÉGION VAR

Simc s'est développée régulièrement dans le Var. Aujourd'hui, 5 agences représentent l'enseigne multispecialiste dans ce département ; deux magasins L'Entrepôt du Bricolage sur Draguignan et Lorgues complètent l'offre auprès du grand public.



Hyères



Solliès-Pont

LA GSB PREND SON ENVOL...

Avec 5 Grandes Surfaces de Bricolage au sein du réseau, l'activité continue à se développer avec la mise en place d'une offre Bâti-drive à Manosque. 1 800m² en plus du magasin afin de stocker et proposer des produits nouveaux : agglos, ciment, ferrailage, isolation, plaques de plâtre, bois...



Le nouveau magasin ouvert à Draguignan sous l'enseigne L'Entrepôt du Bricolage dispose de 4 600 m² de surface de vente (dont 1 200m² consacrés au Bâti-drive), de l'offre en ligne e-brico.fr et compte une quarantaine de collaborateurs.



NOUVELLE AGENCE PPI

Une nouvelle agence hyper-spécialiste a également vu le jour à Marseille. Exclusivement réservée aux professionnels, elle est orientée Plaque de plâtre-Plafonds-Isolation.



PLATTARD RENFORCE SES ACTIVITÉS BÉTON, CARRELAGE ET BOIS

Après l'ouverture de son usine XXL de fabrication de bordures, le Groupe Plattard se renforce en tant que spécialiste carrelage avec deux agences en région Lyonnaise entièrement rénovées et spécialiste Bois Panneaux Menuiserie avec sa filiale Ollier Bois.

ECOSOLUTIONS, LE LABEL DE LA RÉNOVATION ÉNERGÉTIQUE

Afin d'améliorer le confort de vie dans l'habitat, valoriser le patrimoine immobilier, rendre les bâtiments moins énergivores et positionner des réponses pertinentes face aux contraintes environnementales de nos clients, Plattard propose désormais différents services en relation avec la rénovation énergétique. Ces solutions s'adressent tant aux particuliers qu'aux professionnels : primes rénovation C2E, prêt de caméra infrarouge, mise en place de systèmes constructifs innovants (avec le Technitherm®, la démarche Iso-Ext et l'accès à Ancycla, centre de recyclage de déchets inertes du BTP), formation pour l'obtention de la certification RGE, accompagnement dans la RT 2012... ■

LE GROUPE PLATTARD FAVORISE LE RECYCLAGE DES DÉCHETS DE CHANTIERS

Afin de mieux gérer les retombées environnementales des chantiers, Plattard propose un centre de réception, tri et valorisation des déchets inertes du BTP à Anse (69).

Les matériaux non recyclables/non valorisables (argile, terre, etc) sont quant à eux utilisés pour le réaménagement de la carrière du Groupe Plattard pour la restitution des zones humides en faveur de la biodiversité.

Découvrez tout l'univers d'Ancycla sur www.ancycla.com. ■

UN PÔLE NEGOCE EN MOUVEMENT DANS LE RHÔNE

En 2014, Plattard a ouvert une nouvelle agence Ollier Bois à Limas, un négoce multispecialiste à Belleville et a rénové ses agences carrelages à Lozanne et Villeurbanne. ■



www.plattard.fr

Président
Jacques PLATTARD

Directeur général
Pascal GASPARIAN

Directeur administratif et financier
François LE GUYADER

Directeur industriel
Dominique ROSIER

Directeur commercial
Charles PLATTARD

CHIFFRES CLES 2014

470

Collaborateurs

33

Agences

1

Centre de traitement de
matériaux inertes du BTP

3

Centrales à béton

2

Sites de production

150 M€

Chiffre d'affaires



DEPUIS 1766
CHRISTAUD
MATÉRIELS ET SOLUTIONS POUR ADDUCTION D'EAU

VAUDREY
MATÉRIELS ET SOLUTIONS POUR ADDUCTION D'EAU

DEUX NÉGOCES SPÉCIALISTES...

Distributeurs de matériels et solutions pour l'adduction d'eau potable, Christaud et Vaudrey accompagnent leurs clients, collectivités territoriales et entreprises de travaux publics dans leurs missions d'utilité publique : une gestion pérenne de la ressource en eau.

Président Directeur Général
Christian ROSSI

Directeur de dépôts
William GIUSEPPIN

Directeur Commercial
Dominique ROBIN

LA MAÎTRISE DE L'EAU DEPUIS 1766

Garantir un approvisionnement en eau est un réel défi compte tenu de la cartographie et de la vétusté du réseau français. Christaud et Vaudrey offrent un service quasiment unique en France grâce à la qualité de leurs plans de stockage, tant en termes de largeur que de profondeur de gamme, mais également par l'expertise métier des équipes en adduction d'eau. ■

CHIFFRES CLES 2014

62

Collaborateurs

11

Agences

3

Magasins

24,3 M€

Chiffre d'affaires



www.christaud.com

SPECIALISTE TRAVAUX PUBLICS

Depuis 1984, Célestin distribue dans le Grand Lyon, la Loire, l'Isère, la Drôme, l'Ardèche, le Gard et le Vaucluse, des produits d'assainissement des eaux usées et pluviales, de voirie et de terrassement de réseaux secs et d'aménagements urbains.

UN NOUVEAU TERRITOIRE POUR CÉLESTIN

En 2014, Célestin a développé son réseau avec 4 nouveaux points de vente dans la vallée du Rhône et le Gard. L'enseigne compte désormais 12 agences. ■

www.celestin-materiaux.fr



BTP DISTRIBUTION

Depuis 2001, BTP Distribution propose des produits pour les voiries, les réseaux divers, l'assainissement et l'adduction d'eau. L'enseigne implantée dans le Bas-Rhin propose aussi des outillages et des équipements de sécurité à sa clientèle professionnelle.

UNE NOUVELLE AGENCE BTP

La dernière agence a ouvert ses portes en 2014. Située à Woustviller, elle contribue à couvrir le bassin économique « Nord Bas-Rhin – Sud Moselle ». ■

www.btpdistribution.fr



Président
Damien CUGNET

CHIFFRES CLES 2014

60
Collaborateurs

12
agences

23,9 M€
de chiffre d'affaires



Président
Claude WINLING

CHIFFRES CLES 2014

49
Collaborateurs

4
Agences

33,2 M€
Chiffre d'affaires



HENRY TIMBER

Henry Timber développe deux activités complémentaires : le négoce de bois en France et en Suisse ainsi que l'approvisionnement en bois de l'ensemble des enseignes du Groupe SAMSE.

IMPORTATEUR ET NÉGOCIANT BOIS

Nous importons des sciages et des produits transformés (rabotés, brossés, traités etc.) du monde entier.

Sur nos sites isérois, nous gérons un stockage permanent de 20 000 m³ de bois pour une distribution de plus de 110 000 m³ par an.

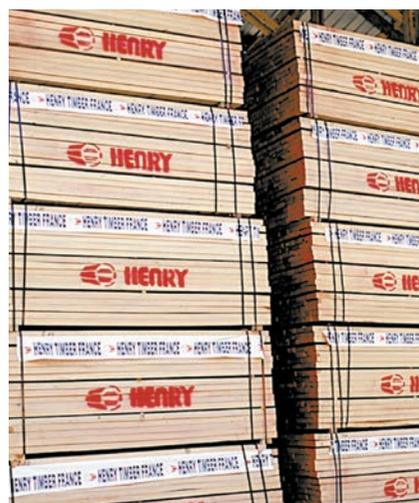
Afin d'améliorer notre qualité de service et de renforcer la présence terrain de nos chargés d'affaires, nous avons créé cette année une cellule commerciale sédentaire de 6 personnes : **Timber Services Pro**.

Une équipe toujours disponible pour renseigner les clients sur les stocks et les arrivages, pour prendre les commandes, pour réaliser les devis et les informer sur leurs livraisons. ■



LA PLATEFORME BOIS DU GROUPE

a été créée sur le site d'Henry Timber, à St-Hilaire du Rosier, en 2006. Elle a pour objectif de fournir en bois toutes les agences du groupe. Son équipe commerciale, accompagne nos agences pour leurs études et devis, le développement de leurs ventes et le sourcing de produits pour des chantiers spécifiques... ■



LA PLATEFORME PANNEAUX DU GROUPE

est spécialisée dans le stockage et la livraison de panneaux utilisés pour la décoration, l'aménagement intérieur, l'isolation et la construction. Cette plateforme située à Argonay (73) dispose de 10 000m² de bâtiments pour ses stocks et est dotée d'un atelier de transformation, véritable service à valeur ajoutée pour nos clients pros.



Président
Luc HENRY

Directeur Commercial
Laurent PARISSÉ

Directeur Opérationnel
Matthieu BELLET

Manager développement vente
Plateforme Samse
Florent GERARD

Directrice administrative et financière
Sabine REBOUL

CHIFFRES CLES 2014

58

Collaborateurs

2

Sites

65,2 M€

Chiffre d'affaires



BOIS MAURIS ODDOS

LE NÉGOCE SPÉCIALISTE BOIS-PANNEAUX

Bois Mauris Oddos est le distributeur régional sur l'Isère, les 2 Savoies et les Hautes-Alpes, spécialisé dans le négoce du bois, des panneaux et des produits dérivés. L'enseigne dispose d'une équipe commerciale professionnelle, d'une gamme de produits large et variée, de stocks importants. Une logistique optimisée permet des livraisons rapides auprès de nos clients. Des halls d'exposition présentent les produits et nouveautés aux clients professionnels et particuliers.

L'ATELIER DE TRANSFORMATION

Bois Mauris Oddos s'est doté d'un atelier de transformation de panneaux de dernière génération pour la découpe de tous types et de tous formats, placage de chants, perçage, usinage... Cet outil adossé à notre Plateforme Panneaux (ci-contre) offre un service complémentaire qui permet de répondre à de nouveaux marchés. ■



Président
Luc HENRY

CHIFFRES CLES 2014

87

Collaborateurs

3

Agences

28,3 M€

Chiffre d'affaires





POUR LES CHARPENTIERIS, MENUISIERS, AGENCEURS ET PARTICULIERS

Les Comptoirs du Bois proposent du bois et des produits dérivés et, pour l'agence de Voiron, la fourniture et la pose de menuiseries, parquets, escaliers, cuisines et salles de bain, présentés dans une salle d'exposition.

Président
Jean-Luc GIMENES

CHIFFRES CLES 2014

44

Collaborateurs

3

Agences

18,9 M€

Chiffre d'affaires

LES COMPTOIRS DU BOIS À L'ÈRE D'INTERNET

Le site Internet regroupe les 3 agences de l'Isère, du Jura et de Haute-Marne et s'adresse aux professionnels et aux particuliers. Il présente leur offre produits et services, les guides de l'enseigne et donne la possibilité aux internautes de déposer leurs projets. ■



www.lescomptoirsdubois.fr



Direction
Jacques CHAMPION

CHIFFRES CLES 2014

38

Collaborateurs

2

Agences

13,2 M€

Chiffre d'affaires



OLLIER BOIS

UNE ENSEIGNE SPECIALISEE

Spécialisée dans le négoce de bois bruts et de panneaux, cette entité du groupe familial PLATTARD propose un vaste choix de menuiseries et de parquets. Elle dispose d'un atelier de transformation de panneaux «prêt à assembler» : sciage, usinage, tronçonnage, placage de chants, perforation acoustique, débit, etc.

UNIQUE SUR VILLEFRANCHE, UN SHOW-ROOM MENUISERIE.

Les dernières nouveautés en menuiserie, stores, aménagement de placards mais aussi parquet, lambris, bardages et lames de terrasses sont présentés dans cette exposition exceptionnelle complémentaire aux offres des agences Plattard régionales. ■



www.plattard.fr



SPÉCIALISTE DE LA MENUISERIE

Remat propose un grand choix de produits labellisés pour maisons traditionnelles et ossature bois, conformes aux exigences de la RT 2012. Ses clients professionnels et particuliers apprécient ses services tels que le conseil sur chantier, la pose en rénovation ou l'atelier service après-vente.



www.remat.fr

Présidente
Catherine PAYSAN

CHIFFRES CLES 2014

31

Collaborateurs

3

Agences

1

Magasin Cuisinella

8 M€

Chiffre d'affaires



ENSEIGNE SPÉCIALISÉE EN BOIS-PANNEAUX ET MENUISERIE

La société Cléau a rejoint Doras en août 2008. Sa clientèle est constituée à parts égales de professionnels et de particuliers. Cléau propose un service de pose pour tous les produits de menuiserie. L'enseigne est présente en Saône-et-Loire et dans l'Ain.



www.cleau.fr

Directeur général
Thierry PICHOT

CHIFFRES CLES 2014

60

Collaborateurs

3

Agences

18,8 M€

Chiffre d'affaires



CAREO

carrelages • salles de bains • parquets

CHIFFRES CLES 2014

78

Collaborateurs

18

Agences

29,1 M€

Chiffre d'affaires



SPÉCIALISTE CARRELAGE, SALLES DE BAIN ET AMÉNAGEMENTS INTÉRIEURS ET EXTÉRIEURS

Créé en 2007, Careo propose de grands espaces d'exposition et de choix pour les professionnels et les particuliers.

Chic, Classique, Contemporain ou Nature... chacun trouvera son style dans notre large gamme de produits et bénéficiera des conseils de nos équipes expérimentées.



CAREO, POURSUIT SON EXPANSION

A travers nos trois sociétés : Doras, Samse et M+ Matériaux, Careo est désormais présente en Bourgogne-Franche Comté, Rhône-Alpes, PACA, Languedoc-Roussillon et Midi-Pyrénées. ■



En 2008, Leader Carrelages rejoint les spécialistes carrelage du Groupe SAMSE près d'Annecy. Avec 1 000 m² d'exposition et 1 300 m² d'entrepôt, cette agence propose aux professionnels et particuliers un grand choix de carrelages, sanitaires, parquets et produits d'aménagement pour l'extérieur.



www.espace-careo.com



L'EXPERT ENR DU GROUPE SAMSE

Sweetair installe depuis 14 ans des solutions performantes sur-mesure en construction neuve et en rénovation : chauffage, production d'eau chaude sanitaire, ventilation et production d'électricité photovoltaïque.

La force de Sweetair est d'apporter une offre globale.

Grâce à un bureau d'études intégré, un pôle administratif en lien avec les organismes bancaires, des produits fiables et une équipe de pose expérimentée, Sweetair sait préconiser et accompagner tous types de projets en EnR.

- Le marché du neuf avec la mise en application de la RT2012.
- Le marché de la rénovation via l'efficacité énergétique.

L'enseigne est bien implantée dans le Sud-Est de la France avec des centres d'experts (EnR). ■

RGE



CHIFFRES CLES 2014

45

Collaborateurs

1

Agence

6,5 M€

Chiffre d'affaires



SWEETAIR SE LANCE DANS LE DÉSAMIANTAGE

Fruit d'un travail de plus de 18 mois, la société est désormais certifiée.

Un site Internet « **Zéro Amiante** » a été créé pour permettre le développement commercial de cette nouvelle activité auprès des propriétaires de bâtiment et auprès de nos clients pros du BTP. ■

www.zero-amiante.fr





**VOTRE PEINTURE
SUR MESURE**

CHOISISSEZ, C'EST PRÊT !

JUSQU'À 15000 TEINTES

**EN
3 ÉTAPES
MINUTES**

**CHOISIR SA PEINTURE
SUR MESURE EN
3 ÉTAPES**

ÉTAPE 1
JE CHOISIS MA COULEUR
JUSQU'À 15000 TEINTES.

ÉTAPE 2
JE CHOISIS MA PEINTURE
EXTÉRIEURE OU INTÉRIEURE.

ÉTAPE 3
JE CHOISIS MON CONDITIONNEMENT
JUSQU'À 10 LITRES.

**PRÊT
3 EN 3
MINUTES**

CHOISIR SA COULEUR

CONTRASTE
DES TEINTES OPPOSÉES
QUI SE COMPLÈTENT ET
S'ÉQUILIBRENT
NATURELLEMENT.

TONS SUR
UNE MÊME COULEUR
PLUS CLAIR AU PLUS
FONCÉ.

CHOISIR SA COULEUR

PLUS DE 15000 TEINTES

EN 3 MINUTES



BRICOLAGE & DECORATION



LA SOCIÉTÉ BOÎTE À OUTILS

Président
Jean-jacques CHABANIS

Directeur général
Arnaud BERIOT

Directeur commercial
François BOUDON

Directeur des ventes
Olivier ROPRAZ

Directeur merchandising
Denis PHILIP

Directeur marketing
Philippe OUSTALET

Directeur de la communication
Dominique GRELIN

Chargé de mission
Emmanuel BERNARD

Directeur financier et gestion
Régis DELAVAL

Responsable des ressources humaines
Franck OUGIER

Directeur informatique
Frédéric DUFAU-JOEL

Directeurs de Région
Philippe CASTELLO
Guy FRIZON
Nicolas JOLY
Eric LESCUT
Gilles PUISSANT

CHIFFRES CLES 2014

1 436
Collaborateurs

32
Magasins

303 M€
Chiffre d'affaires

1974 – 2014 : 40 ANS POUR LA SOCIÉTÉ LA BOÎTE A OUTILS !

En 1974, Samse ouvre le premier magasin de bricolage de la région grenobloise, La Boîte à Outils. Vingt ans plus tard, l'enseigne L'Entrepôt du Bricolage est créée pour promouvoir une offre soft discount.

LA BOÎTE À OUTILS FÊTE SES 40 ANS

Année après année, la société a tissé sa toile auprès des bricoleurs, d'abord sur la région Rhône- Alpes et depuis peu, en sortant de son périmètre historique pour s'implanter dans d'autres régions françaises.

La filiale grand public de Samse a su pérenniser les valeurs qui ont contribué à la force et à la dynamique des enseignes commerciales du groupe :

- professionnalisme
- proximité
- réactivité
- responsabilisation des collaborateurs
- promotion interne
- formation continue...

Que ce soit avec son enseigne d'origine « La Boîte à Outils » ou avec son enseigne soft discount « L'Entrepôt du Bricolage », l'entreprise a su en permanence s'adapter aux évolutions du marché et aux attentes de la clientèle et même souvent anticiper des tendances de fond, grâce à une rentabilité toujours assurée. ■





DÉPLOIEMENT D'EVA,

sur toutes les lignes de caisse de nos magasins La Boîte à Outils et L'Entrepôt du Bricolage. Ce nouveau logiciel EVA (Encaissement à Valeur Ajoutée) a pour objectif d'améliorer le quotidien des équipes magasins grâce à ses qualités :

- Simplicité : prise en main ultrarapide et intuitive.
- Gain de temps : simplification et automatisation de certaines fonctionnalités pour une meilleure fluidité pour les clients.
- Sécurité : traçabilité de toutes les actions sur l'application.
- Fiabilité : possibilité d'encaisser les clients même sans connexion réseau.
- Adaptabilité : car développé par notre service informatique en interne.

Cette réalisation a vu le jour grâce à l'engagement des Référents magasins, des différentes équipes supports du projet et des deux magasins pilotes. ■





L'ENTREPÔT DU BRICOLAGE

Le bricolage à prix entrepôt

TOUJOURS PRÉCURSEUR

Un référencement serré, un agencement semi-industriel sur 3 000 à 6 000 m², des prix bas toute l'année accompagnés de services et de conseils. Les 21 magasins sont tous équipés d'un «drive» permettant aux clients de retirer leur commande, préalablement validée sur le site e-commerce.

UN NOUVEAU MAGASIN TRÈS ATTENDU À DRAGUIGNAN (83)

En Juin 2014, un nouveau point de vente L'Entrepôt du Bricolage a ouvert ses portes. Il propose un concept de magasin très attendu dans cette ville avec 4 600 m² de surface de vente (dont 1 200 m² consacrés au Bâti-drive) et une offre en ligne e-brico.fr. (En partenariat avec Simc). ■



UNE ANNÉE REMARQUÉE ET REMARQUABLE EN ARDÈCHE.

En février 2014, un nouvel Entrepôt du Bricolage flambant neuf, est venu consolider notre maillage régional à Aubenas. ■



Draguignan



Aubenas

E-BRICO.FR FAIT PEAU NEUVE

Lancée fin 2014, la nouvelle version du site e-commerce de L'Entrepôt du Bricolage se veut plus commerçante et plus dynamique pour apporter toujours plus de satisfaction à nos clients !

Passage en revue des principales innovations :

- Une nouvelle interface graphique : plus attractive et plus en accord avec les standards du web actuels.
- Une offre expédition étoffée : toutes les livraisons partent désormais de notre magasin de Grenoble-Echirolles et nos clients disposent de plusieurs options quant au choix du mode d'expédition.
- L'accessibilité sur mobile et tablette : le design du site a été optimisé pour mobiles et tablettes afin de permettre au client d'accéder au site et de commander sur tous les supports.
- Les avis clients : en partenariat avec E-Komi, société indépendante, nous sondons tous les clients qui passent commande sur leur expérience d'achat. ■



1^{ER} DÉPÔT-VENTE PERMANENT POUR LES BRICOLEURS

L'Entrepôt du Bricolage propose à ses clients grenoblois et chambériens Bricotroc permanent : un service gratuit de dépôt-vente et des espaces dédiés afin de vendre outillage et matériel d'occasion, en échange de chèques-cadeaux valables dans le magasin. Unique en France ! ■

www.bricotroc.fr.



LA BOÎTE À OUTILS COMPTE AUJOURD'HUI 11 MAGASINS

Située dans les zones rurales ou proches d'agglomérations de taille moyenne, en Rhône-Alpes et Provence-Alpes-Côte d'Azur, cette enseigne est une surface de bricolage de proximité qui offre à ses clients une large gamme de services.

UN NOUVEAU MAGASIN À DÉCINES

Après plusieurs mois de travaux, le magasin La Boîte à Outils de Décines a fait peau neuve et rouvert ses portes au public en 2014. ■



Des IDées

La Déco Découverte

UNE MARQUE DÉDIÉE À LA DÉCORATION

Créée en 2005 par La Boîte à Outils, Des Idées est spécialisée en décoration. Dans un espace de 1 000 m², elle propose un large choix de produits renouvelés régulièrement selon les tendances : ameublement, linge de maison, arts de la table et objets de décoration.



CHIFFRES CLES 2014

22
Collaborateurs

3
Maagasin

2,7 M€
Chiffre d'affaires





Groupe
SAMSE

www.groupe-samse.fr

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