

RAPPORT ANNUEL 2012



Groupe
SAMSE



Le Groupe SAMSE

Conseil de surveillance


Patrice JOPPÉ
Président du Conseil de Surveillance


Paul BÉRIOT
Vice-Président du Conseil de Surveillance

Directoire


Olivier MALFAIT
Président du Directoire


François BÉRIOT
Vice-Président du Directoire



Négoce

Négoce multispécialiste




Olivier MALFAIT
Président du Directoire


François BÉRIOT
Vice-Président du Directoire




François NOËL
Président du Directoire




Didier ZAMBON
Président


Laurent CHAMEROY
Directeur Général




Carmine POLICASTRO
Président

Négoce spécialiste

TP, ADDUCTION D'EAU




Christian ROSSI
Président
Directeur Général




Damien CUGNET
Président




Claude WINLING
Président

BOIS




Luc HENRY
Président
Directeur Général




Jean-Luc GIMENES
Président

Bricolage et décoration




Jean-Jacques CHABANIS
Président


Arnaud BÉRIOT
Directeur Général




Pauline JOPPÉ
Directrice

Énergies Renouvelables




Nicolas BÉDOUIN
Président

Transport




Denis ZANON
Président




J-Paul RONZATTI
Président

Bienvenue dans le Groupe SAMSE

Groupe indépendant de distribution de matériaux de construction et d'outillage, nous développons un réseau commercial dense de 300 points de vente. Présents sur deux métiers, le négoce et le bricolage, nous proposons à nos clients, professionnels et particuliers, des offres complémentaires dans un réseau de proximité.



Michel CHAUMETON
Président

Stéphanie SAINT-MARTIN
Directeur Général



Jacques PLATTARD
Président



Bruno DIDIER
Président

Claire DIDIER
Directeur Général



Francis BLANC
Président

CARRELAGE - SANITAIRES



Patrice PELLICER
Directeur



Mauro SERAFINI
Gérant

MENUISERIES



Catherine PAYSAN
Président
Directeur Général



Thierry PICHOT
Directeur Général





Artisans de notre avenir

En 2012, le groupe a de nouveau réussi à tirer son épingle du jeu, dans un contexte difficile.

La recette du succès de cette année est simple.

Nous avons été : vigilants sur nos charges, sélectifs sur nos investissements et engagés au service de nos clients.

Nous avons su, collectivement : booster nos ventes sans trop dégrader nos marges et être forts sur nos fondamentaux tout en transformant nos innovations en développement de nouvelles activités.

Un grand merci à tous nos collaborateurs pour leur créativité, leur dynamisme et leur détermination !

Nous souhaitons aussi remercier tous nos partenaires : clients, fournisseurs, banquiers, pour leur fidélité et leur confiance.

Ainsi, nous sommes armés pour affronter 2013. Dans un marché toujours en baisse et bagarré, notre défi sera de conduire et d'accompagner les mutations, dans un environnement de plus en plus complexe.

Cette période difficile sera aussi une opportunité pour réfléchir à l'avenir, aux possibilités d'amélioration et de transformation.

Notre ambition est de construire le futur dans une vision partagée avec tous les acteurs.

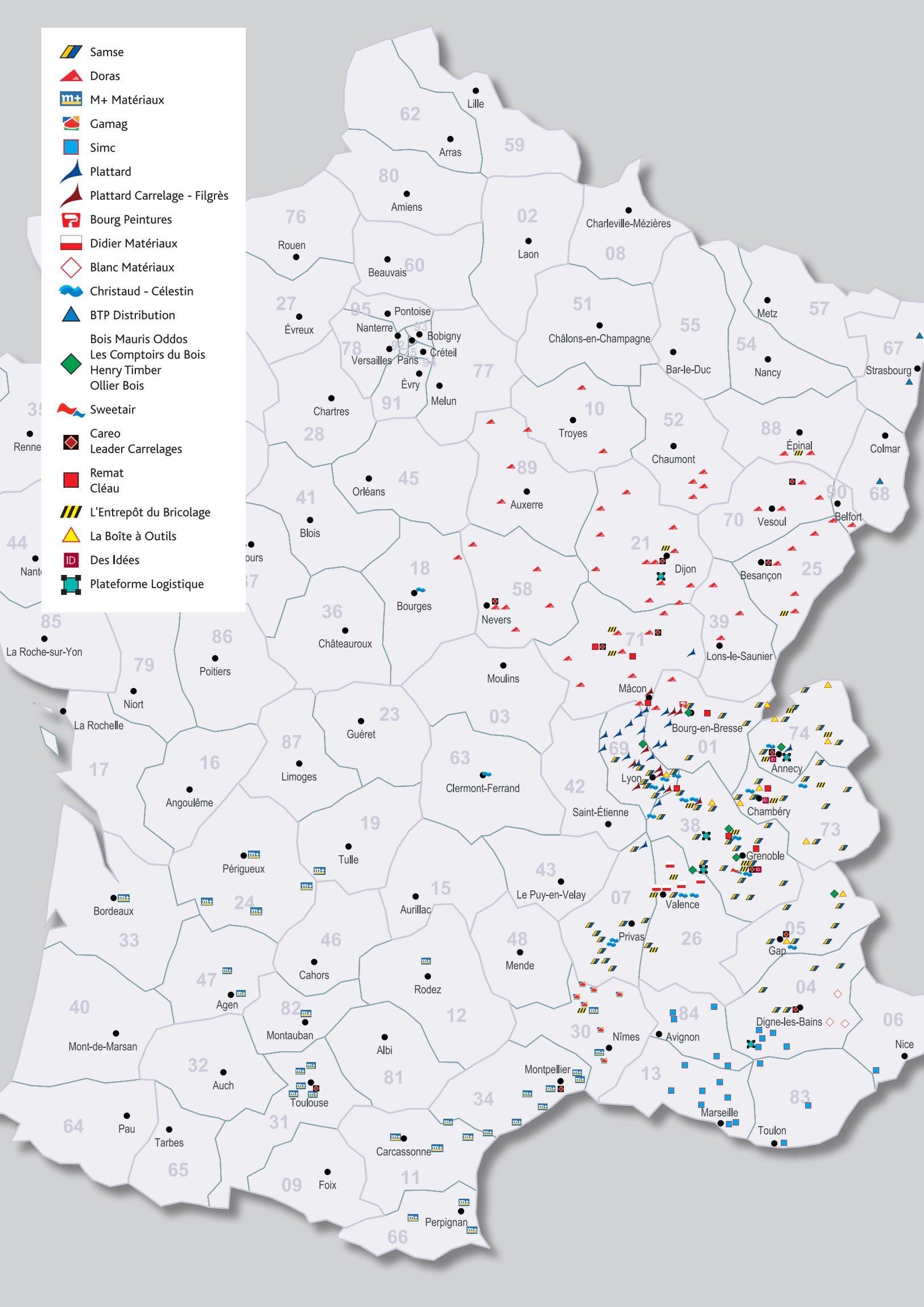
- Tout d'abord nos clients, avec qui nous devons poursuivre et améliorer notre relation de qualité, de proximité et de confiance : être toujours en mesure de leur apporter des conseils, des services appropriés, des prix étudiés et des stocks disponibles.
- Nos fournisseurs, pour réfléchir à de nouveaux partenariats et aux meilleures solutions durables de demain.
- Nos partenaires financiers, pour qu'ils continuent d'apporter les ressources nécessaires à notre groupe, pour son développement à moyen et long terme.
- Et bien sûr, nos collaborateurs : nous sommes conscients des efforts que nous leur demandons. Leur passion, leur sens de l'engagement, leur capacité à s'adapter en permanence avec agilité et dynamisme aux nouvelles situations, sont les clés essentielles de la réussite de notre groupe.

Tout comme nos clients, nous sommes des artisans : nous construisons chaque jour.

Pour réussir en 2013, nous allons encore améliorer notre efficacité commerciale, former nos jeunes, faire grandir nos équipes et surtout, préserver le bon climat qui règne dans notre entreprise.

Olivier MALFAIT
Président du Directoire

François BÉRIOT
Vice-Président du Directoire



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



Patrice JOPPÉ

Président du Conseil de Surveillance
du Groupe SAMSE

Paul BÉRIOT

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

Édito

«Quand le bâtiment va, tout va» dit le proverbe.

Et quand le bâtiment ne va plus ? Le Négoce des matériaux de construction est touché, et souffre de plusieurs maux dont :

- Baisse d'activité, et donc du chiffre d'affaires,
- Érosion des marges, due à une concurrence exacerbée,
- Insolvabilité d'une partie de la clientèle dont la trésorerie souffre du ralentissement.

En général, l'addition de ces trois facteurs génère une baisse considérable de la rentabilité du négoce dont le profit est traditionnellement marginal.

En 2012, le groupe, dans son ensemble, a réalisé une performance remarquable en maintenant un niveau de résultat supérieur à la moyenne de la profession.

Je ne doute pas que 2013 verra à nouveau Samse et toutes ses filiales et participations, faire encore une fois preuve de réactivité, de créativité et aussi d'optimisme ; la poursuite du développement concrétisée récemment en est une preuve.

J'ai entendu, au dernier salon Samse qui s'est tenu à Chambéry les 14 et 15 février 2013, plusieurs de nos collaborateurs affirmer :
«La crise, elle n'est pas ici, elle est à l'extérieur».

Avec un tel «mental», nous sommes bien sur la route de nouveaux succès...

Patrice JOPPÉ

Président du Conseil de Surveillance



sommaire

Introduction	4
Historique	6
Comité de direction	8
Commerce	12
Organisation	14
Marketing	16
Achats	18
Logistique	22
Transport	24
Ressources humaines	26
Construction et gestion de nos sites	30
Construire Positif	32
Partage des émotions	34
Données financières	38

L'esprit de famille dans une culture de grand groupe

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

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

Une nouvelle personne recrutée est accueillie par l'ensemble des cadres de la Direction. Tous les deux mois, des journées « connaissance de l'entreprise » présentent aux nouveaux arrivants le Groupe SAMSE, son organisation, ses valeurs, ses engagements et les différents métiers de nos équipes. Le sentiment d'appartenance au groupe naît et se nourrit de la proximité entre les salariés, quelle que soit leur enseigne, ou leur fonction.

Les salariés actionnaires d'une entreprise pas comme les autres

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

Les deux piliers fondateurs de son indépendance sont : le capital détenu majoritairement par les salariés et la rentabilité à long terme.

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

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





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



La croissance et la stratégie du groupe

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

L'orientation stratégique du groupe vers la diversification de ses activités est fondamentale. Nous sommes ainsi en mesure d'apporter une offre complète sur tous les segments de métiers, et d'anticiper les besoins des professionnels sur les thématiques à venir comme l'efficacité énergétique, la construction bois BBC, le bâtiment à énergie positive, les Énergies Renouvelables. Nous structurons notre offre en la spécialisant sur des marchés porteurs et en accompagnant dès aujourd'hui les professionnels qui réaliseront demain les chantiers innovants.

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

1920

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

1925

Introduction en bourse.

1949

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

1960

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

1970

Tandem de direction : Patrice JOPPÉ, Paul BÉRIOT.

1974

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

1988

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

2007

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



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



Samse Vienne 1974



La Boîte à Outils en Savoie 1975



Samse Saint-Martin d'Hères 1975



Samse Gap 1988

▼ 1920 ▼ 1974 ▼ 1986 ▼ 1988 ▼ 1991 ▼ 1992 ▼ 1996 ▼ 1998 ▼ 1999 ▼ 2002



ACTUALITÉS

2012



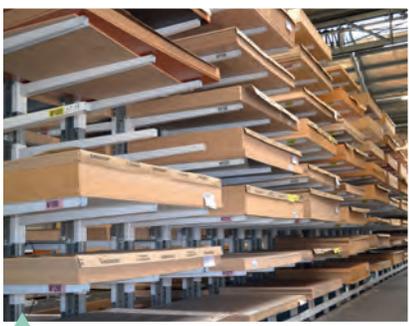
L'Entrepôt du Bricolage ouvre un nouveau magasin à Remiremont dans les Vosges.



Le Groupe SAMSE remporte le Trophée du Négoce pour son offre Réseau Énergie Habitat.



Un site internet dédié au recrutement www.groupesamserecrute.fr



Une nouvelle plateforme Bois-Panneaux à Argonay, Haute-Savoie.



M+ Matériaux à Montpellier ouvre la première agence Réseau Énergie Habitat en France.



Plattard inaugure son usine de bordures très innovante à Villefranche-sur-Saône.



Simc fait l'acquisition de la société MBA dans les Alpes de Haute-Provence.



Doras ouvre 4 nouvelles agences en Côte d'Or, Ain, Saône et Loire, Yonne.



Nouveau site Samse www.samse.fr.

▼ 2003 ▼ 2005 ▼ 2006 ▼ 2007 ▼ 2008 ▼ 2009 ▼ 2010 ▼ 2011 ▼ 2012





Le comité de direction



De gauche à droite :

Olivier BIS

*Directeur des Systèmes
d'Information et Méthodes*

François NOËL

Président du Directoire Doras

Dominique DURAND

Directeur Juridique et Social

Serge ROUX

Directeur de Région Samse

Frédéric REBOLLO

Directeur de l'Organisation

Françoise GRASSA

*Directrice des Ressources
Humaines*

Jean-Jacques CHABANIS

Président de La Boîte à Outils

Jérôme THFOIN

*Directeur Marketing
et Innovation*

Christophe LYONNET

Directeur de Région Samse

Olivier MALFAIT

Président du Directoire

Laurent CHAMEROY

*Directeur Administratif
et Financier*

François BÉRIOT

Vice-président du Directoire

Philippe GÉRARD

Directeur Commercial

Arnaud BÉRIOT

*Directeur Général
de La Boîte à Outils*

Yannick LOPEZ

Directeur des Achats

Antoine SIBOUL

Directeur du Développement

Marc COINTEPAS

Directeur Logistique



Notre organisation



La relation commerciale, raison d'être du négoce

Le commerce est la colonne vertébrale de nos activités. La satisfaction de nos clients est essentielle : elle trace notre feuille de route et sert également de baromètre. Notre ancrage historique sur nos territoires nous permet d'être proches de nos clients comme de nos fournisseurs.

> L'ESSENTIEL

La proximité d'abord

Etre à l'écoute de nos clients est l'objectif renouvelé chaque jour de nos 5000 collaborateurs. Pour cela, le Groupe SAMSE s'appuie sur son enracinement géographique et son maillage territorial.

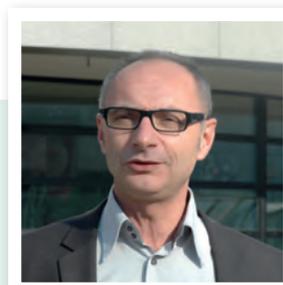
Mais pour être connu et reconnu, il ne suffit pas d'avoir 300 agences au

contact des chantiers, il nous faut aussi des compétences adaptées. Pour accompagner les clients, leur proposer des matériaux, des outils et un service conseil de qualité, nos équipes de vente suivent un plan de formation auquel participent nos partenaires industriels.

Pour être au plus près des besoins des clients, les enseignes négoce proposent des soirées techniques axées depuis deux ans sur la RT 2012 et la mise en œuvre des produits, sur la construction bois BBC et les énergies renouvelables. Nous développons des gammes

de produits complémentaires : les solutions systèmes d'isolation thermique par l'extérieur par exemple permettent d'élargir l'activité traditionnelle de nos clients façadiers ou maçons. Ainsi, l'information aux nouvelles techniques d'isolation mais aussi l'organisation de salons et d'animations commerciales sont autant d'actions qui fidélisent et entretiennent la qualité du lien avec nos clients.

Philippe GÉRARD
Directeur Commercial



“ 5000 salariés composent le Groupe SAMSE, soit... 5000 commerciaux ! ”



FAIT MARQUANT

« Avez-vous un projet de rénovation ? »

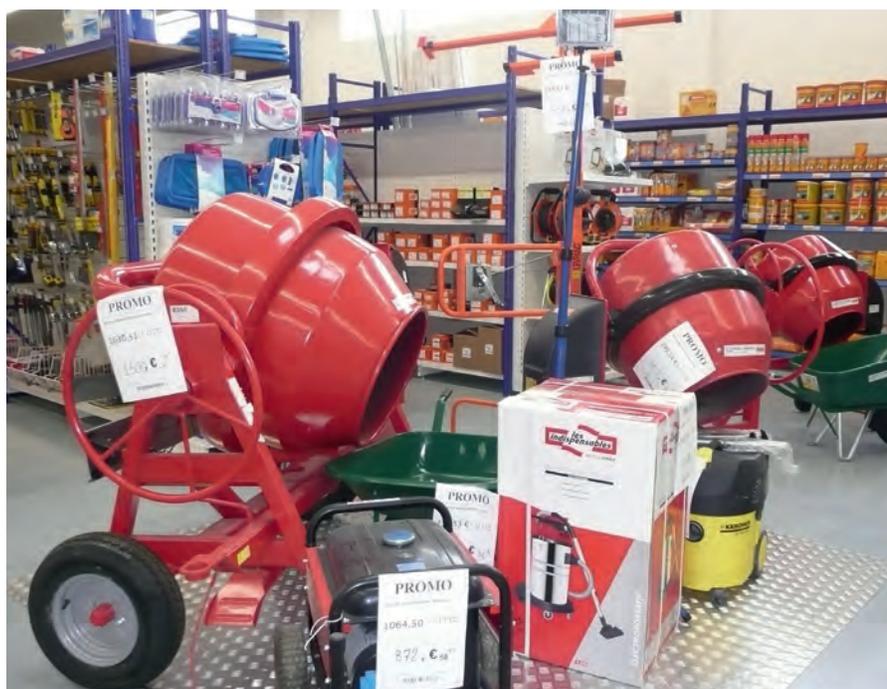
Répondre aux attentes de nos clients, mais pas seulement... Creuser chacune de leur demande et les conseiller est l'objectif du dispositif "Avez-vous un projet ?". C'est en développant une curiosité permanente que

nous apportons du service à nos clients : si on leur propose des accessoires d'étanchéité à l'air par exemple, pour compléter leurs commandes d'isolants ou de fenêtres, on les aide à répondre aux contraintes de la RT 2012. Cette démarche nous offre l'opportunité de capter des projets complets de rénovation, plutôt que de répondre seulement à des demandes.



NOS LIBRES-SERVICES

Dans toutes nos agences négoce, nous vendons des outils et matériels, des colles, de la quincaillerie... des produits indispensables à la construction et indissociables des matériaux. En 2013, nous mettons l'accent sur ces gammes vendues en libre-service. Nous sommes soucieux de proposer une offre très diversifiée et des stocks suffisants. Nous disposons de tous les accessoires d'étanchéité à l'air qui permettent une mise en œuvre conforme à la RT 2012 et mettons en avant les nouvelles technologies de nos partenaires industriels.



Innovations

Segmenter le marché par une approche métiers

Pros du BTP, hors BTP, collectivités locales, artisans, commerçants, particuliers occasionnels ou réguliers, bureaux d'études... le groupe présente désormais des offres spécifiques pour coller à des attentes différenciées. Pour optimiser notre communication, nous ciblons certains métiers à partir de notre bonne connaissance

du marché local : en 2012, M+ Matériaux a défini une offre destinée aux campings, Doras a ciblé les coopératives agricoles et Samse, les paysagistes...

Optimiser l'organisation des enseignes

La fonction organisation, créée en 2012, intègre le Comité de Direction. Transversale, elle impacte nos outils, nos méthodes, nos processus et tous les métiers, à tous les niveaux de compétence et de responsabilité.

La satisfaction client est l'objectif de chacun des acteurs du Groupe SAMSE. Pour cela, nous nous appuyons sur nos atouts : l'émergence des besoins et des idées exprimés par les clients et les équipes et notre capacité à proposer des solutions partagées.

Pour construire et conforter notre compétitivité, nous concilions puissance et dynamisme. Le moyen d'y parvenir est affiché : trouver des modes de fonctionnement plus « agiles » et moins cloisonnés et généraliser notre culture de projet.

> L'ESSENTIEL

Agir sur la qualité des stocks

La maîtrise des stocks est un point important de performance du groupe. Cela concerne à la fois les plans de stocks et la disponibilité des produits. Définir l'évolution des gammes et réduire les taux de rupture sont deux axes prioritaires. Pour répondre à ces exigences, une cellule achats-approvisionnements sera créée dans chaque région. Depuis septembre 2012, trois projets pilote ont été mis en place, au sein des régions Samse Hautes-Alpes et Grand Lyon et auprès de la filiale Gamag.

Ce travail novateur aura des incidences sur le fonctionnement des agences. Un audit et une évaluation ont permis de repérer les potentiels et de détecter les profils qui peuvent porter cette nécessaire montée en compétences.



Moteur d'innovations

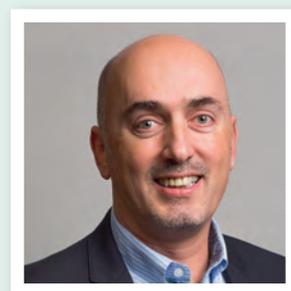
Méthode agile à tous les niveaux

Le travail collaboratif en mode projet a le vent en poupe. Le Groupe SAMSE ne se contente pas d'adopter cette façon novatrice de travail en équipe au sein du comité de direction. Ce type de management et d'implication est déployé à grande échelle par les enseignes bricolage. Une illustration : la démarche «satisfaction client» mobilise 180 personnes sur les actions d'animations

commerciales au sein des magasins. Pragmatisme et réactivité sont mis au service d'une amélioration continue de la qualité du service. Fidèle à nos valeurs, nous mettons nos actions innovantes en œuvre dans tous les métiers et toutes les strates d'organisation des équipes.



“ Les projets d'évolution de l'entreprise reposent sur un principe d'intelligence collective ”



Frédéric REBOLLO
Directeur de l'Organisation

Cap sur 2013

Construire le métier de responsable de la chaîne d'approvisionnement

Dans la continuité des priorités d'organisation, une formation «approvisionneur région» est définie pour 2013. Des ateliers, des approches ludiques et des mises en situations pratiques permettront aux participants de s'approprier et de maîtriser les points clefs du métier.

Tenir le cap de la satisfaction permanente de tous nos clients

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

Un seul objectif : améliorer sans cesse la satisfaction de nos clients.

Satisfaction qui est le véritable moteur de croissance de notre Groupe.



De la RT 2012 à la RT 2020

Depuis le 1^{er} janvier 2013, la réglementation thermique RT 2012 est en vigueur pour tous les bâtiments neufs. Notre premier objectif est de réussir ce tournant majeur avec nos partenaires sur tous les chantiers, dans le prolongement du travail

entrepris ensemble depuis des années.

Dans le même temps, nous préparons les enjeux de la RT 2020 en anticipant dès maintenant les réponses nécessaires à la construction de bâtiments à énergie positive. Toutes nos enseignes œuvrent

à la réussite de la RT 2012 tandis que le service Marketing et Innovation prépare d'ores et déjà le groupe aux opportunités induites par la RT 2020, pour mieux s'en saisir le moment venu.

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

Jérôme THFOIN
Directeur Marketing et Innovation



Innovation

Notre démarche Construire positif continue à se développer dans le réseau du Groupe SAMSE pour répondre toujours mieux aux nouvelles réglementations et aux attentes du marché. Retrouvez en page 32, l'offre complète ainsi que toutes les innovations qui lui sont liées.



FAIT MARQUANT

Le baromètre de satisfaction client Samse, indicateur de performance

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

La satisfaction générale 2012

« Près de 80% de nos clients sont satisfaits. Nous mettons tout en oeuvre en 2013 pour réduire la proportion de clients insatisfaits ».



Cap sur 2013

A partir des résultats du baromètre, des plans d'amélioration des services aux clients seront déployés en 2013. Les objectifs sont fixés agence par agence, pour apporter des réponses précises et adaptées à chaque point de vente, au plus près des besoins exprimés par nos clients en 2012 : accueil téléphonique, respect des délais de livraison, information et solutions en cas de retard de livraison, disponibilité des commerciaux...

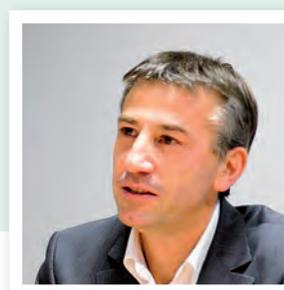
La qualité, une force en mouvement

Tous les jours, nous partageons à la fois les obligations de nos fournisseurs et les exigences de nos clients. Nous sommes au cœur de la filière et portons les innovations du marché.

Les gammes de produits évoluent rapidement et avec elles, les techniques de mise en œuvre. Nos agences proposent les meilleurs produits à des tarifs compétitifs. Quelle que soit la qualité d'un produit, sa mise en œuvre déterminera sa performance. Nous anticipons les besoins du marché en formant nos équipes pour qu'elles apportent les meilleures réponses techniques. Faire connaître les attentes des clients et trouver les réponses adaptées, mais aussi faire valoir les métiers et les savoir-faire : l'offre du Groupe SAMSE est à la fois complète, évolutive et novatrice.

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

Yannick LOPEZ
Directeur des Achats



LES DIRECTEURS D'ACTIVITÉ

PANNEAUX
PARQUETS



Jean-Marie ALGÉO

MENUISERIES
FERMETURES



Cyril BOLLON

COUVERTURE
ISOLATION



Pierre COMTE



Rifki BACCAR
(adjoint)

LIBRE-SERVICE



Stéphane JOURDAN

CARRELAGE SANITAIRE
ENVIRONNEMENT



Corinne TARDY

TRAVAUX PUBLICS
GROS-ŒUVRE



Jean-Marc DAMOUR

TRAVAUX PUBLICS
ADDUCTION D'EAU



Éric LOTENBERG

700

fournisseurs

80 000

références sont
gérées par notre
service achats

> L'ESSENTIEL

La dynamique du réseau

Comment acheter la meilleure qualité possible au coût le plus intéressant ? Le Groupe SAMSE s'appuie sur son service achats. Grâce à une gestion rigoureuse de nos référencements et au sourcing sélectif le plus local possible, chacun peut facilement accéder aux produits les plus compétitifs. À la disposition des agences, nous développons des outils pour que notre puissance d'achat soit utilisée par tous les collaborateurs du groupe.

Notre marque



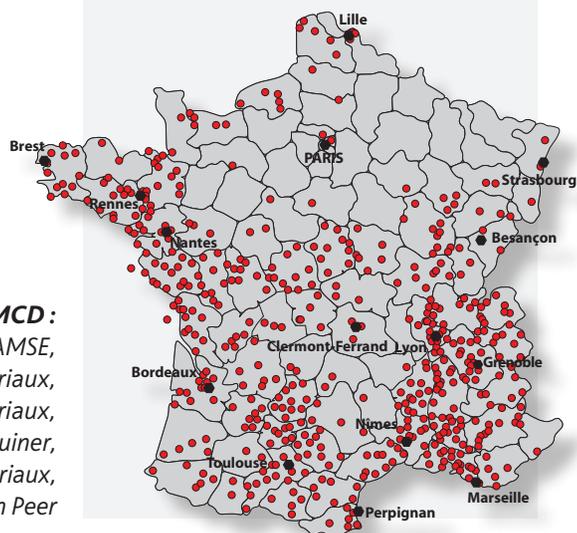
www.lesindispensables.fr

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

MCD est un réseau national de négociants de matériaux indépendants qui compte plus de 650 points de vente.



Les Membres MCD :
Groupe SAMSE,
Chausson Matériaux,
Vendée Matériaux,
Quéguiner,
Denis Matériaux,
Boyenval Van Peer



Moteur d'innovations

La RT 2012

Les contraintes réglementaires ont un tel impact sur le marché que nous devons en anticiper les effets pour développer nos actions de vente. La RT 2012 devient notre cadre d'actions motrices qui dynamise notre entreprise. Nous traduisons la réglementation en produits, services et techniques indispensables à l'objectif de performance énergétique. Nous formons nos équipes, informons nos clients, associons les industriels, sensibilisons tous les corps de métiers aux évolutions en cours.



Témoignage

« Faire évoluer nos gammes de produits en relation avec les industriels, mettre en conformité nos stocks et communiquer en interne comme à l'externe sur l'enveloppe performante, l'étanchéité à l'air ou l'isolation thermique par l'extérieur font partie de notre démarche depuis 2011. Nous utilisons la RT 2012 comme un levier d'innovation ! »

Pierre COMTE
Directeur d'Activité Couverture Isolation



Le Groupe SAMSE propose des bois certifiés

Matériau renouvelable par excellence, le bois reste une matière première vivante qu'il faut préserver pour les générations futures. Le Groupe SAMSE est dans une démarche de certification en matière d'approvisionnement de ses bois. L'entreprise a obtenu les labels PEFC et FSC ainsi que la charte environnementale LCB (Le Commerce du Bois). Notre maître-mot : la traçabilité des bois exploités, de la coupe à la vente au client final. Une chaîne de contrôle qui exige un suivi étape par étape. Régulièrement, des auditeurs indépendants valident le processus en agence pour le renouvellement de l'attribution des labels.



La marque de la gestion forestière responsable

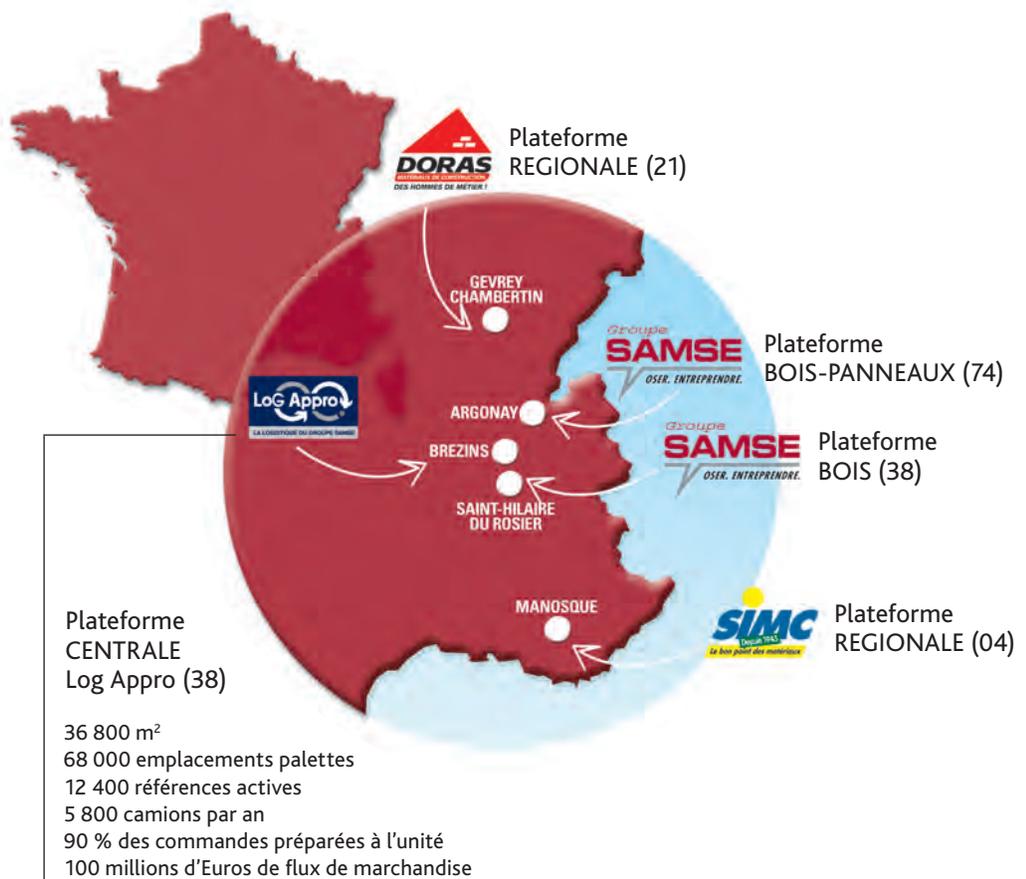


De la logistique à la Supply chain

Dès 2002, le Groupe SAMSE avait fait le choix d'intégrer sa logistique pour en faire une force et un moyen de consolider son indépendance. En dix ans, le Groupe SAMSE a presque triplé son nombre de points de vente, son chiffre d'affaires et donc le volume de flux marchandise. Cette croissance nécessite une nouvelle stratégie logistique.

Nous constituons une équipe métier en interne, mieux à même de rester au plus près des besoins des clients. L'objectif est de passer d'un mode de gestion de la logistique à une gestion de la chaîne logistique : nous intégrons les flux physiques et les flux d'information du fournisseur au client. Cela nous permet de maîtriser la qualité de service, les conditions de sécurité et de sûreté, les délais et les coûts. En intégrant les achats et les approvisionnements, nous nous organisons en supply chain. Les approvisionnements (leur nature, leur quantité, leur origine) sont autant de paramètres à prendre en compte dans les choix quotidiens. Le groupe dispose d'un outil logistique performant, totalement adapté à une prestation globale :

- > **une plateforme centrale généraliste** à même de servir tous les points de vente avec une fréquence adaptée.
- > **des plateformes régionales et spécialisées** susceptibles de fournir une prestation complémentaire.



“ Notre croissance nécessite une nouvelle stratégie logistique ”



Marc COINTEPAS
Directeur Logistique

> L'ESSENTIEL

La plateforme centrale est un outil logistique très performant, à la pointe de la technologie : dispositif pick to light dans certaines zones (solution technique permettant d'éviter les risques d'erreurs lors de la préparation des commandes), transstockeur, appareils de manutention performants -dont un spécifique pour le dépotage des containers-, progiciel WMS Reflex pour la gestion de l'entrepôt... un équipement et une organisation prêts à répondre de façon adaptée et optimisée aux besoins d'une supply chain intégrée.



Pick to light

68 000

emplacements palettes



Cap sur 2013

Une supply chain intégrée tri-dimensionnelle :

> tactique

la planification annuelle de l'activité prend en compte la saisonnalité métier. Cette anticipation permanente nous offre une visibilité accrue sur les besoins de nos clients tant sur la nature des produits que sur les niveaux de stock nécessaires.

> opérationnelle

la définition d'un chronogramme précis répond efficacement à la fois aux opérations courantes et aux aléas métier.

> stratégique

la définition de l'offre produit s'appuie sur une organisation logistique structurée.

Gérer les flottes, rationaliser les flux, mutualiser les expertises

Le métier de distributeur consiste à gérer les flux tout autant que les stocks. La fiabilité du service et des délais impacte la performance de tout le groupe. C'est un enjeu de premier plan, partagé par l'ensemble des enseignes.

> L'ESSENTIEL

La dynamique du réseau

Un partenariat durable au service
de la fiabilité

Le transport en approvisionnement
aval des matériaux du Groupe
SAMSE est assuré par Zanon
Transports. Au départ de la
plateforme centrale, Zanon
distribue les 300 points de vente
du groupe, au rythme d'une
vingtaine de camions par jour.

Le Groupe SAMSE et la société
Zanon ont créé la filiale **Mat
Appro**, commissionnaire de
transport dans le BTP. Outre
l'organisation du transport, cette
structure gère le chargement et
le déchargement des camions.
Elle réalise 73% de son chiffre
d'affaires avec des clients externes
au groupe. Cette marque de
confiance est un sérieux gage de
qualité.

Pour nous, la maîtrise de
cette fonction experte de
commissionnaire de transport
est essentielle pour optimiser
la synergie entre les fonctions
transport et logistique.





Une meilleure flexibilité
d'approvisionnements booste notre
réactivité commerciale ”



Jean-Paul RONZATTI
Directeur Général Mat Appro



INNOVATIONS

Cross docking

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

Cap sur 2013

Le plan de transport amont et aval a pour objectif la rationalisation des flux. Le logiciel de gestion de flottes TMS sera prochainement déployé par le Groupe SAMSE afin de réguler les rotations. Chargement des camions, tournées et collectes sont à mutualiser pour limiter les livraisons dispersées et les faibles taux de remplissage.

L'humain, première ressource du groupe

Nos enseignes à taille humaine développent leur réactivité, synonyme de qualité de service pour nos clients et d'opportunités professionnelles pour l'ensemble du personnel. L'engagement dans le résultat est la première des qualités requises pour contribuer à la croissance du groupe.

> L'ESSENTIEL

Détecter, recruter, former, fidéliser.

Au-delà des diplômes, le Groupe SAMSE retient ce que chacun réalise pour participer activement au développement de l'entreprise. Pour détecter les personnes motivées, curieuses, prêtes à s'investir, un recrutement conversationnel est en place. Les candidats peuvent communiquer avec nous sur nos pages « employeur » des réseaux sociaux sur lesquelles nous sommes présents.

A tous les niveaux, une embauche doit venir renforcer la culture de diversité, de polyvalence

et de complémentarité au sein de l'entreprise. Parce que le recrutement est un acte important, nous devons accueillir un candidat à l'embauche comme on accueille un client. Les objectifs sont identiques : se rendre facilement accessible pour créer une relation de proximité. En juin 2012, la mise en ligne du site www.groupe-samserecrite.fr et le recours aux médias sociaux viennent concrétiser cette démarche. La relation de confiance entre l'entreprise et ses collaborateurs favorise les liens de fidélité et la promotion interne. La formation permet la montée en compétence professionnelle. C'est un moyen d'améliorer la satisfaction des salariés et, par conséquent, la satisfaction client.



1000

candidatures sont déposées en moyenne tous les mois sur le site www.groupe-samserecrite.fr



« J'aime accueillir les nouveaux collaborateurs en leur disant : impliquez- vous, engagez-vous, mettez de la passion et vous réussirez chez nous ! »



Françoise GRASSA
Directrice des Ressources Humaines

QUI MIEUX QUE LE PERSONNEL DU GROUPE POUR PARLER DE SON MÉTIER ?

Visionnez la vidéo d'Ali, Chauffeur



Plusieurs témoignages sont en ligne sur notre site www.groupesamserecrite.fr

Moteur d'innovations

« Campus », un nouveau levier pour la promotion interne

Une session de formation en alternance a été créée en 2012 : « Campus ». Elle réunit trois jours par semaine pendant dix mois des salariés des métiers du négoce pour les préparer à manager une agence. Ce parcours renforce les compétences commerciales et managériales, mais aussi les fonctions de gestion et

d'organisation. Campus met concrètement en pratique les priorités du groupe : fidéliser le personnel, favoriser l'acquisition de nouveaux savoirs, puiser les ressources dans le vivier du groupe, faciliter la transmission de responsabilités entre les générations de salariés, préparer le renouvellement des départs en retraite.



Lancement en Janvier 2013 de « Campus Chef d'Agence » à l'IDRAC Lyon en présence des 8 futurs chefs d'agence, de François Bériot (Vice-président du Directoire) et d'Emmanuel Ginon (Directeur de Région Grand Lyon).

Cap sur 2013

Le Système d'Information des Ressources Humaines (SIRH)

Un nouvel outil informatique a été élaboré en 2012. En 2013, le SIRH permettra un double portail : les managers disposeront d'un outil

de gestion du personnel commun à toutes les enseignes du groupe, et chaque collaborateur pourra gérer ses données personnelles. Une innovation destinée à créer du lien et faciliter les échanges professionnels.





**Construction
durable**

Notre indépendance garantit la maîtrise de nos choix

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

> L'ESSENTIEL

Insérés dans notre environnement

La prise en compte de l'environnement est à double sens. Avec une implantation en moyenne tous les 30 kilomètres, nous sommes au cœur des enjeux et des demandes locales, bien insérés dans nos environnements économiques.

Propriétaires de notre parc immobilier, nous concevons nos sites en incluant en amont les coûts induits par une construction durable. De plus, nos investissements soutenus et réguliers dans la maintenance des sites améliorent leur durabilité.



FAIT MARQUANT

Sécurité et sûreté renforcées

L'agence Samse d'Aubenas a inauguré ses nouveaux locaux en décembre dernier. Les exigences de sécurité de cette construction sont exemplaires. La gestion des flux des clients et des fournisseurs est organisée de façon rigoureuse pour limiter les risques. Une signalétique et des repères au sol distinguent et sécurisent les déplacements des piétons, des chariots et des

camions. Le niveau de sécurité des stocks est également renforcé et le recours aux chariots électriques diminue la pollution et les risques d'incendie.

La signalétique de prévention santé du personnel et de la clientèle, la protection des biens et des personnes complètent cette réalisation de qualité.

Moteur d'innovations

PLATTARD : UNE USINE XXL UNIQUE AU MONDE

En octobre 2012, le Groupe Plattard a inauguré sa nouvelle unité de bordures et caniveaux, sur son site de production à Villefranche-sur-Saône. Une usine imposante, d'où son nom XXL.

Résolument moderne, elle permet de produire plus en améliorant la qualité de fabrication et les conditions de travail.

Par exemple, la presse à haute performance permet de réaliser 85 000 tonnes de produits par an.

Les systèmes d'installation des liteaux et de changement des moules sont entièrement automatisés et uniques au monde.

Cette usine, à la pointe de l'innovation, a été conçue pour éviter tous types de prélèvements et rejets dans le milieu naturel, avec un dispositif de récupération des eaux pluviales, complété par un système de recyclage de ces dernières en circuit fermé.



“ C'est parce que l'économie se construit ensemble, que nous développons nos enseignes dans une démarche citoyenne et en partenariat avec les collectivités ou les aménageurs, qu'ils soient publics ou privés ”



Antoine SIBOUL
Directeur du Développement

Cap sur 2013



Pour nos points de vente, nous préparons les constructions d'avenir avec les matériaux et les techniques de demain. Nous anticipons également les changements de mode de vie de nos clients : dans nos nouveaux magasins, nos parkings proposeront des places réservées au co-voiturage et des bornes d'alimentation permettant de recharger les batteries des véhicules électriques. C'est aussi une façon de construire positif !



Construire Positif

Le Groupe SAMSE participe à la construction de son territoire depuis près d'un siècle. A partir de ses savoir-faire historiques, le groupe se transforme pour répondre aux exigences d'un marché évolutif. La diversification stratégique des activités passe par une offre complète sur des segments nouveaux, et pèse positivement sur des marchés d'avenir.

“ Pour soutenir la croissance du groupe, cultivons nos complémentarités qui font notre force et partageons nos savoirs et actions avec tous les acteurs de la filière ”



Jérôme THFOIN
Directeur Marketing et Innovation

L'ÉNERGIE CRÉATIVE
pour 2020 !



Téléchargez gratuitement l'application

CONSTRUIRE POSITIF®



> L'ESSENTIEL

4 offres spécialistes

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



La marque Moboa structure une offre de produits et de services dédiée aux constructions bois BBC. Les solutions Moboa sont adaptées à tous les modes constructifs, pour la construction neuve et les travaux de rénovation, d'extension ou de surélévation. La marque s'appuie sur une logistique chantier spécifique et un site internet, portail d'échanges qui met en relation ses clients partenaires MOBistes avec des porteurs de projets. Au sein du Groupe SAMSE, un réseau de 17 agences sont agréés Moboa.

www.moboa.fr



La marque Iso-Ext est à la pointe de l'isolation thermique par l'extérieur. Cette offre s'adresse aussi bien aux professionnels qu'aux particuliers. En 2012, des soirées techniques ont réuni des clients du bâtiment, des bureaux d'études et des architectes sur les prochaines règles en vigueur et les modalités de leur mise en œuvre. 24 agences sont, aujourd'hui, relais Iso-Ext.

www.iso-ext.fr



Une première en France !
 Novembre 2012 : M+ Matériaux inaugure la première agence Réseau Énergie Habitat de France, à Montpellier.



Le Groupe SAMSE remporte le Trophée du Négocio pour son offre Réseau Énergie Habitat.

FAIT MARQUANT

Opérationnelle depuis déjà deux ans, Construire Positif est une démarche qui réunit et fédère, au sein du Groupe SAMSE, les offres : Moba, Iso-Ext, Sweetair et Réseau Énergie Habitat.

www.construire-positif.fr

MOTEUR D'INNOVATIONS

Centre de formation technique mobile pour former nos clients à la mise en oeuvre de l'étanchéité à l'air.



L'entreprise Sweetair présente une gamme complète de produits et de services liés aux énergies renouvelables. Elle propose aux particuliers et professionnels des solutions concrètes d'économies d'énergie. Ainsi l'offre classique des matériaux de construction est complétée par Sweetair avec des solutions fournies posées de chauffage, ventilation, production d'eau chaude sanitaire et production d'électricité RT 2012.

www.sweetair.fr

« Les mutations actuelles font qu'un bâti performant devient indissociable d'un système de production d'énergie économe. Ce nouveau segment de marché, tout en apportant des opportunités de croissance nouvelles, renforce le groupe dans ses compétences et sa compréhension globale du secteur »



Nicolas BÉDOUIN
 Président
 Sweetair
 France



Réseau Énergie habitat est une démarche nationale que le Groupe SAMSE adopte pour accompagner tous les projets de rénovation énergétique. En 2012, Réseau Énergie Habitat a consolidé son triple A : Accompagner les projets globaux de rénovation, Améliorer la performance énergétique des bâtiments existants, Apporter aux clients les réponses sur les postes de la rénovation énergétique et guider leur financement.

www.reseau-energie-habitat.fr

Le partage des émotions



▲
LA PIERRA MENTA

Samse et L'Entrepôt du Bricolage sont les nouveaux partenaires de la course de ski-alpinisme Pierra Menta (Arèche-Beaufort, Savoie).

© Spirit Studio



Un sens humanitaire

En 2009, les salariés du groupe créent une association, Pour Construire. Elle a pour but de soutenir, développer ou participer directement à des projets à caractère humanitaire.

Wema

Après avoir soutenu Asmae - Soeur Emmanuelle pour la création d'une cellule de psychomotricité au Caire (Egypte), Pour Construire a choisi en 2012 d'aider le centre Wema à Mombasa (Kenya) : il héberge et soutient des jeunes filles qui ont été violentées en leur apportant éducation, formation professionnelle et soutien psychologique.

Grâce à une collecte de dons organisée au sein de l'enseigne Samse et auprès de ses clients, un bus scolaire itinérant a pu être acheté et aménagé et la toiture du centre qui contenait de l'amiante a été remplacée.

Des Vallées et des Cœurs

Le Groupe SAMSE a été également partenaire de l'association Des Vallées et des Cœurs pour le projet de la Maison des Parents Ronald Mc Donald inaugurée en 2012 à Grenoble.

SOS villages d'enfants

Pour Constuire soutient SOS villages d'enfants via le fonds d'action Négobois pour le mécénat.

Pour
Construire



Wema Centre



Un engagement sportif

Nous retrouvons dans le sport des émotions et des valeurs qui nous sont proches : engagement individuel et collectif, partage des succès, dépassement de soi, esprit d'équipe...



LES BRÛLEURS DE LOUPS

Depuis 10 ans, Samse est aux côtés des Brûleurs de Loups, l'équipe de hockey sur glace de Grenoble.



24ÈME TROPHÉE ANDROS

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



SPRINTER CLUB OLYMPIQUE DIJON

Doras est partenaire pour la 5^{ème} année consécutive de l'équipe française de cyclisme amateur créée en 1993 évoluant en Nationale 1.



DIJON FOOTBALL CÔTE D'OR

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



CHAMBERY SAVOIE HANDBALL

Soutenu depuis 15 ans par plusieurs enseignes du groupe, ce club joue en championnat de France de première division et compte dans ses rangs certains joueurs de l'équipe de France.

© Fabrice Rummilat



FESTIVAL MUSIKS

SIMC a été le 1^{er} mécène du Festival Musiks en 2011 et partenaire depuis 2005. Ce festival gratuit et organisé par la communauté de commune de Manosque (04) rassemble chaque année près de 70 000 personnes. Pour sa 27^{ème} édition, Musiks Festival a présenté un plateau de choix avec en têtes d'affiche Jimmy Cliff et Zebda.



FC GRENOBLE RUGBY

Samse est l'un des partenaires majeurs du FC Grenoble Rugby.

© Jacques Robert



TOUS COUREURS,

regroupe des marcheurs, coureurs et cyclistes du Groupe SAMSE. Cette équipe participe à des événements sportifs internes ou à but humanitaire et social tel que l'Ekiden, le Cross des enfants malades, etc. Ci-dessus l'équipe des cyclistes pour la première Rando-Cyclo du groupe en 2012.





Ne peut être diffusé sans l'accord écrit de Vinci Construction France

Données financières



Le gouvernement d'entreprise

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

Le Conseil de Surveillance

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

Le Directoire

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

Il est composé de sept membres nommés pour deux ans :

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

Le Comité de Direction

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

Le Conseil d'Administration de Dumont Investissement

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

Les Comités spécifiques

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



Indicateurs clés



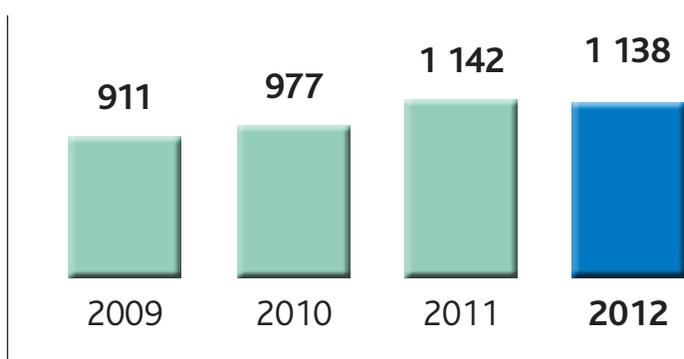
Le groupe traverse la crise en continuant sa croissance et en maintenant des fondamentaux solides et durables



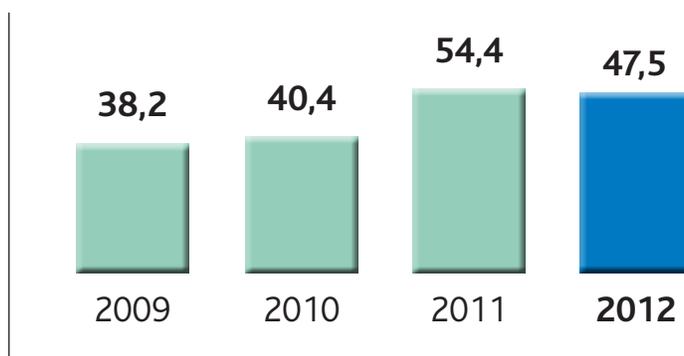
Laurent CHAMEROY
Directeur Administratif et Financier



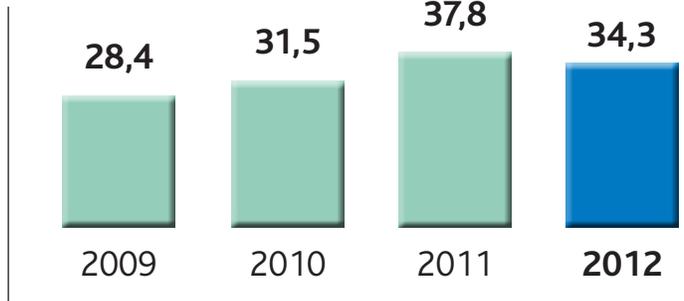
Chiffre d'affaires (M€)



Résultat Opérationnel Courant (ROC) (M€)

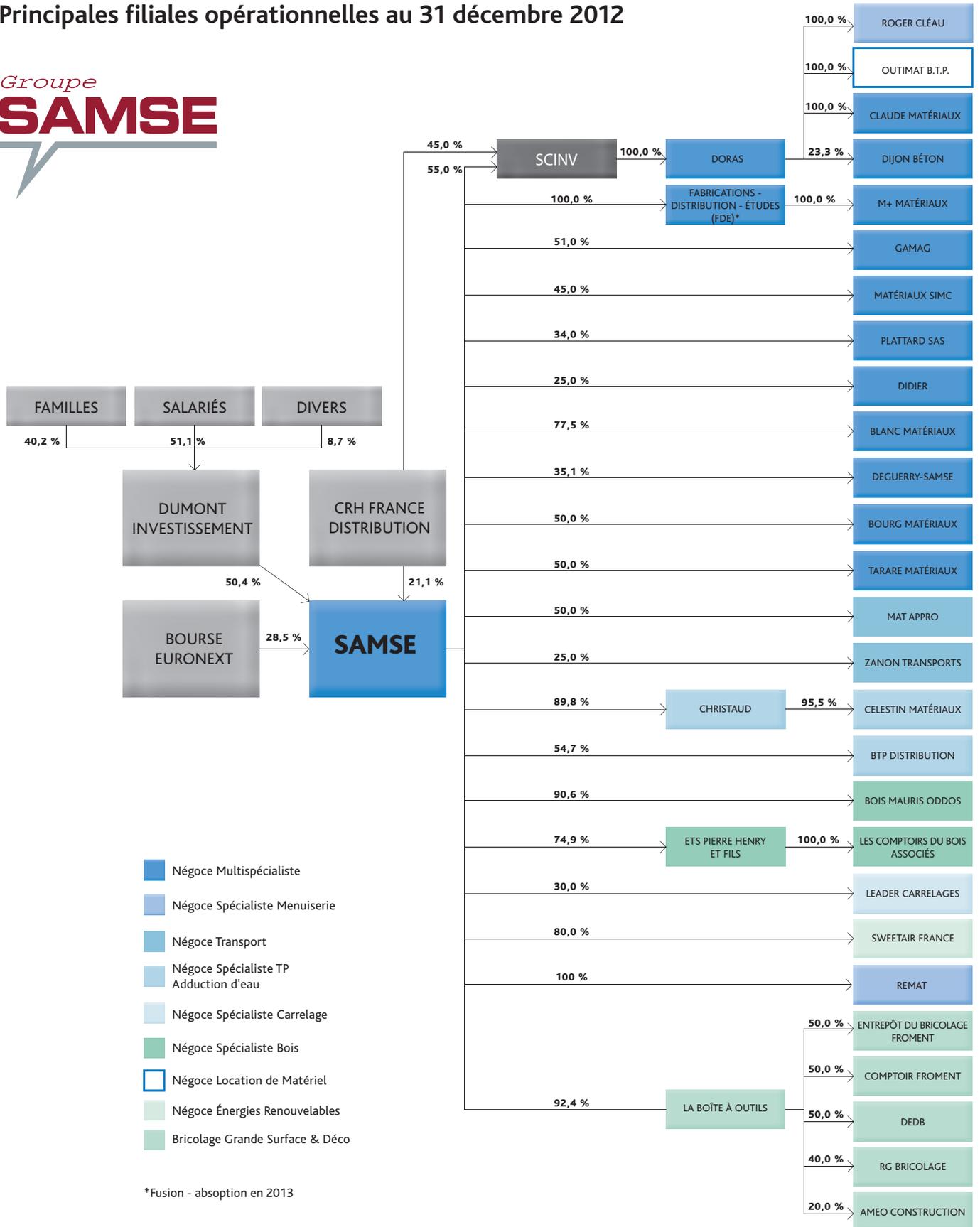
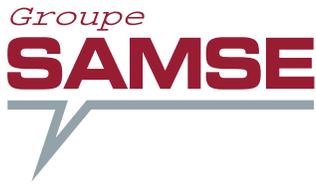


Résultat net (M€)



Organigramme juridique simplifié

Principales filiales opérationnelles au 31 décembre 2012



Analyse d'activité

> L'ESSENTIEL

Chiffre d'affaires consolidé (M€)

Dans un contexte difficile, le groupe affiche en 2012 une bonne résistance de son volume d'activité avec un chiffre d'affaires de 1 138 M€, stable par rapport à celui de l'année 2011 (-0,3 %).

Le chiffre d'affaires de l'activité négoce atteint 939,5 M€, en légère baisse de 1,3 % par rapport à l'an dernier. L'activité a notamment été impactée sur le premier semestre par des conditions climatiques défavorables mais a fait preuve par la suite d'un maintien satisfaisant.

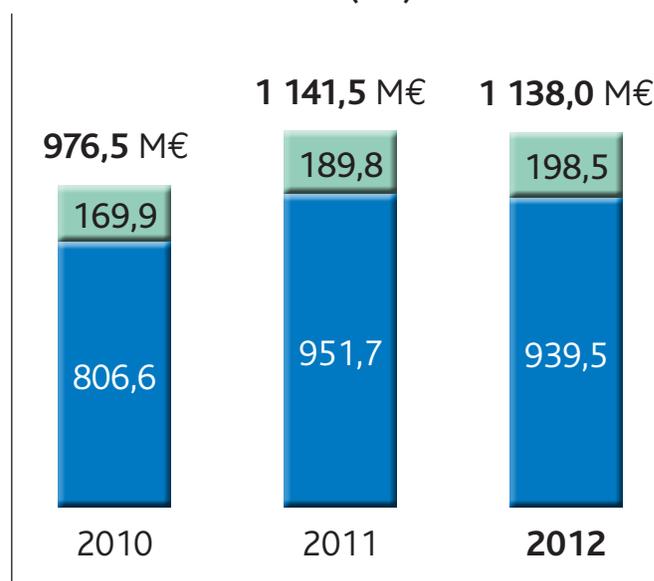
Le chiffre d'affaires de l'activité bricolage atteint 198,5 M€, en augmentation de 4,6 %. Dans un marché atone, les enseignes du groupe ont fait preuve d'un très bon dynamisme commercial.

Résultat Opérationnel Courant (M€)

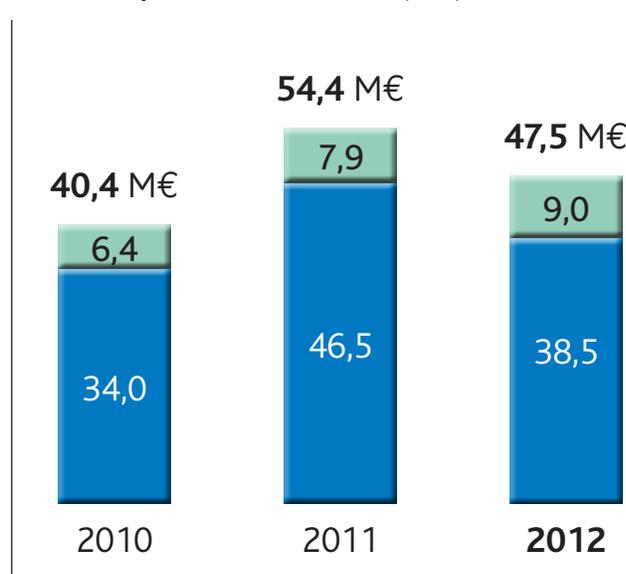
Le Résultat Opérationnel Courant se situe à 47,5 M€ et enregistre une baisse de 12,6 %.

Cette diminution s'explique notamment par la difficulté d'adapter les organisations à la volatilité importante du volume d'affaires ressentie au long de l'année 2012.

Chiffre d'affaires consolidé (M€)



Résultat Opérationnel Courant (M€)



Bricolage

Négoce

Le groupe affiche en effet une volonté forte de profiter du rebond attendu de l'activité dès que les conditions de marché seront de nouveau favorables.

Résultats

Le résultat opérationnel

se situe à 48,2 M€ en retrait de 13,3 %. Il intègre notamment des plus-values immobilières pour un montant de 0,7 M€.

Le résultat financier

représente une charge de 1,8 M€, en forte baisse de 0,9 M€ par rapport à 2011, en raison principalement de la diminution importante du coût de l'endettement (taux financiers historiquement très faibles).

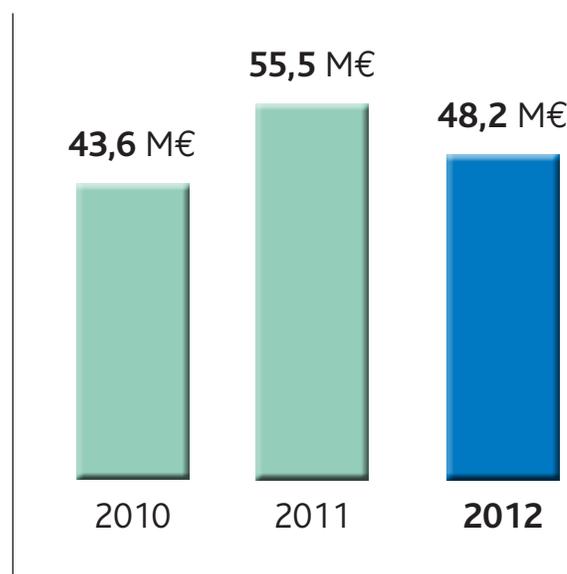
Le résultat net

ressort à 34,3 M€ soit une diminution de 9,1 % par rapport à l'exercice précédent. Il intègre une quote-part de résultat des sociétés mises en équivalence de 2,5 M€ en progression de 3,0 %.

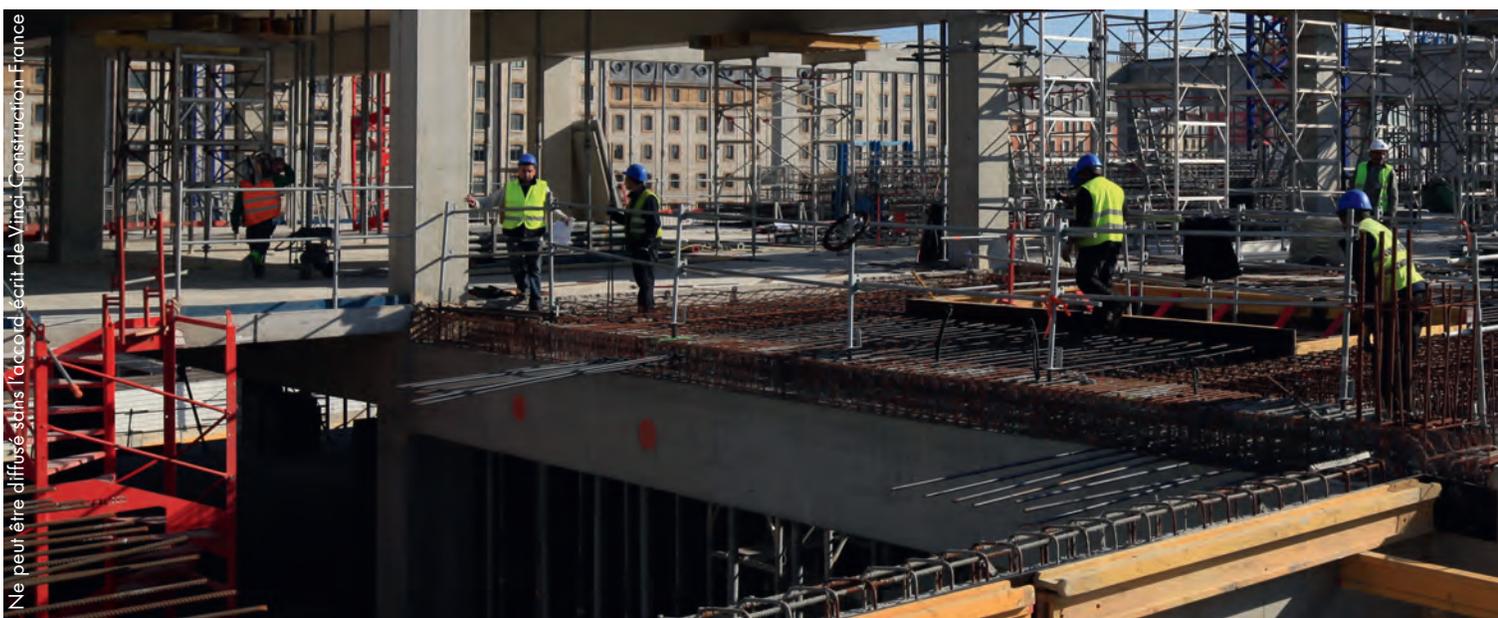
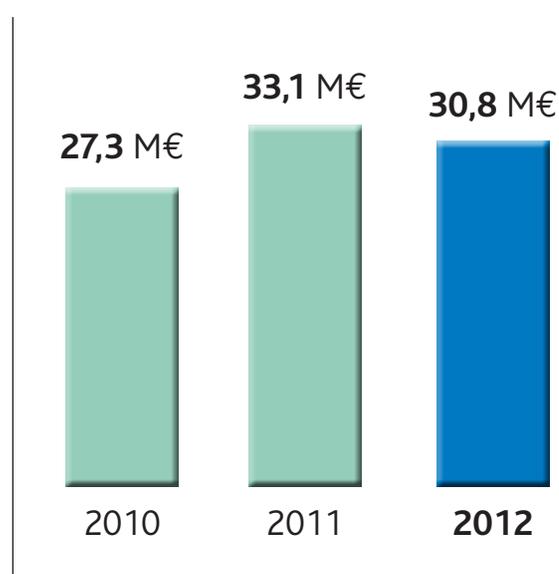
Le résultat net part du groupe

ressort à 30,8 M€ (- 6,9 %).

Résultat opérationnel (M€)

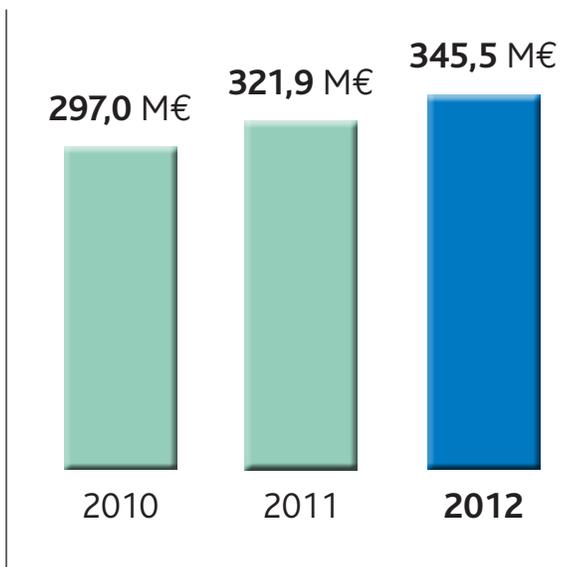


Résultat net part du groupe (M€)

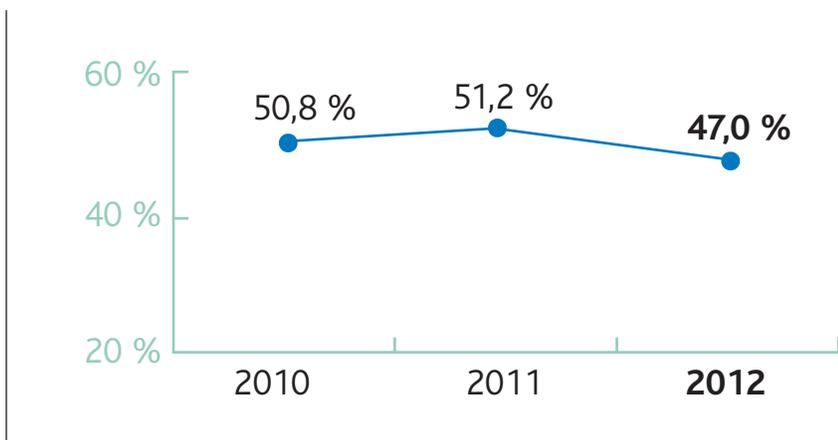


Ne peut être diffusé sans l'accord écrit de Vinci Construction France

Capitaux propres (M€)



Gearing



Structure financière

Avec un endettement net en léger retrait de 1,4 % à 162,6 M€ et des capitaux propres en augmentation de 7,3 % à 345,5 M€, le Gearing (taux d'endettement) s'améliore et s'établit à 47,0 %.



Éléments financiers

Compte de résultat au 31 décembre 2012
(en milliers d'euros)

	2012	% variation 2012/2011	2011	2010
CHIFFRE D'AFFAIRES	1 138 007	-0,3 %	1 141 503	976 535
Autres produits de l'activité	41		195	17
Achats et variation de stock	793 564	-0,8 %	800 045	688 774
Charges de personnel	168 786	4,2 %	161 971	142 286
Charges externes	81 312	2,4 %	79 411	68 075
Impôts et taxes	18 072	3,9 %	17 388	14 920
Dotations aux amortissements	25 856	2,4 %	25 256	24 005
Dotations aux provisions et dépréciations	4 252	-2,5 %	4 361	-1 545
Autres produits et charges de l'exploitation	1 281	16,8 %	1 097	322
RÉSULTAT OPÉRATIONNEL COURANT	47 487	-12,6 %	54 363	40 359
Taux de marge opérationnelle courante	4,17 %		4,76 %	4,13 %
ROC Bricolage	9 000	13,4 %	7 935	6 364
ROC Négoce	38 487	-17,1 %	46 428	33 995
Autres produits et charges opérationnels	703	-40,1 %	1 174	3 280
RÉSULTAT OPÉRATIONNEL	48 190	-13,2 %	55 537	43 639
Produits de trésorerie et d'équivalents de trésorerie	752	88,0 %	400	180
Coût de l'endettement financier brut	4 446	-10,0 %	4 942	4 334
Coût de l'endettement financier net	3 694	-18,7 %	4 542	4 154
Autres produits et charges financiers	1 876	3,6 %	1 810	2 123
RÉSULTAT FINANCIER	-1 818	-33,5 %	-2 732	-2 031
Charges d'impôt	14 583	-16,6 %	17 490	13 878
Quote-part du résultat net des sociétés mises en équivalence	2 546	3,0 %	2 473	3 733
RÉSULTAT NET DES SOCIÉTÉS INTÉGRÉES	34 335	-9,1 %	37 788	31 463
Résultat net des sociétés intégrées attribuable				
Part attribuable aux actionnaires de Samse	30 805	-6,9 %	33 102	27 308
Part attribuable aux intérêts non contrôlants	3 530	-24,7 %	4 686	4 155
Résultat de l'exercice	34 335	-9,1 %	37 788	31 463
Nombre moyen pondéré d'actions en circulation	3 363 370	-0,3 %	3 374 069	3 378 215
Nombre moyen pondéré d'actions après dilution	3 363 370	-0,7 %	3 385 919	3 390 095
RÉSULTAT PAR ACTION (EN €)	9,16	-6,6 %	9,81	8,08
RÉSULTAT DILUÉ PAR ACTION (EN €)	9,16	-6,3 %	9,78	8,06

Bilan consolidé

au 31 décembre 2012 (en milliers d'euros)

ACTIF	2012 valeur nette	2011 valeur nette	2010 valeur nette
ACTIF NON COURANT	325 048	319 034	307 274
Ecarts d'acquisition	48 314	48 911	47 830
Autres immobilisations incorporelles	2 137	2 248	2 278
Immobilisations corporelles	223 344	218 430	209 037
Titres mis en équivalence	34 962	35 004	33 272
Titres de sociétés non consolidées	4 958	5 113	5 721
Autres actifs immobilisés	9 696	6 233	6 719
Impôts différés actifs	1 637	3 095	2 113
ACTIF COURANT	470 110	474 396	405 442
Stocks de marchandises	209 321	207 324	183 884
Clients et comptes rattachés	149 625	160 139	139 705
Autres créances	64 231	57 841	50 640
Disponibilités et équivalents de trésorerie	46 933	49 092	31 213
Actifs classés comme détenus en vue de la vente	6 779	370	1 267
TOTAL DE L'ACTIF	801 937	793 800	713 983
PASSIF	2012 valeur nette	2011 valeur nette	2010 valeur nette
CAPITAUX PROPRES	345 532	321 940	297 014
Capitaux propres - part attribuable aux actionnaires de Samse	302 250	283 170	261 288
Capitaux propres - part attribuable aux intérêts non contrôlants	43 282	38 770	35 726
DETTES NON COURANTES	140 017	141 260	128 323
Provisions	9 447	7 902	7 197
Impôts différés passifs	8 238	9 656	9 000
Dettes financières à long terme	122 332	123 702	112 126
DETTES COURANTES	316 388	330 600	288 646
Provisions	1 994	2 292	3 313
Fournisseurs et comptes rattachés	157 566	165 921	154 967
Dettes financières à court terme	87 171	90 317	70 090
Autres dettes	69 657	72 070	60 276
TOTAL DU PASSIF	801 937	793 800	713 983

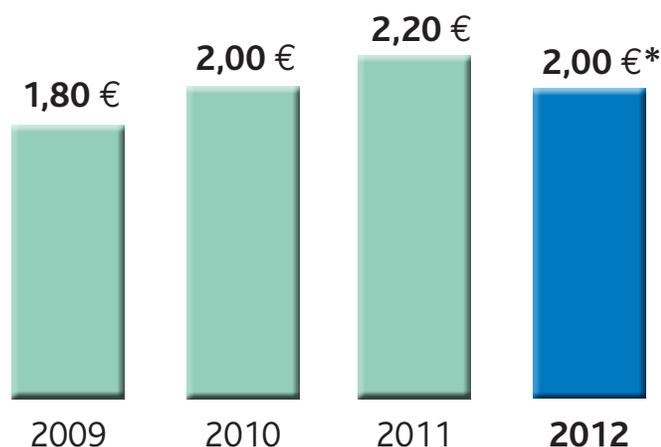
Année boursière 2012

En baisse de 3,6 %, le titre réalise une année boursière encore décorrélée de l'activité et éloignée de l'amélioration de l'actif net comptable du groupe.

SAMS
LISTED
NYSE
EURONEXT

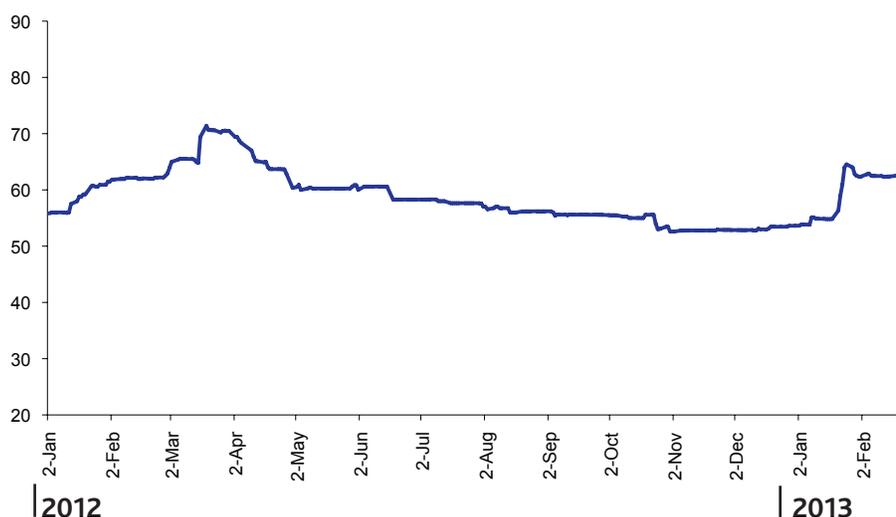
Le dividende proposé à l'assemblée générale du 29 avril 2013 sera de 2,00 € par action.

Dividende (en €)



* soumis à l'AG du 29 avril 2013

Cours de l'action (en €)



Fiche signalétique de l'action

Marché : EURONEXT PARIS
Compartiment B (Mid-caps)

CODE ISIN :
FR0000060071

CODE REUTERS :
SAMS.PA

CODE BLOOMBERG :
SAMS : FP

NOMBRE DE TITRES INSCRITS :
3 458 084

COURS AU 20 FÉVRIER 2013 :
62,70 €

CAPITALISATION AU 20 FÉVRIER 2013 : 216,82 M€

COURS EN SÉANCE LE PLUS HAUT EN 2012 (LE 20 MARS) :
72,00 €

COURS LE PLUS BAS EN 2012 (LE 31 OCTOBRE) :
52,60 €

ÉVOLUTION DU COURS EN 2012 :
- 3,6 %

DEPUIS LE 01-01-2013 (AU 20 FÉVRIER 2013) :
+ 16,9 %

Calendrier financier 2013

01 février 2013

Chiffre d'affaires
du 4^{ème} trimestre 2012

08 mars 2013

Communiqué de presse sur les
résultats annuels consolidés 2012

08 mars 2013

Réunion SFAF de présentation des
comptes annuels consolidés 2012

26 avril 2013

Chiffre d'affaires
du 1^{er} trimestre 2013

29 avril 2013

Assemblée générale
des actionnaires

21 juin 2013

Mise en paiement
des dividendes

26 juillet 2013

Chiffre d'affaires
du 2^e trimestre 2013

30 août 2013

Résultats consolidés
du 1^{er} semestre 2013

30 août 2013

Communiqué de presse sur les
résultats semestriels consolidés
2013

02 septembre 2013

Réunion SFAF de présentation des
comptes semestriels consolidés
2013

25 octobre 2013

Chiffre d'affaires
du 3^{ème} trimestre 2013

31 janvier 2014

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



