

Groupe
SAMSE



**RAPPORT ANNUEL
2017**

UNE FAMILLE D'ENSEIGNES

Quelques dates

qui font l'histoire

1920

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

1925

Introduction en bourse.

1949

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

1960

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

1970

Tandem de direction : Patrice Joppé, Paul Bériot.

1974

Création du 1^{er} 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.

Groupe SAM



1920 1974 1986 1988 1991 1992 1996 1998 1999 2002 2003 2005



***Distributeur de matériaux de construction
et d'outillage, notre groupe s'étend en France à travers
un réseau dense de 343 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.***

CRISE

Les Grecs anciens donnaient au mot crise ("krisis") une signification bien différente de celle communément admise aujourd'hui.

Alors que pour nous cette situation correspond à un moment très difficile, à une période marquée par un trouble profond, par une rupture d'équilibre, c'était plutôt pour eux une opportunité, une occasion de prendre des décisions, de faire des choix et de procéder à des remises en cause.

Les années difficiles que le BTP vient de connaître ont été mises à profit par le Directoire, non pas pour s'installer dans un attentisme résigné, mais bien au contraire pour évoluer et progresser : progression dans les domaines du management, de la gestion, du marketing, du commerce et de l'attention portée aux clients et aux collaborateurs du groupe.

Au cours des dix années passées, la croissance, tant organique qu'externe, est demeurée un objectif et une réalité. Des opportunités ont été saisies, de nouveaux territoires ont été prospectés voire conquis.

Et puis, au cours de l'année écoulée, la reprise tant attendue s'est enfin manifestée. Les performances de 2017 traduisent, certes, cette amélioration du marché.

Mais aux yeux du Conseil de Surveillance qui n'a jamais cessé d'encourager et d'accompagner les actions du Directoire, le plus important n'est sans doute pas dans les chiffres qui apparaissent dans ce rapport annuel : aujourd'hui, SAMSE et toutes les sociétés du groupe bénéficient d'une direction opérationnelle, d'un management, d'un encadrement et plus généralement d'équipes d'une très grande qualité.

La "crise" nous aura en fin de compte permis de progresser dans tous les domaines ; les années à venir en porteront témoignage.

Patrice Joppé



Patrice Joppé
Président du conseil
de surveillance



Paul Bériot
Vice-Président du
conseil de surveillance

« Donner du sens, travailler avec bon sens, aller dans le bon sens »



2017 aura été une étape décisive sur le chemin de notre entreprise, celle de la prise de conscience - montée en puissance progressivement au fil des ans - de la nécessité d'évoluer encore dans notre mode de management. Mieux former encore nos équipes. Écouter encore plus les gens de terrain. Avancer sur un mode participatif. Parce que créer en équipe, **construire ensemble, c'est ce que nous savons faire de mieux.**

Chacun d'entre nous fait la recherche du sens dans sa vie professionnelle. Le sens de notre travail à nous, managers ? Chacun doit pouvoir exprimer son talent, son plein potentiel. Apporter sa pierre à l'édifice. Chacun doit pouvoir prendre non pas la place mais **sa place**. Contribuer à l'aventure. Piloter sa partie. D'où nos efforts constants en faveur de la formation, notamment pour accompagner la promotion en interne, si chère à nos yeux.

« Notre mission est de former l'ensemble de nos équipes à être des courroies de transmission entre l'expérience et l'avenir. »

François Bériot

Le rôle de dirigeant a changé. C'était « celui qui savait ». Aujourd'hui, c'est celui qui écoute, fait la synthèse, tranche et décide. Nos collaborateurs ont envie – nous le pensons - de **confiance, d'autonomie,**

d'**esprit d'équipe**, de **droit à l'erreur**. Ce droit à l'erreur qui libère la parole et les idées. La créativité.

Cet état d'esprit, c'est ce que nos collaborateurs viennent chercher au sein du groupe Samse. Une certaine **humanité**, une **chaleur**, qui se conjuguent avec « **efficacité** » et « **performance économique** ».

« Comme dans une famille, toutes nos enseignes sont différentes, mais ce sont nos valeurs qui nous réunissent et font la force du groupe. »

Olivier Malfait

Nous avons fait un grand pas en avant avec nos « COP », ces réunions inter-enseignes qui permettent aux différents membres du groupe Samse de réfléchir ensemble, de **s'inspirer**, de s'influencer pour le meilleur.

Écouter, c'est aussi tendre l'oreille vers les plus jeunes à l'occasion de la rédaction de ce rapport annuel. C'est vivifiant cet air frais ! **Leurs témoignages nous secouent, dans le bon sens du terme.** Nous interpellent. Les jeunes, ces « poissons-pilotes » peuvent nous guider. Ils nous montrent une direction, un « sens »... encore lui !

François Bériot
Vice-Président du directoire

Olivier Malfait
Président du directoire

LE COMITÉ DE DIRECTION



Marc Cointepas : Directeur logistique, **Arnaud Bériot** : Directeur général La Boîte à Outils,
Christian Rossi : Président Directeur Général Christaud, **Christophe Lyonnet** : Directeur de région Samse,
Yannick Lopez : Directeur des achats, **Serge Roux** : Vice-Président Simc, **Alain Renard** : Président du directoire Doras,
Benoît Bréchnac : Directeur des ressources humaines, **François Bériot** : Vice-Président du directoire,



Olivier Malfait : Président du directoire, **Jean-Jacques Chabanis** : Président La Boîte à Outils, **Philippe Gérard** : Directeur des ventes Samse, **Olivier Bis** : Directeur des systèmes d'information et méthodes, **Jérôme Thfoin** : Directeur marketing et innovation, **Didier Zambon** : Direction générale M+ Matériaux, **Antoine Siboul** : Directeur immobilier, **Laurent Chameroy** : Directeur général et financier.

HIER ... AUJOURD'HUI... DEMAIN



DU SAC DE CIMENT SUR LA TÊTE...
AU SMARTPHONE À LA MAIN...
70 ANS SE SONT ÉCOULÉS...

**...presque tout a
changé....sauf l'essentiel.**

Quand Pompée Casagrande crée la première agence Samse à Barcelonnette, capitale de la vallée de l'Ubaye, il a 22 ans. C'était il y a 70 ans... Tout était à reconstruire après la débâcle des allemands. Un nouveau marché s'ouvrait pour la sixième agence de l'enseigne Samse...

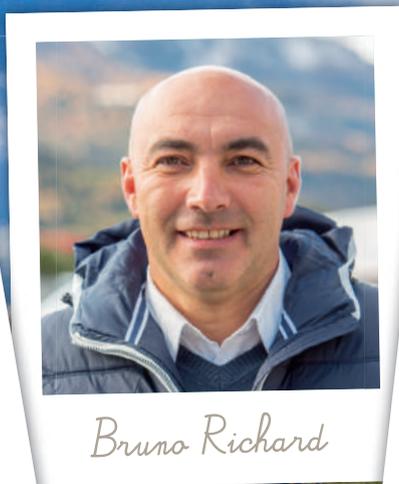
Arrivé de Venise avec ses parents à l'âge de 11 ans, Pompée avait été embauché 5 ans après comme garçon de course à Samse Gap. Première fiche de paye Samse... il a 16 ans.

Ouverte en 1947, sa première agence est très minimaliste : un petit hangar en location à l'entrée de la ville, pas de camion ni de chariot élévateur, une vingtaine de produits en stock, un petit bureau de 3 m² avec un carnet à souche, un stylo BIC et une machine à calculer FACIT, une table. Pompée est seul et est tout à la fois : chef de dépôt, vendeur, magasinier, comptable... il n'a pas de voiture.

Passionné, il prend son vélo de course de temps en temps, pour aller voir ses clients sur les chantiers au prix de quelques beaux coups de pédale dans les gros dénivelés... de ses belles Alpes du sud...



Pompée Gasagrande



Bruno Richard



Elie Gillet



Ce que l'on sait, c'est que Pompée est toujours là droit comme un I, souriant comme un bel italien... fier de ce qu'il a fait et partagé.

Il a plus de 92 ans aujourd'hui et résume son métier en une simple phrase : « mes clients c'étaient des amis ».

Entre Pompée et Elie le nouveau chef d'agence de Barcelonnette, un certain nombre de chefs se sont succédés dont Bruno qui est depuis janvier 2017 le directeur de la région. L'histoire continue... Elie confirme des commandes à ses clients-amis... par sms.

Il attend 4 ans pour obtenir son premier matériel de livraison : une 2 CV fourgonnette verte.

A l'époque tout se faisait à la main.

Les camions de sacs de ciment de 50 kg VICAT arrivaient de Voiron, il fallait les décharger pour faire des piles de 15 sacs, stockées à l'abri... Le moyen le plus simple et le moins fatigant... les porter sur sa tête... sans autre protection que ses cheveux...

Et cela a duré 20 ans... car c'est

seulement en 1968 que Pompée reçoit son premier chariot élévateur...

Pompée continue son aventure de chef d'agence, il développe fortement son chiffre d'affaires dans les années 60/70, porté par la construction des 5 stations de ski de l'Ubaye... En 1982, il prend sa retraite bien méritée.

Combien de tonnes a-t-il déplacées en 40 ans de carrière chez Samse ? Impossible de le savoir...





Chantier 2017

COLLÈGE BEAUMONT - LES - VALENCE

BIENVENUE DANS NOTRE **MONDE!**

LE MAGAZINE DU GROUPE SAMSE



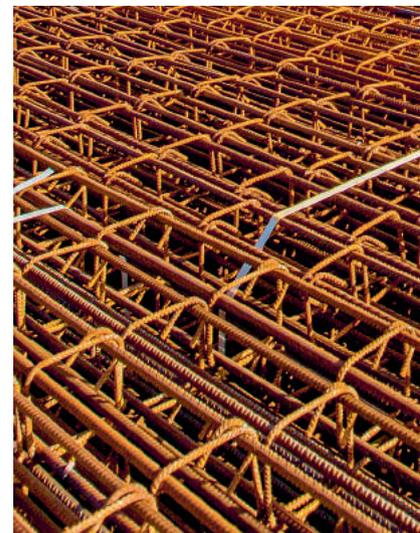
BATI'DAYS AGENCE SAMSE VIF

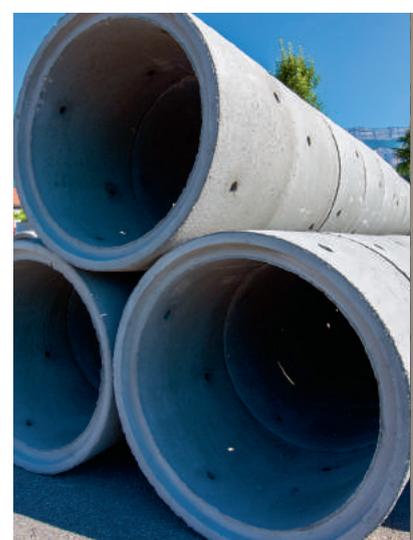
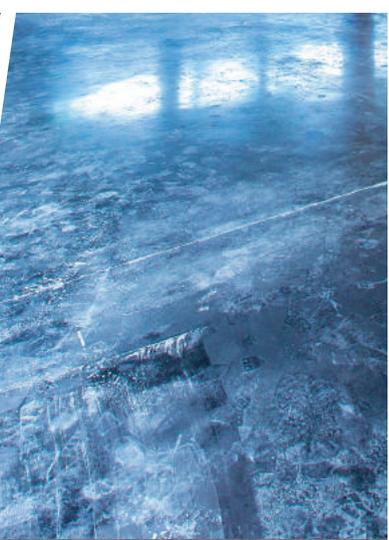
Un avenir à partager..



Chantier 2017

AQUAMOTION COURCHEVEL







Chantier 2017

FOLIE DIVINE MONTPELLIER



Un avenir à partager

Prenez trois jeunes collaboratrices et deux jeunes salariés du groupe Samse. En tête-à-tête avec une journaliste, laissez chacun exprimer sa vision de l'entreprise. Ses attentes aussi. Chacun nous l'a dit : « Parmi les points forts du groupe ? La liberté de parole ! On peut dire ce qu'on veut. Y compris quand on n'est pas d'accord. » Une parole laissée volontairement brute, pour respecter les propos au plus près. Reportage.



« Cette jeune génération va nous servir de poisson pilote »

Ainsi le Directeur marketing et innovation a-t-il conclu les cinq journées passées à la rencontre de la jeune génération Samse.

Cinq jeunes gens, cinq métiers différents, et pourtant une vision commune : celle d'une grande entreprise restée familiale (avec les qualités et défauts que cela implique) où l'on travaille **ensemble** en partageant un esprit d'équipe chevillé au corps.

Quelle que soit sa génération.

Le comité de direction a fait ses retours sur ces témoignages sincères, « y voyant de la solidarité, de la proximité, du partage, de l'engagement » comme le souligne Marc Cointepas. « Ce sont ces valeurs que je suis moi-même venu chercher en entrant ici » poursuit le Directeur logistique. « Notre groupe a parfois un côté vieille dame, qu'il faut bousculer un peu. Il faut suivre l'exemple de cette jeune génération.

Prendre des risques. Quitte à se planter. Recommencer autrement. »

Yoan raconte « sa fierté d'avoir trouvé avec l'aide de son boss le " **Sens** de la responsabilité ". Le sens, un mot qui revient souvent. Chacun veut « du sens dans son travail ». Je participe à quoi, qui soit plus élevé que ma petite part de colibri ? » La réponse pourrait être : « Je construis le groupe Samse » avec la confiance et l'écoute de ma hiérarchie.

Rencontres.

<

Avec les salariés du siège, Patrice Joppé, Président du conseil de surveillance (sur la table), à sa gauche, Olivier Malfait, Président du directoire, et à sa droite, François Bériot, Vice-Président du directoire.



Visions

Emmanuelle Letizia
COMMERCIALE
MAURIS BOIS
SEYSSINS
28 ans

« Je voulais poursuivre mes études : mes attentes n'ont pas été comblées, alors je suis plutôt déçue mais la force d'Oddos, c'est qu'il y a **un grand groupe derrière**. Je peux m'y voir évoluer, ça me motive. Lorsque j'ai participé à la journée d'intégration, j'ai compris la **vision du groupe**.

Le plus difficile, dans un grand groupe, c'est de savoir à qui s'adresser. Oser n'est pas un problème, mais il faut **trouver l'information** sur la personne ressource. **La formation** est une vraie attente de ma génération. Nous avons une **curiosité** toujours en éveil, la volonté de nous former « en étoile ». Nos parcours sont souvent atypiques. Les jeunes commencent dans une filière puis bifurquent.

« On a soif d'apprendre. Notre génération est en veille constante. »

On est hyper sollicités via des offres d'emploi. L'entreprise moderne comprend que, lorsqu'on a de bons éléments sous la main, on les garde. **Quitte à prendre des risques, à être audacieux**. Notre génération a tellement entendu ses parents regretter... Passer 40 ans dans une entreprise avant d'être tout simplement licenciés... On a envie de tout essayer pour ne pas avoir de regret.

Le client sait ce qu'il veut. Le bon produit au meilleur prix, c'est notre métier de base. **Le conseil, c'est la valeur ajoutée**. Plus c'est compliqué, plus j'aime. Je ne suis pas un marchand de tapis. J'aime apporter des solutions.

En tant que jeunes, on apprécie **l'esprit d'équipe**. On a



« Une transmission de savoir est nécessaire : on est là pour apprendre sur le terrain, grâce aux plus anciens qui partagent leur expérience. »

cette vision : **travail d'équipe = résultat commun**. Soit on est une équipe, soit on ne l'est pas. Si on l'est, on partage le bon comme le mauvais. Certains ont parfois du mal à partager leur savoir. Les plus expérimentés considèrent parfois cela comme une contrainte et se disent qu'on ne sait rien. **On est là pour apprendre sur le terrain**. Il y a forcément eu **transmission à un moment donné** quand une personne maîtrise à fond. On entend : « On veut former nos jeunes ». Il faut que cela soit demandé par les hiérarchies sur des temps prévus pour cela. Les plus anciens collaborateurs pensent qu'on est embauchés et que hop, on est opérationnels et on sait. Mais non, on doit apprendre. **Il nous manque nécessairement la connaissance produit puisqu'on n'a jamais fait leur métier avant... Ce que nous apportons le plus aux anciens ? Les astuces par rapport à la technologie.** »

Le discours « Fais tes preuves » ne passe plus avec notre génération. Nous ne voulons pas être freinés. Et nous voulons de l'honnêteté. **Le groupe Samse dit les choses. Il n'y a pas de malaises**. Passer toute ma carrière dans une enseigne ? Ce n'est pas ce que je me souhaite. Dans le même groupe, oui, pourquoi pas. 40 ans au même poste, je trouverais ça triste. C'était mes parents, ça. L'entreprise idéale n'existe pas. **Il y a ton entreprise idéale pour un temps**.

La base, c'est **l'épanouissement de la personne**. Les **valeurs** que véhicule ton entreprise, tout ce qui est valeur morale, **éthique**, déontologie. C'est pour ça que l'esprit groupe me plaît. Il fait beaucoup pour l'**humain**.

Il y a un « Vis ma vie » qui existe ici. Quand j'ai voulu le faire, on m'a souri. Je veux en faire un avec Olivier ou François (ndlr : Olivier Malfait ou François Bériot du comité de direction).

Moi, je vais leur apporter à mon petit niveau, eux aussi.

La clé, c'est la communication. On apprend ça à l'école. On ne réalise pas sur le moment. Mais **dans la vraie vie, tout de suite on comprend**. Une entreprise qui COMMUNIQUE, c'est une entreprise qui réussit. **La communication interne, avec les salariés, c'est vraiment à travailler**. C'est ce qui va générer notre sentiment d'appartenance à l'entreprise. Un jeune qui se sent intégré, il jouera le jeu. On a besoin d'être guidés. On veut de la liberté, mais un cadre aussi. On a **besoin de clarté**. De **savoir où on va**.

Il y a des choses sur lesquelles on est très arriérés. Comme sur le **digital**. J'aurais aimé avoir une messagerie interne comme dans la banque. On communique beaucoup entre nous mais ça tombe parmi nos mails : on parle de marges, de prix, de remises, de choses confidentielles. On a des téléphones à fil, aussi ! Est-ce qu'on se rend compte ?! J'ai un client, je dois aller sur le parc vérifier un prix, je dois laisser mon client... Perso, **mon smartphone, je fais tout avec. Je n'ai pas d'ordinateur**.

L'entreprise doit aussi comprendre qu'il y a des choses qu'elle doit respecter. Respecter le fait qu'on puisse vouloir une vie privée, **du temps pour soi ET se donner à son travail, avec l'envie de bien faire**. Notre génération ne veut pas mélanger vie professionnelle et vie perso.

Si je devais améliorer quelque chose, je dirais « Nous sonder plus ». En séminaire, Jérôme (ndlr : Jérôme Thfoin, Directeur marketing et innovation) a demandé notre avis sur le digital, cela m'a hyper motivée.

Les jeunes ont la possibilité de faire plein de trucs dans le groupe. La direction doit accepter de nous laisser faire. Il serait dommage de perdre de super éléments pour de petites choses. Surtout quand on ne demande pas la lune... » ●

Partages

Yannick Lopez : « Je retrouve dans le témoignage d'Emmanuelle ce que je perçois des jeunes en général : ils sont curieux de tout, très attentifs. Notre vision était façonnée par la vision du village où nous habitons. **Eux habitent le monde. Le monde est à eux.** »
Olivier Malfait : « **Intransigeants sur les valeurs et exigeants en terme de management.** En somme, elle dit « C'est à nos patrons de repérer qui a du potentiel » Elle veut être guidée ET de l'autonomie. »

« Les seules limites, chez nous, ce sont celles que les gens se donnent. »

Y.L. : « Elle veut la séparation du domaine perso et, si c'est respecté, elle est prête à s'engager. Depuis les 35 heures, on sent beaucoup de questions sur l'organisation, la vision du projet privé. Il n'y a plus de débat aujourd'hui, on n'a plus le choix : le présentisme, c'est fini. »

O.M. : « C'est une question de confiance et d'écoute de la hiérarchie. Ma frustration, à titre personnel, c'est le sentiment de ne pas être suffisamment dispo, alors que c'est ce que je préfère. **On a la volonté d'être transparents, mais il y a encore des attentes en matière de communication.** »



Olivier Malfait
Président du directoire

Y.L. : « Elle a besoin de connaître les processus pour évoluer. Les jeunes rentrent dans une boîte où ils ne sont que de passage. Ou alors il leur faut des missions plurielles. »

O.M. : « Ton histoire, Yannick, tous les jeunes la racontent parce qu'ils l'ont apprise lors de la journée d'intégration : tu as débuté comme chauffeur et tu es maintenant au codir. **On est tellement fier de cette histoire.** Pour réagir aux envies de « mobilité » des jeunes, il faut bien redire que la promotion interne, c'est ancré dans nos racines. Notre leitmotiv. Le groupe Samse marche grâce à cela.

« J'ai besoin qu'il y ait du sens dans mon travail. Le groupe Samse me plaît parce qu'il respecte l'humain. »

« Là où le groupe est un peu atypique, c'est qu'ici, vous pouvez terminer patron d'une filiale même si vous n'avez pas votre bac. »

Souvent, les gens ont la nécessité de travailler très tôt. Alors les études passent à la trappe. Notre point fort, c'est la formation. Comme on embauche facilement des gens qui ont fait peu d'études, sur leur potentiel, on a un très gros budget dédié (*ndlr : 4 millions d'euros*).

Nous devons évoluer sur le partage de compétences entre générations. Chez Doras et à la Boîte à Outils, on a créé un groupe jeunes. **Ils nous poussent dans nos retranchements.** L'équipe de directeurs n'est pas susceptible. On sait entendre les remarques négatives. Elles font progresser. Je vais faire un "Vis ma vie" avec Emmanuelle ! »

Y.L. : « **Les jeunes sont cash. Ils veulent aussi qu'on leur parle cash.** Ils veulent la vérité. Ils sont impitoyables mais simples : prêts à tout dire, à tout entendre. »

O.M. : « Demandeurs d'idées nouvelles, nous sommes prêts à mettre des moyens, prendre des risques, tenter des expériences, c'est l'intérêt d'un grand groupe. »

J'aime aussi sa phrase « Fais tes preuves, ça ne passe

plus ». Aujourd'hui, c'est « **Fais-moi confiance** ». On est conscients de ces nouvelles manières de travailler. On a le souci d'être à l'écoute et on a commencé à s'adapter. » ●



Yannick Lopez
Directeur des achats

« Je retiens le besoin de se former constamment. Et l'atout du grand groupe qui offre des perspectives. »

*« Quand on a envie, on apprend !
Un jeune a besoin de plusieurs missions différentes. Ce qui me plaît, c'est que mon enseignement est adossé au groupe Samse »
souligne Emmanuelle, titulaire d'un BTS Management des unités commerciales.*





Visions

Thomas Challan Belval
CARISTE DORAS
CAREO CHENÔVE
22 ans

« Après une licence en langues étrangères appliquées, j'ai travaillé un temps dans la banque. Mon patron ne connaissait même pas mon prénom. Ici, chez Doras, il y a une bonne ambiance, **on forme une équipe**. On respecte tous les employés. Quel que soit leur métier. Je m'intéresse à tout, donc il y a plein de métiers que je peux faire, mais la manière dont mon patron me traite, c'est primordial.

Dans la banque, le jour où on est venu me faire signer mon CDI en m'appelant « Rémi », j'ai dit « Non, cela ne m'intéresse pas » et je suis parti.

Ici, on se sent considéré. On me dit merci pour mes efforts. Pour moi, ça compte. **Ce qu'on donne à l'entreprise, elle nous le rend**. On n'est pas mis à l'écart. Il y a de la communication. On n'est pas obligés de tout savoir non plus mais je me sens intégré à l'équipe. On travaille dans une ambiance où on ne te met pas la pression à tout bout de champ. Être juste heureux, au final, c'est ce que je recherche.

« Nous ne sommes pas des numéros, chacun dans son bureau. On travaille ensemble. »

On donne de notre personne. « L'heure, c'est l'heure » ? Pas de ça ici. En même temps, **j'essaie d'être efficace**, d'aller vite, parce que j'ai besoin d'avoir du temps pour moi. On est une équipe de 23 ans en moyenne, dans le dépôt. On s'entend hyper bien. On est motivés parce qu'on a des patrons qui sont partis de rien et qui y sont arrivés. Ils sont des **exemples** pour nous. On est motivés parce qu'on a des **supérieurs motivants. Ils nous emmènent quelque part**.



« Les objectifs de l'entreprise, la manière de les aborder, l'esprit, ici tout me plaît. »

C'est indispensable. On obtient les résultats qu'on mérite.

Dans la banque, les gens avaient beau se démener, ils restaient « bloqués » parce que tout ce qui comptait, c'était leur CV. C'est dommage, pour un patron, de se priver de tels potentiels. **Je ne peux pas supporter le gâchis de talent humain**. Le mien, comme celui des autres.

Certains critères sont difficilement évaluables à l'œil nu. Comme la créativité... Pourtant, il y a une manière simple de faire de la **détection de talent**... c'est d'ouvrir les yeux ! (rires) Quand un directeur va au dépôt, il connaît ses collaborateurs, il sait de quoi ils sont capables.

On a de la liberté. On me laisse gérer mon travail. Donc du coup, j'en fais plus. Comme j'ai à cœur de bien faire, on me félicite et cela me motive encore plus. Si on faisait l'inverse, si on me mettait la pression, je ferais mes heures et pas plus. Nous essayons de faire de notre mieux, pour le patron. Mon directeur régional, aussi, m'a touché. Il m'a payé une bière après les braderies, parce que j'avais bien donné de ma personne. Ici, c'est à l'ancienne.

C'est une entreprise encore familiale, dans le bon sens du terme.

Les points négatifs, c'est quand les gens ne reconnaissent pas ton travail. On est en bas de l'échelle et, du coup, certains se permettent de nous manquer de respect. On peut entendre des trucs du genre « Le magasinier, il ne sait pas compter », ça blesse...

L'autre point négatif, c'est **le digital. Le groupe est très à la traîne. On a 10 ans de retard !** On est en Roumanie des années lointaines, là. Du coup, on perd du temps sur des trucs bêtes. On coche des listes papier au crayon, ce n'est pas efficace. Il faudrait une appli. Après, c'est agaçant, mais c'est le patron qui décide. Si on me dit « Travaille avec du silex », je le fais. Je pense que c'est une question d'habitude. Pourtant, c'est dommage de se priver d'**outils qui font gagner du temps**. Mais attention, pour ce qui concerne la communication, le mieux, ça reste le direct. Se voir en vrai. **Les yeux dans les yeux**. Le contact humain. Ici, c'est humain, c'est pour ça que je ressens un vrai attachement à cette entreprise. Doras m'a embauché. **Ils ont**

« investi en moi ». Ils ont payé mon Caces. J'éprouve de la reconnaissance.

Ici, on a l'impression de **travailler avec un but**. Le travail, ce n'est pas juste de l'argent. Il faut que je travaille pour quelque chose. Je travaille pour le plaisir du travail bien fait. Et pour mon patron. Chez Doras, le « bien-être au travail », c'est cette ambiance créée par les responsables. C'est un patron souriant, accessible, qui te dit bonjour, qui te fait confiance, qui te laisse ton autonomie. Chacun sait ce qu'il a à faire. Ici, on prouve que **faire du chiffre tout en rendant les salariés heureux, c'est possible**. ●

Partages

Benoît Bréchignac : « Toutes les générations le disent : chacun – **jeunes comme expérimentés** - veut avoir du sens et de l'intérêt dans son travail, bien s'entendre dans l'équipe. On dit souvent (à tort) que les jeunes générations sont



Benoît Bréchignac
Directeur ressources humaines

« Un CV, pour le groupe Samse, c'est un parcours, une histoire. Pas une liste de diplômes. »

individualistes : on sent bien ici que le **collectif joue un rôle considérable.** »

Marc Cointepas : « **J'aime le bon sens de Thomas.** Ce qu'il dit sur la considération du patron. Ce relationnel « donnant-donnant ». **Faire autrement est impensable.** Sans l'exemplarité du patron, **on ne mouille pas la chemise.** « J'ai besoin d'aller vite, parce que si je vais vite, j'ai du temps pour moi » dit-il. Le message ? « Je suis ultra efficace pour passer ensuite à autre chose, j'ai ma vie. » Il faut l'accepter, **sous peine de passer à côté de bons éléments.** »

«**Thomas est un « digital native ».**

La relation des jeunes à l'efficacité va nous impacter. Leur rapport au temps est exigeant. »

B.B. : « Les collaborateurs, quels qu'ils soient, ont besoin de vibrer. C'est quoi, le sens de mon travail ? Je participe à quoi, qu'est-ce qui dépasse ce que je fais au quotidien ? **On sent une vraie fierté à faire partie de l'équipe, d'une aventure collective.** Le terreau est très bon, maintenant il faut semer. »

M.C. : « Thomas évoque l'une de nos valeurs phares, très différenciante : **la promotion interne.** Et l'autonomie laissée dans son travail à chacun, y compris au chef d'agence, un vrai patron. »

B.B. : « Le manager, ce n'est plus forcément le grand pro du métier. C'est celui qui propose un chemin. **Inspirant, il nous donne envie de le suivre.** Il soutient l'équipe dans un projet. Son talent ? Détecter compétences et aptitudes. Savoir le faire sans juger demande beaucoup de maturité managériale. Nos formations à la conduite du

changement pour les chefs d'agence **nous font grandir, justement, sur le plan du management.** »

M.C. : « J'ai passé 10 ans dans une entreprise où je n'ai reçu aucune formation métier, seulement des formations management. L'enjeu réel est de vraiment **fédérer**, d'emmener tout le monde. »

B.B. : « Les valeurs du groupe sont le partage du pouvoir, du savoir, de l'avoir. J'y ajouterai **le partage du vouloir.** Cette notion de la responsabilité, de l'envie. Il y a dans ce groupe une logique d'héritiers : une transmission. **Les plus anciens ont été des pionniers.** Les collaborateurs qui sont là depuis longtemps peuvent être fiers de ce qu'ils ont créé. On rejoint un groupe qui ne s'est pas fait tout seul. Il y a chez Samse **une tradition d'un certain état d'esprit**, celui de l'entrepreneuriat. À ceux qui disent : « Il ne sait pas compter, le manut' ! », je rappelle deux phrases inscrites sur des cartes de l'entreprise dans les années 80 : « **Le regard que je porte sur l'autre le transforme** » et « **Mon collaborateur est mon premier client.** » **On ne dirait pas cela à son client.** »

M.C. : « On pense souvent que les jeunes sont « Déjà

« **On est motivés parce qu'on a des patrons qui sont partis de rien et qui y sont arrivés. Ils sont des exemples pour nous.** »

partis avant d'être arrivés ». On doit changer de regard, laisser de côté les a priori : **Thomas se voit évoluer avec nous.** »

B.B. : « Thomas éprouve de la reconnaissance. Là aussi, on est loin du cliché du « Tout m'est dû », souvent attribué aux jeunes générations. Une phrase souvent entendue « On rejoint une boîte, on quitte un patron » dit bien

à quel point **l'excellence de la relation** peut compter dans la vie du salarié. **Une entreprise, c'est juste une aventure humaine.** » ●

« **Ici, les projets ne sortent pas d'une tour d'ivoire. Chacun peut inventer sa part d'histoire.** »



Marc Cointepas
Directeur logistique





Visions

Alexandra Glemarec
ATC TRAVAUX PUBLICS
SIMC SOLLIÈS-PONT
27 ans

«Je suis très investie dans tout ce que je fais. Témoigner pour le rapport annuel est une façon pour moi d'exprimer mon attachement à mon entreprise. J'ai toujours travaillé depuis mes 14 ans. J'avais fait un stage chez Veolia, qui m'a **donné le goût du TP**. Avec un DUT GEA Gestion des entreprises et administrations option RH et qualité, j'ai toujours travaillé dans des entreprises spécialisées BTP. Dans notre milieu, **tout se joue dans le relationnel et s'inscrit dans la pérennité. Ce qu'on fait maintenant, on le fait pour dans dix ans**. On travaille beaucoup avec les collectivités territoriales, c'est beaucoup de « lobbying ». **Je ne suis pas une machine à devis, ici**. C'est un travail de fond. **On a un chef de vente 100 % disponible. C'est notre force. J'apprécie son appui technique**.

**« Mon entreprise idéale ?
Ce serait moi !
Ce qui est vraiment
bien avec la Simc ?
C'est presque notre
affaire ! »**

Ici, on fait vraiment du TP depuis un an. **Ce qui m'a marquée, c'est la polyvalence attendue**. Je dois faire mon stock, mes devis, négocier mes prix d'achat, etc... J'ai beaucoup de tâches et j'ai eu du mal à m'y faire mais maintenant, je cible. **J'ai une autre vision du commerce, du coup. Je fais les choses autrement. J'essaie d'optimiser mon temps et celui des autres. Mais cela a été un travail de 9 mois avant de parvenir à te dire cela. Avant, le fait de ne pas pouvoir répondre à tout le monde me frustrait**. Depuis, j'ai réalisé que je préfère nettement être sur la qualité



« Je mise sur cette entreprise, comme elle mise sur moi »

que sur le volume. Sur la **qualité des relations**. J'ai fait un vrai tri. Des relations plus fortes, plus sincères. **On est dans l'accompagnement, dans la crédibilité. Ça augmente ma valeur ajoutée**. Mais je te dis cela parce que j'ai pris du recul sur les choses. Je peux accepter. Aujourd'hui, je sais **dire NON**.

On n'a pas qu'une vie dans le travail, il faut savoir décrocher. J'ai mon petit garçon de 2 ans, aussi. Le chef des ventes m'a appris le lâcher-prise. **Il a amené ces questions d'homme**. Il est très branché « développement personnel ». **« Il faut savoir protéger tes collaborateurs », m'a-t-il dit**. Il est très calé TP, techniquement. Il connaît beaucoup de monde. Le réseau, c'est la base. Il fait du yoga, des arts martiaux, il **pense à 360°**. Il m'a appris à m'organiser dans mon travail. À cibler mes priorités. Je m'éclate plus, aujourd'hui. **Il a révolutionné mon travail**. Et j'ai aussi mon patron. Il m'a appris à avoir **une vision d'ensemble**. Tu dépends des autres, il faut l'accepter. On a un chef d'agence créateur d'ambiance, qui sait très bien fédérer. **Il faut que je vende à fond mon équipe. Et leur client, c'est le mien**.

Mon chef d'agence, il n'a pas peur de prendre le Clark. C'est

le premier à arriver, le dernier à partir, avec le chef de dépôt. J'aime ce côté « exemplaire ». Il est très humain. Quand tu veux faire un truc, de toute façon, **dans ce groupe, ils te suivent à 200 %**. À la journée d'intégration, j'ai dit à Serge Roux, Vice-Président de Simc : « J'ai besoin de vous ». Il m'a répondu « D'accord ! ». Il est facile de parler à la hiérarchie. **Cette proximité, cela m'a fait halluciner**.

Le côté marchand de tapis, je ne pourrais pas. Par contre, le client qui veut un produit introuvable, je le trouverai. J'ai perdu en salaire mais je joue le jeu parce que je sais que je peux évoluer ici. Je fais ma carrière. J'ai un attachement fort à la Simc. J'ai eu du mal à accepter l'augmentation des responsabilités avec, en parallèle, la baisse du salaire. **Mais il y a un truc qui me dit que j'ai tout à gagner avec eux. Parce qu'ils croient en nous**. Ils croient dans les gens qu'ils embauchent. Quand j'ai passé mon entretien, je leur ai annoncé : « Deux jours par semaine quand j'ai mon fils, je ne ferai pas plus de 9h-18h. Le reste du temps, je ne compterai pas mes heures ». Je ne me force en rien mais je ne peux pas m'en empêcher, je dis les choses. **C'est à l'américaine ici. La question n'est pas**

d'empiler les heures. C'est une mission à accomplir. On va te donner tout ce que tu veux. Tant que ça marche.

J'ai tout dans mon téléphone. Mon agenda. Mes dossiers, avec tous mes devis. Le tout partagé avec mon binôme. **Je fais du commerce à l'ancienne mais avec les outils de la nouvelle génération. C'est comme si c'était notre agence. L'autonomie couplée à l'esprit d'équipe. Le top !** De toute façon, il n'y a pas de mauvaises entreprises. Il n'y a que l'entreprise qui te correspond. Ou pas.

Alors attention, ils sont **très arriérés** pour beaucoup de choses. Ils n'ont pas investi des millions dans des programmes comme Saint-Gobain ou autre. Passer une commande n'est pas des plus simples. Mais ils sont **très à l'écoute** et ils suivent les choses. **Et puis on peut tout dire**. Je n'ai jamais peur de m'adresser à quelqu'un, même aux grands chefs. Je vais grandir avec eux. **On sent qu'on peut créer un mouvement et bouger avec. Il y a une réelle énergie dans cette boîte, même avec la direction**.

Je vais grandir aussi avec l'activité (cela fait un peu plus d'un an qu'on fait du TP dans cette agence). **Moi, j'ai misé sur cette entreprise, comme elle a misé sur moi. Je vise pour plus tard parce que c'est une belle boutique**. Je suis partie de là où j'étais parce qu'il n'y avait plus cette « gnac » ! **Là, ils nous laissent faire comme si on était chef d'entreprise. J'ai senti que j'avais grandi personnellement avec ce travail**.

Je suis pleine d'espoir. ●

**« On est laissés
autonomes mais pas
laissés dans la nature.
On a l'esprit d'équipe. On
est tous conquérants. On
est tous des braves. »**

Partages

Arnaud Bériot : « J'aime ce que dit Alexandra, à propos du partage, de cette notion de « terrain ». On le sent, **la réussite est au rendez-vous à partir du moment où il y a un esprit d'équipe.** Le manager doit être au contact. On est **complémentaires, on peut compter les uns sur les autres.** Cet **esprit d'entreprise**, très Samse. L'autonomie respectée. »

Laurent Chameroy : « C'est une parole vraie. Brute. Non policée. Alexandra, toute jeune dans l'entreprise, est déjà **très impliquée.** J'entends le terrain nous dire ce que je ressens dans mon équipe, au siège. **Cette notion d'engagement et de réciprocité.** Chaque fois, il y a du « ET ». Polyvalence ET spécialité. Autonomie ET solidarité. Je suis responsable ET je partage beaucoup. Je suis un expert ET je ne garde pas mon savoir pour moi. Je suis très transparent. **C'est un équilibre. On peut miser « personne » + « équipe » + « société ».** J'aime vraiment la force de son engagement : ça nous transfère l'engagement d'être au rendez-vous. L'obligation de **ne pas gâcher nos potentiels.** »

A.B. : « On revient à ce fil conducteur de nos enseignes : **une aventure humaine,**

raison incontournable d'une réussite. »

L.C. : « Chez Samse, quand on dit que c'est une histoire d'hommes, ce n'est **pas du pipeau.** Nos équipes, avant tout. »

« Quand on lit ce témoignage, ça donne un sourire intérieur. Nos collaborateurs sont nos pépites. »

A.B. : « Les valeurs, cela ne se déclare pas. Ce qui prend les tripes, ça ne se décrète pas. »

L.C. : « **Nos valeurs, on ne les met pas au fronton,** on préfère les vivre. On parle souvent de « bienveillance » chez nous :

« J'adore ce témoignage parce que j'y retrouve ce qui moi-même me fait vibrer ! »



Arnaud Bériot
Directeur général
La Boîte à Outils

« Mon chef des ventes a révolutionné mon travail. Ici, on est sur de la compétence. Pas sur l'apparence. Et tous dans le même bateau ! »

c'est un vrai cas d'école, ce témoignage. Derrière sa **liberté de parole**, on sent cette bienveillance : Alexandra n'a pas peur de parler. »

A.B. : « Ce qui compte pour elle, c'est l'**aventure collective.** Son aventure d'agence. On bosse pour son équipe d'abord. »

L.C. : « Le groupe Samse, c'est une famille d'enseignes. **On ne peut pas tout passer à sa famille.** Mais on sent bien un socle commun, une culture. L'intelligence du groupe, je crois, c'est de **n'avoir jamais voulu prendre trop de place.** Centre de ressources, le groupe laisse sa liberté à chacun. Il amène une légitimité car, derrière l'enseigne - peu importe sa taille - il y a la solidité du groupe Samse. »

A.B. : « Je retiens aussi la **souplesse** qu'il faut avoir. **La modernité de l'entreprise ? Être capable d'accompagner les projets personnels.**

L'entreprise n'est pas encore prête mais il faut s'y mettre. »

L.C. : « On a déjà eu quelques cas. Une collaboratrice, partie un an pour apprendre le yoga, est revenue avec un poste à responsabilités. Dans ces nouvelles approches, il y a tout à faire. Il faut agir **dans la cohérence, sans que cela ne creuse d'écarts.** »

A.B. : « La culture a évolué par rapport à nos générations. Il y a une démarche globale, c'est là que le groupe est dans sa force : **la piste commune aux enseignes, c'est cette filière de la qualité du management.** On mise beaucoup là-dessus parce qu'il faut une approche moderne du management. Le chef d'exploitation doit s'adapter aux **collaborateurs, qu'ils aient 50 ou 20 ans,** à leurs attentes particulières. »

L.C. : « Les générations cohabitent bien. **La cohésion,**



Laurent Chameroy
Directeur général et financier

« Le mot patron revient souvent. Ça me plaît. Chez nous, c'est le chef d'agence qui a les clés de la réussite dans les mains. »

c'est le challenge que relèvent nos managers. Pour les décrire, **le mot « patron » revient souvent. Ça nous plaît. Le patron. Comme l'artisan.** C'est leur agence, c'est leur réussite. On sent du respect et de l'admiration.

A.B. : « Il est accessible, le patron. On lui donne un nom. Cette **proximité** chère au groupe Samse. »

L.C. : « Dans nos équipes, on privilégie des gens comme ça. **Polyvalents et proches.** On le cultive. C'est incroyable ce que ça voyage sur l'émotion, ce témoignage. C'est quelque chose que j'ai tendance à craindre : je me méfie de la communication sur l'émotion, je trouve que c'est un peu facile, mais en même temps, avec Alexandra, **ce n'est vraiment pas filtré,** c'est ce qu'elle ressent, c'est **sincère,** alors on ne peut qu'être fiers. » ●



« Une chose m'avait surprise au départ » se souvient Alexandra, « on avait fait des challenges avec les fournisseurs et on avait gagné des lots. Mon patron a tout pris. À la fin, il a tout divisé entre nous tous. Il a partagé. J'ai vraiment apprécié. C'est fort. Il joue l'équipe. Le manager, ça fait tout... »



Chantier 2017

TUNNEL DE FRÉJUS MODANE





Visions

Yoan Danezan
CHAUFFEUR
SUD APPRO
SAMSE GARD
22 ans

« Après un Bac Gestion d'entrepôt spécialité logistique transport, j'ai travaillé en intérim en usine pendant 2 ans. J'allais à droite, à gauche... J'ai décidé de faire une formation chauffeur routier, passer mon semi et mon porteur. J'ai eu du mal à trouver une entreprise pour mon apprentissage. Mon patron actuel, Emmanuel Bourtuize, est allé à mon école chercher du personnel. J'ai décroché un entretien et ils m'ont donné ma chance : c'est clair et net, je tiens à le dire.

J'ai donc fait mon année d'apprenti chez Sud Appro. Je suis en CDI depuis un an et demi. **Je suis fier qu'on m'ait choisi.** Ici, ils **donnent leur chance aux jeunes. Je suis fier d'avoir évolué comme j'ai évolué.** Au début, ça a été un peu compliqué, **j'ai fait des conneries.** Malgré cela, ils ne m'ont jamais mis trop de pression. **On est encore mieux au travail, quand on n'est pas accablé par les patrons.**

« Ici, on nous laisse le temps de l'apprentissage. On nous amène à progresser. J'ai besoin - pour mon bien-être - d'évoluer. De me sentir bon dans ce que je fais. »

Du coup, j'ai pu m'améliorer et, maintenant, j'ai la sensation d'être l'un des meilleurs chauffeurs. En tout cas, c'est ce que je ressens. C'est une manière pour moi de les remercier.

Au début, je cassais. J'étais embourbé. Jérôme Vigne, qui fait le recrutement et la formation, m'a toujours aidé. **Il m'a donné envie de DONNER. Ils me font CONFIANCE.**



« Ici, on m'a donné ma chance, on m'a fait confiance. On m'a donné envie de donner. »

Maintenant, ils me confient de grosses grues. On m'a demandé de former un gars. C'est un service qu'on m'a demandé. Je suis heureux de le rendre. En plus, cela me valorise. Pour moi, une bonne entreprise, c'est clairement la confiance. **Je ne suis pas seulement un employé. Plus on va me donner et plus je vais rendre.**

Mon but n'est pas de gagner le "max d'argent". Pour moi, c'est **être bien dans son travail.**

Être bien dans mon travail, c'est pouvoir avoir des discussions avec mon patron. Pas seulement sur le travail. Aussi sur la vie. L'ambiance, c'est le point le plus important. On m'a déjà demandé de venir dans d'autres boîtes, j'ai refusé.

On commence à **avoir du nouveau matériel**, c'est cool, on a des camions plus modernes, ça change la vie. Le bien-être au travail, **ça se joue aussi au niveau des équipements.** Sur le plan du digital, je ne suis pas trop favorable à ça mais je dois avouer que je passe du temps connecté à mon téléphone (Facebook, principalement,

pour les réseaux sociaux et les applis, pour se faciliter la vie). Il y a une application GPS poids lourd qu'il serait vraiment super d'avoir mais elle a un coût.

Le bien-être c'est aussi et surtout ce soin qu'on apporte ici aux relations. On nous laisse le temps d'apprendre. Et ce n'est pas seulement moi. Beaucoup vous le diraient aussi.

On nous permet de progresser. J'ai besoin - pour mon bien-être - d'évoluer. J'essaie d'être bon quand je fais quelque chose.

Ce qui manque ? Honnêtement, tout a évolué en 2 ans et demi, depuis que je suis rentré. On était 15. On est 70. Cela n'a fait qu'avancer : franchement, il n'y a rien à dire. Si j'avais un point négatif à trouver, c'est qu'on fait beaucoup d'heures. Mais c'est le transport qui veut ça. **Il n'y a pas que le travail dans la vie.** Rentrer tard... Bon... mais c'est un choix. Je l'assume. Je ne pensais pas rester aussi longtemps, honnêtement. Mais je fais de mon mieux et je ne fais qu'évoluer.

Si j'avais un conseil à donner à la boîte, vis-à-vis des jeunes,

ce serait de savoir s'adapter au fait qu'on a des **besoins particuliers**, des **envies différentes. On voudrait de la souplesse dans les postes, tout en faisant, quand on travaille, au mieux pour l'entreprise. S'adapter au mode de vie de la personne, à la vie privée. À ses projets personnels.**

Second conseil – et on en revient toujours au même – continuez à accorder votre confiance aux jeunes. Au début, on fait des bêtises, il faut apprendre. **Laisser le temps.**

Ensuite, c'est donnant-donnant. Quand je me sens bien dans une agence, je fais tout mon possible. Pour aider des collègues. Pour rendre service. **La solidarité, c'est important ici.**

Je dépanne dès que je peux. Par contre, si un vendredi soir je pars au ski, je dis non et personne ne m'en tient rigueur. Je voudrais profiter de cette interview pour faire passer un message : remercier Sud Appro et surtout Emmanuel. Ce n'est pas du « faillitage », c'est sincère : **je ne sais pas à quoi aurait ressemblé ma vie professionnelle... Ils m'ont donné un métier. Ils m'ont donné foi en mes capacités.** J'ai énormément pris de maturité avec cette entreprise. Cela m'a apporté **le SENS de la RESPONSABILITÉ.** » ●

Partages

Philippe Gérard : « Yoan illustre parfaitement cet adage très incarné dans le groupe Samse : l'erreur est acceptable. C'est le cumul des erreurs qui ne l'est pas (sourire). **L'accompagnement, la confiance et la responsabilité** qu'on accorde aux collaborateurs, **sa relation à son boss**, tous ces thèmes abordés par ce jeune chauffeur, c'est ce que travaille le groupe. **Faire évoluer les collaborateurs, quel que soit le risque d'erreur.** La pression, on essaie de ne pas la mettre car le contexte en apporte déjà beaucoup. Le métier de Yoan est stressant, dangereux, je le



Jean-Jacques Chabanis
Président La Boîte à Outils

« Il faudrait arriver à créer une sorte de communauté au sein de nos jeunes générations. Pour demain, ce sont elles qu'il faut écouter. »

sais. J'ai occupé tous les postes commerciaux, j'ai côtoyé les chauffeurs dans leur quotidien. Les responsabilités sont parfois énormes (maniement de grues, déchargements en positions très délicates, etc.). Sans parler du problème routier : le risque est quotidien quand on conduit. On met en place **beaucoup de formations**, avec **un axe fort sur la sécurité**.

L'écoute, le soutien, l'autorisation du droit à l'erreur sont des passages obligés.

Cette notion de **droit à l'erreur** est vitale. Voir plus loin. Cerner le potentiel. Le groupe Samse, c'est une entreprise de commerce qui doit aller constamment vers l'exigence mais qui a **un gros regard sur son personnel**. Ce n'est pas écrit quelque part, c'est une philosophie d'entreprise. Nos clients, nos fournisseurs, nous-mêmes, avons du mal à trouver du personnel. Je crois très sincèrement que cette philosophie que nous portons est un atout. Ce que je perçois,

dans les paroles de Yoan, c'est **la proximité qu'on se doit d'avoir, en tant qu'encadrants, avec nos collaborateurs quels qu'ils soient.** »

Jean-Jacques Chabanis :

« **Je bois ses paroles, à Yoan !** Je suis à 200 % ravi de m'apercevoir de ce qu'il ressent chez nous. Tout ce qu'il dit, c'est ce que je dis depuis longtemps. « Ils m'ont donné envie de donner ». J'aime cette confiance qu'il ressent à 22 ans. **Il nous donne des conseils, c'est qu'il a pleinement confiance en lui.** Qu'il se sent **responsable**. C'est excellent. Il parle d'argent mais ce n'est pas la clé. Il parle de camions modernes, c'est très important pour nous. Quand il évoque son départ au ski, il nous indique de respecter ses temps de loisirs. **Respecter le projet personnel**, c'est indispensable de nos jours. Est-ce qu'un manager de 50 ans est capable de se dire cela ? Le manager doit s'adapter à cette nouvelle mentalité. »

P.G. : « On a besoin d'échanges, dit-il aussi, c'est un point que je trouve ultra important. »

« Internet ne règlera pas tout. Le commerce physique, le lien humain restent des valeurs sûres. »

J-J.C. : « Je note moi aussi cette idée de solidarité. On s'entraide. À 22 ans, il nous donne des conseils, j'adore. **La souplesse va être de mise.** C'est pour cette raison qu'on aborde les questions de télétravail. Même si, bien entendu, tous les métiers ne peuvent pas être concernés. »
P.G. : « **Internet ne règlera pas tout**, c'est aussi ce qui ressort dans ce témoignage. **Le lien humain – donc le commerce physique – restent des valeurs sûres.** »

J-J.C. : « La preuve, c'est très vivifiant pour nous, ces rencontres, ces témoignages que vous avez récoltés. On le sent bien, le train-train, cela ne les intéresse pas, ces jeunes générations. »

« Nous utilisons des tablettes numériques sur lesquelles nous devons renseigner nos horaires de livraison, etc... Cette traçabilité est utile. On ne nous flique pas. Pas du tout. Mais cela permet certaines prises de conscience » estime Yoan.



S'il n'y a pas un projet pour l'agence, ils n'en veulent pas. Le projet d'entreprise. Il faut un rêve. **Il faut une vision.** » ●



Philippe Gérard
Directeur des ventes Samse

« La notion de droit à l'erreur est vitale. Voir plus loin. Cerner le potentiel. Le groupe Samse, c'est une entreprise qui va toujours vers l'exigence mais qui a un gros regard sur ses équipes. »



Visions

Élodie Ordonez
HÔTESSE DE CAISSE
L'ENTREPÔT DU
BRICOLAGE
BASSENS
22 ans

« J'ai signé mon tout premier contrat à l'Entrepôt en 2013. En CDI depuis 2014, **je travaille en parallèle à mes études** (3^e année de psychologie). Mon objectif ? M'épanouir dans les RH, au sein de l'enseigne ou au siège. Je me vois bien rester ici, **cela cadre avec mon projet**. Ce qui me fait rester ? **La pluralité de mes missions**. Alors que je ne suis là que le samedi, je touche au Bâti, au Drive, au Point I, à l'accueil. Petit à petit, **on m'a fait confiance**. Je suis un élément de la chaîne. Pas juste l'étudiante qui bouche les trous. Je fais **partie intégrante d'une équipe**. C'est gratifiant.

« Pour moi, le travail, c'est la santé... quand ton travail va bien et que tu t'y sens bien ! »

J'ai connu plusieurs supérieurs hiérarchiques. Je me suis toujours retrouvée dans des cocons. On a aussi eu des managers moins bons, il ne faut pas se mentir. Mais la personne s'est fait licencier. Preuve qu'il y a des comportements qui ne passent pas, ici. **Il y a la force des équipes, en face, quand quelque chose ne va pas**. On partage, on communique, pour aller de l'avant ensemble. C'est ce que j'aime : il y a des valeurs, ici. C'est nécessaire. **On partage autour de la confiance, de la bienveillance, de la communication**. Quelqu'un fait mal quelque chose ? On le lui explique. On fait tous des erreurs. Quand cela ne marche pas avec un manager, c'est la communication qui fait défaut. Il y a eu un temps sans chef sur la ligne de caisse. **C'était l'apocalypse**. Les responsables rayons palliaient comme ils pouvaient, mais c'était chao-



« Je travaille pour mon avenir. J'ai une vision à long terme. »

tique. J'ai fait remonter au responsable. Il m'a remerciée après. L'entreprise permet cette sincérité. Sans qu'on soit jugés, cassés, derrière. **Une entreprise qui ne me demande pas mon avis et m'empêche de parler ? Je ne pourrais pas**. Un peu naïvement, **l'entreprise idéale, pour moi, c'est celle-ci**. Elle me laisse évoluer. Je ne vois pas meilleure entreprise parce qu'elle m'aura vue grandir. Idéale parce qu'elle ne me cantonne pas à un rôle et me permet de voir le reste en toute **transparence**. Les « Vis ma vie » permettent de se mettre à la place de l'autre, toujours dans cette optique de bienveillance. « Avant de me critiquer, souviens-toi **quand tu étais à ma place**. » **J'ai appris sur le monde du travail, j'ai appris sur moi**.

Par contre, la caisse est le **dernier maillon de la chaîne**. Pourtant, nous, nous sommes forcément en contact avec le client. Je sais qu'ici, il y a certaines hôtesse qui aimeraient bien assister aux Sommets du bricolage. Aller plus loin que le bout de leur nez. Certains outils sont à la traîne, aussi. **Très connectée**, j'utilise beaucoup d'applis. Mais il y a eu de sérieuses évolutions : sur la ligne de caisse, on retrouve enfin la "carte sourire" des

clients. Grosse avancée. Certes tardive, mais... Le nouveau logiciel de caisse nous facilite vraiment la vie. **Sur le plan digital, on sent des efforts. On sent que l'entreprise a envie de se mettre au goût du jour**. Ça facilite la vie, la nôtre et celle des clients. Le flux clients n'est pas « cassé ». **Cette recherche de gain de temps, c'est dans nos gênes**. Je partirai à la même heure mais j'aurai **une meilleure reconnaissance grâce à la satisfaction du client**.

Nous, la génération Z, comme on nous appelle, voyons le boulot au travers de la problématique suivante : travail intéressant + salaire + temps. **Une fois que je suis sortie du travail, je passe à la suite**. Je travaille 6 jours sur 7, j'ai besoin de mon dimanche pour m'occuper de moi. On nous prend souvent pour des "branleurs", pardon pour l'expression. On me fait souvent la remarque : « Comment tu fais, moi je ne pourrais pas », mais je baigne dans un environnement où **le travail, c'est la santé**. On sait **pourquoi on travaille**. Je travaille pour décrocher une alternance en RH.

« Quand cela ne marche pas avec un manager, c'est la communication qui fait défaut. »

J'aimerais faire la journée d'intégration : je pense que le siège nous ouvre des horizons. Il faut que **mon travail s'articule bien avec mes projets**. C'est valable maintenant, comme dans le futur.

Ici, je suis dans **une « vibes » positive**. C'est primordial d'être bien dans son travail. D'être bien quand on attaque sa journée. Pas avec la boule au ventre.

On a toujours entendu nos parents nous dire : « J'ai pas le temps ». Pas de ça pour nous ! On veut profiter. **Il faut savoir concilier le travail et la vie à côté. De ce qu'il y a autour, des gens qu'on aime, de notre famille.** ●

Partages

Olivier Bis : « Enthousiasme et spontanéité, Élodie est **fière de travailler avec nous**. Globalement, c'est une marque de fabrique. Quand on épure un peu du tracas quotidien, on voit que les gens se sentent bien dans cette entreprise. Je vois peu de critiques mais cela ne me surprend pas. **Elle pourrait être perçue par le reste de l'équipe comme quelqu'un qui ne fait cela que pour l'alimentaire**. Elle pourrait être laissée de côté, or elle est **très bien intégrée**. Intéressant à quel point elle se sent impliquée et à quel point l'équipe l'implique, sans discrimination. »

Jérôme Thoin : « On sent bien qu'il faut conserver le côté **proximité**, même s'il nous faut aussi améliorer les « process », la taille du groupe ne nous laissant plus le choix. On est devenu un grand groupe, **une grosse machine, mais on est restés une entreprise familiale, avec les atouts de disponibilité et de proximité** que cela sous-tend.

C'est cette proximité qui génère **l'adhésion nécessaire, la valeur d'attachement** que les entreprises doivent savoir créer **comme source de motivation**. Cette « adhésion » évite les « passagers clandestins », ces



Jérôme Thfoin
Directeur marketing et innovation

« Je me retrouve dans ce qui m'a fait venir il y a 16 ans. Ces jeunes sont nos poissons pilotes ! C'est vivifiant d'aller à leur rencontre. Le choix de ce thème de rapport annuel est déjà un signal positif fort envoyé à ces générations : on a envie de vous écouter. »

gens qui ne roulent pas pour l'équipe.

J'ai eu récemment une jeune décapante dans mon service. **Elle ne mâchait pas ses mots.** Cette génération n'hésite pas à nous dire les choses telles qu'elle les pense. Cela permet de **se remettre en question** quand il le faut. **Nos jeunes générations font bouger les lignes.** Rien qu'avec **leur capacité à aller vite, pour tout,** à savoir vite retrouver les informations par exemple parce qu'ils archivent numériquement, quel gain de temps ! »

O.B. : « Oui, c'est le principal point négatif que je lis dans le retour d'Élodie : **le temps qu'il leur a fallu attendre certains outils digitaux.** Les témoignages sont unanimes : nous sommes vus comme **arriérés, d'un point de vue numérique.**

Cela me donne l'occasion d'expliquer un peu notre travail. Les collaborateurs mesurent difficilement (c'est normal) le degré de contraintes que les changements supposent dans notre domaine. En informatique, on ne part pas d'une feuille blanche. **Chaque fois qu'on crée une innovation, il y a tout l'existant à remodeler. Tous les collaborateurs – qui vont utiliser les outils – doivent pouvoir suivre.** On est face à des strates extrêmement diversifiées d'utilisateurs (et l'âge n'est pas forcément le souci). Pour certains, les outils digitaux sont totalement **intuitifs.** Pour d'autres, les changements sont d'une violence terrible. On a édité un nouveau CRM pour les commerciaux, par exemple. Il supposait de gérer son agenda sur son smartphone. Il a fallu

du temps à certains pour s'adapter.

Nous créons un service « La Fabrique », comme une petite start-up interne, qui va nous irriguer d'une culture d'innovation, incuber des projets novateurs mais on n'ira pas plus vite que la musique (sécurité des données, confidentialité, législation...), nous sommes les garants de la **stabilité de l'édifice existant.**

La conduite du changement doit être accompagnée. J'entendais récemment que les entreprises à la pointe ont fait 15 % d'efforts en termes d'outils, mais seulement 5 % d'efforts sur la conduite du changement. L'enjeu ? **Ne laisser personne au bord du chemin.** Comment fait-on pour que **nos 5 000 collaborateurs suivent le mouvement ? Se transfor-**

ment, eux aussi ? D'où l'appui nécessaire des jeunes générations, nos relais sur le terrain. Ce sont eux, au quotidien, qui aident les plus anciens. **Le savoir se partage.** Les « sachants » ne sont pas forcément ceux qui sont là depuis longtemps, dans notre domaine. »

J.T. : « **Une expérience métier, un certain savoir-faire, est transmis des plus anciens aux plus récents collaborateurs.** En parallèle, **la transmission de l'usage des outils digitaux** se fait plutôt des jeunes générations vers les plus anciennes. **On voit bien qu'on a tout un avenir... à partager !** ●



Olivier Bis
Directeur des systèmes d'information et méthodes

« Le temps de la création informatique est long : il faut rendre les choses intuitives, simples d'usage. On ne se dit pas "Les équipes se débrouilleront bien" sourit Olivier Bis. « On parle aussi de robustesse : il faut que la nouveauté soit toujours opérante, avec le moins de bug possible. »



« Pour moi, quand quelque chose ne va pas, il faut en discuter. Il n'y a pas de problème qui reste sans solution » affirme Élodie.

« Le digital ? Il faut organiser cela de manière transversale, sans demander aux équipes de temps de travail en plus. Il faut savoir respecter toutes les autres générations. Avancer progressivement pour que chacun reste bien dans le train » confirme François Bériot.



François Bériot
Vice-Président du directoire

« On est au milieu de nos équipes, on sait de quoi on parle, on peut les accompagner. Les titres ronflants ? On s'en fout ! »

« La plupart des témoignages mettent le doigt sur la communication. **On transmet tous**, mais on sait qu'il y a des déperditions énormes. **Je ne reste pas dans mon bureau à attendre que les gens m'appellent mais la boîte grandit, il faut qu'on améliore nos relais.** Même s'il ne faut pas se tromper de bataille : ce n'est pas mon rôle de communiquer via Twitter.

Nous avons mis en place les COP, des comités opérationnels rassemblant le comité de direction avec les patrons d'enseignes du groupe. **Cela permet de diffuser les idées des enseignes** les unes aux autres plus largement, de mieux **communiquer à l'échelle du groupe**. On travaille beaucoup pour **ne pas avoir une Samse à deux vitesses**.

« Damien, le patron de Célestin, suite à l'une de ces COP, m'a demandé : « Est-ce que je peux mettre "groupe Samse" en-dessous du logo, sur nos façades ? C'est génial, cette fierté partagée ! »

L'autre chose qui me fait réagir, c'est **le bien-être au travail**. On voit que c'est très important pour nos salariés. Dans ce reportage précis, ce sont des jeunes qui témoignent mais tout le monde a la même aspiration. **Je veux qu'on le ressent, ce bien-être. Pas qu'on en parle.** Suite à un départ en retraite, j'ai mis en place un chef d'agence de 27 ans. Il était chez nous depuis 4-5 ans. Je me régale ! Il a une vision large, novatrice. En entreprise, **les jeunes**

secouent un peu le cocotier. Ils challengent les façons de faire **établies** pour qu'on puisse **progresser encore** ensemble. Ces témoignages soulignent tous l'importance de la qualité du management. On travaille beaucoup à la question de **l'animation des équipes**. Chez nous, **le manager est un meneur de jeu**. Il est dans la mêlée. C'est l'autorité de compétence qui joue. Pas l'autorité de titre. **Le leadership, c'est la clé**. Le côté « **petit chef** », **on ne supporte pas**. Les jeunes, encore moins.

Pour créer la valeur d'attachement envers ces générations, on sent bien qu'on doit favoriser les **passerelles**. Il faut de **l'audace** ! Juste un exemple. À un salarié qui voulait bouger, son chef d'agence a dit : « Ah non, je ne peux pas faire sans toi. » Le lendemain, il changeait d'avis : « Je ne peux pas te bloquer. Je me mets à poil mais tant pis. » **On fait plein de paris** comme celui-ci. Sur la Savoie, on a joué "aux chaises musicales", avec trois promos internes d'un seul coup. C'est grâce à cela qu'on y arrive. **Nos parcours personnels à nous sont comme ça**. Les liens humains, c'est la base. **Notre base.** » ●



« Sur le plan digital, on sent que l'entreprise a envie de se mettre dans l'air du temps. On a un nouveau logiciel qui nous facilite la vie, il y en avait vraiment besoin » témoigne Élodie.

« Pour nous, chaque collaborateur compte, les plus jeunes comme les plus expérimentés. On ne veut perdre personne, or les outils digitaux se renouvellent de plus en plus vite. »



Emmanuelle



Thomas



Alexandra



Yoan



Élodie



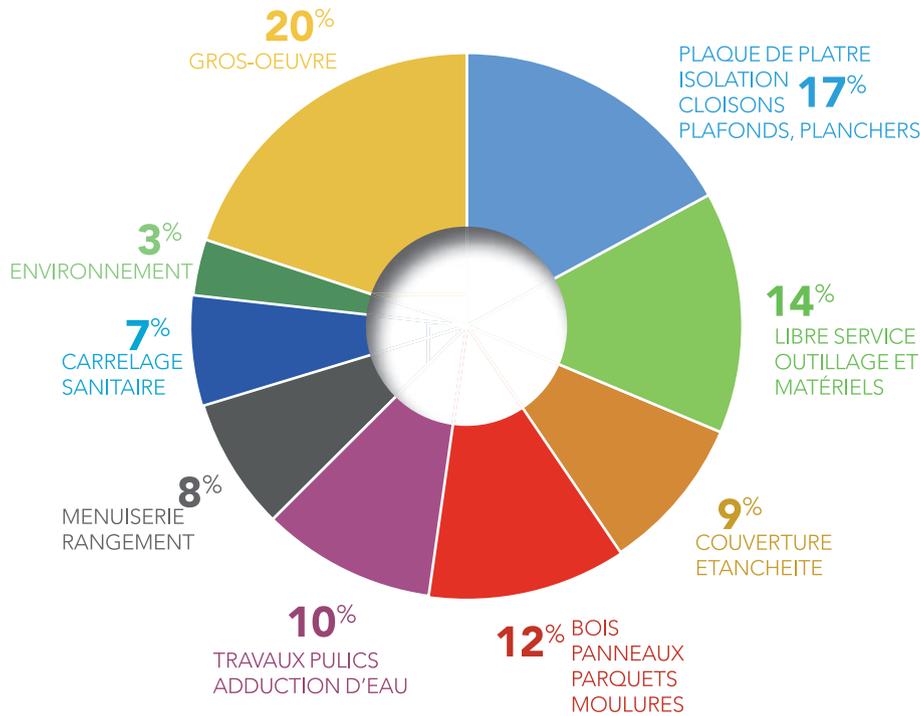
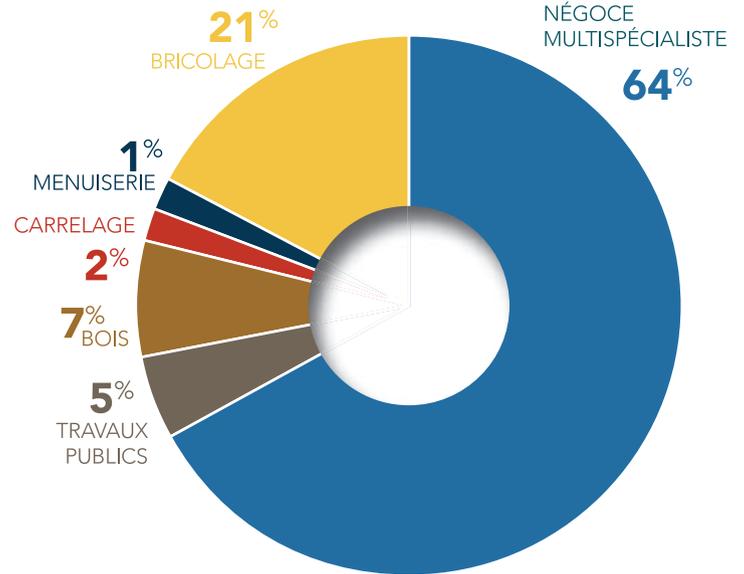


JOHN ET LAURENT AUX BATI'DAYS 2017

RÉPARTITION DU CHIFFRE D'AFFAIRES DU GROUPE

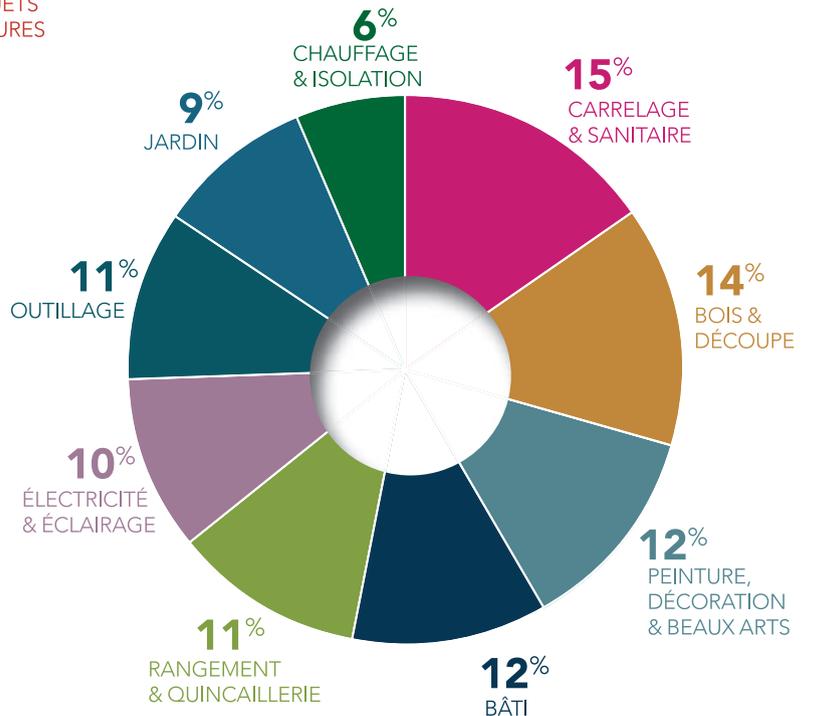
CA 2017 : 1 340 M€

PAR FILIÈRE DE DISTRIBUTION

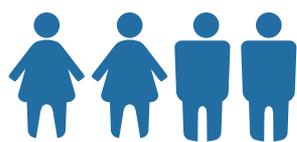


POUR L'ACTIVITÉ NÉGOCE

POUR L'ACTIVITÉ BRICOLAGE



Groupe
SAMSE



5 580
COLLABORATEURS



343
POINTS DE VENTE



55
DÉPARTEMENTS



Chantier 2017

COEUR DE VILLE - BRIANÇON



LE GROUPE EN QUELQUES CHIFFRES

Groupe

+ de 
110 000
clients pros
en compte

+ de
3 millions
de tonnes
de tuiles



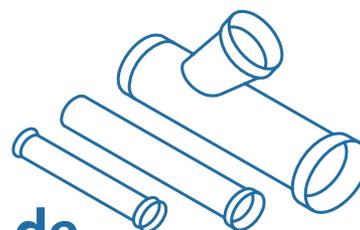
+ de
2,7 millions
de perceuses



+ de
1,3 millions
de sacs de ciment



+ de
692 km
de tuyaux
assainissement PVC



WWW

+ de **1,7**
millions de
pages visitées
sur le web

+ de **600**
poids lourds
avec grue

+ de **2 000**
magasiniers caristes

+ de
250 kms
de poutrelles

+ de
110 000 m³
de bois

+ de **21** millions m²
de plaques de plâtre

+ de
2 millions
de m² de carrelage
sols et murs

LA CHAÎNE LOGISTIQUE DU GROUPE...

FOURNISSEURS



TRANSPORT AMONT

Organisateur de transport du groupe SAMSE, mandaté par le fournisseur ou par le groupe directement. Gère les flux de marchandises provenant des fournisseurs.



Produits référencés en plateformes et en agences

NOS PLATEFORMES



LA GESTION DES 4 TYPES DE FLUX

CROSS DOCKING	TRANSIT	APPROVISIONNEMENT STANDARD	LIVRAISON DIRECTE SUR LES CHANTIERS
Durée de rotation : 2 à 5 jours	Durée de rotation : 5 à 10 jours	Durée de rotation : environ 60 jours	
> Livrer des quantités importantes en agences sans stockage en plateforme	> Peut provenir d'un fournisseur ou d'une plateforme du Groupe > Produits hors du plan de stock plateforme, mais dans plan de vente de certaines agences > petites quantités	> Livraison pour stockage en plateforme	
- Réception - Ventilation - Expédition - Opérations de 20 à 40 camions	- Réception - Stockage - Préparation - Expédition	- Réception - Stockage - Préparation - Expédition	



LA LIVRAISON SUR TOUS LES POINTS DE VENTE

Magasins, Agences



Livraison hebdomadaire

Magasins, Agences



Livraison express en 24h ou 48h

Magasins, Agences



LIVRAISON CLIENTS



Clients



Clients

Clients





...AU SERVICE DE NOS CLIENTS



NOS PATRONS D'ENSEIGNES

Olivier
MALFAIT



François
BÉRIOT



Laurent
CHAMEROY



Didier
ZAMBON



Serge
ROUX



Claire
DIDIER



Alain
RENARD



Stéphanie
SAINT
MARTIN



Francis
BLANC



Jacques
PLATTARD



Marion
BLANC



Christian
ROSSI



Damien
CUGNET



Hubert
INGWILLER



Patrick FAURE



Laurent OUVRIER
BUFFET



Arnaud BÉRIOT



Sébastien WOJKA



Éric BOICHOT

Jean-Jacques CHABANIS



Laurent JACQUET



Denis ZANON



Denis BARBEROUX



Frédéric VESPIGNANI



Marc COINTEPAS

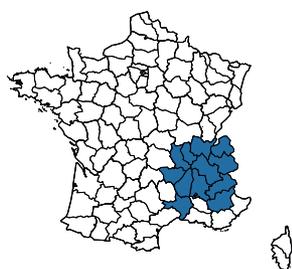


Jean Christophe DROUOT





1 501 collaborateurs
81 agences
439 M€ chiffre d'affaires



www.samse.fr

Direction générale
 Olivier Malfait - François Bériot

Directeurs de région

Isère

Alain Volle

Haute-Savoie

Valéry Gadré

Savoie

Christophe Lyonnet

Grand Lyon - Ain - Bresse

Pascale Courand - Fabrice Lauricella

Drôme-Ardèche

Bertrand Gauthier - Stéphane Rougeaux

Hautes-Alpes

Stéphane Sambain

Alpes de Haute-Provence

Bruno Richard

Gard

Gérard Brakha

UNE PROXIMITÉ ET UNE RÉACTIVITÉ TOUJOURS EN CHANTIER

C'est avant tout une histoire d'hommes de terrain. Distributeur de matériaux de construction et d'outillage depuis 1920, Samse est présent en Auvergne-Rhône-Alpes, Paca et dans le Gard avec 81 points de vente.

Notre réseau dense, notre mode d'approvisionnement et notre développement sont liés à une volonté d'être un interlocuteur de proximité pour les entreprises du BTP, les professionnels et les particuliers. Notre vocation régionale représente un bénéfice direct pour le client. Le recrutement local, associé à la promotion interne et à une grande stabilité des équipes, se traduit par une connaissance des spécificités de la région, des modes de construction, des matériaux locaux, des entreprises et des artisans.



4^e SALON SAMSE INNOVATIONS ENTRE PROS ET CONVIVALITÉ !

Les 2 et 3 février 2017, l'enseigne faisait son show à Savoieexpo.

Industriels, artisans et entrepreneurs, collaborateurs, tous les acteurs de la filière BTP s'étaient donnés rendez-vous. Le salon a eu un franc succès, et il a surtout été plébiscité pour son ambiance, sa convivialité et le savoir-faire Samse.

"Merci à tous les collaborateurs qui ont oeuvré sur le salon, pour la préparation, l'accueil et l'accompagnement de nos clients. Et un grand merci à nos partenaires industriels."



L'espace accueil

★ **50 hôtesses et hôtes Samse**

🚌 **49 bus**

📖 **4800 carnets distribués**

🛍️ **4300 sacs distribués**

🍪 **6 800 sachets de bonbons Samse distribués**

L'espace exposition

🏠 **296 stands** de nos partenaires industriels

📏 **7000 m²** d'exposition

📺 **3 espaces** de démonstrations

🛠️ **1 stand** Samse services

🏗️ **1 stand** plateformes

📢 **1 photocal**

☕ **2 espaces café**



FRANÇOIS

« L'enseigne Samse a réalisé une belle année 2017 et entame 2018 avec un grand enthousiasme et de belles perspectives, jouant toujours son rôle de « locomotive » du groupe.

Nous continuerons nos investissements sur tous les fronts.

Le développement territorial avec l'intégration de Forez Mat situé en Loire et Haute-Loire.

La satisfaction de nos clients et de nos équipes, chantier quotidien, impliquant toutes les équipes et nécessitant la rénovation accélérée de certaines agences.

La transformation digitale de notre relation et de notre offre client avec des services en ligne et une force de vente itinérante, mobile et connectée.

L'enseigne, leader sur son marché depuis près de 100 ans, gardera en 2018 son esprit de challenger et son envie de conquête et d'innovation ! »



FOREZ MAT

SAMSE a intégré fin mars le négoce de matériaux Forez Mat.

Avec son offre multi-spécialiste, Forez Mat est particulièrement positionné sur les marchés du gros œuvre, plaque de plâtre, isolation, étanchéité, enduit de façade. Ce rapprochement renforce le maillage de proximité du groupe, sur un territoire où il était peu présent.

ENSEIGNES AFFILIÉES SAMSE

FOREZ MAT

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



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

DIDIER MATÉRIAUX

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

MULTISPECIALISTE



660

collaborateurs



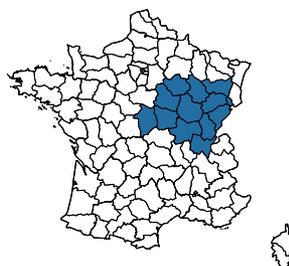
48

agences

M€

181

chiffre d'affaires



www.doras.fr

Président du directoire

Alain Renard

Directeur commercial et achats

Olivier Million-Picalion

Directeur marketing, communication et animation des ventes

Jean-Christophe Drouot

Directeur administratif et financier

Claude Moisand

Directrice logistique

Alexandra Bloch

Directrice informatique et investissements

Brigitte Biju-Duval

Directeur base de données et méthodes

François Grivet

Directeurs de région

Nord : Alain Painault

Sud Bourgogne Bresse : Ludovic Lejeune

Centre : Benoît Debruycker

Nord-Est : Jean-Michel Vieille Petit

Directeurs d'enseigne

Les Comptoirs du bois : Sébastien Wojka

Careo : Thierry Laborey

Socobois : Eric Boichot - Karl Chauvet

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.

CQP, REMISE DES DIPLÔMES

Le 6 juin les participants aux CQP chef d'agence, ATC et vente étaient conviés pour célébrer leur remise de diplôme.

La direction a félicité la trentaine de diplômés présents et les a remerciés pour leur implication dans le cadre de ces formations.

Stéphanie Lavie, responsable formation, a également pris la parole pour souligner leur engagement et leur assiduité.

AVEC LA COOPTATION, LE RECRUTEUR C'EST VOUS !

Innovation RH

Aussi appelée recrutement par parrainage, elle consiste à recruter via ses salariés. **Qui peut coopter ? Tous les salariés du réseau Doras depuis début 2017.** Le salarié parrain se voit gratifié d'une prime à l'embauche en CDI de son filleul.



GROUPE DORAS



916

collaborateurs



62

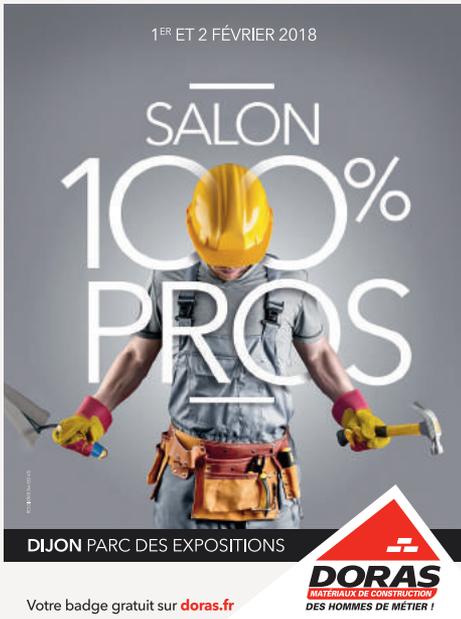
agences

M€

251

chiffre d'affaires





SALON DORAS, 100% PROS Les 1^{er} et 2 février 2018 à Dijon.

Le salon a réuni 280 exposants autour de 6 univers qui englobent 16 corps de métiers : du gros œuvre à l'aménagement extérieur en passant par la menuiserie, les revêtements de sol et l'outillage. Il s'adresse uniquement aux professionnels de la construction et a accueilli plus de 5 000 visiteurs, un véritable succès !

Durant le salon, les **Trophées de l'innovation** ont eu pour vocation de valoriser les fabricants les plus innovants.



UNE FORCE DE VENTE MOBILE ET CONNECTÉE

Les 60 ATC de Doras sont équipés depuis le début de l'année 2018 d'une tablette digitale qui permet de réaliser des ventes chez leurs clients ou sur chantier. Disponibilité des stocks et conditions tarifaires en temps réel, liste des devis en cours, autant d'atouts qui rendent service aux clients et qui confèrent aux ATC une réactivité sans égale.



ALAIN

« En 2017, nous avons beaucoup travaillé sur nos valeurs dans le but de renforcer notre cohésion pour gagner ensemble.

Cet engagement de chacun au quotidien nous a permis d'inverser notre tendance baissière et de bâtir un socle fort pour nous permettre d'attaquer 2018 sous le signe du dynamisme commercial : Doras à la reconquête de tous ses territoires !

Nous avons au quotidien du plaisir, de l'envie et un intérêt fort pour nos équipes, nos clients et nos partenaires afin de continuer d'inscrire Doras comme le leader régional de proximité.

Notre commerce est en pleine transformation avec des services innovants comme le Drive, véritable agence en ligne pour tous les clients pros en compte, ou encore une force de vente itinérante 100% connectée qui permet la prise de commande sur tablette chez nos clients ou sur leurs chantiers.

Nous anticipons les attentes des nouvelles générations de clients et de collaborateurs.

Cap sur 2018 avec beaucoup d'enthousiasme ! »



MULTISPÉCIALISTE



507

collaborateurs



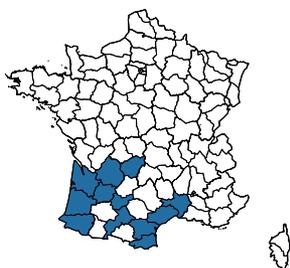
47

agences



175

chiffre d'affaires



www.mplus-materiaux.fr

Président

Laurent Chamero

Direction générale

Didier Zambon

Directeur général délégué Sud-Ouest

Hubert Daccord

Directeur général délégué finances

Philippe Thomas

Directeur général délégué Sud-Est

Erwan Toussaint

Directeur commercial

Jean-Claude Malod

SON EXPERTISE A LE VENT EN POUPE

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

SOCOBOIS : UNE NOUVELLE AGENCE À TOULOUSE

Fin 2017, nous avons ouvert une agence Socobois Sud-Ouest, à Castelginest, afin de servir tous les menuisiers et agenceurs d'une large zone de chalandise comprenant le Grand Toulouse et les agglomérations de Montauban, Albi et Castres.

Bénéficiant des synergies avec l'enseigne Socobois historique basée à Troyes et la force du groupe Samse dans ce domaine, Socobois Sud-Ouest propose une gamme large de produits : plots, avivés, bois rabotés, lames terrasses, panneaux, portes intérieures, dressings, parquets, stratifiés, plans de travail, panneaux décor.

Pour commercialiser l'ensemble de cette offre, l'enseigne s'appuie dès à présent sur une équipe de 9 collaborateurs, 3 camions ainsi qu'une scie numérique et une plaqueuse de chants. Avec un parc de 10 000 m², des entrepôts de 5 000 m², complétés d'une salle d'exposition et d'un magasin d'outillage spécialisé, Socobois Sud-Ouest se positionne, d'une part, comme un véritable distributeur spécialiste bois et panneaux pour tous les professionnels et, d'autre part, comme une plateforme logistique pour le réseau des agences M+ Matériaux du Sud-Ouest.



« M+ Matériaux célèbre cette année ses 10 ans de rapprochement avec le groupe.

Quel parcours sur 10 ans !

En 2008, l'enseigne réalise 80 M€ de chiffre d'affaires et 10 ans plus tard, en 2017, le chiffre d'affaires s'est établi à 175 M€.

Ce dynamisme résulte principalement, et je les en remercie, d'un engagement et d'une énergie continue de l'ensemble des équipes de M+ Matériaux tout au long de ces années. Je tiens également à remercier plus particulièrement Didier Zambon et Jean Claude Malod, fondateurs de M+ Matériaux, qui accompagnent toujours l'aventure. Je sais que cet exemple est, pour nos trois Directeurs généraux délégués, fondateur de l'histoire à écrire pour le futur de M+ Matériaux. »





PALFINGER PK

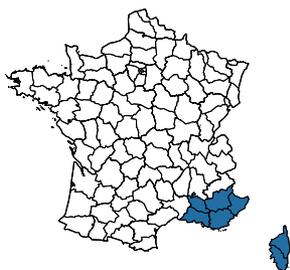
VHM
LIFTING MACHINERY - CERTIFICATION
FACHBEREICH HEBEMASCHINEN
VERBAND DEUTSCHLAND

VINCE

MULTISPÉCIALISTE



570 collaborateurs
27 agences
4 grandes surfaces de bricolage
M€ 158 chiffre d'affaires



www.materiaux-simc.fr

Comité de surveillance

Michel Chaumeton
Alain Jean

Comité de direction

Présidente

Stéphanie Saint-Martin

Vice-Président

Serge Roux

Directeur commercial et marketing

John Crayston

Directeurs de région

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

Directeur des achats et logistique

Claude Arbaud

Directeur administratif, financier et RH

Seydou Diallo

Directeur de gestion

Adrien Enoc

CAP AU SUD POUR UN DÉVELOPPEMENT MAÎTRISÉ

Proximité et conseils experts sont les briques de ce spécialiste de matériaux de construction qui a su se diversifier : TP, outillage et matériel, menuiserie, revêtements de sol, cuisines, sanitaires, bois et ossature bois... Originaire de Manosque, Simc est aujourd'hui présent sur six départements en régions PACA et Corse. Il a su appuyer son expansion sur ses propres équipes, leur connaissance pointue des produits, et sur la puissance du groupe Samse.



« Depuis sa création en 1945, l'histoire de la SIMC s'écrit à travers les valeurs des femmes et des hommes qui la composent. Dès l'origine, les fondateurs ont eu à cœur que chacun, dans son équipe, se sente pleinement partie prenante de cette grande aventure familiale. Depuis, la petite entreprise a pris de l'ampleur et l'esprit demeure.

Cet esprit, nous le perpétons chaque jour, en favorisant la formation des collaborateurs qui souhaitent progresser, la promotion interne et l'ouverture à l'alternance pour préparer l'avenir. Nous le faisons vivre aussi en favorisant le management participatif et en conduisant nos projets avec les équipes du terrain. Cette démarche contribue à ce que chaque collaborateur s'épanouisse et se sente à l'aise dans son travail. C'est aussi

MS MATÉRIAUX

Depuis octobre 2016, la Corse est une nouvelle région dans laquelle nous sommes implantés. En décidant de nous associer à un partenaire local, Jean-Louis Mocchi, pour créer notre nouvelle enseigne, nous nous lançons dans un pari audacieux sur l'île de beauté.

La première agence de cette enseigne est implantée à Propriano et propose, aux professionnels et aux particuliers, une offre de produits complète pour la construction et la rénovation.

S'appuyant sur le savoir-faire des équipes locales et les outils logistiques, commerciaux et de gestion, utilisés en région PACA par Matériaux Simc, le défi a été relevé au bout d'un an. La nouvelle entité et les deux partenaires ne semblent pas vouloir s'arrêter en si bon chemin...

l'assurance d'une clientèle bien accueillie, judicieusement conseillée et satisfaite. Depuis plus de soixante-dix ans, on peut faire carrière à la SIMC, d'où que l'on parte ; seule compte l'envie de réussir. »





LES HOMMES, LES HOMMES ET ENFIN LES HOMMES

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

PLATTARD CARRELAGES VOIT GRAND !

Grâce à un partenariat exclusif avec Ariostea, Plattard Carrelages a ouvert, dans le 6ème arrondissement de Lyon, un nouveau show-room, entièrement dédié aux dernières innovations et aux dernières tendances de ce grand industriel italien.

Architectes, professionnels du carrelage et particuliers peuvent y découvrir des carrelages XXL aux dimensions impressionnantes et l'une des plus belles collections de marbre en grès cérame.

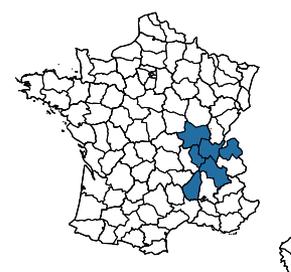


PLATTARD BETON DEVELOPPE SON RESEAU DE CENTRALES

Charles Plattard, Président de Plattard Béton, a procédé au rachat de la société Rhône Ain Béton, située à Certines (01), et qui exploite une centrale principalement destinée aux chantiers de la région de Bourg en Bresse. Cette acquisition permettra d'étendre le réseau de centrales du groupe, donc sa proximité avec les chantiers de ses clients et d'agrandir le maillage de son dispositif sur le territoire de l'Ain.

PROGRAMME DE RENOVATION POUR PLATTARD NEGOCE TP

Deux magnifiques sites entièrement neufs pour cette fin d'année 2017. En effet l'agence de Meythet déménage à Annecy et celle de Villefranche à Arnas. Leurs clients y seront dorénavant accueillis dans un espace plus moderne et fonctionnel.



www.plattard.fr

Président
Jacques Plattard

Directeur général
Pascal Gasparian

Directeur administratif et financier
François Le Guyader

Directeur industriel
Dominique Rosier

Directeur commercial
Christophe Chabert



54 collaborateurs
11 agences
M€ 23 chiffre d'affaires

Président Directeur Général
Christian Rossi

Directeur d'exploitation
William Giuseppin

Responsable achats et marketing
Nicolas Morel

Responsable contrôle de gestion
Xavier Puel

**Directeur régional
Auvergne-Centre-Val de Loire**
Dominique Robin

**Directeur régional
Rhône-Alpes**
Pierre Perrachon

**Directeur régional
Aquitaine**
Jean-Claude Lasserre

FAIRE SA PART DANS UNE MISSION D'UTILITÉ PUBLIQUE

Problématique d'actualité s'il en est : la gestion pérenne de la ressource en eau potable. **Christaud, Vaudrey et BillMat**, distributeurs de matériels et solutions pour l'adduction d'eau potable, se font fort d'accompagner les acteurs de la filière.



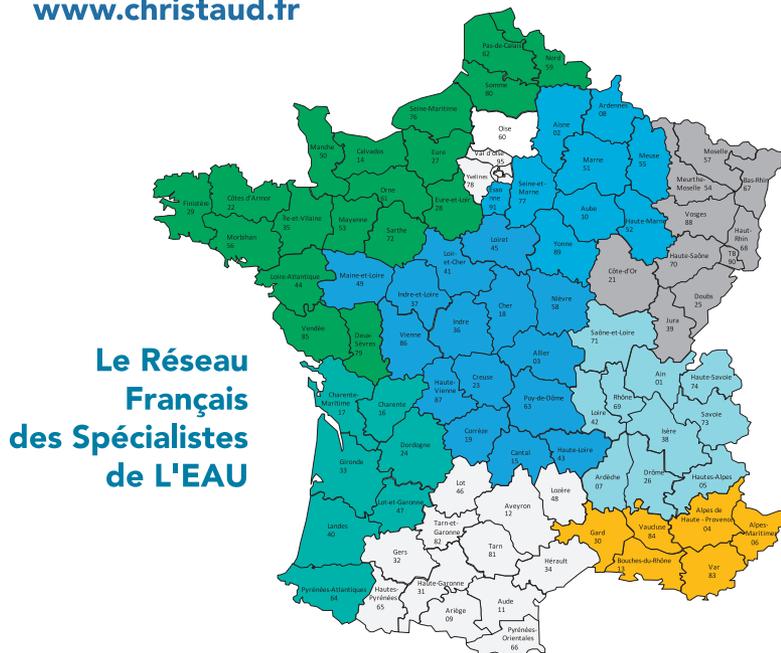
CHRISTAUD : UNE FORCE DE VENTE MOBILE ET CONNECTÉE

Le CRM PILOT, déployé depuis 2008, est un succès pour les équipes commerciales. Cet outil moderne regroupe les appels d'offres, les fichiers clients et les devis et donne à notre force de vente une mobilité connectée au service de nos clients.



« 2017 s'achève avec une activité en sensible reprise et a permis de redonner de l'enthousiasme à toute la profession. 2018 s'annonce dans la continuité, avec une prise de conscience au niveau politique des enjeux du financement des réseaux d'eau potable. Confiant que des décisions concrètes découleront des Assises de l'eau et nous donneront une visibilité sur plusieurs années, c'est dans ce contexte que le Réseau Français des Spécialistes de l'EAU se structure en développant, en commun, des outils marketing performants et une logistique adaptée. »

www.christaud.fr



RFS EAU RÉSEAU FRANÇAIS DES SPÉCIALISTES DE L'EAU

BillMat Philippe Aubrion

VAUDREY Tony Stique

BTP Olivier Kleinmann

CHRISTAUD
Aquitaine
Jean-Claude Lasserre

Auvergne - Centre - Val de Loire
Dominique Robin

Rhône-Alpes
Pierre Perrachon

SIMC Claude Arbaud

LA COMPÉTENCE D'UNE ÉQUIPE ET LE SENS DU SERVICE

Assainissement des eaux usées et pluviales, voirie, réseaux secs et aménagements urbains, plus de 6 000 références produits TP et adduction d'eau potable sont proposées par cette société en développement.

UN NOUVEAU SITE WEB

Le site internet a été mis à jour pour mieux répondre aux attentes des clients. En responsive design pour s'adapter à tous les supports, son ergonomie est claire et la navigation simplifiée.

Nos clients et prospects peuvent trouver toutes les informations sur nos agences, les catalogues mais aussi des photos de chantiers.



DAMIEN

« 2017, une année très positive, marquée par le redressement de nos agences du Sud et un dynamisme renforcé pour notre enseigne.

Nous aurons, en 2018, une présence commerciale accrue et un développement dans la fourniture de réseaux secs. »




55

 collaborateurs



11

 agences

M€

25

 chiffre d'affaires

www.celestin-materiaux.fr
Président

Damien Cugnet

Directeur adjoint

Christophe Mallière

Chef des ventes

Bruno Oligier

SPÉCIALISTE TP... ET BOIS !

BTP Distribution propose des produits pour les voiries, les réseaux, l'assainissement et l'adduction d'eau. Une offre qui se compose aussi d'outillages, d'équipements de sécurité et depuis 2015, d'une gamme complète de produits d'aménagements extérieurs en bois.




70

 collaborateurs

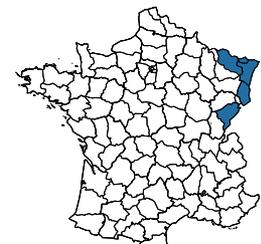


5

 agences

M€

39

 chiffre d'affaires

www.btpdistribution.fr
Président

Hubert Ingwiller

Directeur commercial

Sébastien Martz

Directrice administrative et financière

Martine Coulomb

Directeur activité gros-œuvre

Jacky Habich

HUBERT

« Portée par un marché en croissance, notre enseigne s'est réorganisée en 5 grandes activités : travaux publics, adduction d'eau, gros-œuvre, équipement de chantier et aménagements extérieurs bois. Nous avons aussi ouvert une nouvelle agence dans le Doubs, à Etupes, près de Montbéliard.

Notre nouveau site internet sera mis en ligne fin mars, prêt à accueillir de nouveaux services en ligne pour nos clients dans les années à venir. »





66

collaborateurs



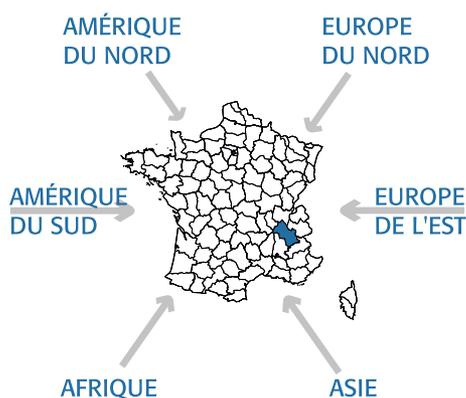
2

sites



66

chiffre d'affaires



www.henry-timber.com

Président du directoire
Patrick Faure

Directeur plateforme
Florent Gérard

Directeur activité négoce
Alexandre Guillery

Directeur commercial
Laurent Parisse

Directrice administrative et financière
Sabine Reboul

Responsable d'exploitation
Karl Jeannenez



NOUS STOCKONS POUR VOUS DES BOIS DU MONDE ENTIER

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

UN DES LEADERS DE L'IMPORTATION DE BOIS EN FRANCE

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 35 000 m³ de bois pour une distribution de plus de 110 000 m³ par an.

Nous sommes présents sur toute la France et en Suisse grâce à nos chargés d'affaires. Une cellule commerciale sédentaire leur sert d'appui pour répondre au plus vite aux clients : les



PATRICK

NOUVEAU PATRON D'HENRY TIMBER

« J'ai fait toute ma carrière dans le négoce et suis un spécialiste du bois depuis plus de 35 ans. Avec mon équipe, je vais déployer avec beaucoup d'énergie l'activité négoce et la plateforme. »

renseigner sur les stocks et les arrivages, prendre les commandes, réaliser les devis et les informer sur leurs livraisons.



LA PLATEFORME BOIS DONNE DE LA VOIX

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

Elle se dote d'un catalogue qui sera mis à jour régulièrement. Ce catalogue, déjà utilisé par les enseignes Samse, M+ Matériaux et Simc, le sera bientôt par Doras et Les Comptoirs du Bois.



UNE LARGE GAMME DE LAMES ET DE TERRASSES

www.sotimber.fr

Présentation sur





DEVENIR LA REFERENCE BOIS

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

MAURIS BOIS

En plus de l'offre produits dont le plan de vente est en perpétuelle évolution, cette année Mauris Bois a complété son offre de services pour être encore plus proche des attentes de ses clients, à qui elle apporte un soutien permanent.

L'année 2017 marque en effet le point de départ de nouveaux outils avec notamment l'Espace Pro qui vient compléter le site web et son catalogue en ligne. Dans un contexte où tout s'accélère, nous souhaitons accompagner nos clients 24h/24, 7j/7 afin de les aider dans le développement de leur business. L'élargissement de l'offre de services s'est également fait au niveau logistique avec des moyens supplémentaires de livraison et l'objectif réaffirmé de livrer nos clients à leurs ateliers ou sur chantiers à J+1. Enfin notre atelier de transformation connaît un développement important, avec un nouveau centre d'usinage qui vient compléter notre parc machines et outils. Ces dernières décennies, nous nous sommes rapprochés de plusieurs enseignes reconnues sur leurs territoires respectifs : Oddos et Armand. Pour nous permettre de mieux préparer l'accueil de nouvelles agences et pour améliorer notre lisibilité, nous unissons nos forces sous une seule marque Mauris Bois et un logo transformé.

Suivez la page Facebook Mauris Bois !



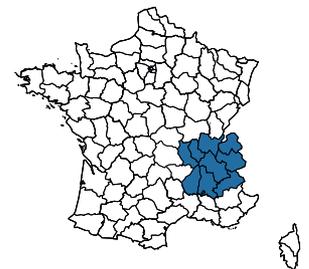
« En 2017, nous avons entamé notre transformation vers le digital et avons poursuivi le développement de nos services. Pour 2018, notre enseigne se développera avec une nouvelle agence à Voiron et des collaborateurs toujours disponibles, engagés et passionnés par leur travail. »



117
collaborateurs

5
agences

M€ 40
chiffre d'affaires



www.mauris.fr

Président
Laurent Ouvrier-Bufferet



SPÉCIALISTE BOIS



40
collaborateurs

2
agences

19
M€
chiffre d'affaires



www.plattard.fr

Président

Jacques Plattard

Directeur général

Pascal Gasparian

Responsable d'activité

Sébastien Thomas



45
collaborateurs

3
agences

13
M€
chiffre d'affaires



Direction

Sébastien Wojka

www.lescomptoirdubois.fr

DU BOIS ET DU CHOIX

Entité du groupe Plattard, Ollier Bois est spécialisée dans le négoce et la transformation industrielle de bois bruts et panneaux. Bois rabotés, vieux bois et poutres, le vaste choix fait le bonheur de tous ceux qui ont à réaliser aménagements extérieurs ou agencements intérieurs.

INVESTISSEMENTS CHEZ OLLIER BOIS

Les équipes de Sébastien Thomas et Jean-Paul Jacquet ont cette année procédé à d'importants investissements dans l'atelier de Limas.

L'équipe de production a changé son centre d'usinage et ajouté une toupie numérique.

Ollier Bois s'est également équipée d'une presse à stratifier cette fin d'année.

Cette presse hydraulique à plateau chauffant permettra à ses clients menuisiers de plaquer des stratifiés sur des panneaux pouvant aller jusqu'à des formats de 3200 x 1400 mm.



DU CHARPENTIER CHEVRONNÉ AU PARTICULIER INEXPÉRIMENTÉ

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

LES COMPTOIRS DU BOIS LANCENT LEUR NOUVEAU SERVICE "MES COMMANDES EN LIGNE"

En mars dernier, l'agence Les Comptoirs du Bois de Montmorot (39) ouvrait son site de commandes en ligne à ses clients professionnels.

Ce service a pour objectif de leur faire gagner du temps, d'être plus transparent sur la tarification et les stocks et de proposer un service à la hauteur des enjeux de la relation entre professionnels. Les clients peuvent désormais consulter les stocks, passer



des commandes 24 h/24 et mieux suivre l'historique des commandes. Tout cela en ayant la garantie de bénéficier de leurs prix personnalisés et d'une livraison selon leur tournée habituelle.



UNE NOUVELLE ENSEIGNE DE LA FILIÈRE BOIS

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

CHOIX ET SERVICE À 100%

Forte de ses 85 collaborateurs et animée depuis plus de 25 ans par Éric Boichot, l'enseigne est essentiellement tournée vers les professionnels : agences, menuisiers, charpentiers, constructeurs, parqueteurs, ... en livrant une large gamme de bois, panneaux, menuiserie, plaques de plâtre...

Socobois rayonne sur une vaste zone de livraison. Dotée d'un large stock et organisée comme une véritable plateforme, elle livre plus de 90% de ses commandes à J+1 !



ÉRIC

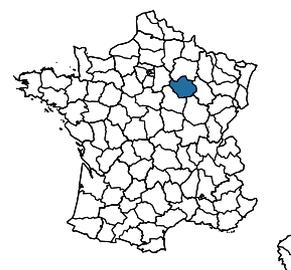
« Choix produits et service client exceptionnels, nous continuerons notre développement en misant sur nos deux forces historiques »




87
collaborateurs


1
agence

M€
25
chiffre d'affaires



www.socobois.fr

Direction générale
Éric Boichot - Karl Chauvet

À LA POINTE DE L'ÉCO-CONSTRUCTION

Spécialiste de la menuiserie, Remat sélectionne les meilleurs produits labellisés qui répondent aux exigences de la RT2012, pour toutes les maisons traditionnelles ou ossature bois. Professionnels et particuliers apprécient son sens du service : conseil sur chantier, pose en rénovation, atelier et service après-vente...

DU CONSEIL À LA POSE EN TOUTE CONFIANCE

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

En créant Remat Services, le spécialiste de la menuiserie s'est doté d'une structure différenciante : avec désormais ses propres équipes de pose intégrées, qualifiées RGE, l'enseigne est en capacité de suivre en temps réel l'évolution de chaque projet, avec une grande qualité de mise en oeuvre.



FRÉDÉRIC

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




28
collaborateurs


2
agences

M€
7,3
chiffre d'affaires



Président
Frédéric Vespignani

www.remat.fr



 **60** collaborateurs
 **3** agences
M€ 15 chiffre d'affaires



www.cleau.fr

Président
Jean-Christophe Drouot

LES CLÉS POUR CONSTRUIRE, AMÉNAGER, RÉNOVER

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



 **17** collaborateurs
 **1** agence
M€ 3,3 chiffre d'affaires



www.leader-carrelages.com

Directeur
Laurent Jacquet

SPÉCIALISTE CARRELAGE

Leader Carrelages s'adresse aux professionnels comme aux particuliers en leur proposant un grand choix de carrelages, sanitaires, parquets et produits d'aménagement pour l'extérieur. Elle dispose aussi d'une équipe de carreleurs.

NOUVEAU SITE INTERNET

Depuis le 1er novembre 2017, vous pouvez découvrir le nouveau site internet de Leader Carrelages.

Plus complet, moderne et esthétique, il s'inscrit comme un véritable outil de conquête de nouveaux clients. Faisant la part belle aux visuels d'ambiance, il met en avant la salle exposition, ses présentations ainsi que l'expertise et l'accompagnement que propose le plus grand show-room carrelage de Haute-Savoie.





LARGES COLLECTIONS ET ESPACES EXPO POUR USAGE PERSO OU PRO

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

NOUVEAU SHOW-ROOM À PERPIGNAN ET 21^{ÈME} MAGASIN À CASTELGINEST

En mai et juin 2017, deux nouvelles salles d'exposition ont été inaugurées dans le Sud.

Au delà de la présentation de leur offre de carrelages, de parquets, de sanitaires ou de dressings, ces nouvelles salles mettent en avant une véritable réflexion sur la décoration de la salle de bains. De nouveaux agencements en longueur favorisent perspective et fluidité. Cette approche "archi" se retrouve dans la mise en valeur des différentes tendances et dans le choix des produits.

Espace de conseils et de vente pour les particuliers, ce sont aussi des salles conçues pour accompagner les professionnels dans leurs projets.

LA PLÉNIÈRE DORAS CARRELAGE/SANITAIRE

Cette plénière a été l'occasion de présenter aux collaborateurs Careo et Doras, les nouvelles collections en carrelage et sanitaire.

Elle s'est déroulée le 26 janvier au Parc des Expositions de Dijon en présence de 75 fournisseurs.

En fin de journée, le salon a été ouvert aux clients professionnels qui ont eu la primeur de découvrir les nouveautés.



DANS LES ALPES, CAREO FÊTE SES 10 ANS.

Grenoble, Gap et Digne invitent fin 2017 et début 2018 leurs clients professionnels et particuliers à fêter les 10 ans de l'enseigne. Apéritifs d'inatoires et offres promotionnelles au rendez-vous !



CAREO
carrelages • salles de bains • parquets

GAP 91, avenue d'Embrun 04 92 51 81 61
www.espace-careo.com



86
collaborateurs



21
agences



M€ 23
chiffre d'affaires



Direction enseigne Careo

Réseau Samse : Denis Barberoux

Réseau Doras : Thierry Laborey

Réseau M+ Sud-Est : Erwan Toussaint

Réseau M+ Sud-Ouest : Hubert Daccord

www.espace-careo.com





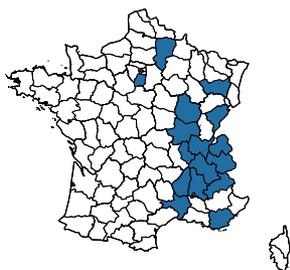
**L'ENTREPÔT
DU BRICOLAGE**
Le bricolage à prix entrepôt.



2 023
collaborateurs

36
magasins

M€ TTC
385
chiffre d'affaires



www.la-bao.fr - www.e-brico.fr

Président

Jean-Jacques Chabanis

Directeur général

Arnaud Bériot

Directeur commercial

François Boudon

Directeur commercial adjoint

Thierry Simon

Directeurs achats - ventes

Lionel Sayen et Nicolas Joly

Directeur merchandising

Denis Philip

Directeur marketing et communication

Philippe Oustalet

Chargé de mission

Emmanuel Bernard

Directeur financier et gestion

Régis Delaval

Directeur des ressources humaines

Franck Ougier

Directeur des systèmes d'information et méthodes

Frédéric Dufau-Joel

Directeur stratégie et développement des organisations

Frédéric Rebollo

Directeurs de région

Philippe Castello, Guy Frizon
Christophe Lavoux, David Gayot
Gilles Puissant

L'ENTREPÔT DU BRICOLAGE : UNE ENSEIGNE AU SERVICE DE TOUS LES BRICOLEURS

Proposer le meilleur aux bricoleurs

Un référencement très exigeant, un agencement « grand large » qui ne lésine pas sur la place, des prix bas garantis au long cours, des conseils fiables, « L'Entrepôt » veille aussi à se placer toujours en précurseur. Le service client est au cœur de ses magasins et fait aujourd'hui la valeur ajoutée de l'enseigne.

CHANTIERS D'AVENIR : ENSEMBLE IMAGINONS L'ENTREPRISE PRÉFÉRÉE

Les 13, 14 et 15 juin 2017, ce sont 350 collaborateurs de l'enseigne qui se sont rassemblés à l'Alpe d'Huez afin de partager, échanger et s'enrichir autour du thème de L'Entreprise Préférée 2022.

Étape 1 : marches d'approche

Nous avons depuis plusieurs années initié une belle dynamique dont l'objectif est d'être l'Entreprise Préférée de nos collaborateurs, nos clients et nos fournisseurs.

Une démarche dont nos collaborateurs sont les principaux acteurs.

Durant trois mois, ceux-ci ont été invités à réfléchir à leur vision de L'Entreprise Préférée autour du triptyque collaborateurs/clients/fournisseurs et à imaginer ce qu'elle pourrait être à l'horizon 2022.

Étape 2 : le Camp de Base de l'Alpe d'Huez

A l'issue de ces ateliers, 350 collaborateurs de La Boîte à Outils ont donc gravi les virages de l'Alpe d'Huez en juin dernier pour se rassembler et marquer une étape clé de nos Chantiers d'Avenir : imaginer l'Entreprise Préférée. Durant trois jours, les collaborateurs ont appris à mieux se connaître et ont partagé leurs émotions fortes dans l'Entreprise. L'occasion de fédérer les équipes et de faire ressortir ce qui fait l'ADN de notre entreprise : l'Humain.

Ils ont échangé sur les travaux réalisés en amont, se sont oxygénés lors d'ateliers et ont pu ainsi approfondir les différents thèmes pour en faire émerger ce que nous appelons désormais nos « Chantiers d'Avenir. »

Étape 3 : poursuivre l'ascension : et maintenant ?

De l'Alpe d'Huez, des idées fortes sont ressorties et ont été préférées par les collaborateurs.

Elles ont été rassemblées sous 4 grands thèmes :

Notre éthique et empreinte :

être une entreprise citoyenne

Notre vocation :

l'avenir de notre métier

Notre communauté :

la digitalisation au service de nos clients, collaborateurs et fournisseurs

Notre bonheur :

comment développer le bien-être des collaborateurs ?



CONVERGENCE DE NOS ENSEIGNES

A partir du 6 avril 2018, les magasins La Boîte à Outils passent sous l'enseigne L'Entrepôt du Bricolage !

Depuis plus de 20 ans, nos deux enseignes La Boîte à Outils et L'Entrepôt du Bricolage se côtoient et partagent le meilleur :



- La Boîte à Outils

privilegiant proximité, services et relation client a continuellement participé à faire progresser et à humaniser l'Entrepôt du Bricolage.

- L'Entrepôt du Bricolage

par son dynamisme commercial, son image « chantier », son accompagnement projets clients, a largement contribué à la compétitivité de l'enseigne La Boîte à Outils.

Les forces des deux enseignes ont été réunies pour n'en garder qu'une seule, celle de L'Entrepôt.

La progression de l'enseigne va continuer son développement, s'accroître, et cela va permettre à la société de mener de front plus de projets et d'intégrer de nouveaux outils et de nouvelles pratiques.

Le commerce de demain se prépare aujourd'hui et tout s'accélère.

L'omnicanalité est aujourd'hui au cœur de nos métiers. Dans un contexte où le digital occupe une place prépondérante et croissante, nous avons la conviction que le magasin physique sera plus que jamais essentiel pour créer du lien avec nos clients. Nous allons vers un « digital humanisé. »

Notre vocation se précise :

Accompagner la réalisation des projets de nos clients, rassemblés avec nos collaborateurs et nos fournisseurs en une communauté unie, écoresponsable et respectueuse des hommes.



Mécénat

Impliqués sur nos territoires.

Nous soutenons des actions solidaires et environnementales proches de nos points de vente.

Acteur majeur de la construction, nous aidons également des associations qui œuvrent pour l'habitat durable et solidaire, en France comme à l'étranger.



Présents aux côtés de l'association grenobloise pour la recherche et l'insertion sociale des trisomiques 21 (ARIST).

Pour la 12^{ème} édition de la Journée mondiale de la trisomie 21 qui s'est déroulée en 2017 à Grenoble, nous avons soutenu Arist en charge de son organisation. Cet événement ouvert à tous, convivial et familial, était

l'occasion de mettre en exergue les avancées scientifiques, de valoriser l'écosystème isérois et d'afficher un partage de valeurs sociales entre les entreprises, les sportifs, les associations, les collectivités locales, les élus et les professionnels du soin et de la santé.



Depuis 2 ans, nous soutenons Aide Médicale et Développement (AMD), pour la construction de centres médicaux en Afrique.

Grâce à nos dons, AMD a pu construire un centre de santé dans le village d'Ethiolo, en pays Bassari, dans une zone très isolée du Sénégal. Prévu pour une population de 7 000 personnes, ce centre est opérationnel depuis juin 2016. En 2017, nous avons coopéré avec AMD pour la réhabilitation de la maternité très vétuste de l'hôpital de Mandiana en Haute Guinée. L'accès à l'eau est aujourd'hui garanti grâce aux travaux d'adduction réalisés.



Être humain !

Nous sommes partenaires depuis plusieurs années du fonds d'action Négobois pour le mécénat.

Il réunit des industriels et des négociants dans une même ambition : rassembler des dons pour construire au profit de causes dont l'intérêt est sans équivoque. En 2017, nous avons soutenu la Fondation Abbé Pierre pour la construction d'une pension de famille de 24 places et 2 logements indépendants réservés aux femmes victimes de violences à Lodève (34). En fin d'année, les travaux de construction étaient bien avancés et entraient dans la phase de second œuvre avec la pause de l'enduit façade, le carrelage, la peinture et les finitions en électricité et plomberie.



© JM Aufaivre-Utilisation de l'hélicoptère avec régime dérogatoire soumis à autorisation spéciale et concertée

Pour la construction, aux côtés de la Fédération Française des Clubs Alpins et de Montagne

Le Groupe soutient aussi des projets qui ont un sens par rapport à sa situation géographique, au cœur des montagnes.

Nous nous impliquons dans la construction ou la rénovation de refuges en haute-montagne. Après le refuge du Goûter dans le massif du Mont Blanc, le refuge de l'Aigle dans Les Ecrins, nous avons soutenu en 2017 la Fédération Française des Clubs Alpins et de Montagne (FFCAM), pour la réfection du Temple Ecrins. Les travaux terminés en octobre ont concerné l'assainissement et l'adduction d'eau potable depuis son captage jusqu'à son arrivée au refuge.

Les Maisons Ronald McDonald rapprochent les familles

La Fondation Ronald McDonald aide les familles à mieux vivre des situations difficiles en construisant des Maisons qui permettent aux enfants hospitalisés d'être entourés par leurs proches. Les enfants conservent ainsi un équilibre affectif déterminant pour la qualité de leur guérison. Déjà partenaire de la Fondation lors de la création de la Maison de Parents de Grenoble en 2012, nous avons de nouveau répondu présents lorsque celle-ci nous a sollicités pour la création de chambres supplémentaires en 2014. Depuis, nous soutenons chaque année un événement qui permet à l'association de poursuivre son activité et d'accueillir plus de 300 familles par an.



Depuis plus de 15 ans, le Groupe est partenaire de la Maison de la Culture

de Grenoble, à la fois pour prendre part au tissu culturel local et pour permettre au plus grand nombre d'accéder aux spectacles.

Suivant le même objectif, nous soutenons Musée en musique. Pour la saison 2017/18, le musée de Grenoble accueille dans son auditorium, un riche programme de musique.



Sponsoring

Engagés et sportifs

Nous retrouvons dans le sport des émotions et des valeurs qui nous sont proches : engagement individuel et collectif, partage des succès, dépassement de soi, esprit d'équipe...
Nous soutenons avec ferveur différents clubs et événements de nos territoires.



LES BRÛLEURS DE LOUPS

Depuis 17 ans, le groupe est partenaire des Brûleurs de Loups, l'équipe grenobloise de hockey sur glace qui joue au plus haut niveau.



TOUS COUREURS

Les collaborateurs sportifs se retrouvent sur différents événements sportifs dans l'année, tels que l'Ekiden de Grenoble, le Cross des enfants malades ou la Rando cyclo du groupe.



LE DFCO

Doras soutient le DFCO, club de football qui évolue en Ligue 1.



SIMC, PARTENAIRE DU PAYS D'AIX UNIVERSITÉ CLUB HANDBALL

Matériaux Simc accompagne le Pays d'Aix UC Handball dans sa nouvelle Arena et pour son ascension dans la hiérarchie nationale !

LA PIERRA MENTA

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



© Jocelyn Chavy, Pierra Menta 2015



© : Jacques Robert

FCG GRENOBLE RUGBY

Samse est l'un des partenaires majeurs du FC Grenoble Rugby qui joue en Pro D2.

SPRINTER CLUB OLYMPIQUE DIJON

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



© : SCOD



© Laurent Théophile / Team Chambe

CHAMBÉRY SAVOIE HANDBALL

Soutenu depuis 20 ans par le groupe, ce club joue en championnat de France de première division et compte dans ses rangs certains joueurs de l'équipe de France.



TEAM GRENOBLE ISERE NORDIQUE

Samse et l'Entrepôt du Bricolage soutiennent cette équipe depuis trois ans. Elle est composée d'athlètes qui brillent au plus haut niveau du biathlon et du ski de fond, tels que Marie Dorin-Habert, Simon Fourcade, Robin Duvallard, Jean-Guillaume Béatrix et un jeune espoir plein de potentiel, Emilien Jacquemin.



TOUR CYCLISTE LA PROVENCE

Depuis l'origine, Matériaux Simc est partenaire du maillot bleu de leader du « Tour cycliste La Provence ». La 3^{ème} édition sillonnera encore les routes de la région et passera au plus près de nombreuses agences Simc situées dans les Bouches du Rhône, le Vaucluse et le Var.



UT4M

Samse est partenaire de l'ultra-trail de 169 km et 11 000 m de dénivelé qui traverse les 4 massifs autour de Grenoble.

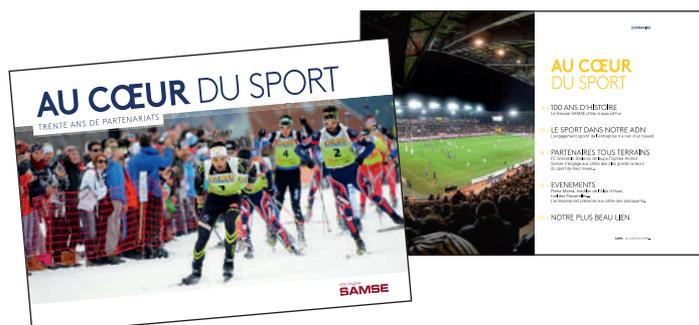
LE TROPHÉE ANDROS

Samse et L'Entrepôt du Bricolage sont partenaires d'un nouveau team sur les circuits glacés du Trophée Andros, composé de Bertrand Balas, Franck Lagorce et Gérald Fontanel.



FÉDÉRATION FRANÇAISE DE SKI

Depuis 2005, les enseignes Samse et L'Entrepôt du Bricolage se sont engagées auprès de la Fédération Française de Ski en tant que partenaires des espoirs du ski français avec « le Samse Speed Ski Tour ». Elles sont aussi aux côtés des espoirs du ski nordique : biathlon, ski de fond, saut et combiné nordique. Samse est également le partenaire titre de la Coupe de la Fédération (ski alpin) qui se déroulera cette année encore à l'Alpe d'Huez les 7 et 8 avril 2018.



LA SAGA GROUPE SAMSE ET LE SPORT !

En 2017, le groupe édite son 1^{er} livre. 180 pages, qui retracent l'histoire de 30 ans d'engagement dans le sport.



SIÈGE SOCIAL

2, rue Raymond Pitet

CS 70020 - 38030 - Grenoble Cedex 2

Tél. : 04 76 85 78 00 - Fax 04 76 46 88 07

www.groupe-samse.fr
contact@groupe-samse.fr