

NOS ÉQUIPES S'ENGAGENT
POUR MIEUX BÂTIR
VOS PROJETS !

Groupe
SAMSE



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 en 2020.

2016

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

2018

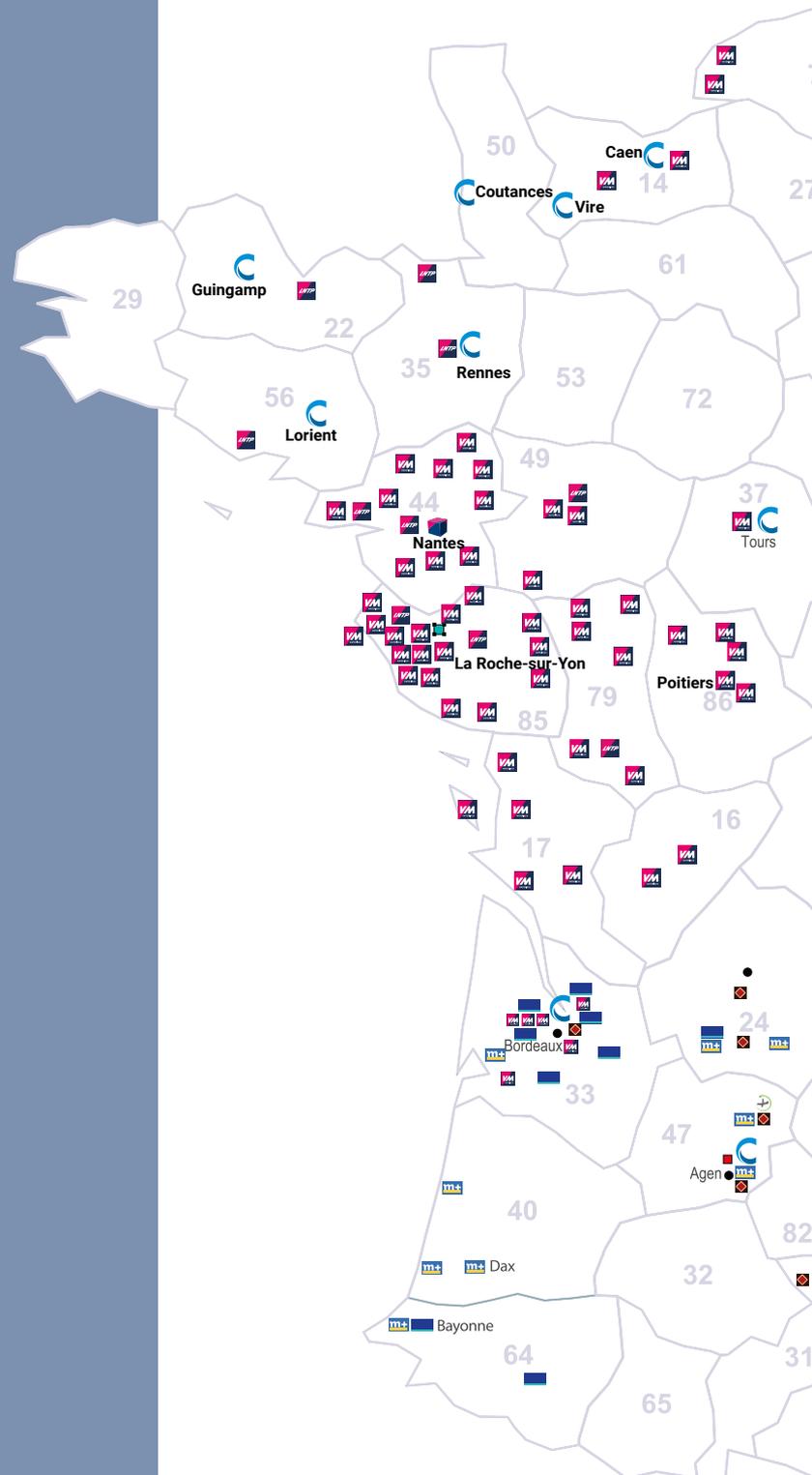
Création de l'enseigne MPPI.

2020

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

2023

Une communauté de 250 représentants de chacune des enseignes a dessiné la vision du Groupe Samse. Cette construction participative est ensuite partagée avec l'ensemble des collaborateurs, ce qui permet au groupe d'affirmer sa raison d'être : S'ENGAGER POUR MIEUX BATIR VOS PROJETS.



1920



1974



1986



1988



1991



1992



1996



1998



1999



2002



2003



2005

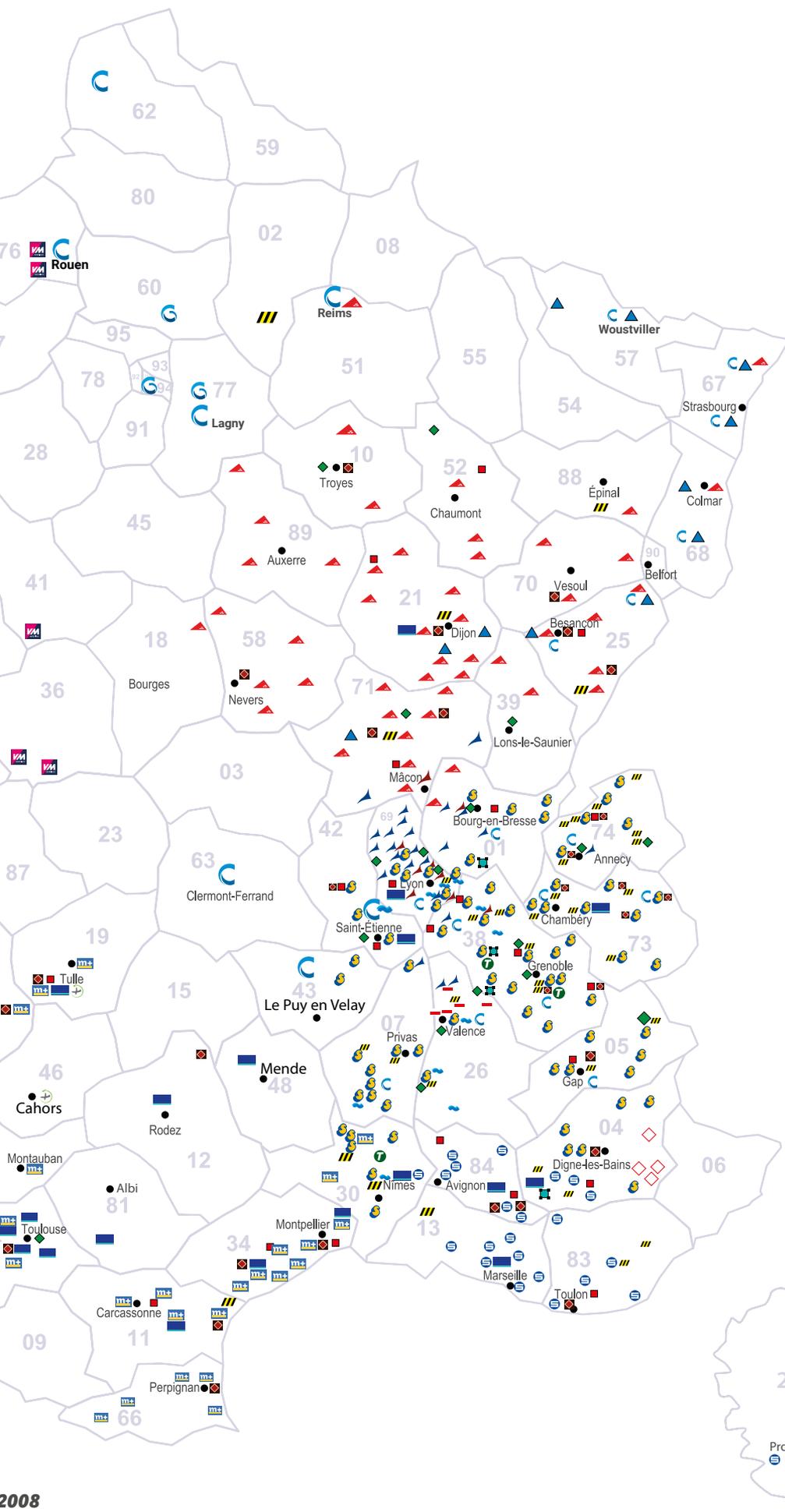


2006



2007





NOS ENSEIGNES

-  SAMSE
-  DORAS
-  M+ MATERIAUX
-  SIMC
-  VM MATÉRIAUX
-  LNTP
-  COMINEX
-  PLATTARD
-  PLATTARD CARRELAGES
-  DIDIER
-  BLANC MATERIAUX
-  CELESTIN
-  CHRISTAUD
-  GEMOISE
-  PLASTI+
-  BTP DISTRIBUTION
-  MAURIS BOIS
-  HENRY TIMBER
-  SOCOBOIS
-  OLLIER BOIS
-  L'ENTREPÔT DU BRICOLAGE

NOS MARQUES

-  CAREO
-  MPPI
-  MÉNÉO

SUPPLY CHAIN

-  PLATEFORME LOGISTIQUE
-  TRANSPORT

2008



2009



2011



2013



2014



2016



2017



2018



2019



2021



2023



2024



Groupe
SAMSE

**Distributeur de matériaux de
construction et d'outillage**

Notre groupe s'étend en France à travers un réseau dense de 430 points de vente.

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

**" S'engager pour mieux
bâtir vos projets "**

Chers actionnaires, partenaires et collaborateurs,

L'année 2024 a été marquée par une conjoncture difficile pour nos clients du secteur de la construction. Le secteur fait face à de nombreux défis : environnement réglementaire complexe, rareté du foncier, pénurie persistante de main-d'œuvre, difficulté de l'accès au crédit pour les particuliers.



Ce ralentissement a été accentué par un contexte politique caractérisé par une instabilité parlementaire et des réformes en suspens.

Malgré ces vents contraires, 2024 a été une année de résilience et de transformation pour notre groupe.

Grâce à l'engagement de nos équipes et à notre solidité, nous avons su préserver nos fondamentaux et maintenir le cap.

Pour 2025, l'incertitude persiste et les capacités de rebond du marché immobilier devraient rester limitées. Cependant, des signaux encourageants commencent à émerger.

La baisse de l'inflation et des taux d'emprunt, combinée à une politique bancaire plus volontariste, redonne accès au crédit pour les ménages.

Les prix des matériaux tendent à se stabiliser.

Enfin, les besoins structurels en logements et en rénovation énergétique restent considérables, renforçant les perspectives à long terme du secteur.

Notre vision reste claire : nous sommes résolument engagés pour une relance durable.

En 2025, nous mettrons l'accent sur deux piliers essentiels : la confiance et l'exigence.

La confiance, basée sur la transparence, envers nos équipes, nos partenaires et nos clients, indispensable pour avancer ensemble.

L'exigence dans nos actions, l'investissement de chaque collaborateur, pour continuer à livrer des produits et services à la hauteur des attentes de nos clients.

En misant sur l'autonomie, l'innovation et l'engagement collectif, nous construirons un avenir performant et durable.

Nous vous remercions pour votre soutien indéfectible. Continuons à avancer, unis et déterminés.

Avec tous nos remerciements,

Olivier Malfait

Président du Conseil
d'Administration

Edito

La Proximité, une valeur cardinale

Dans un marché compliqué, notamment celui de la construction neuve qui est à un niveau bas assez inédit depuis au moins 30 ans, les résultats du groupe pour l'année 2024 sont en fort recul tout en faisant preuve d'une certaine résilience.

Sur les deux dernières années nous avons construit puis partagé avec l'ensemble des 6 500 collaborateurs du groupe **une vision d'entreprise « Imagine 2030 »** qui se décline maintenant à travers un certain nombre de projets marqueurs. Ce sont plus particulièrement **trois projets qui ont trouvé leur réalisation sur cette année 2024** en termes de croissance externe, Supply Chain et Responsabilité Sociale et Environnementale.

En effet, l'année 2024 aura été marquée par le rapprochement de notre groupe avec les enseignes VM Matériaux, LNTP et Cominex qui rassemblent environ 1 100 collaborateurs. Ce **rapprochement s'inscrit** totalement dans notre stratégie **d'étendre notre maillage au niveau national** que nous avons exprimée dans Imagine 2030. Depuis quelques mois et sur 2025, les projets de synergies se déploient. Ils concernent, dans un premier temps, la coordination des politiques d'achats et référencements fournisseurs ainsi qu'une large migration des environnements informatiques vers ceux du groupe.

L'année 2024 est emblématique en matière de **développement de notre Supply Chain**, dossier tout aussi stratégique exprimé au travers de notre Vision Imagine 2030. Après

de nombreux mois, nous sommes particulièrement satisfaits de finaliser la construction et démarrer l'exploitation de **notre nouveau site logistique situé à LA BOISSE (01)**. Cet outil est indispensable pour élargir nos capacités de **e-commerce** de l'activité Bricolage et travailler des **flux de transbordement** (« cross-dock ») sur l'ensemble de notre maillage Négoce/Bricolage, soit plus de 430 points de vente.

C'est, enfin, au cours de l'année passée que nous avons publié notre **Revue d'engagement 2024**. Il s'agit d'une déclinaison stratégique de notre Vision Imagine 2030 en matière de Responsabilité Sociétale et Environnementale. Cette revue, qui adresse 4 piliers (nos équipes, nos métiers, nos territoires et notre environnement) explicite les grands enjeux de notre secteur et présente des indicateurs clés permettant de suivre la réalisation de ces engagements.

Pour faire preuve de résilience dans un marché 2024 très volatil et pour traverser une année 2025 difficilement cernable à ce stade, **la Proximité est une valeur cardinale** qui doit être au centre de nos comportements et de nos préoccupations.

Je félicite ainsi l'ensemble de nos équipes commerciales et exploitation



pour leur **proximité vis-à-vis de nos clients**, qui, complétée par une excellence opérationnelle, a fait et fera la différence en ces temps mouvementés.

Je félicite également nos managers qui ont fait preuve de **proximité managériale** avec leur équipe pour s'adapter au mieux à la conjoncture et aux différentes mutualisations que nous avons réalisées dans nos enseignes tout au long de l'année.

Je remercie enfin les équipes support, et notamment la Direction des Achats pour leur **proximité avec nos partenaires industriels** afin de trouver, tous ensemble, les meilleures façons de s'adapter à la grande volatilité de nos différents marchés.

Notre raison d'être **« s'engager pour mieux bâtir vos projets »** s'adresse principalement à nos clients et nos partenaires fournisseurs. Elle me permet également de remercier vivement l'ensemble de **nos équipes** qui, au quotidien, **« s'engagent pour mieux bâtir notre groupe »**

Laurent Chamerois
Directeur Général

Le Comité Exécutif

DE GAUCHE À DROITE, EN HAUT

Julie Faure - Attachée de Direction, Responsable Communication

Simon Coulier - Secrétaire Général

Guylène Riera - Présidente La Boîte à Outils

Philippe Thomas - Président M+ Matériaux

Arnaud Bériot - Directeur Général Délégué Groupe

Erwan Toussaint - Président VM Matériaux

Laurent Chameroy - Directeur Général Groupe

Christian Rossi - Président Christaud - Directeur Filière TP-EAU

Yannick Lopez - Directeur Général Délégué Groupe

Laurent Ouvrier-Buffer - Président Mauris Bois - Directeur Fibopan

Estelle Courtois-Champenois - Directrice Ressources Humaines

François Bériot - Directeur Général Délégué Samse

Karen Vaylet - Directrice Financière

Eric Gottié - Directeur région Samse Haute-Savoie - Directeur MPPI

DE GAUCHE À DROITE, EN BAS

Piotr Korostelev - Directeur Offre Produits et Services

Gilles Puissant - Directeur Général Délégué Groupe

Stéphane Jourdan - Directeur des Achats

Alain Renard - Président Doras

Serge Roux - Vice Président SIMC

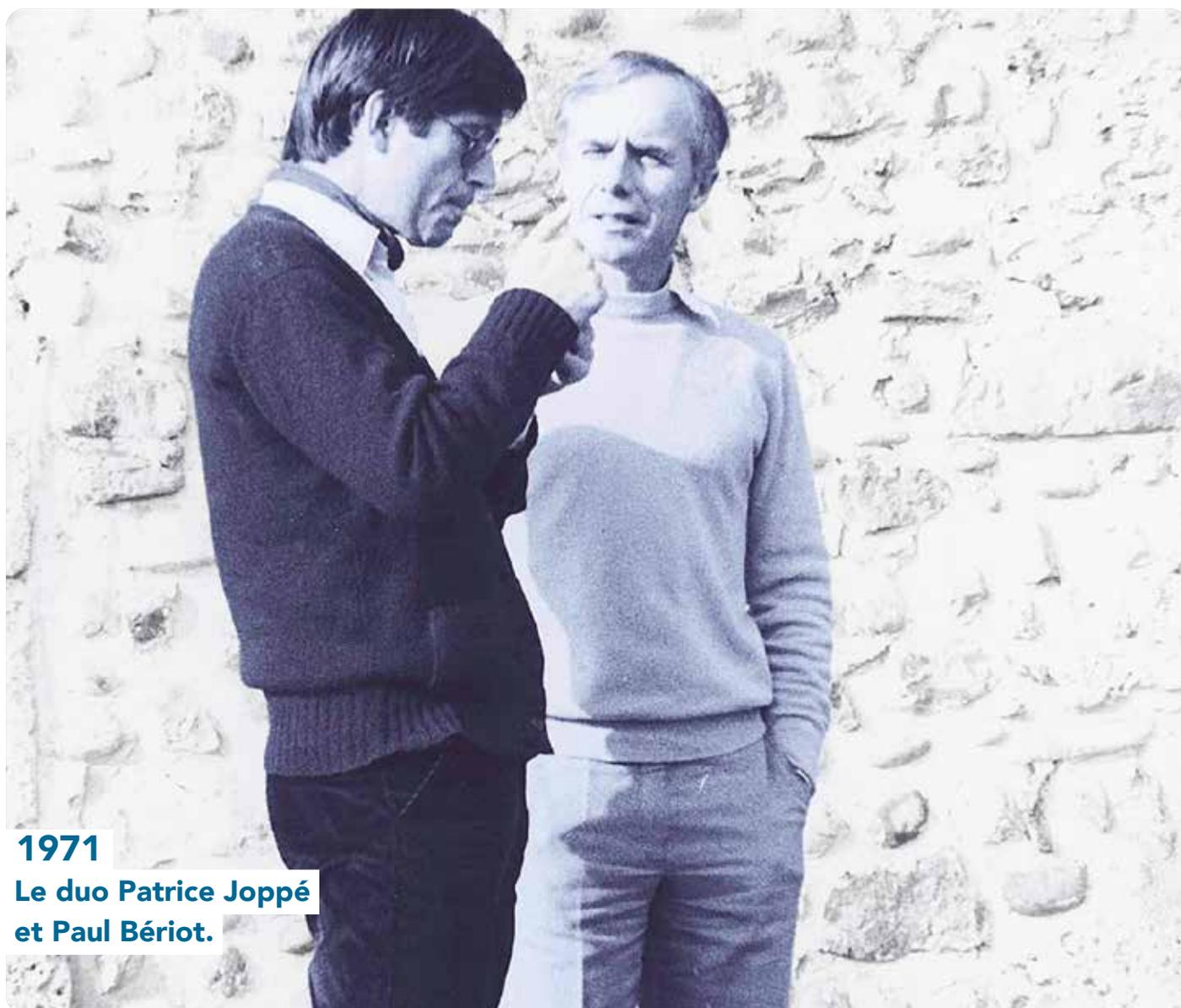
Laurent Géraudie - Directeur Supply Chain

Groupe
SAMSE



HIER, AUJOURD'HUI, DEMAIN.

A la tête du Groupe Samse, il est rare de trouver une seule tête pensante. L'histoire de la gouvernance du groupe s'écrit au fil des binômes qui le dirigent.



1971

**Le duo Patrice Joppé
et Paul Bériot.**

Le premier mythique duo se compose de Patrice Joppé et Paul Bériot.

Qu'il nous soit ici permis de rendre hommage à Paul Bériot, qui nous a quittés le 1^{er} mars 2024. Avec lui, c'est tout un pan de la légende du groupe qui disparaît.

Les deux premiers hommes en bleu œuvrent au développement du groupe à partir du début des années 70. Durant 30 ans, sous leur houlette, le Groupe Samse conquiert des parts de marché et se forge une culture forte autour de l'engagement.

En 2007, Olivier Malfait prend la direction du groupe avec François Bériot. Les deux hommes insufflent alors



François Bériot et Olivier Malfait

un management collectif avec un Codir d'une dizaine de personnes. Ils donnent au Groupe Samse un élan vers une dimension nationale.

Au moment de la tempête avec CRH et Blackstone, un troisième homme entre en lice : Laurent Chamero. Il sera, avec Olivier Malfait, le grand artisan de la préservation de l'indépendance du groupe.

Le binôme Olivier Malfait / Laurent Chamero, fort de cette victoire, lance un grand processus de vision, IMAGINE 2030, qui embarque la totalité des collaborateurs du groupe, soit 6 500 personnes; du jamais vu.



Olivier Malfait et Laurent Chamero.

Ils opèrent également le rapprochement stratégique avec VM Matériaux, LNTP et Cominex sur le grand ouest.

Début 2023, Olivier Malfait prend sa retraite, tout en conservant la présidence du Conseil d'Administration. François Bériot se recentre alors sur la direction de l'enseigne Samse et Laurent Chamero prend la direction opérationnelle du groupe. Ce dernier appelle à ses côtés Arnaud Bériot (précédemment Président de La Boîte à Outils) et Yannick Lopez (précédemment Directeur des Achats).

Ils sont rejoints en ce début d'année 2025 par Gilles Puissant, jusqu'alors Président de La Boîte à Outils, dans l'objectif de prendre la relève courant 2026.

Le binôme est devenu quatuor pour guider le Groupe Samse dans la réalisation de ses ambitions IMAGINE 2030, organiser l'autonomie des enseignes dans le cadre groupe et optimiser l'ensemble des services supports.

La feuille de route est ambitieuse et les quatre hommes sont résolus à faire prospérer le Groupe Samse de demain.



Le quatuor,
Arnaud Bériot,
Laurent Chamero,
Yannick Lopez,
et Gilles Puissant.



Maison Samuel
Aix-les-Bains.

BIENVENUE
DANS
NOTRE **MONDE!**



PROJETS D'AVENIR

À l'heure de faire le bilan de l'année 2024, la première chose venant à l'esprit, évidemment, c'est le contexte global morose. Mais cela n'empêche pas - bien au contraire - de se tourner vers l'avenir et de faire des projets. S'ils doivent rester mesurés et tenir compte de la réalité du moment, ces projets aident à tenir le cap, à se donner envie, à rester unis.

VM, LA (GRANDE) NOUVELLE
SÉCURITÉ ET PRÉVENTION
RSE, TABLE RONDE

Trois priorités, trois articles pour faire
le point ensemble sur ces projets d'avenir



+ Chiffres clés du Groupe Samse

La (grande) nouvelle

VM Matériaux, cap à l'Ouest !

Ce n'est pas une « petite nouvelle » qui débarque dans le Groupe Samse mais bien une grande. Une collaboratrice expérimentée, aux épaules larges. L'entreprise VM Matériaux appartient au « patrimoine » de l'Ouest de la France : elle a été fondée en 1907. Ce n'est donc pas une « petite bleue » qui intègre le groupe, au 1^{er} mai 2024, mais une entreprise qui sait d'où elle vient et ce qu'elle vaut. Une enseigne qui a peut-être simplement besoin de savoir où elle va... On fait les présentations ?

Dans un contexte de recul de - 50 % de mises en chantier, sur un marché en souffrance depuis quelques mois, acquérir une entreprise d'une telle envergure, pour le Groupe Samse, n'est pas anodin. Une audace qui démontre la force du groupe. La confiance qu'il possède en ses aptitudes à laisser passer le gros temps, dans la perspective d'une météo plus favorable.

« VM Matériaux est une belle enseigne, historique, qui existe depuis longtemps, appartenant à un groupe familial de l'Ouest de la France qui a décidé - courant 2023 - de confier sa partie Négoces de matériaux de construction pour se concentrer sur sa

partie industrielle » raconte Laurent Chameroy. « Nous les connaissons bien, nous sommes dans le même groupement depuis 25 ans. »

Une belle enseigne qui en compte en fait trois (VM Matériaux, LNTP et Cominex*), mais qui semble un peu en sommeil. Une « belle endormie » pour imaginer le propos de façon un peu caricaturale. « Endormie ? Non, car la partie Négoces génère la moitié du chiffre » nous répond le Directeur Général du Groupe Samse, « mais elle manquait de projets, disons plutôt, parce que le groupe focalisait ses efforts sur la partie Industrie. » **Or, le négoce, pour le Groupe Samse,**

c'est cœur de stratégie. Alors imaginez un peu : 80 agences, plus de 1000 collaborateurs, presque 400 millions de chiffres d'affaires, un top 10 France en termes d'enseigne, sans compter une complémentarité géographique assez incroyable et des valeurs totalement partagées : le mariage est d'amour. Le travail est d'ampleur aussi. Cette croissance a mobilisé de nombreuses équipes, brillamment coordonnées par Karen Vaylet, Directrice Financière du Groupe.



« Avec VM Matériaux, on est à la fois pressés par le temps, et à la fois, on sait qu'intégrer une entreprise, ça ne se fait pas en deux minutes trente. » C'est une entreprise qui devra rentrer dans le niveau de performance des autres enseignes du groupe.

- Laurent Chameroy, Directeur Général du Groupe Samse.

* LNTP et Cominex ont intégré la Filière TP-EAU du groupe.



« VM Matériaux, c'est une enseigne qui nous ressemble, tout simplement » commente Laurent Chameroy. « Il est rassurant de voir qu'on a une stratégie d'acquisition continue, sensée, qui paye dans la durée. Et pas court-termiste. »

De la famille à l'Ouest

Les jeunes mariés ont, dès le mois de mai, fait le tour de la famille. Olivier Malfait, Laurent Chameroy et les membres du Comex sont « montés » sur les territoires de VM Matériaux. Se présenter aux salariés ; et pas seulement à l'encadrement. À toutes et tous. « Nous voulions absolument que chacun puisse venir, magasiniers, chauffeurs, commerciaux-banques... 100 % des collaborateurs étaient invités, ils n'avaient jamais connu ça » précise Yannick Lopez.

Une autre membre du Comex, Julie Faure, a senti des collaborateurs très intéressés, heureux que leur partie Négoce revienne au centre de l'attention. « On sent qu'ils sont prêts à relever le challenge, à bâtir de nouveaux projets, qu'ils ont envie d'un renouvellement. D'une nouvelle dynamique impulsée. » Yannick Lopez, qui a fait partie de la tournée lui aussi, acquies-

ce : « Je les ai sentis touchés par le fait que le Groupe Samse se développe sans cesse. Qu'on ouvre des points de vente chaque année. Ils sont contents aussi, je crois, que VM Matériaux ait été rachetée par des gens de métier. Ils avaient "peur" d'être acquis éventuellement par un fonds financier. » Au menu, entre autres, des séances de questions-réponses avec jusqu'à 50 questions non filtrées, anonymes, envoyées via une appli smartphone spécialisée. Et des réponses... sans filtres également. La parole donnée aux collaborateurs : une façon de faire pas si courante...

Territoire différent, même métier

La recette habituelle du Groupe Samse va être une fois de plus appliquée dans le respect de l'identité de l'enseigne, par exemple, et l'autonomie qui lui sera laissée. Le siège reste à l'Herbergement à côté de Nantes. Certaines méthodes et

certaines outils vont, eux, être « imposés » par le groupe, côté informatique notamment. Laurent Chameroy s'en explique : « Les collaborateurs VM Matériaux avaient migré leur informatique sur les années 22-23, et là, ils vont re-migrer en 2025. Il y a un double changement, mais qui est plutôt souhaité apparemment, parce que les équipes sont en souffrance avec un équipement qui marche mal. » Yannick Lopez confirme : « Quand tu n'as pas les bons outils, ça ne va pas ». Les outils, ce sera donc le problème du groupe, mais le commerce, lui, reste l'affaire des collaborateurs en agences. « Il sont sur le terrain. Ils savent sur un secteur, à Dijon ou à Narbonne, comment s'organiser pour être le plus proches des clients » poursuit Yannick. « C'est un équilibre, savoir où mettre la barre. Dans toutes les enseignes, c'est pareil : **on a en face de nous des gens qui sont responsables et qui voient très bien ce que le groupe peut leur amener.** »

Erwan Toussaint : « Écrire notre propre histoire »

Il fête ses 13 ans de boîte. Après un début de carrière axé GSB, Erwan a en effet été recruté par celui qu'il appelle « Tonton » (Jérôme Thfoin). « Il m'avait abordé pour discuter RT2012 à l'époque... Officiellement ! Parce qu'en réalité, ça a vite viré à l'entretien d'embauche » sourit le nouveau boss de VM Matériaux. « Le discours m'a tout de suite séduit. La simplicité de Jérôme, d'Olivier Malfait et de François Bériot. »

La success story démarre en Haute-Savoie, en tant que directeur régional. « Olivier m'avait dit d'emblée : « Il faut qu'on te perforce au sang bleu. » En 2015, nous avons fait le plus gros résultat que la région ait jamais enregistré. »

L'histoire se poursuit au sein du groupe jusqu'à intégrer le trio dirigeant de M+ Matériaux. « C'était une boîte qui manquait de process. Ils avaient une grosse culture client mais n'avaient pas trop travaillé l'offre. Avec le Groupe Samse, nous lui avons amené cela. Une offre logistique affûtée. Une offre produits élaborée et efficace. De la méthode. » Au final, pour Erwan, ce sera donc près d'une décennie passée chez M+ Matériaux et un chiffre d'affaires toujours en évolution, beaucoup d'ouvertures d'agences... Et, à titre personnel, une intégration au Comex. Puis, il y a quelques mois, Olivier Malfait et Laurent Chameroy l'appellent un soir sur son portable : « Dis, tu te verrais diriger VM Matériaux ? Ce serait un retour aux sources, pour toi, cette région ! Est-ce que la mission t'intéresserait ? Parce qu'on y va... mais uniquement si on trouve la bonne personne ! »

Si la mission l'intéresse ? Pensez donc ! « La mission était tellement tentante ! Il y avait des freins,

toutefois. D'abord personnels, faire déménager ma famille... L'entreprise m'a d'ailleurs beaucoup soutenu, me demandant des nouvelles de ma femme, de ma fille... Mais aussi... 10 ans chez M+ Matériaux, ça marque ! C'est une sacrée tranche de vie. » Rapidement tout de même, décision est prise et, début septembre 2024, direction la Vendée !

Que trouve-t-il en arrivant chez VM Matériaux ? « Des choses que je connais déjà : des collaborateurs attachés à leur enseigne, une stabilité des

équipes. Mais une entreprise qui s'est un peu « perdue en route ». Qui s'est beaucoup complexifiée ces dernières années. Un système informatique qui a mis les équipes en souffrance. J'ai été super bien accueilli. Tout en sentant des collaborateurs un peu timides, peu habitués à dire ce qu'ils pensent.

Ce que je veux ? Redonner la parole aux salariés. Redonner l'initiative au terrain. Apporter une vision pour les années à venir. »

Quand on lui demande ce qui l'a convaincu à accepter l'offre d'Olivier et Laurent, Erwan répond sans détours : « **J'ai demandé l'autonomie complète, comme pour M+ Matériaux, et je l'ai eue. Je leur ai dit : J'aurai besoin de vous. J'aurai besoin du siège, bien sûr. Mais je suis le boss. Le patron, c'est Erwan**

Toussaint. VM Matériaux, c'est désormais MA responsabilité. Les équipes ont envie de retrouver le VM de la belle époque... et moi avec eux ! Nous devons être en capacité d'écrire notre vision pour 2026-2027. Il faut que nous écrivions notre propre histoire, maintenant. »



« Il est important pour moi de redonner l'autonomie aux patrons d'agence, aux chefs de région. Que chacun puisse bien s'adapter à son marché local » explique Erwan Toussaint. « J'ai un chef d'agence, par exemple, qui vend du calcaire pour chêne truffier. Selon les départements, les habitudes ne sont pas les mêmes, ce ne sont pas les mêmes artisans qui posent les tuiles, par exemple. On fait tous le même métier simple - acheter des matériaux, les revendre - mais chacun avec ses propres spécificités ! On va diminuer le reporting, aussi. Simplifier les choses au maximum. Ma porte est toujours ouverte, on peut discuter facilement. »

Une recette testée et approuvée par le passé

« VM Matériaux rentre dans un environnement de sociétés Groupe Samse où le modèle est déjà très éprouvé. Le niveau de rentabilité du groupe n'est plus à prouver. Ce sera un atout pour cette enseigne à la recherche d'un équilibre acceptable » analyse Laurent Chamero. « On amène un modèle qui est fiable. Sachant qu'on a quand même un impératif, vu le contexte de difficultés globales du métier Négoce : on n'aura pas trois ans pour commencer à trouver de bonnes solutions. Dans cette conjoncture dégradée, qui nous secoue et dans laquelle il faut réagir, nous devons trouver un subtil équilibre entre la transformation, l'intégration et le partage des priorités. »

Un beau potentiel à réveiller !

« Avec VM Matériaux, on n'a pas été chercher du résultat » confirme Julie Faure, membre du Comex : « Pourquoi on y est allés quand même ? Parce que ça fait sens. Au niveau du maillage, de l'histoire, des valeurs partagées. On sait qu'on est compatibles. Qu'on a les capacités de redresser cette entreprise et de l'accompagner sur son chemin, comme nos autres enseignes. »

« Le rapprochement avec VM Matériaux correspond vraiment à notre ADN. C'est ce qu'on a fait avec M+ Matériaux, Doras » confirme Laurent Chamero. **« Nous n'avons jamais doublé de taille en un an ou procédé à des rapprochements extraordinaires. Mais nous sommes dynamiques. Nous avons plus que triplé de taille sur 20 ans. »**

Une construction équilibrée, mais avec l'audace en plus ! « Le Groupe Samse a toujours allié « marche en avant », innovation, mais sans coup d'éclat. Sans vouloir faire "Que ce qui brille" continue le Directeur général. « L'acquisition de VM Matériaux nous ressemble parce que c'est une opération ambitieuse (c'est environ 30% de croissance de notre chiffre d'affaires Négoce en une seule opération), mais c'est le genre de dossier qu'on connaît et qu'on maîtrise. On ne cherche pas une croissance dans un nouveau métier à la mode ou parce qu'il faudrait absolument y être, parce

que c'est les French Tech, la biotech... Mais on n'hésite pas à mener des chantiers. On a l'audace d'y aller ! Et peut-être aussi l'audace d'y aller dans une conjoncture qui n'est pas la plus évidente. **VM Matériaux, pour nous, ce n'est pas uniquement pour passer deux, trois belles années en 2025, 2026 et puis tout revendre. On travaille pour les 10, 20, 50 ans à venir.** On a d'ailleurs très vite mis en place une cellule de rapprochement qui regroupe toutes les compétences nécessaires, avec des collaborateurs très engagés que je remercie ici. »

Alors certes, il faut faire face à des années peut être un peu difficiles à encaisser mais, dans la houle, mieux vaut être un beau navire solide. Cela n'efface pas le gros temps mais cela rassure. « La taille que nous représentons sur le marché aujourd'hui nous permet de travailler des partenariats durables avec les industriels. »

Arnaud Bériot est totalement d'accord : « On va apporter la puissance du groupe dans les achats, mais aussi dans l'organisation, dans l'évolution des métiers. On y met les hommes du groupe aussi, pour aider. Erwan



Construire demain
Construire durable

Toussaint, le nouveau patron de VM Matériaux, notamment, va insuffler ce qu'il avait entrepris dans son enseigne précédente. Il est là pour voir, avec le recul dont on dispose, où il y a des axes de développement importants. »

Erwan Toussaint, « un mec très terrain » de l'avis de ses collaborateurs, qui a « une sacrée capacité à dynamiser le commerce. Une capacité assez incroyable » dit-on (lire aussi notre Portrait de patron, en encadré). ●

« Le rapprochement avec VM Matériaux correspond vraiment à notre ADN.

- Laurent Chamero

« Quand on a construit Imagine 2030, l'une des choses qui était ressortie des équipes, c'était le développement au niveau national... Avec VM Matériaux, on fait ce qu'on avait décidé de faire.

Dans le Groupe Samse, on fait ce qu'on dit » témoigne Yannick Lopez.



**Trois jours,
cinq réunions,
200 à 250 collaborateurs**
à chaque fois, les membres du Comex, mais
aussi des directeurs d'enseignes venus
témoigner de leur intégration dans le
Groupe Samse, voilà les bases de la tournée
dans le Grand Ouest. « L'idée, c'était de
permettre aux équipes de se projeter. Ici,
on peut exister en tant qu'enseigne et avoir
des projets autonomes tout en s'inscrivant
dans le cadre posé par le groupe »
résume Julie Faure, membre du Comex.



Sécurité et prévention

Une affaire de santé pour chaque salarié... pas une histoire de statistiques !

La prévention, une priorité en passe de devenir une Valeur pour le Groupe Samse. « Après un diagnostic décevant - disons les choses - l'année 2024 marque une prise de conscience aigüe du Comex » annonce Laurent Chameroy, Directeur Général. Engagé avec le Comité Stratégique Prévention, le Comex entend donc bien (re)mobiliser les équipes, partout sur le terrain. Car si la sécurité a toujours été une priorité pour les dirigeants, ils souhaitent aujourd'hui en faire une véritable culture.

« On n'est pas bons » assène Laurent Chameroy. « Notamment sur des indicateurs très classiques que sont le taux de fréquence ou le taux de gravité. On n'est pas au niveau. » Avis partagé par Arnaud Bériot, tout aussi clair : « Notre niveau sur le sujet s'est plutôt dégradé qu'amélioré. Ce qui est assez rare quand même, compte tenu de l'amélioration continue qu'on connaît dans le groupe. Derrière les chiffres, il y a des femmes et des hommes. Des accidents nous ont marqués. Alors on a engagé tout

le Comex pour faire réduire fortement le nombre d'accidents sur nos enseignes. »

Manque d'attention, de prise de conscience ou de respect des règles. De petits riens qui chamboulent des vies, font basculer des quotidiens. Ceux des accidentés et ceux de l'entourage. Qu'il soit familial ou professionnel. « Il suffit d'écouter le témoignage de Thierry » raconte par exemple Arnaud Bériot. « Ancien patron de magasin EDB, il a décidé de s'orienter vers le métier de responsable prévention, parce qu'il a lui-même vécu un accident qui l'a marqué » (lire absolument notre encadré avec Thierry).

Action majeure de 2024, sur une initiative de Simon Coulier, Secrétaire Général en charge de la Prévention et de ses équipes, le Comité Stratégique Prévention a co-rédigé avec le Comex une Politique de Prévention, ce qui n'avait jamais été fait auparavant. Le Comex s'est enga-

gé sur un certain nombre de mesures immédiates. « Déjà rien que sur les EPI (Equipement de Protection Individuelle)... On s'est aperçu que ces choses qu'on pensait être déjà très au rendez-vous ne l'étaient pas du tout... » déplore Arnaud Bériot.

Aussi en question, le traçage de tous les sites d'exploitation (traçage de passages/cheminements piétons obligatoires, pour les clients comme pour les collaborateurs, entre autres). La montée en compétences des managers, avec un engagement de plusieurs centaines de milliers d'euros sur de la formation très spécifique. Des contrats d'intéressement, afin que l'on perçoive dans la rémunération variable des collaborateurs aussi, cet objectif ferme d'amélioration. La sécurité au sein de nos entreprises, c'est une responsabilité collective qui nous engage à protéger chaque personne présente sur nos espaces de travail.



Que tous fassent attention à chacun...

« Oui, ce fameux port des EPI, par exemple, j'y reviens. Ça me paraît tellement simple, à moi... Et pourtant, c'est d'une complexité, dans les faits... » souligne Yannick Lopez. « Alors qu'on a vite fait de se faire mal quand on est sur un parc. On a des produits coupants ou lourds, et pourtant nous avons encore des collaborateurs qui ne respectent pas le port des chaussures de sécurité ou de gants. Ce qui veut aussi dire que certains managers ne font pas le job... On a une enseigne qui est complètement au rendez-vous, en revanche, c'est Doras. Ils n'ont jamais lésiné avec ça. Doras a de l'avance,

largement... Que le groupe s'en inspire ! En tout cas, on ne lâchera pas. Parce que c'est essentiel. »

« Nous utilisons un leitmotiv depuis 4 ou 5 ans autour de la prévention : « Tous envie » poursuit Arnaud Bériot. « Avec une double signification. « Tous envie », c'est d'abord avoir envie de s'intéresser à ces sujets-là, de participer à une démarche collective. Et envie de rester en vie, parce qu'on n'est pas là pour se blesser. Alors on a le choix : soit on fait un dispositif genre « punition », comme dans le cadre de la sécurité routière. On met des radars et ce sera forcément mal accepté. Soit on va plus loin. Nous voulons en faire une

culture. Non seulement je sais qu'il faut que je respecte mon intégrité physique et celle des autres, mais en plus, je suis convaincu que c'est bon pour moi de le faire. Cela devient une culture, un automatisme. Et je suis attentif aux équipes qui sont autour de moi. C'est ça, pour moi, une culture. »

Une culture nécessaire à acquérir car, comme le conclut le Directeur Général, Laurent Chamerois : « La sécurité, ce n'est pas une histoire de stats. Il n'y aurait qu'un seul accident, ce serait déjà l'accident de trop. » ●

Tous
envie!

« Le port des EPI déjà, c'est la base. On ne transige pas là-dessus : ce doit être systématique partout, tout le temps »
rappelle Julie Faure, membre du Comex.



Thierry Lamanna : « Ne vivez pas ça ! Jamais ! »

Thierry est responsable Prévention pour l'enseigne L'Entrepôt du Bricolage. Il nous raconte comment il s'est orienté vers ce métier et, surtout, pourquoi il veut à tout prix épargner ce qu'il a vécu à qui que ce soit.

« À l'époque, j'étais jeune directeur du magasin L'Entrepôt du Bricolage d'Albertville. En avril 2013, un collaborateur a percuté une cliente avec un chariot élévateur, la blessant grièvement à la jambe.

Dans les premiers instants, il a fallu gérer la crise. Il y a d'abord eu un gros travail de prise en charge de la victime par les SST (Sauveteur Secouriste du Travail), dans l'attente des pompiers.

Le deuxième instant a été de gérer l'équipe. La prise en charge des salariés. Psychologiquement, tout le monde était très marqué. Il a fallu libérer la parole, faire en sorte que les gens arrivent à s'exprimer. Il nous a fallu au moins trois mois pour trouver une forme d'apaisement

Le troisième instant a été de gérer l'externe : les demandes des inspecteurs du travail, des gendarmes.

Le quatrième a été l'impact psychologique pour moi. Les nuits sans dormir pendant trois mois... Je me suis posé de multiples questions. Qu'est-ce que je n'ai pas fait ? Qu'est-ce que j'aurais pu faire ? Mais il me fallait tenir afin de porter, écouter les équipes au quotidien; c'est le rôle du directeur.

Ensuite, l'épée de Damoclès. L'attente du procès. Cinq ans où tu ne sais pas. Puis revoir la cliente au tribunal. Passer devant

la juge. Ces scènes hyper bouleversantes m'ont marqué à vie, aussi.

« Ça m'a marqué au fer rouge... »

Cela fait désormais 11 ans. Mais je revois tous les détails de l'accident. Parfois, j'y pense, au détour d'un geste, d'un mot. Ça m'a marqué au fer rouge. Au plus profond de moi. Ça restera ancré pendant toute ma carrière.

Faire avancer la culture prévention au sein de l'enseigne, ça m'anime fortement parce que ce qui est important, ce sont les femmes, les hommes. Ce n'est pas qu'une histoire de législation. Il faut être vigilant à chaque instant. Ne pas baisser la garde.

Si je n'avais pas vécu cela il y a plus de dix ans, je n'en serais peut-être pas là. Cet

événement-là m'a bouleversé et a changé ma vision sur la prévention. C'est le message que je veux faire passer ; « Ne vivez pas ça ! Jamais ».

Le respect des règles, c'est même pas la question. Ça va bien au-delà. C'est votre santé qu'on veut préserver ! Bien au-delà du financier, des statistiques, etc..., on veut juste que vous pensiez à votre santé ! »

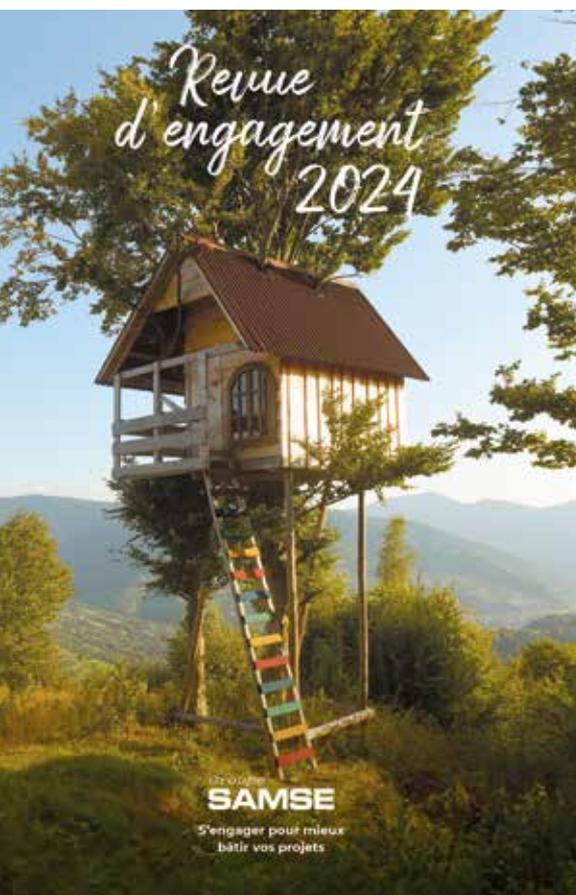


« Émotionnellement, vivre un accident grave, c'est très dur ; ça ne s'efface pas. C'est un bagage qui reste avec toi toute la vie. »

Table ronde

RSE : le coup de boost !

Prenez quatre membres du Comex, enfermez-les dans une pièce entre midi et deux avec un plateau-repas. Posez-leur toutes les questions que vous voulez au sujet de leur politique RSE. Vous obtiendrez alors ceci : une revue de troupe des priorités du Groupe Samse, en matière de Responsabilité sociétale. Où l'on voit que le contexte général, avec un marché peu enthousiasmant, n'empêche pas le groupe de fourmiller d'idées, de projets et... d'envies.



Rapport RSE du Groupe Samse publié grâce notamment à l'engagement de Simon Coulier, Secrétaire Général, Alicia Degraeve, Responsable RSE et Conformité et leur équipe.

La journaliste : Bonjour Julie Faure, Laurent Chameroy, Arnaud Bériot et Yannick Lopez. Ce terme de RSE vous évoque quoi ?

Laurent : D'emblée, l'aspect social. Ce qui me parle le plus ? Les équipes. C'est génétique chez nous. La volonté forte de faire progresser les femmes et les hommes du groupe. La formation, la mobilité choisie. La promotion interne qu'on joue toujours.

Arnaud : Avec un fil conducteur depuis longtemps, qu'on continue de travailler : proposer un environnement de travail favorable. La relation aux équipes, l'autonomie, la responsabilité. Mon boulot, je n'y vais pas en marche arrière. Le Groupe Samse, c'est la possibilité de grandir. A minima, participer à une formation par an pour chaque collaborateur. C'est engageant.

La journaliste : Le besoin de s'accomplir, c'est très humain. Vous proposez notamment 55 nouveaux modules de formation. Permettre aux collaborateurs d'atteindre une forme d'accomplissement au fil du temps, c'est puissant.

Julie : C'est vraiment un engagement issu d'Imagine 2030 : avoir des parcours collaborateurs épanouissants.

Yannick : On a beaucoup d'outils,

aussi. Alors il faut constamment former nos équipes sur leurs fonctionnalités. Les aider à en percevoir la valeur ajoutée. À trouver le bon équilibre entre un outil puissant mais simple.

La journaliste : Il y a cet aspect mobilité géographique aussi, quand vous parlez de parcours collaborateur...

Yannick : Estelle Courtois-Champenois, Directrice Ressources Humaines, a œuvré avec le Comité Stratégique Ressources Humaines pour mettre en place une charte de mobilité groupe, offrant des facilités de déplacement, des aides au déménagement, lors de l'intégration dans la nouvelle enseigne. Si ta conjointe est mutée, tu peux aller dans une autre région, tout en restant dans le groupe. Y compris à l'Ouest. On a des opportunités à te donner.

La journaliste : Dans votre rapport RSE, les diplômes ne sont pas évoqués. En revanche, vous parlez de « savoir-être » et de « savoir vibrer ». Qu'est-ce que vous mettez derrière ce terme ?

Laurent : Pour qu'un béton soit le plus solide possible, il faut le faire vibrer. Pour qu'il dure dans le temps (Sourire).

Julie : Comment ça résonne chez toi, ce qu'on fait ici ? Proximité, Audace,

Indépendance, ça te parle comment ? Ça te donne envie ?

Yannick : On a un métier passionnant. J'entends beaucoup de passion là-dedans.

Laurent : Le savoir vibrer, c'est dans toutes les dimensions. On sait taquiner, plaisanter. On sait sourire. Et pourtant, derrière, ça bosse dur.

Arnaud : Les ingrédients font que la sauce prend et qu'il y a du plaisir à partager. Je dis souvent ; « J'ai une autre famille, et c'est celle à laquelle je consacre le plus de temps presque chaque jour ».

La journaliste : Comme dans toute famille, chacun est singulier. Cette mixité, vous la recherchez. Avec des objectifs assez forts, par exemple, tournés vers l'embauche des femmes. Comment s'y prend-on pour passer de 30,3% de collaboratrices (fin 2023) à 40% ?

Arnaud : Comment on s'y prend ? Bonne question ! C'est en chantier. Dans le bricolage, encore, ça va. C'est un vrai challenge dans les autres métiers.

Yannick : Quand on passe une annonce pour recruter un ou une manager, sur dix retours, on a dix hommes. Pourquoi on n'a pas de femmes ? Pourquoi elles ne sont pas attirées par notre métier ? Comment avoir six hommes et quatre femmes ? L'enjeu est là. Ensuite, quand la collaboratrice est là, ça se passe super bien. Les femmes patron d'agence, par exemple, sont hyper efficaces.

Arnaud : Le vrai problème, c'est l'héritage. Il y a un changement de culture à opérer. Il faut redonner envie. Des gens de chez nous ont rencontré un transporteur qui avait fait un effort particulier pour recruter du personnel féminin. Ça marchait superbement bien. Dans ce cas précis, il faut peut-être financer le permis. Faire des formations qui vont au-delà des habitudes. Investir sur la personne.

Laurent : L'objectif, c'est d'avoir un contrat équilibré ; où l'employeur peut se dire, « Allez, on t'accompagne, on fait un effort financier spécifique, et on sait qu'on joue une carte ensemble ». Chose qu'on retrouve un peu avec les jeunes alternants. Je pense par exemple à Paul Ratier. Il a commencé comme

alternant, et il continue de progresser dans l'enseigne. On a des belles expériences de promotion. (Lire notre portrait de Paul Ratier en encadré).

La journaliste : Dans *Imagine 2030*, il y a cette belle idée de l'université d'entreprise. Où en êtes-vous ?

Julie : C'est un projet phare mené par Estelle Courtois-Champenois, Directrice Ressources Humaines et Caroline Rodriguez, Directrice Conduite du Changement, avec l'ambition de créer un ou des espaces d'apprentissage et de stratégies appliquées, au sein de nos organisations, pour mettre en œuvre nos stratégies d'affaires. L'université aura aussi pour vocation de fédérer autour de notre culture. Le sentiment d'appartenance, chez nous, fait que souvent, les collaborateurs nous disent : « Il y a une vraie assise, ici, c'est solide. »

La journaliste : On sent chez vous en effet quelque chose du registre de « faire corps ensemble ». Et d'être aussi en lien avec l'environnement extérieur, tout l'écosystème.

Laurent : C'est vrai... On travaille ça, en effet. Autour de l'actionnariat salarié, par exemple. On est sur le



Laurent Chameroy,
Directeur Général

partage de la performance. C'est plus simple quand la conjoncture est au rendez-vous que quand elle se complique. On passe d'une période faste à une période plus compliquée. Quand il y a moins, il y a moins de partage. Il faut arriver à vivre avec ça... Ça va faire partie de nos enjeux sur 2025-26. L'an dernier, c'est plus de 25 % du résultat qui a été distribué, avec l'ensemble des dispositifs de partage. Tu es dans une entreprise dont tu es propriétaire en partie. Par envie. C'est une forme d'engagement. Ta participation travaille dans la durée. Ça a du sens.

La journaliste : Votre rapport RSE contient aussi évidemment tout un volet sur l'éthique et sur l'empreinte environnementale. Avec, par exemple, une charte Achats déployée à compter de 2025.

Arnaud : Côté métiers, le gros point, c'est l'éco-responsabilité. C'est le cas de toute la grande distribution : la grosse majorité de notre poids carbone aujourd'hui est due aux produits. D'où ça vient. Où ça va. C'est un vrai challenge que tentent de relever les équipes Achats. Favoriser des circuits courts, négocier encore plus avec des fournisseurs locaux. On ne va pas révolutionner 50% de notre gamme en deux ans... mais il y a vraiment un centre d'intérêt sur le sujet et une envie de collaboration.

Julie : Nous voulons tisser des partenariats avec nos fournisseurs sur le long terme pour favoriser cette offre responsable. Stéphane Jourdan, Directeur des Achats, et ses équipes sont particulièrement impliqués dans cette démarche.

Yannick : Et faire en sorte que nos collaborateurs proposent cette offre. C'est d'ailleurs l'un des sujets de l'université.

Il y a encore beaucoup de boulot. En

**« L'actionnariat salarié ?
Ce qu'on veut, c'est trouver de la force
là-dedans. Une capacité aussi à vivre les bons
et les mauvais moments ensemble. »**

- Laurent Chameroy

partie car nos collaborateurs vendent aussi ce que les clients viennent chercher. Vouloir modifier les habitudes est difficile. Le client a posé ce produit pendant 20 ans et moi, je dis « Non, prends autre chose » ? D'ailleurs, quand un client un peu pointu sur les produits écologiques arrive et qu'il demande quelque chose de précis, c'est souvent un peu compliqué pour l'instant.

La journaliste : C'est un peu « Pourquoi il ne vient pas juste m'acheter du Placo ? » (sourire)

Julie : « Pourquoi ça tombe sur moi ? » (sourire)

Laurent : On est sur une culture de la performance mais dans ce que je connais, dans l'habitude. Et dans ce cas-là, on se démène. Là, le client, on le livre vite, on le livre bien. Une thématique était également ressortie d'Imagine 2030 : avoir des experts-métiers, un peu comme ce que



Yannick Lopez
Directeur Général Délégué

nous proposons dans le bricolage. Comment tu vas faire ton extension, ta rénovation ? Comment tu penses ton projet neuf ? Et là, on construit ensemble du global. Je t'accompagne.

Yannick : L'idée étant d'apporter encore plus de valeur ajoutée.

Laurent : Des choses vont se décanter dans ce domaine... Augmenter le service demande un sacré sa-

voir-faire. Là aussi, il faudra investir sur les collaborateurs pour pousser encore la relation client.

La journaliste : Un nouveau métier à inventer chez vous ?

Yannick : Eh oui ! L'innovation ; l'un des piliers de l'université Groupe Samse.

La journaliste : Outre le gros chantier des achats, il y avait vos ambitions sur le territoire. Prendre une dimension nationale.

Laurent : On est au rendez-vous. On continue le maillage avec la volonté d'apporter une réponse locale. Via la croissance de VM Matériaux (lire aussi notre article sur la nouvelle enseigne en page 12). Via aussi la spécialisation des activités qu'on retrouve dans la filière TP, avec Gémoise par exemple. Et enfin via le soutien aux associations autour de nos magasins, au travers de la Fonda-

Parcours inspirant

Paul Ratier, d'alternant à chef de secteur

« Je suis rentré chez M+ Matériaux en tant qu'alternant en BTS Management de la relation commerciale, j'étais alors vendeur interne, au comptoir. Le commerce ? J'ai



toujours aimé ça. Entré par hasard dans le négoce, je ne connaissais pas du tout le métier. Je n'ai connu qu'un seul employeur, j'ai fait tout mon parcours chez M+ Matériaux parce que j'y ai trouvé tout ce que je recherche. La simplicité, la proximité entre les gens. Le métier n'est jamais le même d'année en année. L'évolution

est constante. J'ai pu relever beaucoup de challenges : vendeur, puis ATC, puis chef d'agence, chef de secteur. On me fait confiance et on m'offre des opportunités. Le travail paie, ici. Ça me motive

tous les jours. Si tu mets toutes les chances de ton côté, ça paie : c'est satisfaisant. C'est une fierté d'appartenir à un groupe qui est le deuxième de France et de sentir qu'on peut y évoluer. Parce que je suis loin d'être le seul dans ce cas ! Le Groupe Samse permet de se réaliser vraiment. »

Le Copil Université Groupe Samse.



Yannick Lopez, Estelle Courtois-Champenois, Nathan Maincent, Julie Faure, Nicolas Roche, Caroline Rodriguez, Rémi Dazzan, Mélanie Bessiron. Absente sur la photo, Nathalie Plat.

« L'université du Groupe Samse ?

Nous avons d'abord organisé une "conférence test" sur une cinquantaine de collaborateurs. Est-ce que ça nous fait vibrer en interne ? On adresse aussi le modèle économique. Au bout d'un moment, le beau bâtiment avec terrain de foot et cafétéria design, le campus physique avec des recrues qui doivent traverser toute la France, si tu ne l'alimentes pas assez, ça ne marche pas. Ce n'est pas l'idée ! » annonce Laurent Chameroy.



Arnaud Bériot
Directeur Général Délégué

tion (lire notre article page 68), mais aussi en direct.

Arnaud : C'est historique chez nous. Par contre, là où il y a du chemin à faire, c'est l'engagement dans la vie locale. Avec Yannick, nous avons assisté à des choses intéressantes dans un séminaire de l'Entrepôt du Bricolage. Un entrepreneur très inspirant expliquait notamment comment il fonctionnait en tant que prestataire local. Cherchant à tisser des liens avec toutes les sociétés autour de lui. Travaillant une forme de solidarité inter-entreprises.

La journaliste : Vous avez travaillé avec un cabinet spécialisé, Carbone 4, sur le sujet de la réduction de votre empreinte, aboutissant à une quarantaine d'actions.

Julie : Avec trois axes prioritaires : réduire l'impact carbone de nos sites, réduire l'empreinte des flux logistiques et décarboner l'offre.

La journaliste : Avec un travail sur le transport, évidemment, pour des performances à la fois économiques et écologiques.

Yannick : Oui, nous testons des choses. L'enseigne Zanon utilise le carburant B100 (ndlr : carburant 100 % végétal, biodégradable et non toxique). On teste cela maintenant sur les sites où il y a beaucoup de camions. Chez Doras, chez M+ Matériaux. C'est environ 60 % d'émissions de CO2 en moins.

Laurent : Nous avons aussi lancé un fonds d'innovation Bas carbone (FIBCa). Des fournisseurs peuvent nous pitcher des projets et un comité d'évaluation pourra aider à lancer le projet, avec un budget spécifique. On y croit, ça a du sens pour la planète. Vous voulez repeindre les toits en blanc avec des coquilles d'huîtres ? Ça, ça existe déjà. Ces toits blancs, on en a fait deux en région lyonnaise (ndlr : cela représenterait entre 20 à 40 % d'économie d'énergie en période estivale !). Peut-être qu'on aurait pu aider cette boîte-là, au tout début.

La journaliste : On voit bien que le Groupe Samse ne s'imagine pas agir tout seul, mais bien avec tout l'écosystème...

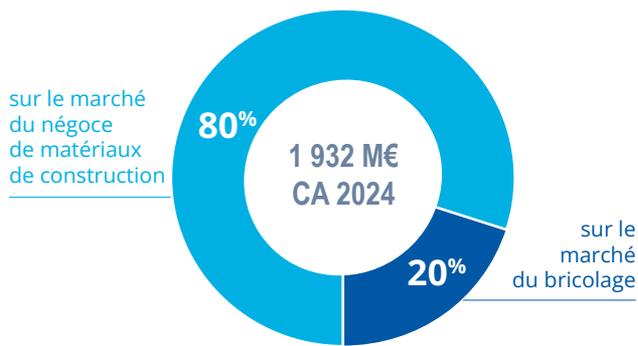
Laurent : Nous avons une taille qui nous permet éventuellement de donner un petit coup de pouce à des projets engagés et engageants, autour de nous, oui. En tout cas, nous allons faire notre possible, humblement. Nous voulons participer à l'ef-

fort collectif que chacun et chacune de nous doit impérativement mettre en mouvement. C'est un peu la définition de « Responsabilité » finalement, non ? ●

« Nous avons déjà 77 % de fournisseurs français, 85 % d'européens » souligne Laurent Chameroy « mais nous allons poursuivre nos efforts. »

Le Groupe Samse, un acteur majeur sur le marché français

Chiffre clés 2024



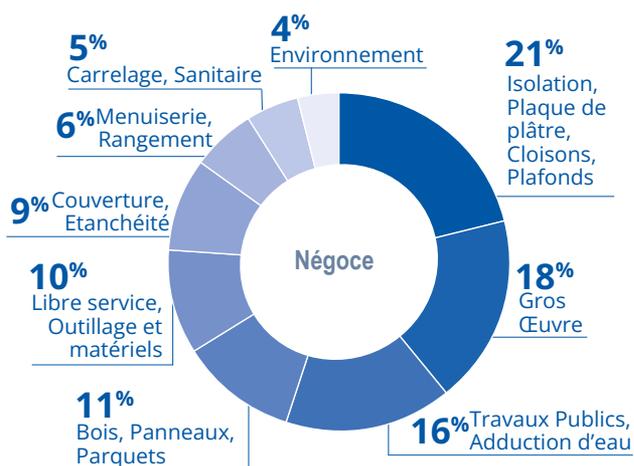
7 300
Collaborateurs

430
Points de vente

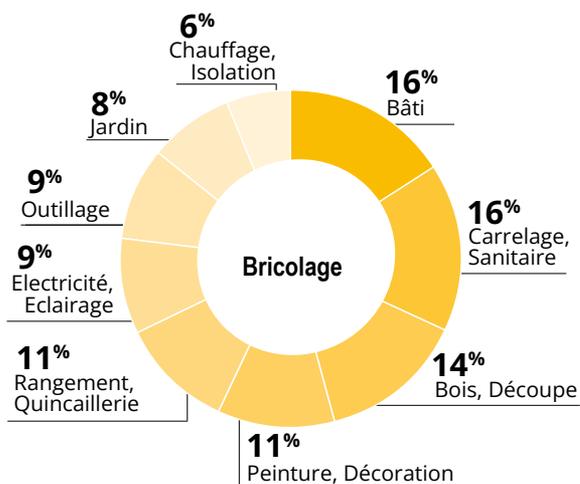
68
Départements

Répartition du chiffre d'affaires

Activité Négoce

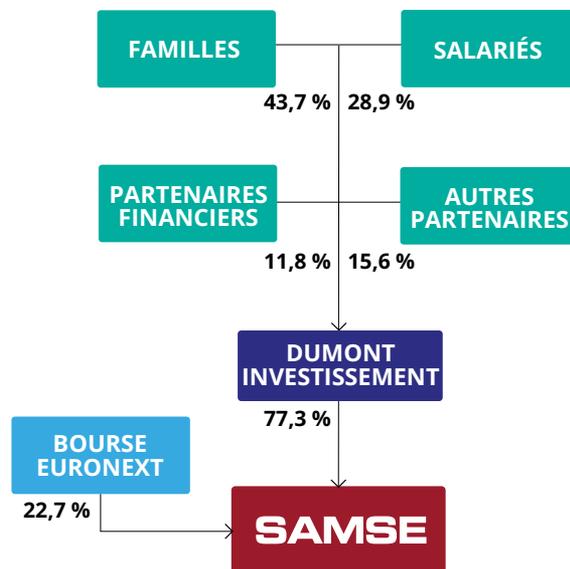


Activité Bricolage



Un actionariat stable

Créée en 1920, Samse est une société cotée en Bourse. Son cœur actionnarial est centré autour des familles historiques et des collaborateurs auxquels viennent s'ajouter des partenaires de longue date et des partenaires financiers qui nous font confiance.



EthiFinance
ESG ratings

Évolution Rating

2024
71/100*
au Rating d'EthiFinance ESG

2023
66/100**
au Rating d'EthiFinance ESG

2022
65/100
au Rating d'EthiFinance ESG

*Données arrêtées au 31 décembre 2023. **La note de 68/100 obtenue en 2023 au titre de l'exercice 2022 équivaut à 66/100 en 2024. Cette diminution s'explique par une fiabilisation des données arrêtées au 31 décembre 2023 du Groupe Samse. Les notes d'EthiFinance ne sont en aucune manière un « conseil en investissement » ou une « recommandation d'investissement » ou plus généralement une quelconque recommandation d'acheter ou de souscrire, de céder ou de conserver le titre Samse.

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

Négoce Multispécialistes



Marques Spécialistes pour Samse, Doras, M+ Matériaux et VM Matériaux

Carrelage



Plaque de plâtre, plafond et isolation



Menuiserie



Bricolage



Filière Travaux Publics et Eau SAMSE FILIÈRE TP-EAU



Filière Bois FIBO PAN



Négoce Multispécialistes partenaires



Négoce Multispécialistes affiliées



SUPPLY CHAIN

Transports

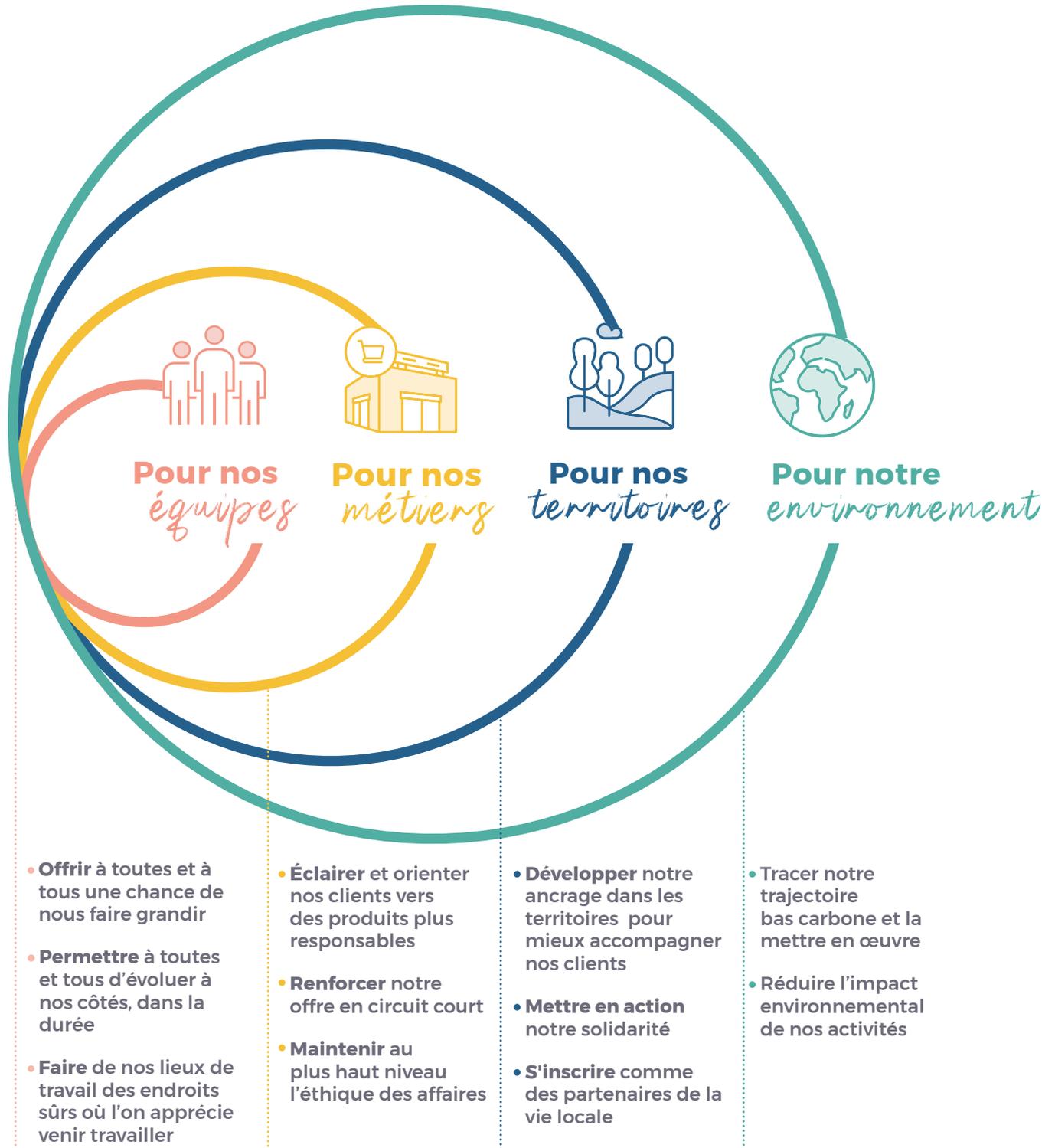


4 Sites logistiques
7 Activités

Notre Démarche RSE

4 PILIERS

pour incarner nos engagements au titre de notre
Responsabilité Sociétale d'Entreprise



SIX OBJECTIFS* INSCRITS DANS LA DURÉE

2026

≥ 90/100

**aux audits
prévention-sécurité**
sur tous nos points
de vente

2026

-10,8 %

de recours au gazole
pour 100km
**parcourus par notre
flotte de poids lourds**

2027

- 47 %

**d'accidents
avec arrêt**
(TFI = 15)

2028

100 %

des collaborateurs ont une
**action de développement
des compétences**
chaque année

2030

40 %

**de femmes
dans les effectifs**

2030

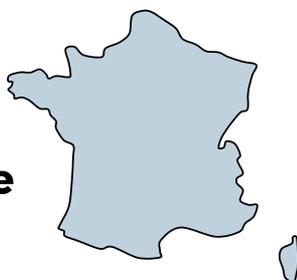
65 %

**de fournisseurs
engagés via notre
Charte Achats
Responsables**

UNE AMBITION

2030

Être
présents dans
toute la France
métropolitaine

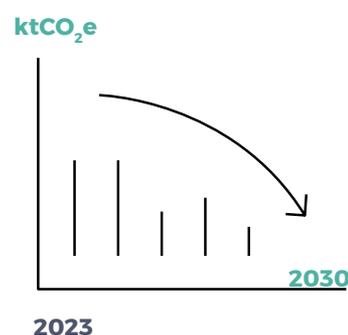


UNE TRAJECTOIRE

2030

-25,2 %

d'émissions de
Gaz à effet de serre



Retrouvez notre
Revue d'Engagement 2024

https://url.samse.fr/Revue_Engagement_2024

Groupe
SAMSE ✓
s'engage

* Les périmètres et méthodologies de calcul sont détaillés dans notre Revue d'Engagement

Groupe
SAMSE

S'engager pour mieux bâtir vos projets



23 enseignes complémentaires réparties sur 68 départements à travers un réseau de 430 points de vente.



Arnaud Bériot
Directeur Général Délégué



Laurent Chameroy
Directeur Général

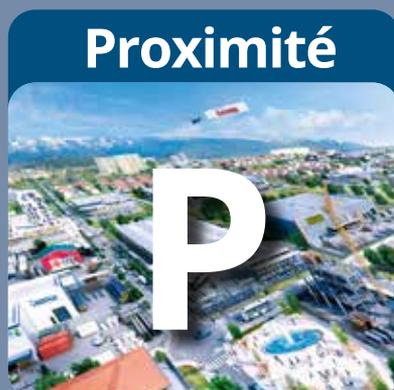
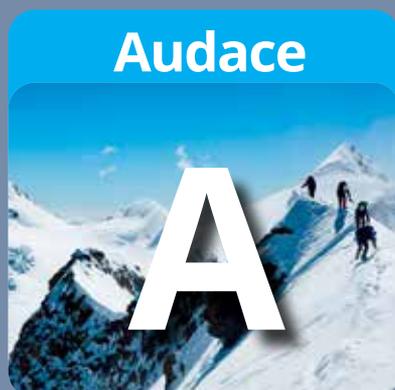


Yannick Lopez
Directeur Général Délégué

Notre groupe opte pour un modèle de gouvernance collégiale, avec un Comité Exécutif issu du salariat.

Le fonctionnement décentralisé est également au cœur de notre organisation. Certaines fonctions sont pilotées en central pour une meilleure efficacité (Systèmes d'Informations, Supply Chain, Achats, Finances). Nos enseignes conservent cependant une totale autonomie sur leurs approches commerciales et marketing pour une plus grande proximité clients.

Notre « API-culture »,
les fondations communes du Groupe Samse



NEGOCES MULTISPECIALISTES DU GROUPE SAMSE



“ La stratégie du Groupe Samse est de poursuivre le maillage des agences multispécialistes qui répond au besoin de proximité de nos clients.

Yannick Lopez, Directeur Général Délégué Groupe Samse

Les négoce multispécialistes du Groupe Samse, au travers des enseignes SAMSE, DORAS, M+ Matériaux, VM Matériaux, SIMC et Plattard Négoce, constituent un réseau de proximité couvrant l'ensemble des activités, de la construction neuve à la rénovation.

Les agences sont au cœur des territoires, tant urbains que ruraux.

Elles proposent un choix de gammes de produits les plus larges possibles, avec un stock important à disposition des clients pour répondre à tous leurs besoins. Les moyens matériels sont au plus proches des chantiers de nos clients.

Le réseau s'appuie sur une logistique performante avec plusieurs plateformes qui livrent les points de vente au minimum toutes les semaines.

Au sein des agences, les compétences de nos équipes partent du gros œuvre,

jusqu'à l'aménagement extérieur, et apportent un conseil et une expertise de qualité.

Les négoce multispécialistes du Groupe Samse proposent par ailleurs des espaces Libre Service et des salles d'exposition offrant un large choix.

Les clients apprécient particulièrement dans ces agences d'être connus et reconnus, les services, la compétence des équipes, la largeur de gamme et le suivi personnalisé avec des ATC (Attachés Technicos Commerciaux) dédiés.

Faire le choix du réseau de négoce multispécialistes du Groupe Samse, c'est l'assurance de trouver une réponse à l'ensemble de ses besoins, en grande proximité. ”



Chiffres Clés Négoces Multispécialistes 2024

8
enseignes

320
agences

3 904
collaborateurs

1 024 M€
chiffre d'affaires



Proximité et réactivité

Une histoire de femmes et d'hommes de terrain !

Acteur majeur dans la distribution de matériaux de construction et d'outillage, SAMSE, présent depuis plus de 100 ans, propose à ses clients un service et une offre adaptés à leurs besoins. Interlocuteur régional privilégié, la proximité avec les clients particuliers et professionnels est au cœur de son ADN.

ORGANISATION SAMSE

DIRECTION GÉNÉRALE : François Bériot

COMITÉ DE DIRECTION :

Directeur Commercial : Cédric Brusut

Directeur Opérationnel : Laurent Laroche

Responsable du Contrôle de Gestion :

Anthony Saby

Directrice des Ressources Humaines :

Lauranne Tornambé

DIRECTEURS DE RÉGION :

Isère : Vincent Barberot

Haute-Savoie : Eric Gottié

Savoie : Christophe Lyonnet

Rhône-Loire : Fabrice Lauricella

Hautes-Alpes et Alpes de Haute-Provence :

Bruno Richard

Drôme-Ardèche-Gard : Gérard Brakha



“ Tous unis pour nos clients !

François Bériot, Directeur Général Délégué SAMSE

L'année 2024 a demandé de grandes capacités de résilience à l'ensemble de nos équipes et nous a permis de consolider nos fondamentaux. Nous l'avons débutée avec notre salon bi-annuel à Chambéry qui a réuni plus de 5000 clients et collaborateurs ainsi que 300 industriels. Avec la rénovation et la transformation de notre agence de Saint-Martin d'Hères, le développement de notre réseau d'agences, la montée en puissance de notre présence digitale et de notre service client, nous nous

engageons de manière toujours plus intense dans un lien de proximité avec nos clients. En tant que véritables "Artisans des Montagnes", à l'image de nos clients, nous privilégions cet ancrage dans nos territoires, dans nos vallées pour rester au plus proche de leurs besoins. Je suis convaincu que tout ce que nous avons bâti en 2024 repose sur des fondations solides, fortes d'un siècle de richesses professionnelles et humaines, qui permettront à toutes nos équipes de relever le défi de 2025 ! ”

Chiffres clés Samse



1 395
collaborateurs



107
agences



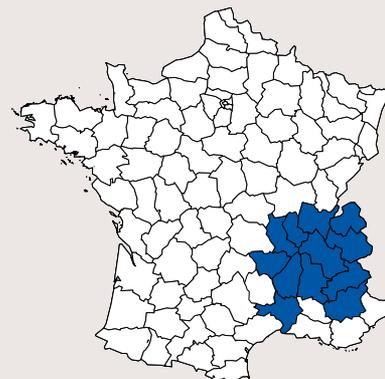
489 M€
chiffre d'affaires



ET SES MARQUES SPÉCIALISTES



Enseignes affiliées



LA POURSUITE DU DEVELOPPEMENT DE NOS ENSEIGNES

L'année 2024 a été marquée par la poursuite du développement de notre enseigne Samse, de ses marques spécialistes MPPI, Caréo, Ménéo et la rénovation de certaines agences historiques.

Notre développement se poursuit avec le rachat de deux agences à Retournac (42) et Montrond-les-Bains (42), la création d'une agence Ménéo à Saint-Etienne (42) tandis que Samse Blanc Matériaux a continué son maillage dans les Alpes-de-Haute-Provence avec le rachat d'une agence à Castellane (04).

En 2024, le réseau Samse est passé de 98 à 107 agences. Ce développement a pu s'appuyer sur l'efficacité de notre supply chain grâce à une gestion optimisée et une meilleure réactivité permettant de répondre aux besoins de nos clients. ■

BATISSONS RESPONSABLE !

Engagée en faveur de la transition et de la performance énergétique, Samse se positionne également comme un acteur clé de la rénovation et du cycle de vie des produits avec :

- **La commercialisation** d'une offre large de matériaux isolants et éco-responsables,
- **La formation** de nos équipes comme relai RAR (Réfèrent d'Aides à la Rénovation – Programme OSCAR) pour accompagner nos clients à la transition écologique,
- **La mise en place** de centres de collecte de déchets dans le cadre de la REP,
- **La poursuite de la réduction** de l'émissions de CO2 de nos véhicules (véhicules légers, chariots élévateurs et camions de livraison).

Samse continue, au quotidien, à répondre aux enjeux de la décarbonation. ■



La rénovation et la transformation de notre agence emblématique de Saint-Martin d'Hères (38).



Montrond-les-Bains (42).

UNE ORIENTATION 100% SATISFACTION CLIENT

Résolument orientée client, Samse a fait de l'année 2024, une année de transition pour mettre en place de nombreuses solutions à destination de ses clients particuliers et professionnels.

Sensibilisation des équipes sur le terrain, développement de services complémentaires comme le retrait 4h ou les bornes électriques dans les agences, déploiement des services e-commerce et renforcement d'un service client basé à Grenoble et joignable par différents moyens (téléphone, mail et tchat). Tous ces efforts ont été récompensés avec l'attribution cette année du Trophée Or de la meilleure satisfaction client retail 2024 sur Google, dans la catégorie Matériaux BTP. ■





Partenaires de confiance

Leader régional de la distribution de matériaux de construction dans l'Est, Doras croit fermement que les projets commencent par des matériaux de qualité et se concrétisent grâce à l'engagement de ses équipes pour la satisfaction de ses clients.

ORGANISATION DORAS

PRÉSIDENT : Alain Renard

Directeur Général et Financier : Claude Moisand

Directrice Logistique : Alexandra Bloch

Directeur Marketing, Communication :

Jean-Christophe Drouot

Directeur des Achats et des Ventes :

Bruno Martel

DIRECTEURS DE RÉGION

Bourgogne – Champagne : Alain Painault

Centre – Val de Loire : Benoît Debruycker

Sud Bourgogne Bresse et Franche-Comté :

Alain Renard



“ Une année 2024 riche en projets

Alain Renard, Président Doras

Nous avons connu un premier semestre difficile, subissant un marché très dégradé. Pour autant, de nombreux projets nous ont portés. Avec le déménagement des agences de Joigny, Baume-les-Dames et Torcy-le-Grand, nous offrons à nos clients et à nos collaborateurs des infrastructures modernisées pour mieux répondre aux besoins locaux. L'ouverture de l'agence éphémère DORAS DESTOCK nous a permis d'innover en proposant une solution dédiée au déstockage de certains produits. Le développement de notre enseigne Ménéo a également franchi un cap avec des ouvertures

à Brethenay, Besançon et Fain-les-Montbard, renforçant ainsi notre maillage territorial. Dans cette activité de fourniture et pose de menuiseries, nous avons fait l'acquisition de la société OXYGEN FERMETURES implantée en Alsace. Enfin, le road show "Rencontres entre pros" a favorisé des échanges enrichissants avec nos clients et nos partenaires sur l'ensemble de notre territoire. Tous ces projets nous auront permis de réaliser un deuxième semestre bien meilleur et témoignent de notre volonté d'innover tout en restant à l'écoute des besoins de nos clients et collaborateurs. ”

Chiffres clés Doras



715
collaborateurs



62
agences

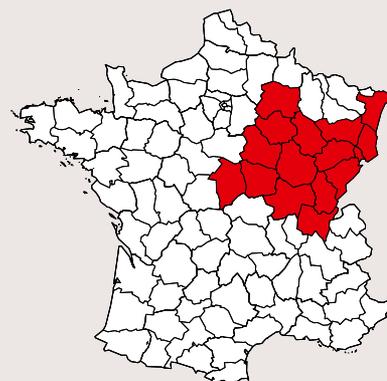


205 M€
chiffre d'affaires



CAREO

Ménéo
FENÊTRES • PORTES • VOILETS



LA PRÉVENTION, UNE PRIORITÉ

Depuis 2017, la prévention et la sécurité sont au cœur de nos priorités, soutenues par un engagement fort de la Direction Générale. Chaque année, de nouvelles initiatives viennent enrichir cette dynamique pour garantir un environnement de travail toujours plus sûr.

En 2024, plusieurs projets ont vu le jour : des formations spécifiques ont été dispensées aux membres nouvellement élus du CSE, et un poste dédié à la formation à la conduite d'engins et aux procédures d'exploitation a été créé. Pour faciliter l'intégration des nouveaux arrivants, un réseau de « formateurs occasionnels » et des agences « écoles » ont été mis en place. Par ailleurs, un groupe « relais prévention », composé d'experts métiers, travaille désormais à l'identification et au partage des bonnes pratiques en agence.

Audits de prévention, formations régionales, Zooms accidents ou encore interventions en CODIR : en presque 10 ans, c'est l'ensemble de ces démarches renforcées, associées à un engagement quotidien, qui fait aujourd'hui la force de la politique de prévention de Doras. ■

DES ALTERNANTS ENGAGÉS SUR LA THÉMATIQUE DE LA RSE

Nos alternants se sont regroupés début 2024 pour réfléchir aux enjeux liés à l'environnement et y répondre en proposant des solutions concrètes à mettre en place dans notre entreprise.

Plusieurs groupes d'alternants, accompagnés chacun par un membre de la direction, devaient répondre à la question : "Comment engager notre entreprise vers la RSE vis-à-vis de nos clients, de nos fournisseurs et de nos collaborateurs ?".

Le 4 juillet, chaque groupe a présenté son projet devant un jury composé de la direction DORAS et de professionnels du bâtiment.

Lors du Salon Doras début 2025, les idées fortes de ces projets ont été présentées à nos clients, fournisseurs et collaborateurs sur un stand dédié à la politique RSE. ■



Des experts métiers travaillent aux bonnes pratiques en agence.



Nos alternants engagés pour la RSE.



Echanges entre Pros lors du Road Show.

ROAD SHOW « RENCONTRES ENTRE PROS »

D'avril à juillet, dix dates étaient programmées pour le premier road show « Rencontres entre pros » organisé sur le territoire DORAS.

Un nouveau rendez-vous destiné à mettre en avant les nouveautés, notamment autour des matériaux bio-sourcés, et renforcer les échanges entre les partenaires industriels, les clients et les collabora-

teurs DORAS. Les agences de Chenôve, Saint-Marcel, Pontarlier, Mâcon, Sainte-Colombe, Langres, Saint-Eloi, Beaune, Besançon et Caréo Chenôve ont toutes participé au dispositif.

L'engagement des équipes DORAS et la qualité des échanges nous encouragent à reconduire l'opération en 2025 sur 12 nouvelles agences. ■



Dynamique commerciale et expertise de spécialiste

M+ Matériaux, présent sur le quart Sud Ouest de la France, est l'enseigne incontournable pour des solutions performantes. Toujours à la conquête de nouveaux marchés et de nouveaux territoires, M+ Matériaux se spécialise chaque jour davantage pour apporter des réponses sur mesure à ses clients.

ORGANISATION M+ MATÉRIAUX

PRÉSIDENT : Philippe Thomas

Directeur Général Sud-Ouest :

Hubert Daccord

Directeur Général Sud-Est :

Jérôme Suzanne

Chargé de Mission :

Didier Zambon



“ Résilience et engagement

Philippe Thomas, Président M+ Matériaux

À l’instar de toute la profession, nous avons traversé une période marquée par une baisse du marché. Ceci n’a cependant pas freiné le développement du maillage territorial de notre enseigne. Ni même notre volonté de miser sur nos talents de demain en favorisant l’alternance. Je tiens à souligner également la résilience et l’engagement de nos équipes, qui sont déterminées à rebondir. Nous leur faisons pleinement confiance pour relever ce défi. De notre côté, nous mettrons en œuvre tous les moyens

nécessaires pour relancer notre activité, préserver nos parts de marché et maintenir la confiance de nos clients. ”

Chiffres clés M+ Matériaux



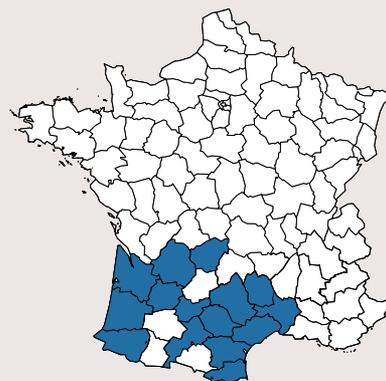
782
collaborateurs



76
agences



264 M€
chiffre d'affaires



2024, AU SERVICE DE NOS CLIENTS

En 2024, M+ Matériaux a renforcé son engagement envers ses clients en déployant quatre initiatives majeures :

- une refonte complète du site internet pour le rendre plus moderne et intuitif, incluant des outils de prise de rendez-vous en ligne et un espace client personnalisé ;
- un nouveau service de métrés pour simplifier le chiffrage et fournir des devis plus rapidement ;
- l'adoption d'un camion électrique afin d'assurer des livraisons écoresponsables en centre-ville ;
- la création de communautés d'experts pour proposer des accompagnements terrain spécifiques et parfaitement adaptés aux besoins de chaque métier. ■



UN MAILLAGE RENFORCÉ

En 2024, M+ Matériaux continue son expansion avec l'ouverture de deux nouvelles agences. En janvier, MPPI Bègles a ouvert ses portes, renforçant notre présence dans le domaine du second-œuvre en Gironde. Ce site de proximité, intégré au réseau des cinq autres agences MPPI de la région, dispose également d'une zone de stockage et d'un espace d'enlèvement dédié aux clients de l'agence CAREO Bègles, située à moins de 2km. En février, c'est M+ Matériaux Libourne, spécialiste en bois, charpente et couverture, qui a accueilli ses premiers clients. Ces nouvelles implantations traduisent notre engagement à offrir une expertise ciblée et un accompagnement au plus proche des professionnels et particuliers. ■



UN INVESTISSEMENT DANS LES JEUNES TALENTS

Nous avons renforcé notre politique en faveur de l'alternance et de la promotion interne, convaincus que ces initiatives sont des piliers essentiels pour construire une entreprise durable. Sur cette année 2024, les alternants représentent une part significative de nos équipes, bénéficiant d'un encadrement

personnalisé et de missions concrètes qui les préparent à leurs responsabilités futures. Nous entretenons des partenariats solides avec les écoles et centres de formation, offrant aux étudiants l'opportunité d'intégrer nos rangs après leurs études.

Par ailleurs, notre engagement envers la promotion interne permet à nos collaborateurs de grandir avec nous, en

accédant à de nouvelles fonctions et en développant leurs compétences. Ces actions illustrent notre détermination à bâtir une équipe soudée, compétente et tournée vers l'avenir. ■



Construire demain
Construire durable

Construire demain, construire durable

Présent sur le Grand Ouest de la France, VM Matériaux distribue des matériaux de construction, de rénovation et de décoration, et fait de la dimension conseil le cœur de son activité. Au service des professionnels du bâtiment et des particuliers à projet, son réseau s'étend sur 70 points de vente.

ORGANISATION VM MATÉRIAUX

PRESIDENT : Erwan Toussaint

COMITÉ DE DIRECTION :

Directeur Administratif et Financier :

Florent Derely

Directeur des Systèmes d'Information :

Didier Girodeau

Directeur des Ressources Humaines :

Laurent Grimaud

Directrice Supply Chain : Céline Marchand

Directeur Commercial Réseau (DCR) VM

et Normandie : Anthony Planté

DCR Aquitaine : Johan Bonnevide

DCR Loire Atlantique : Morad Bouzar

DCR Maine et Loire, Vendée, Deux-Sèvres :

Benoit Caillaud

DCR Niort Charente-Maritime :

Stéphane Sambain

DCR Touraine Poitou : Karl Jousselein

DCR Vendée : Frederick Plantegenest



“Tous acteurs de notre réussite de demain

Erwan Toussaint, Président VM Matériaux

Avec un maillage territorial qui s'étend du Havre jusqu'au bassin d'Arcachon, nous sommes fiers de notre présence locale et de notre capacité à répondre à des besoins variés, dans des territoires riches. C'est aujourd'hui ce qui fait notre force et notre identité.

Nos 70 agences réparties sur ces régions constituent un réseau dense et adapté aux spécificités locales.

Notre force repose avant tout sur nos collaborateurs. Leur attachement à l'entreprise, leurs compétences métiers et

leur expertise produits sont essentiels pour accompagner les artisans au quotidien. Pour 2025, nous devons aller encore plus loin. L'avenir repose sur notre capacité à innover, à nous adapter et à rester proches de nos territoires et de nos clients. Ensemble, nous saurons relever ces défis.”

Chiffres clés VM Matériaux



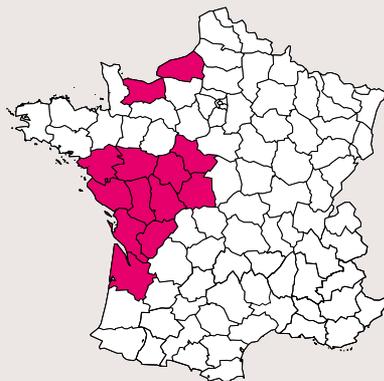
1 012
collaborateurs



70
agences



272 M€
chiffre d'affaires



DES JOURNÉES DE DÉCOUVERTE ET DE PARTAGE

Fin mai, l'équipe dirigeante du Groupe Samse s'est rendue à la rencontre de l'ensemble des collaborateurs de VM Matériaux. Ces moments privilégiés ont été l'occasion de mieux connaître le Groupe Samse, ses valeurs et sa feuille de route, mais aussi d'échanger et de tisser des liens. Les équipes VM Matériaux sont heureuses de faire partie de cette nouvelle aventure ! Dès sa prise de fonction en septembre dernier, Erwan Toussaint est allé à la découverte des équipes, en visitant chaque point de vente, affirmant ainsi son engagement envers une proximité terrain. Cette immersion a été l'occasion de faire connaissance, d'échanger avec les collaborateurs, et de mieux comprendre leurs réalités. ■



Le Groupe Samse à la rencontre des collaborateurs VM Matériaux.

LA DÉCO BY VM : UNE EXPÉRIENCE INTUITIVE ET INSPIRATIONNELLE

Le concept La Déco by VM repose sur une approche conçue pour offrir une expérience intuitive et inspirante, adaptée à tous les clients, qu'ils soient professionnels ou particuliers. Cette démarche s'articule autour de deux piliers fondamentaux :

1. Une expérience en agence, où les visiteurs peuvent découvrir et s'immerger dans un univers de tendances.

2. Une offre variée, conçue pour répondre à toutes les envies, tous les besoins et tous les budgets.

Pour cela, trois types de concepts sont déclinés selon le maillage territorial, garantissant un accès de proximité maximal :

31 corners, 25 salles d'exposition, 11 showrooms.

En 2024, deux salles d'exposition ont été rénovées pour intégrer pleinement le concept La Déco by VM : Soullans (85) et Les Sables-d'Olonne (85). ■



Le concept La Déco by VM.

ENGAGEMENT FRET 21

En 2021, VM Matériaux s'engageait dans le dispositif FRET21* du programme EVE avec l'ambition de limiter son impact environnemental en réduisant les émissions de CO₂, à raison de 490 tonnes à horizon 2024.

En juillet dernier était dressé son bilan : l'entreprise a dépassé les objectifs qu'elle s'était fixés. L'ambition de 5 % de réduction de gaz à effet de serre a été portée à 21 %, soit 1932 tonnes de CO₂ qui n'ont pas été émises. Fort de ce premier bilan, VM Matériaux se réengage pour 3 ans, dans le dispositif afin de continuer à limiter son impact environnemental. Des ateliers seront prochainement menés en synergie avec les collaborateurs de l'entreprise pour poursuivre les actions d'optimisation.



Engagement FRET 21.

*Le dispositif FRET21 fait partie du programme EVE (Engagements Volontaires pour l'Environnement - Transport et logistique). Porté par l'ADEME, Eco CO₂ et les Organisations Professionnelles, le programme EVE vise à accompagner l'ensemble des entreprises pour la réduction de l'impact énergétique et environnemental de leurs activités de transport et logistique. ■



Qualité et expertise régionale

SIMC est présente sur 4 départements de la région PACA, ainsi qu'en Corse. Elle met l'accent sur la qualité des produits et des services proposés, avec une équipe dédiée fournissant des conseils experts à ses clients. La proximité avec ses partenaires commerciaux est au cœur de sa réussite et de sa longévité.

ORGANISATION SIMC

COMITÉ DE SURVEILLANCE :

Michel Chaumeton, Serge Roux

COMITÉ DE DIRECTION

Présidente : Stéphanie Saint-Martin

Directeur Général et Ressources Humaines :

Adrien Enoc

COMITÉ EXÉCUTIF

Les membres du Comité de Surveillance et les

membres du Comité de Direction associés à :

Directeur des Achats : Hakima Mekrini

Directeurs de Région Négoce :

Djillali Benharrats, Gilles Ligozat, Jean-Luc Reda.

Directeur Région GSB : Herman Lopez

Directeur Administratif et Financier :

Seydou Diallo

Directrice du Contrôle de Gestion :

Vanessa Bassanelli

Directeur Marketing et Communication :

Emmanuel Tetiot



“ S'engager pour mieux bâtir vos projets !

Stéphanie Saint-Martin, Présidente Simc

Face à un contexte défavorable et difficile à prédire, l'entreprise a mobilisé toutes ses ressources pour optimiser son activité commerciale et maîtriser ses charges afin de rester compétitive.

2024 a commencé avec l'intégration d'une nouvelle agence à Nîmes, spécialisée en travaux-publics et adduction d'eau potable, qui confirmait une réelle expertise dans cette activité à travers le réseau.

Le déploiement de la stratégie des marques spécialistes (Caréo, Ménéo, MPPI)

a également été au cœur de nos priorités.

Toutes les équipes se sont mobilisées pour défendre nos couleurs auprès des clients en leur offrant réactivité, expertise et compétitivité. Cet investissement au quotidien sera le gage de nos réussites futures, et atteste aussi de la solidité d'une entreprise qui fêtera fièrement ses 80 ans en 2025. ”

Chiffres clés Simc



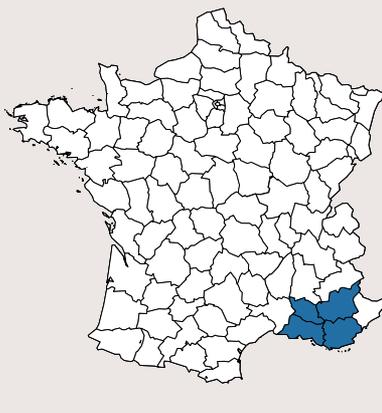
529
collaborateurs



22
agences



160 M€
chiffre d'affaires





La qualité de l'industrie, la proximité du négoce

Plattard est organisé en deux pôles stratégiques complémentaires : l'industrie et le négoce de matériaux. Une seule et même vision : celle de ses clients, de ses équipes et de ses partenaires. L'histoire de sa réussite, c'est surtout l'histoire des femmes et des hommes qui composent ses effectifs. Depuis 1885, Plattard puise sa force de son expérience et de la transmission générationnelle de ses métiers.

ORGANISATION PLATTARD

Président :

Charles Plattard

Directeur Général :

Edouard Plattard

Membres du Directoire :

Marie-Christine Dumolin, Pascal Gasparian, Dominique Rosier.

Président du Conseil de Surveillance :

Jacques Plattard



“ S’inscrire, plus que jamais, dans une démarche de progrès !”

Charles Plattard, Président Plattard

Edouard Plattard, Directeur Général Plattard

2024 a de nouveau été marquée par des événements impactant considérablement notre profession. A d'autres égards, elle restera une année favorable qui nous aura permis de poursuivre notre programme d'investissements en faveur de la transition énergétique avec notamment l'électrification de nos outils d'extraction et l'installation de solutions photovoltaïques sur nos sites. 2024 aura aussi été marquée par l'acquisition d'un

bateau auto déchargeable pour développer notre logistique fluviale au profit d'une mobilité durable. Proposer un transport plus propre, opter pour une gestion raisonnée de la ressource mais aussi renforcer la culture sécurité pour mieux protéger nos collaborateurs. Nous allons continuer de progresser, partager davantage nos efforts, payer le prix des changements attendus et nous inscrire, plus que jamais, dans une démarche de progrès. ”

Chiffres clés Plattard



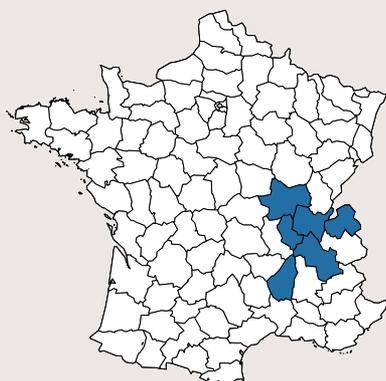
606
collaborateurs



30
agences



240 M€
chiffre d'affaires



- 5 centrales béton
- 1 centre de recyclage
- 7 sites industriels dont 2 bois



**PLATTARD
CARRELAGES**

Le spécialiste carrelage de l'enseigne Plattard.

DIRECTEUR GÉNÉRAL :

Pascal Gasparian



Chiffres clés Plattard Carrelages



68
collaborateurs



9
points de vente



30 M€
chiffre d'affaires





LES 3 MARQUES SPECIALISTES

DU GROUPE SAMSE,

au service de nos enseignes multispécialistes :
Samse, Doras, M+ Matériaux, VM Matériaux et Simc.



“ Nos clients professionnels et particuliers retrouvent dans nos agences expertes des équipes, des services et des produits entièrement dédiés à leur univers.

Arnaud Bériot, Directeur Général Délégué Groupe Samse

Dès 2018, le Groupe Samse met en place une stratégie de création d'un nouveau réseau de spécialistes.

L'objectif : Proposer un univers privilégié, dédié à un type de professionnels ciblés, afin de répondre à leurs besoins spécifiques.

Ainsi naît la marque **MPPI** sur le territoire de M+ Matériaux avec la première agence inaugurée à Baillargues (34). MPPI s'adresse à la clientèle plaquiste et plafiste.

Deux autres marques existent au sein du Groupe Samse : **Caréo** pour l'activité carrelage, **Ménéo** pour la menuiserie.

Ces trois marques sont disponibles pour l'ensemble des enseignes généralistes du groupe : Samse, Doras, M+ Matériaux, VM Matériaux et Simc. Cette stratégie de marques permet d'apporter des solutions différenciées et adaptées aux besoins de nos clients. Le Groupe Samse propose ainsi une offre

élargie composée de produits de haute qualité technique et professionnelle.

Les collaborateurs de nos agences spécialistes apportent des compétences et un conseil en totale adéquation avec la spécificité des projets les plus ambitieux. Le Groupe Samse développe également une expertise au service de la réglementation et des besoins du marché. Ses marques ont en effet à cœur de répondre aux demandes spécifiques du marché et aux évolutions réglementaires et écologiques.

Grâce à une veille constante des tendances et des innovations techniques, le Groupe Samse reste à l'avant-garde pour offrir des solutions qui allient design, performance et durabilité.

Il ambitionne ainsi de bâtir une relation durable et d'apporter un accompagnement sur mesure, pour faire de chaque projet un succès. ”



Chiffres Clés Nos Marques Spécialistes 2024

3 
marques
spécialistes

73 
agences

401 
collaborateurs

190 M€ 
chiffre d'affaires



Des agences pour les Pros des métiers de la plaque de plâtre

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

ORGANISATION MPPI

DIRECTION DU DÉVELOPPEMENT :

Eric Gottié

DIRECTION ENSEIGNE MPPI

Réseau Doras : Alain Renard

Réseau M+ Matériaux :

Jérôme Suzanne, Hubert Daccord.

Réseau Samse : François Bériot

Réseau Simc : Stéphanie Saint-Martin



“Tous les jours à vos côtés !

Eric Gottié, Directeur du développement MPPI

L'enseigne MPPI continue son développement avec l'ouverture de nouvelles agences dans les périmètres M+ Matériaux, Samse, Doras et Simc. Notre feuille de route a pour objectif de simplifier la vie de nos clients à travers une offre adaptée qui fait la part belle aux produits qui préservent l'environnement. Nos nouveaux services et produits apportent des solutions aux problématiques de pénibilité chantiers en diminuant leurs poids unitaires mais aussi en développement des accessoires qui facilitent le métier de nos poseurs. Nos équipes

d'experts, en collaborations avec nos industriels étudient les projets de nos clients afin de fluidifier l'acte de construire tant en neuf qu'en rénovation. Environnement, contraintes techniques et réglementaires et productivité chantiers caractérisent le quotidien des équipes MPPI qui auront fort à faire avec l'ouverture de 5 nouveaux points de vente en 2025, en attendant un développement souhaité dans l'enseigne VM Matériaux. ”

Chiffres clés MPPI



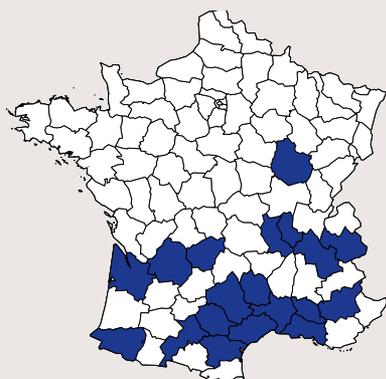
220
collaborateurs



26
points de vente



132 M€
chiffre d'affaires



MPPI POURSUIT SON DÉVELOPPEMENT

Cette année, malgré la conjoncture, MPPI a vu 2 nouvelles agences rejoindre son réseau : Bègles (33) et Manosque (04).

L'agence de Bègles vient renforcer la présence de MPPI dans le bassin bordelais tandis que l'agence de Manosque est la première agence MPPI dans les Alpes-de-Haute-Provence. Avec cette ouverture, l'enseigne SIMC vient non seulement densifier le maillage MPPI sur le territoire Sud-Est mais également apporter une spécialisation supplémentaire à cette agence de Manosque. Déjà spécialiste sur le troisième œuvre (Caréo), sur la menuiserie (Ménéo) et sur les Travaux Publics / Adduction d'Eau Potable, cette agence est à l'image de la nouvelle tendance qui se dessine pour le réseau MPPI : la coactivité.

La coactivité avec d'autres marques spécialistes ou négoce généralistes est effectivement un axe de développement envisagé sur de nombreux projets d'ouverture chez MPPI, qui verront le jour en 2025 dans l'ensemble du groupe. ■

MPPI SE STRUCTURE

MPPI croît fortement depuis sa création en 2018. Le réseau possède 29 agences (avec le réseau Simc) et prévoit encore de nombreuses ouvertures dans les années à venir. Il est donc primordial de développer une articulation commune entre les enseignes, d'où la nécessité de création du comité de pilotage et du comité des experts qui ont lieu plusieurs fois par an.

Le comité de pilotage est composé de membres de directions du groupe et des enseignes. Il permet de traiter des grands projets stratégiques MPPI.

Le comité des experts est composé de membres proches du terrain des 4 enseignes. Il permet de traiter des sujets opérationnels, de se partager des informations, des retours d'expérience, des opportunités de chantiers. ■



UNE MARQUE DE PLUS EN PLUS EXPERTE DANS SON MÉTIER

Cette année est marquée par un fort enrichissement de l'offre produits, que ce soit en termes de largeur et de profondeur de gammes.

De nouveaux partenariats avec des industriels permettront désormais aux agences MPPI d'attirer de nouveaux clients et de

répondre à de nouveaux chantiers. Parmi les nouveautés, on retrouvera : cloisons sanitaires, planchers techniques, éléments acoustiques et décoratifs, outils de maintenance pour simplifier les chantiers de nos clients... et bien d'autres.

Persuadés que l'homme est au cœur de la réussite, nous accompagnerons cette montée en gamme d'une montée en compétences de nos équipes grâce à un plan de formation construit en symbiose avec les partenaires industriels. ■





Une gamme étendue pour professionnels et particuliers

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

CAREO ACCELERE SON PLAN DE DEVELOPPEMENT

Lancé en 2022, le développement de la marque en tant que référence carrelage pour le groupe s'est intensifié en 2024.

Il est accompagné par l'ouverture de nouveaux magasins (réseau Samse) à Albertville (73), Moutiers (73), Bourg Saint Maurice (73) et Montrond-les-Bains (42). ■



Caréo Montrond-les-Bains (42).

ESPACE CAREO : UNE NOUVELLE DYNAMIQUE

Le site Espace Caréo a été transformé pour offrir une expérience enrichie à ses clients. De nouveaux visuels immersifs mettent en valeur les produits, tandis que les catalogues interactifs facilitent la navigation et inspirent les projets. La création de la page "Nos partenaires" renforce la transparence en valorisant les fournisseurs de confiance. Les grandes signatures du carrelage exposent chez Caréo, témoignant de son positionnement en tant que réfé-



rence du secteur. Par ailleurs, les gammes engagées, respectueuses de l'environnement, sont désormais mises à l'honneur, alignant l'offre avec les attentes croissantes en matière de durabilité. Ces évolutions soulignent l'ambition de la marque de conjuguer innovation, qualité et engagement pour accompagner durablement ses clients.

Pour découvrir ces nouveautés, rendez-vous directement sur le site officiel d'Espace Caréo ! espace-careo.com. ■

ORGANISATION CAREO

Réseau Doras :

Alain Renard

Réseau M+ Matériaux :

Jérôme Suzanne, Hubert Daccord.

Réseau Samse :

François Bériot

Réseau Simc : Stéphanie Saint-Martin

Chiffres clés Caréo



110
collaborateurs



28
points de vente



34 M€
chiffre d'affaires





Du conseil à la pose en toute confiance

Samse, Doras, M+ Matériaux et Simc proposent une offre de spécialiste menuiseries à travers la marque Ménéo. 24 agences (avec le réseau Simc) réparties sur le territoire vous accompagnent dans vos projets.

UNE MARQUE EN PLEINE EXPANSION

6 agences Ménéo ont vu le jour en 2024, portant le réseau de 18 à 24 agences sur les territoires de Doras, M+ Matériaux, Samse et Simc. Parmi elles, on retrouve Montrond-Les-Bains (42) et Saint-Etienne (42) en Auvergne-Rhône-Alpes, Fain-lès-Montbard (21) et Besançon (25) en Bourgogne-Franche-Comté, Manosque (04) en région PACA et Agen (47) en Nouvelle-Aquitaine. Ces ouvertures renforcent notre présence sur des territoires stratégiques pour accompagner au mieux nos clients. ■



UNE MARQUE DÉDIÉE AUX PROFESSIONNELS ET AUX PARTICULIERS

Ménéo déploie des actions ciblées pour accompagner nos clients professionnels dans leurs projets et répondre aux besoins croissants des particuliers sur le marché de la rénovation, en pleine dynamique, et de la construction neuve.

Les promotions rythment l'année au gré des saisons et des besoins des clients : clôtures et portails en début d'année, pergolas et stores avec le retour des beaux jours

au printemps, fenêtres et portes durant l'automne, puis dressings et placards en fin d'année. Les salons et foires représentent des opportunités essentielles pour accompagner nos clients, que ce soit pour des projets de rénovation ou de construction neuve, tout en affirmant notre place sur ce marché. Ménéo se positionne comme un partenaire offrant un accompagnement personnalisé pour faire de chaque projet une réussite, qu'il s'agisse de professionnels ou de particuliers. ■

ORGANISATION MÉNÉO

Réseau Doras :

Alain Renard

Réseau M+ Matériaux :

Jérôme Suzanne, Hubert Daccord.

Réseau Samse :

François Bériot

Réseau Simc :

Stéphanie Saint-Martin

Chiffres clés Ménéo



71
collaborateurs



19
points de vente



24 M€
chiffre d'affaires



ACTIVITÉ BRICOLAGE

DU GROUPE SAMSE



“ L’Entrepôt du Bricolage est une enseigne moderne qui cultive et enrichit la qualité de la relation avec ses clients, ses collaborateurs et ses fournisseurs. Avec ses magasins, son site web en constante amélioration, son centre de la relation clients et plus récemment ses Brico-Retraits, l’enseigne offre une prestation complète, de qualité et en proximité.

Gilles Puissant, Président
Guylène Riera, Directrice Générale Déléguée

Dans un marché du bricolage qui connaît en 2024 un ralentissement, notre entreprise a fêté ses 50 ans d’existence ; l’occasion de saluer, tout au long de l’année, le parcours réalisé avec tous nos collaborateurs, nos clients et nos fournisseurs.

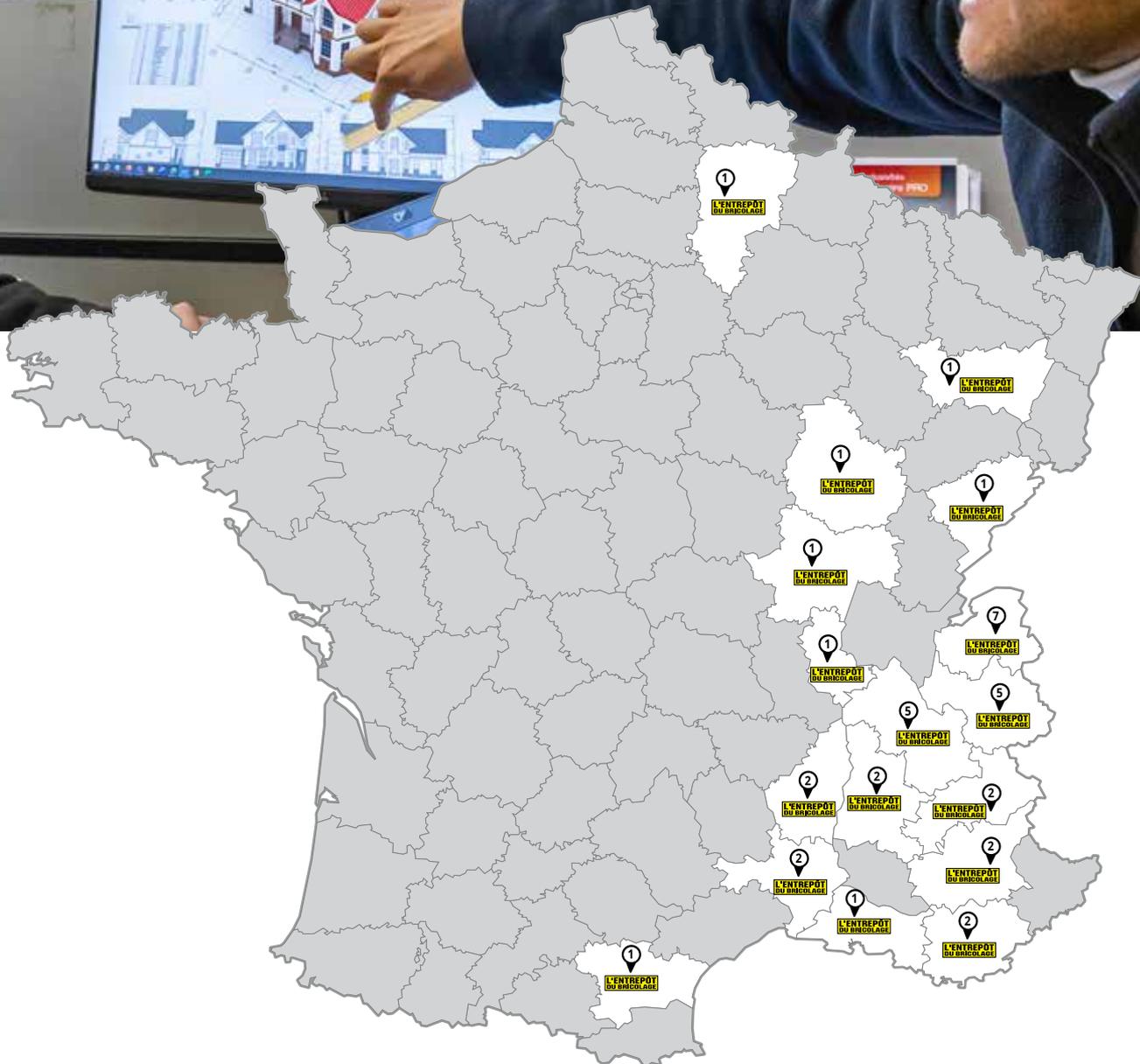
Un programme de réjouissances en véritable contrepied de la morosité ambiante et nourri d’évènements comme autant d’opportunités, pour se projeter dans de futurs projets.

Nous avons ainsi revu notre stratégie de marque, revitalisé nos piliers stratégiques et travaillé à faire progresser notre modèle de gouvernance.

Ce sont des évolutions, dans la continuité de ce qui a été engagé ces dernières années,

qui traduisent notre volonté de poursuivre la modernisation de notre enseigne.

L’Entrepôt du Bricolage continue ainsi de se renouveler, d’innover dans tous les domaines, et de conduire ses transformations avec réalisme et détermination pour préparer l’avenir, en s’inscrivant pleinement dans la vision Imagine 2030 du Groupe Samse. ”



Chiffres Clés Bricolage 2024

1
enseigne

37
magasins

2 354
collaborateurs

530 M€ TTC
chiffre d'affaires



**L'ENTREPÔT
DU BRICOLAGE**

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.

ORGANISATION BRICOLAGE

(à compter du 1^{er} janvier 2025)

PRÉSIDENT : Guylène Riera

Directeur Général : Franck Ougier

Directeur Commercial : Christophe Machin

Directeur Ressources Humaines et réseau:

Xavier Perrin

DIRECTEURS DE RÉGION

Directeur Région Sud : Philippe Castello

Directeur de Région Nord : David Gayot

Directeur de Région Alpine : Alim Kheddar

Directeur de Région Dauphine :

Jean-Philippe Sardi

Directeur de Région Haute-Savoie : Thierry

Vallin

Une nouvelle identité de marque voit le jour cette année avec pour ambition de faire rayonner notre ADN au travers d'une marque qui nous ressemble et qui parle à nos clients.

Rénover, aménager, réparer, entretenir, tous les projets de bricolage sont les bienvenus à l'Entrepôt du Bricolage. Ils guident notre offre, construisent nos services et inspirent notre relation client.

Comme un bricoleur qui pense avec ses mains, partage et transmet, nous avons imaginé, conçu et créé notre nouvelle signature autour d'une promesse :

« Mettre du sourire dans un chantier, dans un projet, est notre métier et nous sommes au service de tous les bricoleurs & bricoleuses qui bricolent par envie, passion ou nécessité. »

Nous avons créé une nouvelle identité plus inspirante et plus souriante, plus proche des bricoleurs et plus près de ce qui nous importe :

« Souriez, vous bricolez ! »



MODERNISATION DES PILIERS

En cohérence avec notre nouvelle identité de marque, nous avons travaillé avec nos équipes à moderniser nos piliers stratégiques autour des promesses suivantes :

- Garantir une expérience client fluide,
- Être un partenaire engagé,
- Trouver une solution à chaque besoin,
- Porter une attention à chacun-e.

Chacun de ces piliers abrite un ensemble de projets et identifie les enjeux auxquels notre entreprise se doit de répondre afin de continuer à nous adapter, à performer dans les années à venir et être au rendez-vous de notre promesse d'enseigne. ■



OMNICALITÉ

Après avoir accompagné un commerce multicanal, qui permettait de recourir à plusieurs canaux de distribution indépendants, puis cross canal, visant à fluidifier le parcours client entre ces différents canaux, notre site web se renforce pour nous permettre d'entrer dans l'ère de l'omnicalité.

Un site marchand qui devient le catalogue de l'enseigne et son outil de vente, en ligne comme en magasin ou au sein de notre Centre de la Relation Clients. L'offre de services se digitalise également pour continuer d'aligner l'offre du web avec celle des magasins physiques. L'omnicalité permet de combiner les différents canaux et de proposer une expérience fluide et complète à nos clients jusqu'à la délivrance du produit qui peut se faire en magasin, à domicile, sur le chantier ou bien dans notre réseau négoce avec le BricoRetrait. ■



NOUVELLE PLATEFORME LOGISTIQUE

Avec la toute nouvelle plateforme logistique de stockage et d'expédition de 56 000m² dans laquelle le Groupe Samse a investi en fin d'année 2024 (située à La Boisse au Nord-Est de Lyon), L'Entrepôt du Bricolage ambitionne de livrer ses clients à domicile partout en France sous deux jours et dès le lendemain en retrait magasin.

Avec ses 20 000 références désormais accessibles n'importe où en France, l'enseigne consolide son positionnement : devenir une marque qui parle à toutes les bricoleuses et tous les bricoleurs, quels qu'ils soient, où qu'ils soient.

Ce formidable outil est un levier essentiel de notre commerce omnicanal. ■



Inauguration de la plateforme fin 2024



Nouvelle plateforme logistique de La Boisse (01)

FILIERE TP-EAU

DU GROUPE SAMSE

La filière TP-EAU du Groupe Samse

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

Groupe
SAMSE
FILIERE TP-EAU



“ Participer à l'aménagement et à l'autonomie des territoires

Christian Rossi, Directeur de la Filière

Grace à un appui solide du Groupe Samse, et malgré un tassement du marché, la filière Travaux Publics-EAU poursuit son développement et sa structuration. En 2024, la filière intègre trois nouvelles enseignes : Plasti+ dans le Sud-Ouest et LNTP et Cominex à l'Ouest. Un merci tout particulier à Saul Ferreira, Pierre Perrachon et leurs équipes qui mettent tout en œuvre pour réussir leur intégration. Il est encore plus important d'être moteur sur nos territoires pour accompagner les collectivités à conserver leurs compétences techniques spécifiques et ainsi contribuer à leur autonomie.

Sans oublier notre engagement pour les générations futures en tant qu'acteur de la bonne maîtrise du patrimoine. ”

ORGANISATION DE LA FILIÈRE

Direction et Développement :

Christian Rossi

Ressources Humaines :

Corinne Gonon

Directeur Financier :

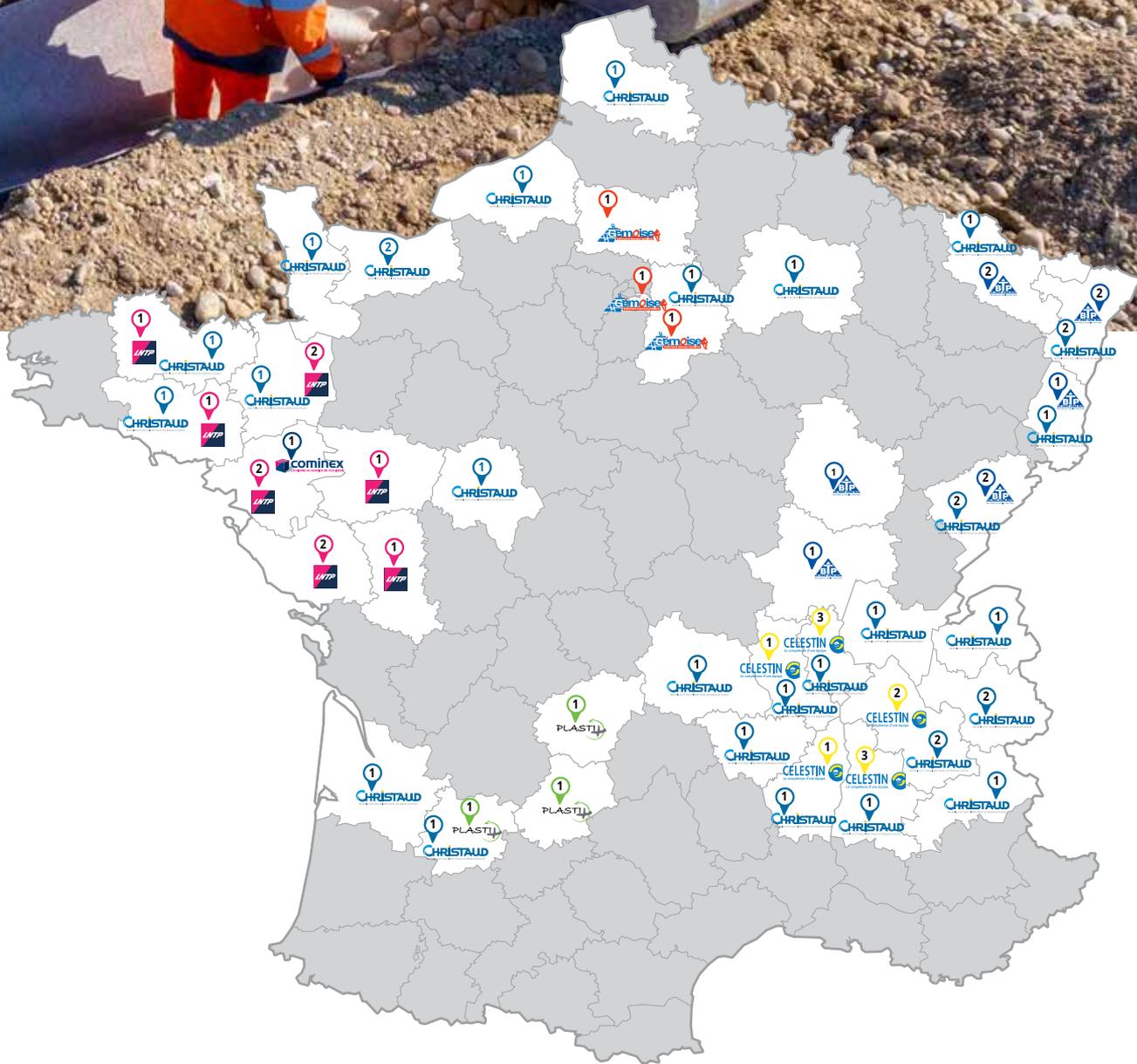
Xavier Puel

Directeur du Développement grand Ouest :

Saul Ferreira

Directeur du Développement grand Est

Sébastien Martz



Chiffres Clés Filière TP-EAU 2024

7
enseignes

60
sites



485
collaborateurs



278 M€
chiffre d'affaires



Nos enseignes Travaux Publics

Pour être au plus près de ses clients, la filière intègre en 2024 LNTTP, Cominex et Plasti+. L'activité Travaux Publics est coordonnée par une direction commerciale dédiée pour plus de lisibilité.



Kevin Roustit, Directeur

“ Les équipes de CELESTIN poursuivent leur dynamique avec un engagement de tous les instants. Dans une année 2024 où le marché s'est contracté, les hommes et les femmes de l'enseigne ont réussi à maintenir un bon niveau de performance. La prise de quelques gros chantiers significatifs sur des territoires variés montre la confiance de nos clients dans la qualité de nos offres et services. Nous avons continué à investir dans l'humain avec un nombre d'alternants en progression.

Ils seront les forces vives de demain. La nomination de Kevin Roustit, collaborateur du Groupe Samse depuis 2007, à la direction de l'enseigne, va permettre de soutenir les équipes dans cette belle énergie malgré un contexte incertain. ”



Pierre Perrachon, Directeur

“ La société PLASTI+ a intégré la Filière TP-EAU au 1^{er} juillet 2024. Elle est implantée à Brive, Cahors et Villeneuve-sur-Lot (47) avec une offre sur deux activités : Eau et TP.

L'enseigne PLASTI+ permet à la filière TP-EAU de consolider le maillage géographique dans le sud ouest de la France en se rapprochant de Christaud à Castelculier.

Nous avons la volonté de proposer à nos clients une offre complète et donner ainsi tout son sens à un parcours client unique avec une coactivité renforcée. ”

Chiffres clés Celestin et Plasti+



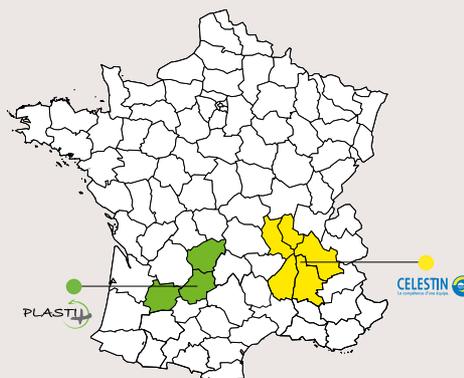
78
collaborateurs



13
agences



37 M€
chiffre d'affaires





Sébastien Martz, Président

“ L’activité a été contrastée sur notre territoire avec un fort recul au premier trimestre. La coactivité se renforce et permet d’adresser une offre complète à nos clients. Le site de Woippy (57), sur le secteur de Metz,

continue son développement avec une extension d’une plateforme de 5500m². Notre marque « OUTIMAT » (trois agences) dédiée à la location et réparation de matériel nous permet de proposer une offre

de matériel électrique qui s’inscrit dans notre démarche RSE. Malgré une conjoncture difficile, les collaborateurs sont restés motivés et mobilisés au service de nos clients tout au long de l’année. ”

Chiffres clés BTP



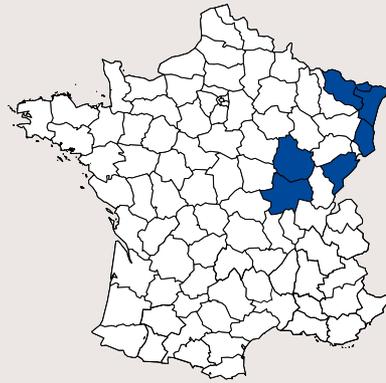
128
collaborateurs



9
agences



70 M€
chiffre d'affaires



Xavier Derain, Directeur Commercial réseau

“ Dans le cadre du rachat de VM Matériaux par le Groupe Samse, l’enseigne de Travaux Publics LNT a intégré la Filière TP-EAU en septembre 2024. C’est ainsi 75 collaborateurs et 10 agences que nous

prenons le soin d’accueillir et d’accompagner dans cette transition. Un travail de fond a débuté pour créer le maximum de synergies avec les autres enseignes de la Filière TP-EAU et capitaliser sur l’humain, les

matériels, les outils, les process... Les équipes sont ravies de rejoindre une filière de spécialistes et très motivées à l’idée de participer à la construction de l’offre TP-EAU du Grand Ouest de demain. ”

Chiffres clés LNT



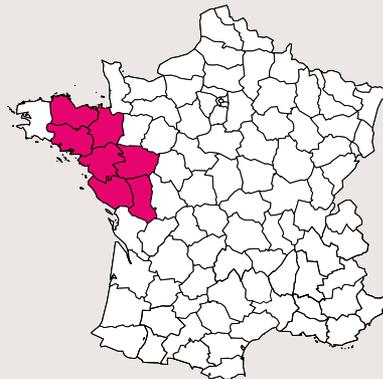
75
collaborateurs



10
agences



61 M€
chiffre d'affaires





MATÉRIELS ET SOLUTIONS POUR LES RÉSEAUX D'EAUX

Une transformation qui s'accélère

L'enseigne Christaud continue sa transformation en structurant en 2024 son maillage : les agences de l'enseigne BillMat (intégrée dans le Groupe Samse en 2019) portant l'activité Eau sur la région Bretagne et Normandie passent sous enseigne Christaud au premier janvier 2025. Pour une meilleure lisibilité et simplifier l'expérience client, l'activité AEP est désormais déployée sur tout le territoire français par Christaud.

ORGANISATION CHRISTAUD

PRÉSIDENT : Christian Rossi

Directeur Général Délégué : Xavier Puel

Directeur Général Délégué : Saul Ferreira

Direction d'enseigne :

Emeric Chavancy et Tony Stique



“ Renforcer notre positionnement de spécialiste

Tony Stique et Emeric Chavancy,
Direction d'enseigne

L'enseigne déploie en 2024 un panel de services afin de se distinguer de la concurrence et renforcer son positionnement de spécialiste :

- Offre de formation Lab'eau, permettant de former les collaborateurs de nos clients à la pose de réseaux (fonte, PEHD ou branchement).
- Démarrages de chantier accompagnés – service historique de l'enseigne,
- Mise en place d'une solution de dépannage « 300+ dépannage » sur les gros diamètres en cas de réparation d'urgence ou afin de faciliter les démarrages chantier.

L'offre d'outillage se réorganise égale-

ment afin de proposer à la vente ou à la location du matériel et de l'outillage de spécialistes dédiés à la pose des réseaux d'eau.

Cette transformation permet à notre clientèle ainsi accompagnée d'être fidélisée sur un marché en tension et nous démarque des enseignes de négoce généralistes. Afin d'accompagner les équipes sur le terrain, la filière a mis en place une direction commerciale AEP. Cette équipe devient la courroie de distribution entre la stratégie de la filière, ses partenaires industriels et les collaborateurs de l'eau. ”

Chiffres clés Christaud



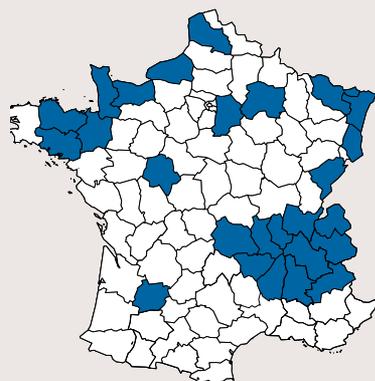
163
collaborateurs



31
agences



74 M€
chiffre d'affaires





“ Une offre dédiée à l'hydraulique des bâtiments

Isabelle Mailliard, Directrice Commerciale

En 2023, le groupe a intégré la société Gémoise, distributrice de matériaux pour le bâtiment et les TP. Cette acquisition reflète la volonté d'élargir l'offre autour de l'activité liée à l'hydraulique des bâtiments. « Nous avons passé la

période des Jeux Olympiques sans trop d'encombres, sans impact sur notre chiffre d'affaires et sans les inconvénients annoncés liés aux déplacements et livraisons.

Cette première année au sein du groupe nous a permis de progres-

ser au niveau de la prévention et sécurité et de changer l'organisation commerciale avec de nouvelles stratégies en adéquation avec les objectifs de la filière. » ”

Chiffres clés Gémoise



28
collaborateurs



3
agences



27 M€
chiffre d'affaires



“ Une offre de produits durables et de réemploi

Sébastien Martz, Directeur Général

Le rapprochement avec le Groupe Samse et l'intégration dans la filière TP-EAU nous permet de consolider notre maillage national. Dans un marché instable et concurrentiel, nous maintenons notre chiffre d'affaires

grâce à la forte expertise de l'équipe qui nous a permis de préserver nos parts de marché. Cette année préélectorale nous permet de démarrer l'année 2025 avec des perspectives de commandes. L'avenir est

prometteur dans un secteur d'activité qui s'inscrit pleinement dans une stratégie RSE, avec des produits durables et de réemploi. ”

Chiffres clés Cominex



13
collaborateurs



1
agence



9 M€
chiffre d'affaires



FILIERE BOIS

FIBOPAN

DU GROUPE SAMSE

Etre un acteur de référence

Spécialiste de la distribution de bois, panneaux et dérivés, FIBOPAN propose sur le territoire, au travers de ses 4 enseignes HENRY TIMBER, MAURIS BOIS, SOCOBOIS et OLLIER BOIS, une vaste gamme de produits : bois brut, bois rabotés, charpente, aménagement extérieur, panneaux brut et panneaux d'agencement, parquet, menuiserie.



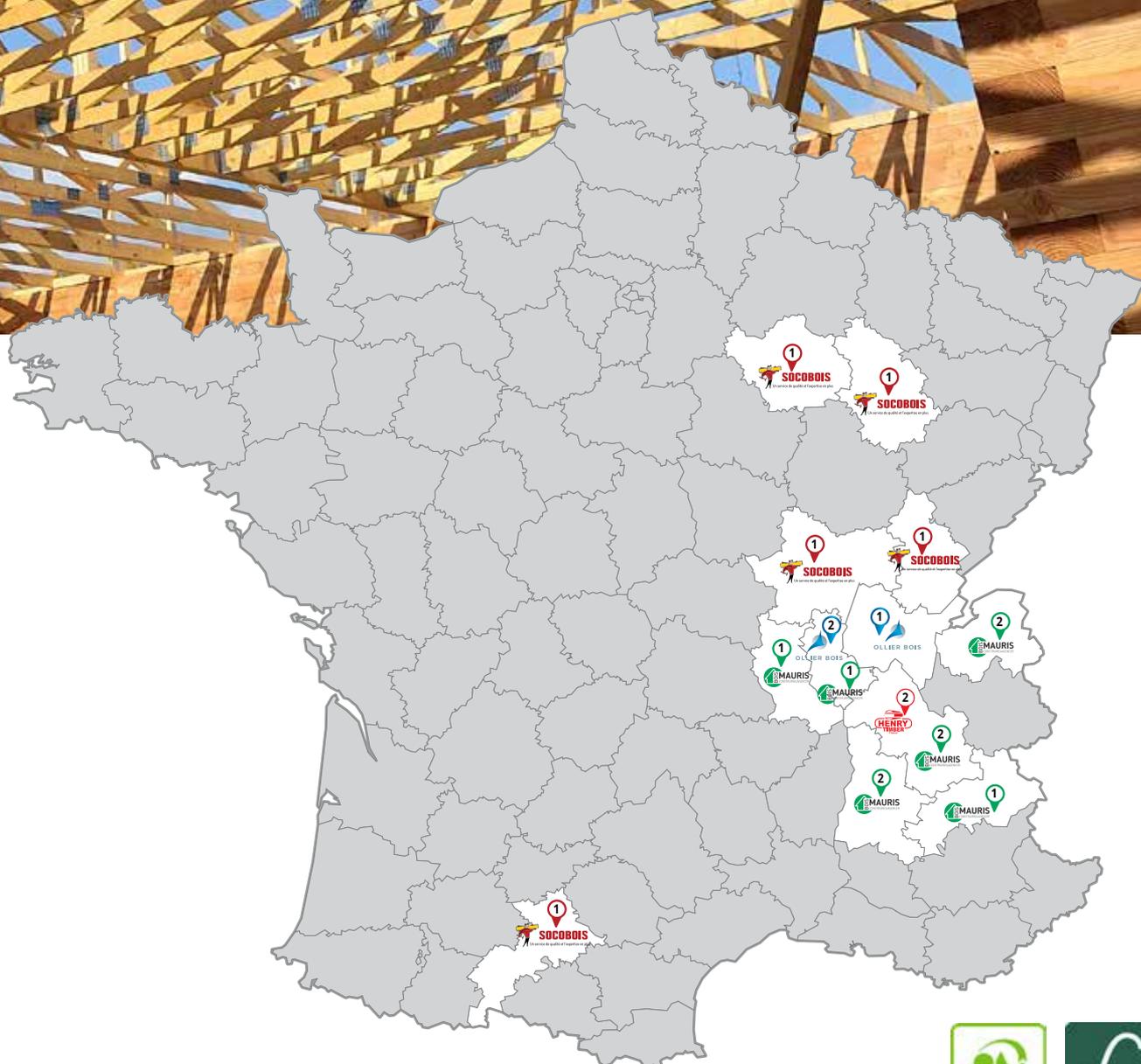
“ Fibopan propose à ses clients des services adaptés, 6 ateliers de transformation panneaux avec une logistique sur l'ensemble du territoire.

Laurent Ouvrier-Bufferet, Directeur Fibopan

FIBOPAN est engagé depuis 3 ans dans la structuration et l'organisation de ses services supports en partageant la direction, la gestion, les ressources humaines, l'informatique, le service tarifs, la prévention, l'offre, la communication et le e-commerce.

En participant à la vision Imagine 2030 avec les autres enseignes du Groupe Samse, FIBOPAN est maintenant solidement implantée et partie prenante au cœur des activités du groupe. En réponse à notre vision, la feuille de route est bien remplie. Notre enjeu est double : améliorer le maillage et la spécialisation des enseignes bois tout en poursuivant le développement des activités bois au sein des enseignes généralistes du groupe. Nous travaillons sur la poursuite du développement

des services de transformation bois et panneaux pour l'ensemble du groupe et sur l'ajustement et l'élargissement des plans de stock de nos plateformes. Cette offre devra répondre à une demande croissante de produits décarbonés et responsables. Enfin, la création de notre comité de pilotage RSE nous guidera comme une boussole dans les décisions que nous devons prendre au quotidien. Même si nous traverserons quelques turbulences, nous sommes engagés sur un marché structurellement porteur et grâce à la fédération de nos enseignes respectives dans FIBOPAN, nous en ressortirons grandis. ”



Chiffres Clés Fibopan 2024

4
enseignes

19
agences

453
collaborateurs

236 M€
chiffre d'affaires



Nous stockons pour vous des bois du monde entier

Experte en importation et négoce de bois, la société Henry Timber assure l'approvisionnement de l'ensemble des enseignes du Groupe Samse et commercialise ses produits à une clientèle de grossistes et distributeurs implantés sur l'ensemble du territoire français.



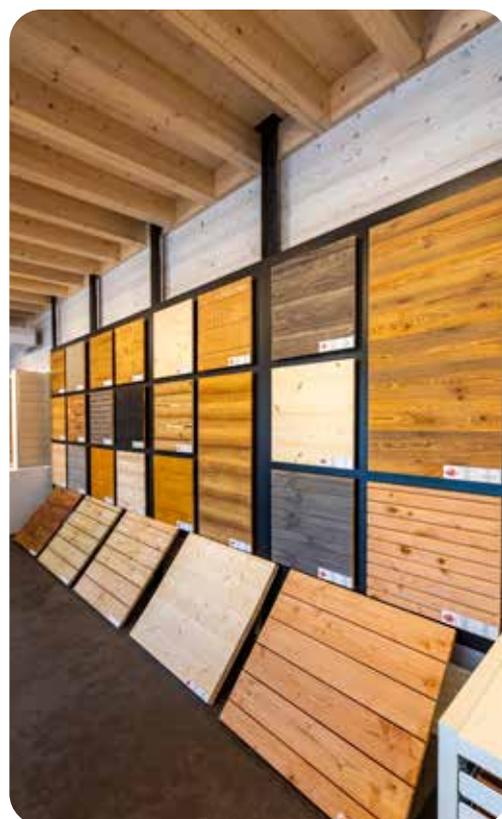
“ Protégeons nos forêts en les exploitant de manière durable

Julien Renaud, Président Henry Timber

Henry Timber met à profit son expertise en importation pour offrir à ses clients des bois provenant exclusivement de forêts gérées durablement. Nous nous préparons activement à l'entrée en vigueur de la nouvelle réglementation bois de l'Union européenne (RDUE), effective dès janvier 2026. Nous rappelons que notre société est d'ores et déjà certifiée FSC®, PEFC, OLB et Bois de France.

Malgré un contexte économique difficile, le marché du bois bénéficie de la dynamique impulsée par la RE2020. Pour répondre

aux évolutions du marché et enrichir notre offre, Henry Timber élargit sa gamme avec des panneaux d'importation et va investir courant 2025 dans un atelier de transformation dédié au bois et aux panneaux, renforçant ainsi son offre de services. ”



ORGANISATION HENRY TIMBER

Président : Julien Renaud

Directeur Plateforme : Marc Lefrançois

Directeur Activité Négoce :

Alexandre Guillery

Directeur Commercial : Laurent Parisse

Responsable Administratif et Gestion :

Davy Faurie

Chiffres clés Henry Timber



71
collaborateurs



2
agences



80 M€
chiffre d'affaires





Une bonne résistance en 2024 !

Depuis plus de 100 ans, Mauris Bois est le 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, un site e-commerce avec tarifs en temps réel et désormais des services complémentaires d'études techniques.



“ Solidement implanté avec ses 9 agences sur la région Rhône Alpes-Auvergne, MAURIS BOIS clôture une année 2024 en ayant correctement résisté aux tensions du marché.

Laurent Ouvrier-Buffet, Président Mauris

Malgré un marché en berne sur une grande partie du territoire, MAURIS BOIS a bien résisté aux tensions du marché. Notre maillage sur la région Rhône Alpes-Auvergne nous a aussi permis de répondre favorablement aux marchés de la rénovation et du neuf sur les territoires de montagne plus dynamiques qu'ailleurs sur la région. La montée en puissance de nos services de prestations et de transformations en agencement et structure bois sont

aujourd'hui un incontournable pour développer notre activité. La disponibilité des produits en agence ou en plateforme est aussi un atout considérable pour une bonne réactivité chez nos clients. Nos ventes digitales poursuivent leur ascension. Enfin, je veux mettre à l'honneur l'agilité et la disponibilité de nos équipes commerciales et logistiques qui nous démontrent tous les jours, par leur engagement, la passion du service client. ”



ORGANISATION MAURIS BOIS

Président : Laurent Ouvrier-Buffet

Chiffres clés Mauris Bois



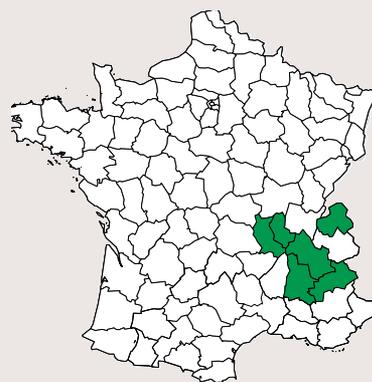
190
collaborateurs



9
agences



77 M€
chiffre d'affaires





OLLIER BOIS

Du bois et du choix

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



“ A l’identique des métiers de la distribution spécialisée, 2024 voit les résultats de notre activité Bois Panneaux Menuiseries diminuer sensiblement après une période post-Covid euphorique.

Pascal Gasparian, Directeur Général

Après une période de fortes progressions depuis l'exercice 2021, une phase de stabilisation était à prévoir.

L'année 2024 marque ainsi une transition évidente, à l'image des variations actuelles des cycles économiques.

Dans ce contexte complexe, caractérisé par une déflation et une baisse des volumes, notamment pour les matériaux mis en œuvre dans la maison individuelle, nos agences ont

fait face à des défis, entraînant une diminution de leur chiffre d'affaires et de leurs marges. Dans le même temps, nos équipes d'encadrement ont dû s'adapter avec réactivité et engagement à la situation difficile rencontrée par notre filiale PROVVEDI, dans l'industrie du bois, faisant preuve de résilience pour traverser cette période. ”



ORGANISATION OLLIER BOIS

Directeur Général :

Pascal Gasparian

Chiffres clés Ollier Bois



69
collaborateurs



3
points de vente



39 M€
chiffre d'affaires





Une enseigne en plein essor

Socobois propose une offre de produits bois incontournable sur ses territoires. Menuiserie, bois-panneau, aménagement intérieur et extérieur, l'univers bois est roi chez Socobois.



“SOCOBOIS, un service de qualité et l'expertise en plus.

Thierry Pichot, Directeur d'enseigne

SOCOBOIS continue de soutenir les charpentiers, menuisiers et ébénistes du Nord-Est de la France avec une offre complète de produits et services, parfaitement adaptée aux enjeux actuels du secteur du bois. En tant qu'acteur historique de la région, SOCOBOIS privilégie toujours la proximité avec ses clients et ses fournisseurs, afin de maintenir des relations de confiance et garantir une logistique fluide et réactive. Dans un contexte de plus en plus tourné vers la durabilité, SOCOBOIS poursuit son en-

gagement en faveur de l'environnement. Nous mettons en avant des produits issus de circuits courts et des pratiques respectueuses des ressources naturelles, tout en intégrant des critères de gestion durable et de recyclabilité des matériaux bois. Nos certifications écologiques, validées par le FCBA, sont un gage de notre engagement envers des pratiques responsables, et nous veillons à ce que ces valeurs soient partagées et appliquées par l'ensemble de nos collaborateurs.”



ORGANISATION SOCOBOIS

Directeur d'enseigne :
Thierry Pichot

Chiffres clés Socobois



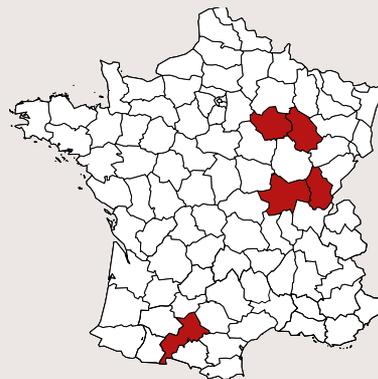
123
collaborateurs



5
points de vente



40 M€
chiffre d'affaires





Supplychain

Groupe
SAMSE

Nouvelle plateforme logistique de La Boisse (01)

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

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

Cette raison d'être illustre clairement la nécessité d'une supply chain transversale et omnicanale, adaptée aux fortes évolutions du commerce que nous connaissons aujourd'hui. Les modes de consommation en pleine mutation, renforcés par des crises sanitaires sans précédent et des événements géopolitiques majeurs, nous conduisent à développer notre agilité.

S'appuyer sur une Supply Chain robuste et à la fois flexible

est désormais incontournable pour garantir au Groupe Samse un développement durable. Un de nos principaux défis est de mettre en place une Supply Chain intégrée qui permette d'améliorer la chaîne de valeur depuis nos fournisseurs jusqu'à nos clients.

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

Plateforme La Boisse (01)

Arrêt sur image sur notre

nouvel outil logistique pour le groupe

Pour accompagner le développement du groupe sur un horizon moyen et long terme, nous avons décidé de nous munir d'une nouvelle plateforme de 56 000m² à l'Est de Lyon pour renforcer nos infrastructures existantes.

Cette plateforme hébergera 3 activités :

Le stockage de 10 000 références Bricolage destinées aux réassorts des stocks de l'ensemble de nos magasins L'Entrepôt du Bricolage.

Le stockage de 100% du référentiel Bricolage pour l'activité E-COMMERCE.
Plus de 20 000 références préparées à la pièce pour proposer un service client très compétitif :
Commandé avant 17h, livré le lendemain matin avant 12h dans tous nos points de ventes.

Le Cross-docking, nouveau flux d'approvisionnement, pour l'ensemble de nos points de vente Négoce et Bricolage.

Ce flux permet de supprimer les francos fournisseurs, d'accélérer la livraison en magasin et d'améliorer nos couvertures de stocks.

Cette nouvelle plateforme vient renforcer le dispositif déjà existant nous permettant de multiplier par trois le nombre de pièces transitant par nos infrastructures logistiques.



« Notre objectif est de passer de 20 millions de pièces expédiées en 2024 à 60 millions en 2027. »

- Laurent Géraudie
Directeur Supply Chain

Le Groupe Samse a décidé d'intégrer sa Supply Chain au cœur de ses organisations. Nous intervenons sur toute la chaîne d'approvisionnement depuis le fournisseur jusqu'au client final.

ZANON Transport est historiquement le partenaire du groupe pour distribuer les matériaux depuis nos plateformes vers nos agences et nos magasins. En 2024, ZANON intègre un service Flux internationaux pour gérer aux meilleures conditions les approvisionnements d'imports par route ou par voies maritimes. L'équipe est composée de 100 collaborateurs pour construire et organiser les meilleures solutions transport afin d'approvisionner nos plateformes, nos agences et nos magasins mais également définir les circuits de distribution au départ de nos plateformes vers nos points de ventes.

Pour apporter un service sur mesure pour l'ensemble de nos agences spécialistes et multi-spécialistes mais également pour nos magasins de bricolage, le Groupe Samse a décidé depuis plus de vingt ans de se doter d'infrastructures logistiques.

La plateforme de Saint-Hilaire du Rosier (38), dédiée au Bois, permet de stocker 10 000 références sur 80 000m², dont 40 000m² couvert.

La plateforme de Brézins (38), dédiée à toutes les enseignes et les marques de négoce du groupe, permettra de stocker en 2025, pour les activités Panneaux, Adduction d'Eau et Matériaux-Outillage, près de 10 000 références sur une surface de 47 000m² dont 36 000m² couvert.

Cette plateforme permet à l'ensemble de nos agences de commander soit à la palette soit au détail. Ceci permet d'améliorer la rotation des stocks dans nos agences et d'augmenter la

disponibilité de nos produits pour nos clients.

Toutes nos agences sont livrées une fois par semaine au départ de cette plateforme.

La nouveauté en 2025, est l'ouverture de la plateforme de la Boisse (01) avec la création d'un nouveau Flux : le Cross-dock (Voir encadré page précédente).

Cette activité Cross-dock, pionnière dans le négoce de matériaux, doit considérablement améliorer la rotation et la disponibilité de nos stocks, pour atteindre plus de 95% de disponibilité en agence sur nos meilleures ventes.

L'intégration de VM Matériaux vient ajouter à ce dispositif **la plateforme de l'Herbergement (85)** de plus de 20 000m² dédiée aux enseignes VM Matériaux et LNTP.

Le groupe est aujourd'hui solidement équipé pour accompagner les évolutions du marché et adapter ses flux de marchandises grâce à ses infrastructures logistiques et transport.

Pour poursuivre sa maîtrise de la chaîne d'approvisionnement depuis le fournisseur jusqu'au client final, le Groupe Samse poursuit son développement sur le transport aval (des agences et des magasins vers les chantiers et/ou chez les clients).

Les filiales **SUD APPRO** et **SCHWARTZ** sont des entreprises de transport qui permettent d'apporter des moyens camions avec chauffeurs à toutes les enseignes du groupe.

Par leur expertise et les avantages que

procure la convention transport, ces solutions transport du groupe permettent aux enseignes de gagner en flexibilité, en performance et professionnalisme pour les livraisons clients.

Toutes ces activités logistiques et transport nécessitent des matériels roulants (camions et chariots) en nombre important et surtout maintenus en conditions opérationnelles tout au long de l'année.

C'est pourquoi, le groupe s'est doté d'un **service Moyens Matériels**, qui centralise l'achat et la maintenance de tous nos matériels roulants (camions et chariots).

Dans le contexte commercial dans lequel nous évoluons, où les années se suivent et ne se ressemblent pas, ce service est crucial puisqu'il permet de répartir au mieux nos matériels et d'optimiser leur utilisation.

Toutes ces activités logistiques et transport sont mises en musique par les services approvisionnements et achats qui définissent l'offre de produits et services mais également les conditions auxquelles nos partenaires peuvent s'inscrire dans notre Supply Chain intégrée.

Afin d'améliorer nos prévisions et nos approvisionnements, le Groupe Samse s'est doté d'un APS (Advanced Planning System), un outil capable de construire nos besoins d'approvisionnement sur la base de prévisions. Cet outil, déjà en place sur nos plateformes, verra son déploiement sur les enseignes de Négoce en 2025 et sur le Bricolage en 2026.

Il s'accompagne d'un grand plan de professionnalisation du métier de l'approvisionnement porté par les enseignes et accompagné fonctionnellement par la Supply Chain du groupe.



La chaîne logistique du Groupe Samse

NOS FOURNISSEURS

Gestion du transport amont

ZANON

TRANSPORT ROUTE, NATIONAL, INTERNATIONAL ET MARITIME

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



Nos infrastructures logistiques

150 000m²



Plateforme logistique BREZINS (38)

MATERIAUX-OUTILLAGE, PANNEAUX, ADDUCTION D'EAU.



Plateforme logistique SAINT-HILAIRE DU ROSIER (38)

BOIS



Plateforme logistique L'HERBERGEMENT (85)

NEGOCE VM MATÉRIAUX et LNTP



Plateforme logistique LA BOISSE (01)

CROSS DOCK GROUPE STOCK + E-COMMERCE BRICOLAGE

Distribution

Livraison sur tous nos points de ventes

ZANON

Agences Négocier spécialistes et multispecialistes

Magasins L'Entrepôt du Bricolage



LIVRAISONS HEBDOMADAIRES



LIVRAISONS HEBDOMADAIRES



LIVRAISONS HEBDOMADAIRES



LIVRAISONS QUOTIDIENNES

Moyens Matériels

MOYENS MATERIELS

500 camions
2000 chariots



Livraison clients

SCHWARTZ SuDAppro SOLUTIONS TRANSPORT

TRANSPORT



LIVRAISON À DOMICILE 24/48H

CLIENTS

Parler avec le cœur, avoir le pouvoir d'agir.

La Fondation Groupe Samse, par l'intermédiaire de sa directrice dynamique et engagée, soutient humblement des projets concrets, aboutis, présentés par des associations se trouvant sur le territoire du groupe. Ces projets passent par un petit parcours tout simple, de l'idée à la réalisation sur le terrain. Visite guidée.



Clara Martinez

« Le rôle des managers des enseignes ? Encourager et faciliter l'engagement des collaborateurs sur leur temps de travail ».

Clara Martinez, directrice de la Fondation Groupe Samse, nous invite à la première étape : « Le point de départ, c'est le projet d'une association. Porté par un salarié-ambassadeur d'une enseigne du groupe. C'est lui qui fait le lien; il portera le projet devant le comité d'attribution. »

Mais avant cela, une « pré-sélection » est opérée. On prend le temps de rencontrer les associations où qu'elles se trouvent sur le territoire. Si - auparavant - Clara faisait ce « premier tri » sans eux, désormais l'un des membres du comité d'attribution est embarqué dès cette étape.

« L'idée, c'est de m'épauler et de garder un œil extérieur. Cela permet de distribuer les actions entre les membres du comité. Huit projets étaient présentés en novembre dernier, par exemple. »

« On est tous touchés par des aspects ou d'autres.
Ce qui me touche, c'est le projet. Si je votais, je voterais avec
mon cœur et de façon la plus juste possible. Chacun vote avec ce
qu'il est lui-même et c'est ce qui est génial ! »
trouve Clara Martinez, à la tête de la Fondation.



Groupe
SAMSE



Fondation

L'objectif, vérifier en amont que le projet cadre avec l'un des axes de la Fondation :

- santé et handicap,
- lutte contre le mal logement,
- actions de solidarité (un axe « coup de cœur » assez ouvert avec des chantiers d'insertion, des associations travaillant sur les droits des femmes, l'enfance...).

Des critères doivent être respectés, en plus de ces trois axes :

- que l'association œuvre sur le territoire du groupe (et donc désormais aussi à l'Ouest, avec VM Matériaux).
- que le projet soit, de préférence, en lien avec les métiers du groupe,
- qu'il soit impérativement porté par un collaborateur d'une enseigne,
- que le projet soit relativement précis et surtout très concret : « Nous travaillons toujours sur des projets spécifiques, concrets, d'intérêt général » poursuit Clara, « les fonds ne servent pas à soutenir les associations pour des frais de fonctionnement, par exemple. »

À l'issue de cette première rencontre, l'association sait si elle peut présenter son projet devant le comité d'attribution. « Dès la fin de la réunion, si ça cadre, on le dit ; dans le cas contraire, aussi. C'est simple et rapide » commente Clara Martinez. Une fois cette première étape de « pré-sélection » franchie, l'étape 2 arrive, avec le pitch du projet par le collaborateur-ambassadeur. Clara fait le compte : « Sur l'année, c'est une quarantaine de projets qu'on présente au comité d'attribution sur 50 à 60 dossiers étudiés. Une trentaine est votée favorablement chaque année et repart avec une dotation. » Le ratio est généreux. Et la procédure simplifiée au possible. Comme en témoigne Antonin Reclus, vendeur interne chez VM Matériaux, rien de bien sorcier ou de très procédurier là-dedans. Clara nous le confirme : « Le "pitch" consiste en de petites explications de 6 minutes. Ils présentent ce qu'ils veulent, comme ils veulent, avec un support ou pas. Ce n'est pas un exercice de style formel ! On parle avec le cœur et c'est tout. »

L'efficace directrice apprécie particulièrement ces réunions du comité d'attribution : « Ce sont nos moments de rencontre, je donne des nouvelles des projets précédents, on fait le point sur les Journées de la Fondation... » Puis vient le temps du vote : « Il s'agit d'une décision des membres du comité, ils votent en ligne. Je reste en retrait. Chacun attribue le nombre de points qu'il veut à chaque projet. C'est privé, anonyme ; pas d'influence ! »

Les résultats sont souvent assez nets. En novembre dernier, par exemple, le projet coup de cœur a été celui d'Antonin, de VM Matériaux. Il s'est clairement détaché. « Ensuite, pour ceux qui ont un nombre de points quasiment similaire, place au débat et on aime bien aussi ! À la fin du comité, c'est voté, c'est acté. Je n'ai plus qu'à annoncer les bonnes ou moins bonnes nouvelles. En novembre, j'étais très contente, je n'en avais que des bonnes ! » s'illumine Clara avant de conclure modestement : « Ainsi va la vie de notre jolie Fondation. »

« Ça s'est fait dans la plus grande simplicité. »



Antonin Reclus

« Ils me soutiennent à fond, en interne. Des collègues m'ont aidé, ainsi qu'un paysagiste qui est client chez nous : c'est tout un écosystème. Cet engouement avec mon directeur, un collègue, un client ça devient un sujet global, j'aime bien. »

Antonin Reclus, salarié VM Matériaux, a porté un projet auprès de la Fondation en tant que salarié-ambassadeur. Il nous en raconte le parcours. « J'étais magasinier-cariste chez VM Matériaux. Avec le rachat par le Groupe Samse, je suis passé vendeur interne, il y a une bonne dynamique. Quand le groupe est venu se présenter en Vendée, à la fin, il a été question de la Fondation. Ça m'a tout de suite parlé. Et de son côté, mon encadrement m'a tout de suite soutenu.

Larnay Sagesse est une très ancienne association qui accueille des personnes sourdes et/ou aveugles avec d'autres handicaps ou pathologies associés. Les lieux se composent de bâtiments patrimoniaux, de chapelles et d'un parc de 7 hectares dont un quart seulement est accessible pour l'instant à tous. Le projet soutenu par la Fondation est l'accessibilité au potager, point de rencontre important pour les résidents, ainsi qu'au cimetière. Un travail va être fait

« Le process est facile, allez-y ! Je l'ai fait, alors que je n'avais jamais réalisé aucune présentation avant. Tout le monde peut le faire ! »

notamment sur un chemin avec main courante pour que chaque résident puisse s'y rendre en autonomie.

Je m'étais mis la pression tout seul pour rien, à l'idée de la présentation que je devais faire du projet. En fait, le parcours est super facile. Ça se fait dans la plus grande simplicité. Je ne m'attendais pas à ça, personnellement. Le processus est super léger et rapide. Je suis passé devant le jury en fin d'année. Les fonds arrivaient deux semaines plus tard. Je trouve ça vraiment génial de sentir que j'ai eu une utilité. C'est une vraie satisfaction pour moi et c'est très gratifiant. C'est un vrai projet POUR les résidents, pour une vie plus agréable, ça a beaucoup de sens. »

« J'ai fait d'autres boîtes, par le passé. Aucune ne m'a donné ce pouvoir d'aider. »

Matthieu Apprederisse, collaborateur Christaud en Savoie, fait partie du comité d'attribution. Il témoigne de ce que lui apporte son engagement. « Avec la Fondation Groupe Samse, on s'inscrit dans une démarche plus humaine que professionnelle. C'est ce qui m'a donné envie de m'engager. Les gens ont besoin de nous. En tant que membre du comité d'attribution, je participe certes aux tables rondes de « distribution » des budgets aux associations, mais surtout j'accompagne Clara dans sa démarche de qualification des projets. C'est nouveau et j'apprécie cela particulièrement. On participe vraiment, activement. On suit les projets du début à la fin. Les associations nous présentent des devis, c'est concret, c'est abouti.



Matthieu Apprederisse

C'est très enrichissant, d'un point de vue personnel. On a tous des gens qui ont des besoins spécifiques, autour de nous. Cela nous permet de mieux les comprendre, de mieux visualiser leur quotidien. De mieux les connaître, finalement. Quand on est salarié-ambassadeur aussi, c'est humainement très enrichissant. Tu sens que tu es utile. J'ai fait d'autres boîtes, par le passé. Aucune ne m'a donné ce pouvoir d'aider. D'agir. »

« Le pouvoir d'agir »

Nadine Poirot-Correard, collaboratrice de L'Entrepôt du Bricolage, est aussi membre du conseil d'administration de la Fondation Groupe Samse.



Nadine Poirot-Correard

Elle savoure le « pouvoir d'agir » que lui donne son implication. « Ce qui me tient à cœur, dans cette mission ? Notre action est dirigée vers notre territoire. Cela a beaucoup de sens. Pouvoir agir en local, s'engager pour le territoire, c'est nourrissant.

On fait notre part. En cela, notamment, la Fondation incarne vraiment les valeurs du Groupe Samse. J'apprécie cette cohérence.

La Directrice de la Fondation, Clara Martinez, a depuis peu fait évoluer encore le process. Elle a eu cette très belle idée : désormais, les membres du comité d'attribution sont encore plus investis vis-à-vis des projets. Ils passent en coulisses. Auparavant, on ne connaissait pas les projets avant qu'ils ne soient pitchés par le salarié. C'est une belle expérience que cette rencontre avec l'association. C'est un temps de partage, d'ouverture, de curiosité, de compréhension des enjeux.

J'aime aussi particulièrement que nous soyons mélangés entre enseignants, avec d'autres collègues : c'est collaboratif, ça fait sens. Il y a quelque chose qui nous relie. On se sent investis d'une mission d'intérêt général; c'est motivant. Parfois, cela permet de soutenir des collaborateurs du groupe qui sont impactés par des difficultés personnelles.

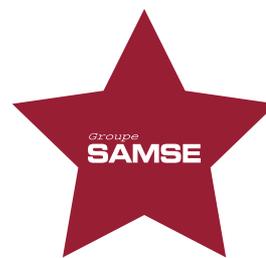
Ce qui nous importe, ce n'est pas l'emballage du pitch, c'est le fond. À quoi ça sert. La finalité du projet. Cela fait 31 ans que je suis dans l'entreprise, donc parfois je ne me rends plus tout à fait compte... Toute cette humanité, cette simplicité, c'est une vraie richesse pour notre groupe. » ●

Comment pouvez-vous aider ?

Vous qui avez lu cet article, parlez-en autour de vous et n'hésitez pas, déposez un projet !

www.fondation-groupe-samse.fr

SPONSORING



Dans le Groupe Samse, nous considérons le sponsoring sportif comme un moyen stratégique de renforcer notre ancrage local et de participer en tant qu'acteur économique à l'attractivité du territoire.

Mais aussi, au vu de la croissance du sponsoring responsable, c'est un formidable levier et un complément circonstanciel au service de la responsabilité sociétale de l'entreprise.

En 2024, malgré un contexte économique fragile, nous avons, même avec des budgets réduits, renouvelé nos engagements avec les principaux clubs d'élite.





1
FCG Grenoble Rugby

© : Jacques Robert
Samse et L'Entrepôt du Bricolage soutiennent le FC Grenoble Rugby avec force et fierté.

2
Grenoble Foot 38 (GF38)

© : Diaferia Julien
Ensemble, gagnons des sommets ! Samse et L'Entrepôt du Bricolage sont partenaires historiques de l'équipe de football de Grenoble, le GF38, évoluant en Ligue 2.

3
Fédération Française de Ski

© : Agence ZOOM
Depuis 16 ans, les enseignes Samse et L'Entrepôt du Bricolage se sont engagées auprès de la Fédération Française de Ski en tant que fournisseurs officiels et partenaires des espoirs du ski français (alpin,

biathlon, ski de fond, saut et combiné nordique).

Samse est le partenaire titre de la Coupe de la Fédération (ski alpin).

4
Les Brûleurs de Loups

© : Fabien Baldino
Depuis 25 ans, Samse et L'Entrepôt du Bricolage accompagnent l'équipe grenobloise de hockey sur glace, vice-champion d'Europe de la Continentale Cup en 2024.

5
La Pierra Menta

© : Jocelyn Chavy
Samse et L'Entrepôt du Bricolage sont toujours partenaires de la mythique course internationale de ski-alpinisme Pierra Menta (Arèches-Beaufort, Savoie).

6
JDA

© : FOXAEP
Doras reste un fidèle partenaire majeur du JDA BOURGOGNE DIJON, équipe phare du championnat de Basket Pro A.





7



8



9

Toujours engagés
et sportifs !

7 Idée Alpe

© : Cyrille Quintard

Nous soutenons Idée Alpe depuis ses débuts il y a 16 ans et sa notoriété en qualité d'organisateur d'événements solidaires liés au trail, running et triathlon n'a fait qu'augmenter. Aujourd'hui, ce sont plus de 8 manifestations auxquelles nous sommes associés, avec notamment l'EKIDEN de Grenoble, le Trail des Passerelles et la Course de la Résistance.



8 Padel M+ Matériaux

Depuis trois saisons, MPPI est partenaire premium de la Padel Business League, le plus grand championnat de Padel Inter-entreprise.

Des agences MPPI, de plus en plus compétitives, Samse et M+ Matériaux sont engagées dans le tournoi annuel.



9 Le Chambéry Savoie Mont Blanc Handball

© : Team Chambé // Laurent Théophile

Le Chambéry Savoie Mont Blanc Handball est un club professionnel évoluant depuis plus de 21 ans au plus haut niveau professionnel. Depuis 2006, Samse et L'Entrepôt du Bricolage sont de fervents partenaires et invitent leurs clients à soutenir l'équipe lors des matchs à domicile.





Groupe
SAMSE

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