

2013

Rapport
d'activité

SO SOMFY

INNOVANT
INTERNATIONAL
ENGAGÉ



 somfy *activités*

**INNOVANT**

En 2013, les marques du Groupe ont continué à conduire l'évolution technologique des applications historiques de Somfy Activités : l'automatisation des volets et des stores. Elles ont également poursuivi le développement de nouveaux marchés : une offre domotique simple et accessible, basée sur la communication Internet ; des solutions de sécurité, grâce notamment à l'acquisition d'une expertise nouvelle : la vidéo. Chaque année, la marque Somfy consacre 10 % de son chiffre d'affaires à l'innovation.

06—15**INTERNATIONAL**

De l'Europe de l'Est à l'Asie, en passant par l'Amérique du Sud, Somfy Activités continue à asseoir ses positions dans des territoires à fort potentiel de développement. Au Brésil, le Groupe a multiplié sa taille par quatre grâce à des opérations de croissance externe. En 2013, les marchés émergents représentent un quart de l'activité du Groupe. La stratégie multimarque et multicanal a également permis à Somfy de consolider son leadership en Europe de l'Ouest.

16—35**ENGAGÉ**

Somfy Activités entend faire de son développement un projet porteur de sens pour ses équipes et les communautés qui l'entourent. En 2013, l'entreprise a fait de l'évolution interne et de la reconnaissance de la performance sa priorité. Engagée sur le terrain de la lutte contre le mal-logement, la Fondation Somfy a élargi sa chaîne de solidarité au grand public grâce à une plateforme de financement participatif inédite dans ce domaine.

36—41

Notre développement est guidé par une vision : partout dans le monde, nos solutions contribuent à l'amélioration des cadres de vie. Toujours plus innovant, Somfy Activités conçoit pour la maison et les bâtiments des automatismes capables de s'adapter à toutes les attentes de confort, de sécurité et d'économie d'énergie. Toujours plus international, Somfy Activités déploie son réseau de distribution au plus près de ses marchés et de ses clients professionnels. Toujours plus engagé, Somfy Activités fait de son action citoyenne l'un des fondements de la fierté d'appartenance au Groupe.



Pour en savoir plus
sur les activités de Somfy
www.somfy.com



« Un Somfy plus international, plus innovant, plus solide »

Jean-Philippe Demaël

Directeur Général de Somfy Activités

ENTRETIEN

« Le virage stratégique engagé en 2011 démontre son efficacité aussi bien dans nos territoires émergents que sur nos marchés historiques. »

+ 3,7 %

CROISSANCE DU CHIFFRE D'AFFAIRES EN TERMES RÉELS

Quel bilan dressez-vous de la bonne tenue de l'activité en 2013 dans un contexte conjoncturel difficile dans la plupart des régions du monde ?

J-P D : Dans un marché de la construction qui reste en repli et impacté par la crise économique dans de nombreux pays, nous continuons à récolter les fruits de la stratégie mise en œuvre depuis 2011. Tout d'abord, si on procède à une analyse sectorielle, la croissance de notre activité, qui est de 3,7 % en termes réels, a été supérieure à celle des principaux acteurs du bâtiment, ce qui prouve la pertinence de notre modèle de développement. Ensuite, Somfy Activités a réussi à générer de la croissance dans tous ses territoires, à l'exception de l'Europe du Nord, ce qui démontre l'efficacité des relais de croissance dans lesquels nous investissons depuis quatre ans. Pour rappel, en 2010 et 2011, nous avions consenti à une baisse de notre rentabilité pour investir de manière conséquente dans le développement des marchés émergents, du tertiaire et des applications d'intérieur et de la domotique. Aujourd'hui, la bonne

tenue de notre activité résulte clairement des efforts engagés en matière d'innovation, de croissance externe et du renforcement de nos forces commerciales.

Ensuite, si on procède à une analyse géographique de la performance de notre activité en 2013, il en ressort que la croissance, en valeur absolue, a été portée par cinq grands marchés contributeurs : la France et l'Allemagne, grâce à notre leadership sur les segments traditionnels du volet roulant et à l'innovation sur nos applications domotiques ; les États-Unis, où les marchés de solutions d'intérieur confirment leur redémarrage ; la Chine, dont le marché intérieur continue de croître ; et le Brésil sur le marché de la sécurité. Ceci confirme, d'une part, que notre stratégie est opérante pour capter le développement des marchés émergents où notre activité a globalement progressé de 11,3 %, d'autre part, qu'elle bénéficie également à nos territoires matures et applications historiques. Enfin, notre autre motif de satisfaction est le positionnement solide dont nous disposons désormais en France



sur le marché de la sécurité, notamment en grandes surfaces de bricolage. Le segment de la sécurité vient consolider la croissance de nos métiers de l'Accès qui ont opposé une bonne résistance à la crise en 2013, aussi bien pour la marque Somfy que BFT.

Le taux de rentabilité de Somfy Activités progresse de 1,4 % en 2013 et renoue progressivement avec les ratios d'avant 2011. Quelles sont les clés de cette performance ?

J-P D : En 2013, nous avons enregistré un taux de marge opérationnelle de 15,7 % contre 14,3 % en 2012, alors même que la rentabilité a été pénalisée par un effet taux de change fortement défavorable au second semestre. Cette amélioration s'explique à la fois par la croissance de notre chiffre d'affaires et par l'impact positif des plans d'efficience mis en place depuis 2012. Par rapport à 2011, et même à 2012 où nous supportons encore les effets des forts investissements en termes de masse salariale réalisés sur cette période, ceux-ci sont revenus à un niveau

« normal ». En 2013, nos frais généraux sont ainsi demeurés quasiment stables par rapport à 2012 à périmètre constant. Nous avons bien sûr continué à investir, mais chaque territoire a été vigilant afin de prioriser ses ressources sur les marchés qui offrent les potentiels de croissance les plus importants. Tout ceci a favorisé une très bonne maîtrise des coûts.

La moitié du chiffre d'affaires additionnel généré en 2013 provient de vos relais de croissance. Comment expliquez-vous ce développement ?

J-P D : Au niveau de notre offre domotique et des applications de stores d'intérieur pour le résidentiel et le tertiaire, cette consolidation s'est principalement opérée grâce à l'innovation produits, aux partenariats et à l'élargissement de nos canaux de distribution. Sur le segment de la domotique, où notre ambition est de proposer, au travers de la plateforme TaHoma®, la solution la plus interopérable du marché, nous avons continué à élargir notre écosystème d'équipements compatibles →

« En 2013, nous avons priorisé nos investissements sur les marchés qui offrent les plus forts potentiels de croissance. »

15,7 %

TAUX DE MARGE
OPÉRATIONNELLE

« Le rééquilibrage géographique de notre activité et la consolidation de nos positions sur des applications nouvelles ont renforcé notre capacité à générer de la croissance dans un contexte dégradé. »



Pour en savoir plus
sur les activités de Somfy
www.somfy.com



grâce au développement de partenariats avec d'autres grandes marques de la maison. Grâce aux accords avec Gaz de France, Atlantic, Hitachi et BDR Thermae, TaHoma® a franchi une étape significative en tant que point de pilotage universel de toutes les énergies de chauffage de la maison. Nous avons également été très actifs en matière d'innovation, notamment avec de nouvelles applications dans le domaine de la sécurité qui est un levier majeur du développement du marché de la domotique.

Sur le marché des applications pour stores d'intérieur, l'extension de notre gamme de moteurs silencieux va permettre de tirer sa croissance en Amérique du Nord, mais également au Moyen-Orient et en Europe. Produits en forte demande, les motorisations pour rideaux vont profiter de l'innovation et d'une localisation d'une partie de la production en Chine, au plus près de ses principaux marchés. Enfin, aux États-Unis, qui représentent un marché important pour nos applications d'intérieur, le renouvellement de partenariats avec des fabricants de produits porteurs nous permet à la fois de sécuriser nos volumes et d'accroître nos points de vente.

2013 a aussi marqué la consolidation de notre présence dans les territoires émergents. Au Brésil, nous avons accéléré notre prise de positions sur le marché de la sécurité grâce à deux opérations de croissance externe : l'acquisition de 51 % du capital de Giga, une société spécialisée dans les systèmes de surveillance et de contrôle d'accès ; et le rachat de l'usufruit de la totalité du capital de Garen Automação, le leader brésilien des automatismes pour les portes et portails. Ces opérations contribuent, d'une part, à nous permettre d'atteindre rapidement une taille critique au Brésil, d'autre part à compléter notre offre de sécurité dans l'objectif de proposer à terme

des solutions intégrées aux clients brésiliens et sud-américains. En Chine, nous continuons à renforcer notre leadership sur le marché intérieur grâce à la marque Dooya. La mise en service, en mars 2014, de sa nouvelle usine va accroître notre capacité de production de 50 % dans ce pays qui offre un potentiel de croissance majeur. Enfin, en 2013, nous avons aussi amélioré significativement la rentabilité de nos activités dans les territoires émergents grâce à une rationalisation des coûts de structure.

Quelles sont les perspectives pour votre activité en 2014 ?

J-P D : Nous n'anticipons pas d'amélioration notable de la conjoncture économique sur nos marchés européens matures. Néanmoins, le rééquilibrage géographique de notre activité et la consolidation de nos positions sur des applications nouvelles ont renforcé notre capacité à générer de la croissance dans un contexte dégradé. C'est pourquoi, en 2014, nous continuons à prioriser nos investissements sur les marchés et dans les territoires qui constituent nos principaux relais de croissance. Nous allons également accompagner l'évolution géographique de notre croissance mondiale en adaptant notre outil de production. La mise en service, en janvier 2014, de notre usine en Pologne nous permet de localiser des capacités de production supplémentaires au plus près de nos marchés d'Europe de l'Est en forte croissance. Nos usines françaises se voient de leur côté confirmées dans leur rôle de soutien à l'innovation technologique près de nos centres de R&D.

Profil

Somfy Activités est le leader mondial
de l'automatisation des ouvertures et fermetures
de la maison et du bâtiment.

Home & Building

N°1 MONDIAL DE
L'AUTOMATISATION
DES OUVERTURES
DE LA MAISON

N°1 MONDIAL DE
L'AUTOMATISATION
DES PROTECTIONS
SOLAIRES DES
BÂTIMENTS

+3%

de chiffre d'affaires
en 2013

Accès

N°1 EUROPÉEN DES
AUTOMATISMES
PORTES
ET PORTAILS

+10,9%

de chiffre d'affaires
en 2013

922,8

millions de chiffre d'affaires en 2013
+ 3,8 % à données comparables

7 900

collaborateurs en 2013

60

pays

78

filiales de distribution

52

agences et bureaux

SOMFY EN BREF

SO SOMFY
INNOVANT

1





36
BREVETS
DÉPOSÉS
EN 2013

Confort



JEAN GATELLET

Business Group
Interior Applications

INNOVANT

« Trois grandes tendances se dégagent en matière de confort dans la maison. Tout d'abord, la sensibilité accrue des consommateurs au bruit. La diminution des niveaux sonores des moteurs est un domaine où Somfy est précurseur et le développement d'une offre ultrasilencieuse est en cours. Ensuite, l'exemple de l'Amérique du Nord montre que les moteurs autonomes « prêts à utiliser » sont un déclic important pour amener les clients à motoriser leurs protections solaires d'intérieur.

Le fonctionnement sur batterie solaire ou piles rechargeables réduit en effet considérablement les coûts par rapport à une installation électrique. Enfin, la motorisation des rideaux est un nouveau marché à fort potentiel de croissance dans nos territoires émergents. En 2013, nous avons lancé un nouveau moteur d'entrée de gamme qui va permettre d'accélérer le déploiement de cette application. Il est destiné en particulier à l'Asie, qui représente 80 % du marché des rideaux, et au Moyen-Orient. »

+ 47,5 %

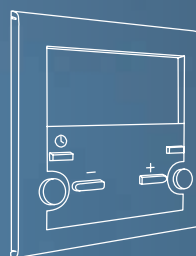
DE CHIFFRE D'AFFAIRES POUR
LES MOTEURS IO-HOMECONTROL®





SYNCHRONISATION LUMIÈRE NATURELLE / ARTIFICIELLE

Les automatismes Somfy intègrent le pilotage des éclairages LED dont l'intensité s'adapte à la luminosité extérieure.



RÉGULATION DE LA TEMPÉRATURE

Depuis 2013, la plateforme domotique TaHoma® permet de superviser tous les systèmes de chauffage (électricité, gaz, pompe à chaleur) grâce à des partenariats avec des fabricants.



CONFORT D'ÉTÉ ET D'HIVER

L'automatisation des volets roulants permet d'abaisser la température intérieure de 9 °C l'été et de réaliser jusqu'à 10 % d'économie sur le chauffage l'hiver. Le nouveau moteur pour volet à lames orientables permet en plus de gérer l'apport de lumière naturelle.

2

Sécurité



BRUNO VIGNON

Business Group
Residential Access

INNOVANT

« Le marché de la sécurité est en forte croissance depuis 2009 dans tous les grands pays européens. Depuis peu, l'offre connaît une profonde évolution, avec d'un côté des systèmes d'alarme et de téléassistance performants, et de l'autre des solutions simples à mettre en œuvre. Internet a, en effet, permis le développement de nouvelles technologies, comme par exemple la possibilité de surveiller sa maison à distance depuis son Smartphone. Dans ce contexte, Somfy entend être présent sur ces différents segments du marché de la sécurité grâce au déploiement d'une offre différenciée, tout en introduisant de la simplicité pour l'utilisateur. Cette stratégie nous conduit d'une part à lancer de nouvelles applications, telles que des solutions de surveillance avec des caméras et des vidéophones depuis 2013 et, d'autre part, à relier nos systèmes à Internet. La sécurité étant un puissant facteur du développement de la domotique, elle nous amène enfin à proposer des solutions de sécurité avec TaHoma®, la plateforme de supervision de toute la maison. »

+ 25 %

DE CHIFFRE D'AFFAIRES POUR
LA GAMME SÉCURITÉ EN 2013





DISSUASION ET ALERTE

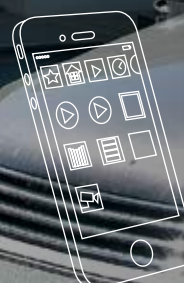
TaHoma® s'est enrichi d'un module qui le rend compatible avec les détecteurs de mouvement, d'ouverture et de fumée.



GESTION CENTRALISÉE DES ACCÈS

Les poignées et fermetures pour fenêtre font désormais partie de la centaine d'équipements de la maison pilotables avec la plateforme domotique TaHoma®.

2



3

SUPERVISION À DISTANCE

En 2013, l'introduction de caméras vidéo permet de visualiser l'intérieur de sa maison via Internet grâce à TaHoma®.

Performance énergétique



KATIA VLAHOVIC

Business Group
Building Control

INNOVANT

« L'automatisation des protections solaires permet de réaliser en moyenne 40 % d'économie d'énergie sur la climatisation d'un bâtiment. Cette valeur varie en fonction de la localisation géographique et du type de bâtiment. Notre premier enjeu est d'apporter la preuve de son efficacité aux prescripteurs en s'appuyant sur des mesures réelles. Pour tenir compte des contextes climatiques, nous conduisons des études grandeur nature dans diverses zones géographiques. Ensuite, nos équipes de lobbying travaillent partout dans le monde pour faire reconnaître les bénéfices de nos solutions par les réglementations nationales et les organismes de certification environnementale. Le confort des occupants doit aller de pair avec la quête de performance énergétique, ce qui implique des solutions d'automatisation de plus en plus fines. Ainsi, nous développons des moteurs et points de contrôles digitaux qui fonctionnent non plus par zone mais par fenêtre. Ils prennent en considération la situation thermique et lumineuse dans chaque pièce. Autres avantages des solutions digitales : leur fonctionnalité "retour d'information" et leur connectivité avec les systèmes de gestion centralisée du bâtiment. »

20 %

DES AUTOMATISMES INSTALLÉS SONT DES SOLUTIONS DIGITALES INTÉGRÉES AU SYSTÈME DE GESTION CENTRALISÉE DES BÂTIMENTS





GESTION COMBINÉE LUMIÈRE ARTIFICIELLE / NATURELLE

Light Balancing, l'offre développée conjointement par Somfy et Philips Lighting, a reçu le prix de l'innovation 2013 dans la catégorie « Alliance de compétences » sur le salon Interclima+Elec à Paris en novembre.

2



CONFORT DES OCCUPANTS

Somfy a lancé en phase test une solution qui permet de piloter les stores de chaque pièce directement depuis son ordinateur.

Succès de l'année 2013

L'anticipation des besoins d'amélioration des cadres de vie a continué à guider l'innovation à travers notamment le lancement de nouvelles solutions sur le marché.

+ 30 %

DE CHIFFRE D'AFFAIRES SUR
LA GAMME ALARMES EN 2013



La « Gestion des ombres portées », un atout concurrentiel dans le tertiaire

Ce logiciel conçu par Somfy a permis de remporter d'importants chantiers en 2013, notamment l'hôpital Robert Schuman de Metz (France), le centre gérontologique de Nevers (France) et le siège de Swiss Life à Munich (Allemagne). Basé sur une modélisation en 3D du bâtiment et de l'ombre portée sur ses façades, ce logiciel permet, en amont de l'installation, d'anticiper finement l'automatisation de chaque protection solaire au fil des saisons et de l'heure de la journée.



Avec Yslo, Somfy explore un nouveau marché: le volet battant

Lancée fin 2010, la motorisation pour volets battants a trouvé son public avec des ventes en croissance de 60 % en 2013. En France, Yslo affiche même une performance de + 150 % grâce à un repositionnement marketing auprès des installateurs. Ces résultats sont d'autant plus prometteurs que seul 1 % des 100 millions de volets battants que compte l'Europe sont motorisés.



Le silence, bientôt un standard pour les applications d'intérieur

La gamme de moteurs silencieux Sonesse a enregistré une croissance de 25 % de ses ventes en 2013. Après le Sonesse 40, commercialisé depuis deux ans, le Sonesse 50, qui vient d'être lancé aux États-Unis, va continuer à soutenir le développement de ce marché.

Disponible dans 52 pays, la gamme Sonesse motorise des protections solaires aussi bien pour la maison que pour les bâtiments tertiaires.



Domotique: déjà 150000 objets connectés

En 2013, l'activité domotique de Somfy (plateforme TaHoma®, équipements, capteurs) a progressé de 50 % au niveau mondial. Une performance qui s'explique par la croissance des ventes sur tous les canaux de distribution et l'élargissement continu des équipements compatibles, tant chez Somfy qu'avec d'autres grandes marques de la maison.



Les marques du Groupe

11 marques commerciales complémentaires pour couvrir tous les besoins d'automatisation dans le bâtiment. En 2013, 50 produits ont été lancés sur l'ensemble des marques.



La marque Somfy porte l'image et la réputation de l'entreprise auprès des clients professionnels et des consommateurs. Positionnée sur le segment haut de gamme, Somfy conduit l'innovation sur les marchés de l'automatisation des stores et volets pour la maison, de la domotique, de l'accès et de l'automatisation des protections solaires des bâtiments tertiaires.



tuned to you

Complémentaire de la marque Somfy sur les applications d'automatisation et de contrôle des ouvertures et fermetures de la maison, BFT est une marque reconnue internationalement. Elle conçoit aussi des solutions d'accès pour les commerces, l'industrie et les espaces urbains (barrière de parking, bollard,...).



Présente sur le segment milieu de gamme des applications Stores, Volets Roulants et Accès, Simu développe des offres qui répondent aux besoins des clients assembleurs et fabricants.



Marque leader du marché de l'Accès en Espagne, Pujol est spécialisée dans les automatismes pour les portes de garage, les portails et les portes automatiques.



Pour le secteur des bâtiments tertiaires, Mingardi est spécialisée dans la motorisation des actionneurs de fenêtres à des fins de ventilation naturelle.



Leader chinois des moteurs tubulaires, la marque Ningbo Dooya conçoit des motorisations pour volets roulants et rideaux destinées au marché chinois. Dooya sert également des fabricants exportateurs.



Positionnées sur l'entrée de gamme, ces marques tactiques soutiennent la compétitivité de Somfy Activités auprès des clients fabricants et distributeurs.



La société brésilienne Giga est positionnée sur le marché de la sécurité. Pour ses clients distributeurs et installateurs brésiliens, elle conçoit notamment des caméras de vidéosurveillance et des systèmes de contrôle d'accès (digicode, lecteur de carte, lecteur biométrique).



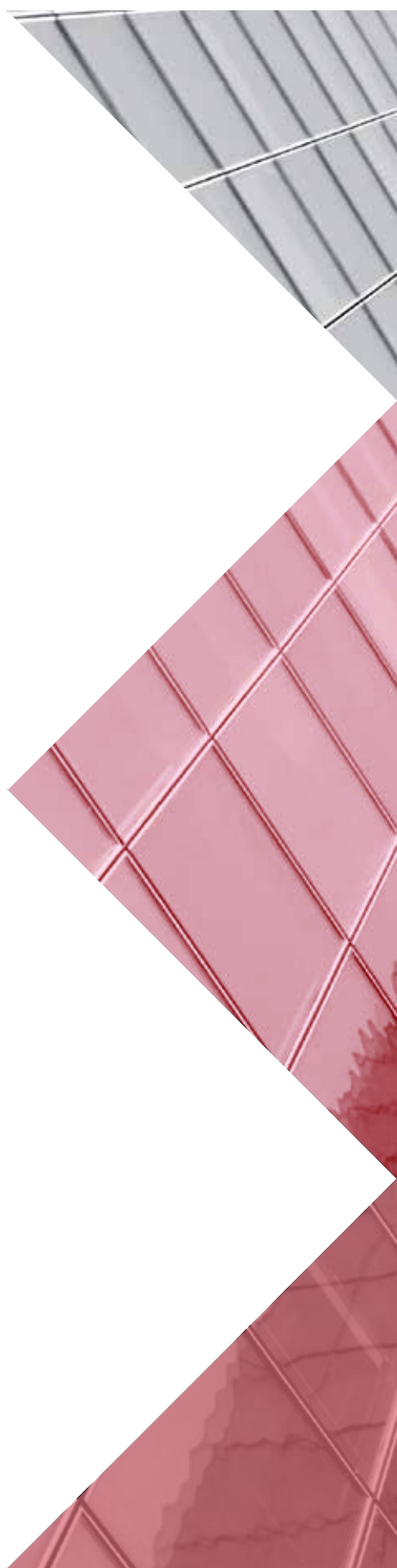
Garen Automação est le leader brésilien des automatismes pour les portes et portails.



Société brésilienne, Neocontrol développe des solutions de domotique pour le segment haut de gamme de la maison.

SO SOMFY INTERNATIONAL

2





60

PAYS COUVERTS
PAR LE RÉSEAU
DE DISTRIBUTION
DE SOMFY
ACTIVITÉS

Une double ambition de croissance mondiale et de leadership

En 2013, Somfy Activités a continué à asseoir ses positions dans les territoires émergents, notamment au Brésil, en Chine et en Europe de l'Est, avec une ambition de leadership sur des marchés clés, tout en consolidant ses parts de marchés en Europe de l'Ouest et sur ses applications traditionnelles.

INTERNATIONAL

60
PAYS

78
FILIALES

52
AGENCES ET
BUREAUX

Amérique du Nord

167 collaborateurs

Canada, États-Unis

Amérique du Sud

570 collaborateurs

Argentine, Brésil, Chili,
Colombie, Mexique

France**1 921 collaborateurs****Europe du Nord****172 collaborateurs**

Belgique, Danemark, Finlande, Irlande, Norvège, Pays-Bas, Royaume-Uni, Suède

Europe Centrale**372 collaborateurs**

Allemagne, Autriche, Suisse

Europe de l'Est**158 collaborateurs**

Croatie, Hongrie, Lettonie, Lituanie, Pologne, République Tchèque, Roumanie, Russie, Slovaquie, Ukraine

Chine**2 883 collaborateurs****Europe du Sud****534 collaborateurs**

Bulgarie, Espagne, Grèce, Israël, Italie, Portugal

Moyen-Orient & Afrique**1 018 collaborateurs**

Afrique de l'Ouest, Afrique du Sud, Algérie, Chypre, Égypte, Émirats Arabes Unis, Irak, Iran, Jordanie, Liban, Maroc, Tunisie, Turquie

Asie & Pacifique**155 collaborateurs**

Australie, Corée, Hong-Kong, Inde, Indonésie, Japon, Malaisie, Nouvelle-Zélande, Philippines, Singapour, Taïwan, Thaïlande, Vietnam

L'Accès et la domotique dynamisent le marché

Malgré un contexte marché toujours difficile en France, la stratégie de ventes multicanal et l'innovation ont soutenu la croissance et la rentabilité.

Le e-commerce prend son envol

En 2013, le chiffre d'affaires des ventes réalisées via le site grand public de Somfy France a progressé de 60 %, soit un peu plus de 10 000 commandes. Cette performance sur le Web valide les actions déployées depuis un an pour créer des outils d'information et de conseil à l'installation. Les vidéos pratiques postées sur You Tube ont ainsi été vues 660 000 fois. Fin 2013, un forum où les clients peuvent poser leurs questions a également vu le jour. Depuis cette année, les clients professionnels de Somfy bénéficient d'un site de commandes en ligne et d'un forum dédié.

+ 2,7 %

ÉVOLUTION DU CHIFFRE D'AFFAIRES

2,1 Millions

DE VISITEURS UNIQUES SUR WWW.SOMFY.FR

L'offre Sécurité confirme son potentiel

La stratégie d'extension de l'Activité Accès au marché de la Sécurité est un succès. Les ventes d'alarmes continuent leur progression (+ 20 %) tant auprès des professionnels qu'en grandes surfaces de bricolage. Dans ce canal, le lancement d'une offre de visiophones est également prometteur. La marque Somfy est désormais un acteur reconnu des solutions de Sécurité pour la maison. Ce nouveau marché consolide les positions de l'Activité Accès dont les offres plus traditionnelles sont aussi en croissance: + 10 % de ventes pour les systèmes de portails et + 14,6 % pour les portes de garages. L'Activité Accès représente aujourd'hui 20 % du chiffre d'affaires du Groupe en France.

TaHoma® s'impose dans la gestion énergétique de la maison

En 2013, un quart de la croissance de l'activité en France a été généré par l'offre domotique (+ 119 % de chiffre d'affaires). Somfy est devenu leader en termes de notoriété sur ce marché naissant. Une série de partenariats technologiques et commerciaux avec d'autres grandes marques de la maison a permis d'élargir les applications compatibles, notamment dans le domaine du chauffage. GDF Suez a ainsi choisi d'utiliser la plateforme domotique TaHoma® pour son nouveau service de pilotage du chauffage à distance. Pour Somfy, l'objectif est de proposer l'offre domotique la plus complète et interopérable du marché. Grâce à sa fonction de suivi de la consommation énergétique, TaHoma® a, par ailleurs, obtenu la conformité avec la Réglementation Thermique 2012 entrée en vigueur le 1^{er} janvier pour toute construction neuve résidentielle.





Marilyne Martinez

Responsable prescription Habitat
Somfy France

Un constructeur de maisons neuves adopte la domotique Somfy en standard

« Historiquement, en France, Somfy s'est surtout positionné sur le marché de la rénovation. En 2010, nous avons commencé à prospecter les constructeurs de maisons neuves. Il se construit chaque année 120 000 maisons individuelles et ce nouveau canal de vente représente un potentiel de croissance important pour nos motorisations et notre plateforme domotique TaHoma®. Nous travaillons aujourd'hui avec 400 constructeurs de maisons neuves, dont plus de la moitié avec la domotique connectée, io et TaHoma®, majoritairement proposée en option aux futurs propriétaires. En 2013, une petite dizaine de constructeurs ont franchi le pas d'installer en standard notre solution Tahoma®. Le dernier

en date, le constructeur Maisons Cécile Robin, a été convaincu par la fonction de mesure des consommations énergétiques imposée par la Réglementation Thermique 2012. Pour ce constructeur ouvert à l'innovation, l'amélioration de la performance énergétique de l'habitat passera par la domotique. L'ergonomie ultra-intuitive et le prix abordable ont été des arguments décisifs pour proposer à tous ses clients une maison connectée Somfy. Même si cela a impliqué des changements de fournisseurs, de tarification, de processus de vente et d'installation. Aujourd'hui, la démocratisation de la domotique est en marche et nous en sommes fiers. »

Succès de l'extension de l'offre et des canaux de distribution

En Allemagne et en Europe Centrale, Somfy a su tirer parti de la vitalité du secteur du bâtiment neuf pour renforcer ses positions et ses ventes de nouvelles applications.

INTERNATIONAL

TaHoma® Pad io, 1^{re} télécommande tactile

Fort du succès de l'application TaHoma® pour smartphone, Somfy a transposé son design et sa simplicité de navigation dans une télécommande tactile pour la maison. Fonctionnant avec le protocole de communication io-homecontrol qui est partagé par une dizaine de grandes marques, TaHoma® Pad io permet de superviser la plupart des équipements automatisés de l'habitat. Lancée en partenariat avec le leader allemand de la fabrication de fermetures et d'occultants pour la maison, cette télécommande universelle sera progressivement commercialisée dans toute l'Europe.

+ 4 %

ÉVOLUTION DU CHIFFRE D'AFFAIRES

94 %

DES UTILISATEURS DE TAHOMA® LE RECOMMANDERAIENT À LEURS PROCHES*

*Étude Somfy Allemagne, 2013

Gain de nouveaux clients

Sur le marché des protections solaires, le chiffre d'affaires a progressé de 9 % grâce, notamment, à l'acquisition d'un client fabricant de produits porteurs en Suisse. Cette consolidation des parts de marché auprès des grands comptes s'est accompagnée d'une montée en puissance des produits à forte valeur ajoutée (technologies radio RTS et io-homecontrol). Dans ses trois territoires (Allemagne, Suisse, Autriche), Somfy a aussi continué à élargir ses canaux de distribution. Un partenariat avec des grossistes électriciens lui ouvre dorénavant l'accès à un large réseau de revendeurs spécialisés. En croissance de 7 %, l'activité avec les menuisiers a bénéficié du dynamisme de grands comptes. Enfin, en Allemagne, le segment des maisons préfabriquées est un levier important pour valoriser les bénéfices de la domotique.

Les Experts Somfy soutiennent l'innovation

Les efforts consentis ces dernières années pour promouvoir les produits domotiques et de Sécurité auprès des professionnels portent leurs fruits : en 2013, les ventes d'alarmes ont été multipliées par trois chez les installateurs labellisés « Expert Somfy ». La gamme domotique a de son côté vu son chiffre d'affaires progresser de 60 %, notamment grâce à sa visibilité dans les showrooms de 500 Experts Somfy allemands. Pour continuer à capter le potentiel de développement de ses nouvelles applications, Somfy poursuit ses actions de formation. 1 000 clients ont assisté aux roadshows organisés dans 32 villes. 66 % des consommateurs allemands se disent intéressés par la domotique et Somfy porte l'ambition de devenir une marque leader sur ce marché.





Hans-Peter Weiß

Responsable ventes installateurs
Somfy Allemagne

Maisons préfabriquées : pour Fingerhaus, TaHoma® dévoile toute sa polyvalence

« Depuis 10 ans, Somfy Europe Centrale travaille avec succès avec les principaux groupes de maisons préfabriquées. En plein développement en Allemagne, ce secteur est aussi un leader d'opinion en matière d'économie d'énergie et d'automatisation de la maison. Au-delà de la vente de motorisations, notre objectif sur ce segment est vraiment de déployer nos produits liés au protocole radio io-homecontrol. En 2013, le volume de moteurs io vendus aux fabricants de maisons préfabriquées est en croissance de plus de 1 200 %. Depuis août 2013, le groupe Fingerhaus a franchi une étape supplémentaire en optant pour notre plateforme domotique TaHoma® afin de proposer une vraie maison

connectée à ses clients. Pour Somfy, cela a été l'occasion de démontrer la compatibilité de TaHoma®, puisque la plateforme gère aussi bien des solutions d'éclairage basse consommation reliées au protocole radio EnOcean que des capteurs d'alarme fonctionnant avec le protocole RTD. Ce résultat est le fruit d'un partenariat étroit entre Somfy et ses clients installateurs et électroniciens, afin d'être capable de fournir une offre complète d'équipements. En quatre mois, Fingerhaus a vendu 80 maisons connectées avec TaHoma®. Pour la première fois, Somfy a également assuré la mise en service de l'installation. Cette expertise sera étendue en 2014 auprès des autres grands fabricants de maisons préfabriquées. »

Poursuite du déploiement des applications et des solutions à forte valeur ajoutée

Somfy a continué à développer les potentiels de croissance de cette région tout en optimisant ses coûts pour améliorer la rentabilité.

La domotique Somfy arrive en Pologne

En 2013, Somfy a introduit son offre domotique auprès des installateurs polonais labellisés « Expert Somfy ». La promotion de TaHoma® repose sur sa facilité d'installation et d'utilisation. Dès 2014, la plateforme domotique sera commercialisée en grandes surfaces de bricolage avec, notamment, des applications d'alarmes et de thermostat. En Russie, la technologie radio io-homecontrol est en attente d'agrément par les autorités du pays. Elle va permettre de lancer l'offre domotique sur le marché du résidentiel haut de gamme.

+ 6,7 %

ÉVOLUTION DU CHIFFRE D'AFFAIRES

14,5 %

TAUX DE NOTORIÉTÉ ASSISTÉE DE SOMFY EN POLOGNE APRÈS TROIS ANNÉES DE PUBLICITÉ TV

L'Accès, levier de croissance prioritaire

En Europe de l'Est, Somfy a recentré ses investissements de développement sur les marchés de l'Accès, avec l'objectif d'en faire un pilier majeur de croissance rentable dans cette région. En Russie, la marque Somfy a introduit avec succès son offre de motorisation de portails et portes de garage dans 22 grandes surfaces de bricolage. Son déploiement territorial va se poursuivre en 2014, notamment grâce à la mise en place de synergies avec la marque BFT implantée en Russie depuis un an. Des espaces conjoints de stockage vont permettre de couvrir cet immense territoire avec réactivité. En Pologne, autre marché à fort potentiel pour l'Accès, Somfy a réorganisé sa force de vente pour gagner en efficacité.

Les marchés de protections solaires gagnent en rentabilité

En Russie, les protections solaires intérieures et extérieures constituent encore le principal marché de Somfy. Les gammes de moteurs silencieux et pour rideaux ont enregistré une belle performance en 2013 sous l'impulsion de l'installation de showrooms dans une soixantaine de magasins d'installateurs. Dans les marchés matures, en Pologne (+ 9,8 % de chiffre d'affaires) et en République Tchèque (+ 18,7 %), la croissance a été portée par le dynamisme des clients fabricants ayant une activité à l'export. Le développement des ventes de moteurs radio RTS a soutenu la montée en gamme du marché. La mise en service de l'usine polonaise Sopem en janvier 2014 viendra de son côté accroître la rentabilité des moteurs pour stores vénitiens d'extérieur, une application très prisée dans cette région et en Europe Centrale.



Atrium 1 Une vitrine de l'expertise Tertiaire de Somfy au cœur de Varsovie



Aleksander Tymirski

Responsable prescription tertiaire
Somfy Pologne

« En Pologne, nous réalisons une dizaine de projets tertiaires chaque année. Seuls 10 à 20 % des immeubles de bureaux sont équipés de protections solaires, pour la plupart à commande manuelle. La marge de croissance de leur automatisation pour des bénéfices d'économie d'énergie est donc immense. En 2013, Somfy a automatisé les protections solaires de l'un des nouveaux immeubles de bureaux les plus prestigieux du quartier des affaires de Varsovie : Atrium 1. Il s'agit d'un bâtiment à basse consommation d'énergie qui a été pré-certifié du niveau le plus élevé, platine, par le standard de qualité environnementale LEED. Il est pour cela doté des technologies les plus avancées pour réduire la consommation en eau et en énergie : système de collecte de l'eau de pluie, retraitement de l'eau pour les sanitaires, refroidissement et chauffage par géothermie... Par l'intermédiaire de l'un de nos clients installateurs, Somfy est intervenu pour optimiser les apports lumineux et thermiques de la lumière naturelle. La modélisation par ordinateur du bâtiment a permis d'identifier les façades les plus exposées au soleil. Six zones ont été équipées de 436 stores vénitiens logés dans une façade double-peau que Somfy a automatisée avec son système Animeo IB+ Premium. Au total, nous avons fourni 123 contrôleurs de moteurs et six capteurs d'ensoleillement. »

Les marchés traditionnels toujours en crise

Les innovations et le secteur des bâtiments tertiaires sont en partie venus compenser la poursuite du repli des marchés matures.

La domotique au service de l'autonomie des seniors

En Hollande, Somfy a lancé son premier projet d'utilisation de la domotique comme aide au maintien à domicile des personnes âgées. En partenariat avec une société de téléassistance et un promoteur immobilier, la solution domotique TaHoma® équipera dès mars 2014 une résidence de 350 appartements pour seniors. Elle servira de plateforme de pilotage pour tous les équipements du quotidien. L'originalité de ce projet réside dans l'activation progressive de l'automatisation des équipements en fonction de l'évolution de l'autonomie des occupants. Ce test en situation réelle servira également de cas d'étude sur les usages et bénéfices de la domotique pour les personnes physiquement dépendantes.

- 1,2 %

ÉVOLUTION DU CHIFFRE D'AFFAIRES

Les applications d'intérieur et le Tertiaire, relais de croissance

Les applications pour volets roulants (- 1 % de chiffre d'affaires) et stores extérieurs (+ 0 %) ont continué à souffrir de la crise dans toute l'Europe du Nord. Fortement dépendante de la conjoncture du secteur résidentiel, l'activité de Somfy aux Pays-Bas (- 6,3 %) a aussi pâti d'un climat défavorable au cours de l'été. La plupart des territoires ont toutefois bénéficié du dynamisme de l'activité dans les bâtiments tertiaires, tout particulièrement en Grande-Bretagne (+ 20 %) et au Danemark (+ 15 %). En 2013, Somfy a remporté un total de 578 projets en Europe du Nord. Le chiffre d'affaires de l'offre de services (ingénierie, installation, maintenance) qui est proposée en complément des motorisations et points de commande a progressé de 15 %. Sur le segment des applications d'intérieur, le repositionnement marketing opéré depuis deux ans a engendré des ventes en hausse de 4 % en 2013.

Développer le marché de la domotique

La plateforme domotique TaHoma® est désormais commercialisée dans tous les pays d'Europe du Nord, sauf en Grande-Bretagne. Afin d'en faire un levier de croissance pour toutes les applications d'intérieur et d'extérieur, Somfy a continué à accélérer l'adoption par ses clients professionnels de cette offre à forte valeur ajoutée. Des showrooms ont été installés dans les magasins de vendeurs spécialistes de la domotique dans quatre pays (Pays-Bas, Finlande, Danemark, Norvège). TaHoma® sera prochainement déployé sur de nouveaux canaux de vente. Les fonctionnalités attendues par le consommateur évoluant selon les régions du monde, l'équipe Somfy d'Europe du Nord travaille également à élargir la gamme d'applications compatibles avec des marques partenaires de l'équipement de la maison.





Anders Hall

Responsable prescription et lobbying tertiaire
Somfy Scandinavie

Bâtiment Bengt Dahlgrens Une référence pour la performance énergétique des bâtiments

« Mis en service en 2009, cet immeuble de bureaux situé à Göteborg est l'un des bâtiments les plus écologiques de Suède. L'objectif de départ était une consommation énergétique maximale de 75 kWh/m²/an*. Or, le résultat est bien en deçà, puisque la consommation n'a pas dépassé 37 kWh/m²/an* en 2011 et 41 en 2012. Ces chiffres montrent qu'il est possible d'obtenir un bâtiment énergétiquement performant au-delà des espérances en utilisant des techniques standards. Ce projet a pour cela bénéficié de conditions exceptionnelles. À commencer par la détermination de l'investisseur à tenir les objectifs et son choix d'automatiser la plupart des équipements (ventilation, chauffage, éclairage...). Tous les corps de métier ont également travaillé main dans la main, avec, parmi eux, l'un des meilleurs spécialistes suédois du génie climatique. Enfin, et c'est un facteur capital, les occupants ont été sensibilisés aux bénéfices des automatismes, ce qui a permis une

bien meilleure acceptation et des comportements exemplaires. Somfy est intervenu au niveau de l'"isolation dynamique" de la façade du bâtiment grâce à l'automatisation des 274 stores à lames extérieurs. Et ceci, selon un principe simple : pendant les nuits froides, les stores sont abaissés pour conserver la chaleur intérieure ; pendant les journées fraîches ou quand le bâtiment est inoccupé, les stores sont ouverts afin de laisser pénétrer la chaleur solaire. Les économies d'énergie réalisées sur la climatisation grâce à l'isolation dynamique sont également bien supérieures à celles anticipées. Nos simulations tablaient sur une consommation énergétique de 11 kWh/m²/an et dans les faits elle n'est que de 6,6 kWh/m²/an. Pour Somfy, ce bâtiment est aujourd'hui une référence pour valoriser les bénéfices de nos solutions pour le tertiaire. »

* pour le seul fonctionnement du bâtiment.

Retour à une dynamique positive au Sud

En Europe du Sud, la baisse des ventes est enfin enrayerée. Dans les marchés émergents et matures du Moyen-Orient et d'Afrique, la croissance se poursuit.

INTERNATIONAL

Turquie: un fort potentiel pour toutes les marques et applications

La taille du marché turque et le faible taux de motorisation des produits porteurs en font un territoire prioritaire des efforts de développement de Somfy dans cette région. L'activité y a progressé de 18,2 % en 2013. Sur son principal marché, les applications pour volets roulants, l'entreprise a renforcé la prescription auprès des projets d'immeubles résidentiels. Avec ses offres d'intérieur (+ 40 % de chiffres d'affaires), Somfy équipe à la fois le résidentiel et les bâtiments commerciaux. Le secteur hôtelier, qui représente un tiers des ventes d'applications d'intérieur, a été très dynamique avec 13 grands projets remportés. La réorganisation commerciale opérée en 2013 va permettre une meilleure couverture géographique et le développement de nouveaux segments de marché dont l'Accès.

Extension de l'offre en Europe du Sud

Après cinq années de décroissance, le redressement de l'activité s'est opéré progressivement tout au long de l'année. La stabilisation est notable en Italie (+ 0 % de chiffre d'affaires) et en Espagne (- 1,4 %) même si le contexte reste dégradé en Grèce. Elle valide la stratégie de conquête mise en œuvre depuis deux ans pour capter des clients de petite taille avec des offres à forte valeur ajoutée suite à la perte d'activité auprès des grands comptes. En parallèle, les applications nouvelles continuent de jouer leur rôle de relais de croissance. Lancée en Italie en 2013, la solution domotique TaHoma® a reçu un accueil prometteur. Le déploiement des offres d'Accès pour le résidentiel et des produits de Sécurité a largement nourri la croissance dans ce pays. Plus de 1 000 alarmes ont ainsi été vendues en l'espace de trois mois.

L'Accès dope la croissance au Moyen-Orient

Soutenues depuis trois ans par une stratégie et des équipes dédiées, les ventes de produits d'Accès progressent de 25 % en 2013. Tous les pays du Moyen-Orient ont bénéficié de ce levier de croissance. Somfy va poursuivre ses actions de développement, sur le marché résidentiel mais aussi sur celui de la fermeture industrielle et commerciale dans les territoires émergents. L'offre de Sécurité (visiophones, alarmes) ouvre de surcroît de nouvelles opportunités. Au cours de l'été 2013, les forces de vente de 11 territoires se sont réunies pour partager leurs bonnes pratiques. Sur ces marchés très diversifiés, l'Activité Accès doit en effet répondre à des besoins d'adaptation des produits.

+ 1,6 %

ÉVOLUTION DU CHIFFRE D'AFFAIRES



Tour Titania Quand les protections solaires entrent en communication avec l'éclairage et l'air conditionné



Albert López

Responsable prescription et lobbying
Somfy Espagne

« Dans le centre de Madrid, Titania est une tour de verre et d'acier de 111 mètres reconstruite sur les fondations d'un ancien bâtiment. Propriété de la chaîne de magasins espagnole El Corte Inglés, elle a une double vocation de centre commercial et de bureaux.

Leur volonté était de faire de ce bâtiment un modèle de performance énergétique. Par exemple, la pose de panneaux photovoltaïques sur sa façade permet à la tour de produire sa propre énergie électrique. Sur ce projet, Somfy a été interrogé pour fournir une solution d'automatisation qui permette de gérer conjointement les apports de la lumière naturelle et les besoins en climatisation et qui soit interconnectable avec les autres équipements du bâtiment.

La compatibilité de nos automatismes avec les systèmes d'éclairage et d'air conditionné a été l'argument clé pour remporter ce projet. Le fait que notre offre soit la seule du marché à permettre un alignement parfait des stores a également été un atout pour le rendu esthétique de la façade.

Nous avons fourni 1 000 moteurs pour stores vénitiens d'intérieur et 250 contrôleurs pour les connecter au système de gestion centralisée du bâtiment. Commandées par des capteurs de présence dans les bureaux, les protections solaires se positionnent de manière optimale pour réduire le recours à la climatisation tout en offrant un confort lumineux aux occupants. »

Le redémarrage des marchés de solutions d'intérieur se confirme

En Amérique du Nord, Somfy a su profiter du dynamisme de ses marchés et a amélioré sa rentabilité de manière significative grâce à la rationalisation des coûts de structure.

Le marché tertiaire porté par l'économie d'énergie

En 2013, l'activité de Somfy sur le marché tertiaire a connu une croissance de 4,9 %. L'année a été marquée par le gain de plusieurs grands projets, notamment avec la chaîne des Hôpitaux Kaiser. Dans le futur, le marché tertiaire continuera à bénéficier aux États-Unis du renforcement de la réglementation énergétique. Les bâtiments fédéraux sont actuellement tenus de réduire de 30 % leur consommation d'énergie d'ici à 2015 et s'achèment vers un objectif d'autonomie en énergie à l'horizon 2020. En parallèle de ses actions commerciales, l'équipe Somfy dédiée au tertiaire a formé 3 200 architectes aux bénéfices thermiques et lumineux de l'automatisation des façades.

+ 7,3 %

ÉVOLUTION DU CHIFFRE D'AFFAIRES

Les grands comptes tirent la croissance

En 2013, Somfy a consolidé son leadership sur le marché des motorisations pour applications d'intérieur (stores vénitiens, à lames rouleau, plissés, ...). Le partenariat stratégique conclu fin 2012 avec le 2^e plus important fabricant nord-américain a permis une progression de 60 % des volumes vendus. Cette alliance offre à Somfy une présence dans tous les canaux de ventes (commerces de détail, décorateurs, grandes surfaces de bricolage, Internet). Le faible taux de motorisation (3 %) des applications d'intérieur offre à ce marché d'importantes perspectives de croissance.

L'activité est également soutenue (+ 14,6 %) sur le marché des applications pour stores d'extérieur. Somfy a renforcé ses liens commerciaux avec les fabricants et intégrateurs et renouvelé pour trois ans son partenariat avec l'un de ses grands clients.

Capter le boom de la domotique

Tout en continuant à développer les ventes de TaHoma®, sa propre plateforme domotique, Somfy a lancé en parallèle une stratégie de partenariats avec les acteurs majeurs du marché. L'objectif est d'intégrer les automatismes Somfy et de les rendre compatibles avec les principales solutions proposées au consommateur final. Plusieurs offres conjointes sont actuellement en cours de développement avec des marques de la télécommunication, de la sécurité et de l'équipement de la maison. Depuis fin 2013, les points de contrôle Somfy sont ainsi intégrés dans l'offre domotique de l'une des plus grandes chaînes de grandes surfaces de bricolage des États-Unis (1 700 points de vente). Dans ce pays, les projections estiment que le marché de la « maison connectée » va croître à un rythme annuel de 50 % d'ici à 2017.





Justin Fransila

Responsable développement secteur Santé
Somfy Amérique du Nord

Hôpital Kaiser Permanente L'automatisation au service de la productivité du personnel soignant

« Aux États-Unis, le secteur hospitalier privé est très concurrentiel et sans cesse en quête du juste équilibre entre qualité de services et rentabilité. L'hôpital Kaiser Permanente qui ouvre en février 2014 à Oakland, en Californie, avait deux attentes : optimiser l'apport de lumière naturelle dans la chambre de ses patients, et éviter de mobiliser le personnel infirmier pour des tâches qui ne relèvent pas des soins. L'hôpital n'avait à l'origine pas prévu d'automatiser les 390 protections solaires du bâtiment. Mais Somfy a su les convaincre grâce à une solution qui offre à la fois un gain de confort et de productivité. La solution retenue pour l'automatisation est le nouveau système Animeo IP. La commande via IP (Internet Protocole) permet au

personnel soignant de superviser toutes les protections solaires depuis un ordinateur unique. La fonction "retour d'information" leur assure également un suivi centralisé du positionnement exact des stores et de leur bon fonctionnement. Ce qui est également nouveau, c'est que nous avons intégré le pilotage individualisé des stores dans la commande de lit de chaque patient. De cette façon, les malades n'ont plus besoin d'appeler un aide-soignant pour monter ou descendre les stores. Le marché de la santé est un secteur en pleine croissance aux États-Unis et cette solution est un atout concurrentiel important pour Somfy. »

Poser les bases du développement d'un marché majeur

La croissance organique s'est poursuivie malgré un contexte économique et concurrentiel moins porteur. Au Brésil, la croissance externe fait de Somfy un leader du marché de la Sécurité.

Le TaHoma® brésilien est arrivé

En coopération avec Neocontrol, Somfy a lancé en septembre la commercialisation d'une version brésilienne de la plateforme domotique TaHoma®. Objectif : créer un nouveau marché en rendant la maison connectée accessible au plus grand nombre. Cette offre adaptée aux attentes des consommateurs brésiliens intègre notamment des fonctionnalités de vidéosurveillance, de contrôle d'identité, de climatisation, de home cinéma et de gestion combinée de la lumière artificielle et naturelle.

Au Mexique, Somfy vient également de mettre sur le marché la solution TaHoma® dans sa version européenne.

+ 10,2 %

ÉVOLUTION DU CHIFFRE D'AFFAIRES

Une année en deçà des perspectives

Dans ce territoire constitué de marchés émergents, l'activité a été pénalisée par le ralentissement économique et un taux de change défavorable dans certains pays. Si la croissance des ventes est restée très soutenue en Argentine et en Colombie (+ 50 % de chiffre d'affaires), le Mexique et le Brésil ont connu une année mitigée (+ 8 %). En Amérique latine, sur le marché des applications d'intérieur, Somfy s'applique également depuis deux ans à compenser la perte progressive d'un grand compte. La conquête de nouveaux clients plus diffus s'est poursuivie en 2013. Sur le marché des applications pour volets roulants, dont la moitié des ventes est réalisée au Brésil, l'introduction de la marque tactique LianDa a permis une forte croissance de l'activité avec les fabricants de fenêtres.

La Sécurité, une stratégie adaptée au marché brésilien

Grâce à l'acquisition de Neocontrol (en 2012) et, en 2013, de 51 % de Giga et de l'usufruit du capital de Garen Automação, Somfy est désormais un acteur majeur du marché de la sécurité au Brésil. L'objectif est de proposer une offre complète de solutions pour ce secteur en plein développement. En 2013, Somfy a commencé à intégrer ces trois sociétés aux activités complémentaires et à déployer des synergies commerciales, d'offres et de Recherche et Développement. Ces entreprises ont enregistré une forte croissance de leur chiffre d'affaires en 2013 : + 30 % pour Neocontrol (solutions de domotique pour le résidentiel), + 7 % pour Garen (applications pour les portails et portes de garage) et + 90 % pour Giga (caméras et contrôles de vidéosurveillance).



Site de la société Garen, Brésil.

Au Brésil, Premier projet de gestion combinée de la lumière naturelle et artificielle avec Philips



Leandro Alves

Responsable gestion des installations
chez Qualicorp

« En tant que leader du secteur du courtage, services et conseil en gestion de régimes d'assurance-maladie privée au Brésil, la société Qualicorp œuvre pour un accès aux soins par le plus grand nombre. Il nous semblait donc naturel que le bâtiment de notre nouveau siège à São Paulo soit synonyme de qualité de vie pour nos salariés et traduise notre démarche responsable vis-à-vis de la société. Nous avons donc fixé trois objectifs au cabinet d'ingénierie en charge du projet : que notre bâtiment soit confortable, agréable et respectueux de l'environnement. Pour contribuer à sa performance énergétique, la solution de gestion combinée de la lumière naturelle et artificielle développée par Somfy et Philips s'est imposée comme l'offre la mieux adaptée à nos besoins. La solution « Light Balancing » consiste à détecter la présence humaine et à piloter les stores pour ajuster automatiquement le niveau d'éclairage artificiel. Sa capacité à maximiser le confort et le bien-être de nos employés tout en générant des économies pour Qualicorp nous a séduits. Sa facilité d'installation et de mise en service, grâce à une pré-configuration du système en usine, a été un argument décisif pour orienter notre choix. La connectivité du protocole de communication KNX avec le système de gestion centralisée du bâtiment a été un atout différenciant. Aujourd'hui, nous sommes satisfaits de ce partenariat qui nous aide à atteindre le standard d'excellence. »

Une année d'optimisation de la rentabilité

Plus faible qu'escompté dans les marchés émergents, l'activité est en nette reprise dans les territoires matures. La rationalisation de la distribution a permis d'améliorer la rentabilité.

Chine : Somfy consolide ses positions sur le marché intérieur

En Chine, Somfy poursuit le repositionnement des marques Dooya et LianDa sur leurs marchés intérieurs et asiatiques. Tout en continuant à servir l'export, Dooya a renforcé ses positions en Chine grâce au lancement de nouvelles offres. Elle y a réalisé 42 % de son chiffre d'affaires en 2013. La croissance des ventes de moteurs Radio pour rideaux permet également un développement progressif de produits à forte valeur ajoutée. De son côté, LianDa s'affirme comme un centre de développement d'offres d'entrée de gamme de qualité pour le marché chinois. Sur le segment haut de gamme résidentiel, la marque Somfy a souffert en début d'année de plusieurs facteurs concomitants, notamment des mesures gouvernementales visant à enrayer la flambée immobilière, mais l'activité a renoué avec une forte reprise en fin d'année.

Des résultats contrastés

Dans les territoires émergents, la croissance de l'activité de Somfy s'est ralentie en 2013 (+ 3,6 % de chiffre d'affaires) en raison, notamment, de sa forte dépendance aux fluctuations du secteur du bâtiment tertiaire. Si la Thaïlande a enregistré une bonne performance (+ 22 %), les autres pays d'Asie du Sud-Est ont pâti du retard de livraison de grands projets. En Chine, où l'entreprise est également positionnée sur le secteur résidentiel au travers de quatre marques (Somfy, Dooya, LianDa, BFT), la marque Somfy (- 8 %) a subi les effets des mesures gouvernementales pour canaliser la spéculation immobilière. Les marchés matures (Japon, Australie, Corée du Sud) ont en revanche tous renoué avec une dynamique positive. Dans l'ensemble de la région Asie-Pacifique, la rationalisation des petites entités et l'optimisation des coûts ont toutefois permis une amélioration notable du résultat.

Inde : un nouveau marché, l'Accès tertiaire

En Inde, la croissance de l'activité de Somfy (+ 24,9 %) a été plus faible que prévu. La dévaluation de la monnaie locale et le ralentissement économique ont pénalisé les projets du secteur tertiaire. Sur ce marché aux potentiels de croissance importants, Somfy continue à investir en prescription pour asseoir ses positions. Les besoins s'articulent prioritairement autour des bénéfices d'économie d'énergie et de sécurité. En 2013, la marque a remporté un premier projet prestigieux d'immeuble de bureaux certifié du plus haut niveau de qualité environnementale LEED : le siège de JSW à Bombay. L'entreprise a également déployé avec succès sa présence sur le segment de l'accès dans le tertiaire via la marque BFT pour capter le développement de deux marchés : les parkings publics et la sécurité des bâtiments sensibles.

+ 7 %

ÉVOLUTION DU CHIFFRE D'AFFAIRES, EN ASIE-PACIFIQUE (HORS CHINE)

+ 13,1 %

ÉVOLUTION DU CHIFFRE D'AFFAIRES EN CHINE



Daewoo Prugio city - Segok Premier succès de Somfy Corée sur le segment des immeubles de logements



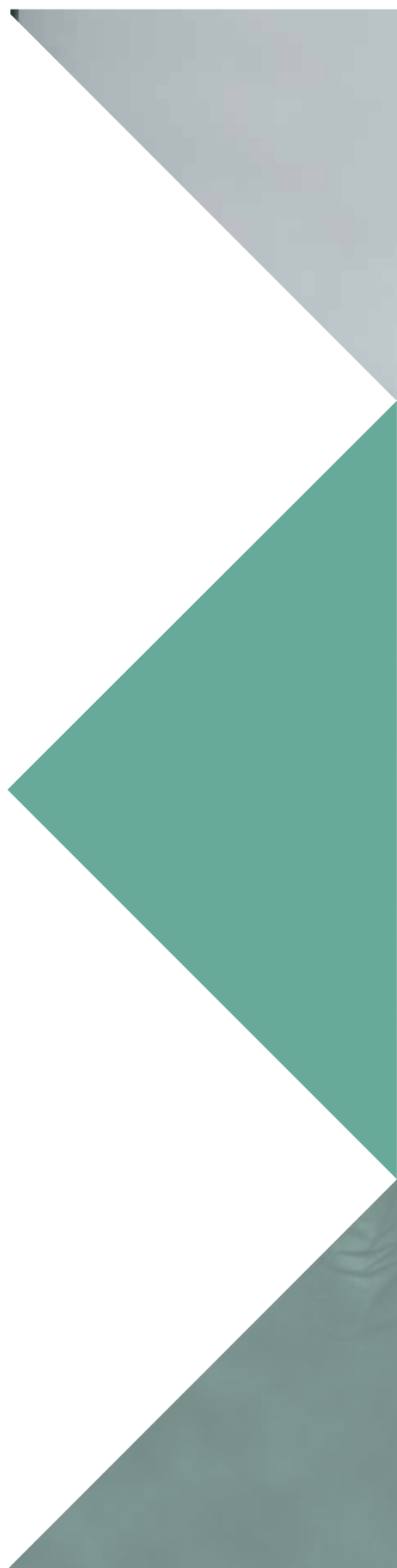
Mino Ahn

Responsable prescription tertiaire
Somfy Corée

« Il se construit chaque année 200 000 appartements en immeuble en Corée du Sud. L'automatisation des protections solaires du segment haut de gamme est un axe de croissance important pour Somfy, car le marché est arrivé à maturité. Le pays est soumis, depuis plusieurs étés, à des coupures d'électricité dues à une surconsommation de climatisation. Depuis 2010, le gouvernement sud-coréen a donc instauré une législation stricte de performance énergétique pour les bâtiments neufs. C'est dans ce contexte que Somfy est intervenu sur cette résidence de 543 appartements développée par Daewoo E&C, l'un des trois principaux promoteurs immobiliers du pays. L'objectif était que les stores enroulables intérieurs soient toujours positionnés de manière optimale pour bloquer les rayons solaires et éviter l'effet de surchauffe de manière à réduire le recours à l'air conditionné. La solution proposée est une automatisation individualisée de chaque protection solaire grâce à un capteur thermique et d'ensoleillement. Lorsque les occupants sont chez eux, ils peuvent reprendre la main sur l'automatisation grâce à une télécommande. Les moteurs silencieux utilisés offrent un surcroît de confort. Pour Somfy Corée, cette première réalisation est une référence en matière d'automatisation simple à mettre en œuvre, en vue d'en faire un équipement standard pour les immeubles d'appartements. »

SO SOMFY ENGAGÉ

③





Agir là où Somfy est légitime

Somfy Activités a continué à conduire son action citoyenne sur ses territoires de légitimité : le mal-logement, au travers de la Fondation Somfy, auprès des communautés locales et des sportifs de haut niveau.

ENGAGÉ

www.lespetitespierres.org: Le financement participatif au service d'un habitat décent

La France compte 3,6 millions de personnes mal logées¹. Dans le même temps, de nombreux projets associatifs de logements et de cohésion sociale par la mise à disposition de lieux de vie peinent à trouver des subventions publiques. C'est pour permettre à tous ces projets de taille moyenne de voir le jour grâce à la générosité de tous que la Fondation Somfy a créé la plateforme lespetitespierres.org. Une dizaine de projets d'associations nécessitant un financement maximum de 20 000 € y sont présentés simultanément. Le principe régissant la plateforme est celui du don abondé : Les petites pierres et ses partenaires doublent le montant de chaque don effectué. Par ailleurs, 100 % des fonds recueillis sont reversés aux associations grâce à un partenariat avec la banque Crédit Agricole des Savoie qui s'est engagée à rétrocéder toutes les commissions liées aux dons.

¹ Source : 18^e Rapport de la Fondation Abbé Pierre.

Mal-logement : créer une chaîne de solidarité

En 2013, la Fondation Somfy a élargi à de nouveaux contributeurs le dispositif de soutien qu'elle met en place depuis 2011 pour lutter contre le mal-logement. Les internautes peuvent désormais faire un don à des projets associatifs grâce au lancement, en novembre, de la 1^{re} plateforme participative dans

le domaine de l'accès à un habitat décent : lespetitespierres.org. La démarche est d'utiliser la puissance et le sens du financement participatif pour initier un élan de générosité et soutenir au mieux les projets associatifs venant en aide aux personnes mal-logées. En juin, la Fondation Somfy a également reconduit son partenariat avec Emmaüs





**Somfy est fier
de soutenir un très
grand champion**

**Bravo et merci
Martin Fourcade !**



France pour financer trois projets de réhabilitation de Communautés. L'implication des salariés de Somfy dans le programme « Un temps pour les autres » se poursuit. 108 collaborateurs ont ainsi participé sur leur temps de travail à des journées d'Action Solidaire pour aider des associations.

Améliorer le dialogue avec les parties prenantes

Le Groupe évoluant et grandissant, Somfy Activités a souhaité formaliser ses objectifs et ses engagements vis-à-vis de chacune de ses parties prenantes. La réalisation d'une cartographie a permis d'identifier celles auprès desquelles l'entreprise entend s'engager en priorité. Impliqué depuis toujours dans la vie économique et sociale de sa région d'origine, Somfy continue à être très actif en matière de mécénat de manifestations culturelles et sportives. Convaincue que les entreprises doivent jouer pleinement leur rôle citoyen, l'entreprise a parrainé la promotion 2013 de l'Institut d'Administration des Entreprises (IAE) d'Annecy pour son

projet d'étude sur « l'entreprise de demain ». Cette réflexion sur le dialogue avec ses parties prenantes a également amené Somfy à définir de nouveaux engagements, notamment vis-à-vis des pouvoirs publics nationaux et régionaux. Le Groupe a ainsi formulé le souhait de participer à des politiques publiques structurantes en termes d'emploi et de développement durable.

Pérenniser l'engagement auprès des sportifs de haut niveau

Sponsor de jeunes sportifs talentueux et de l'Équipe de France de biathlon depuis 2005, Somfy estime que ce statut lui confère également des responsabilités envers les sportifs de haut niveau dont les carrières sont par essence courtes et vulnérables. Avec le concours d'entreprises et du Conseil Général de Haute-Savoie, Somfy a créé le Club Rebondir, afin de les accompagner dans leur après-carrière sportive. Chaque entreprise membre s'engage ainsi à accueillir un jeune sportif de haut niveau et à l'aider à préparer sa reconversion professionnelle.

www.lespetitespierres.org

**77 K€
récoltés**

**8 projets
associatifs financés
après trois mois
d'existence**

ENGAGÉ

Préparer l'entreprise de demain avec les hommes d'aujourd'hui

Convaincu que l'engagement des salariés est un facteur clé du succès, Somfy Activités a commencé à déployer les dispositifs qui vont soutenir la transformation de l'entreprise d'ici à 2015.



ENGAGÉ

Plus de parité femmes-hommes

En France, l'accord signé en 2013 s'accompagne d'actions concrètes pour renforcer la position des femmes au sein de l'entreprise.

En interne, l'accord porte sur toute la chaîne hiérarchique, avec la promotion des femmes en tant que cadres et le développement des qualifications des techniciennes. En parallèle, Somfy va intervenir en amont avec ses parties prenantes externes. Au niveau des écoles, il s'agit, grâce à la communication, de faciliter l'accès des femmes à la formation aux filières techniques et technologiques. L'entreprise a également imposé un ratio de candidatures féminines à ses partenaires de recrutement.



Les compétences managériales : un enjeu majeur

Le dispositif de formation interne s'est enrichi d'un programme baptisé « Leadership et Management d'équipe » ambitieux par sa durée (12 jours). Destiné aux 170 cadres supérieurs de Somfy, il passe en revue toutes les qualités nécessaires aux managers : relationnel, retour d'appréciation, délégation, organisation, connaissance de soi. 30 personnes y ont pris part en 2013 et deux nouvelles sessions sont prévues cette année.

Pour une meilleure reconnaissance des résultats, un pilotage des objectifs croisés entre départements et services assorti de bonus a été mis en place. Cet outil va soutenir la performance du travail en « équipe projet » qui s'est fortement développé ces dernières années. Déployé auprès des cadres en 2013, il sera étendu à tous les postes managériaux pour lesquels une évaluation de la performance individuelle est possible.

Ouvrir de nouveaux horizons aux salariés

En France, l'accord Contrat de Génération signé en 2013 a vu le lancement d'un dispositif innovant pour favoriser l'employabilité des salariés. Chaque collaborateur qui le souhaite peut dorénavant être accompagné par l'entreprise dans l'analyse de son parcours professionnel et dans l'élaboration d'un projet d'évolution à l'intérieur ou à l'extérieur de Somfy. Une douzaine de personnes ont participé au pilote en 2013. Une centaine s'est portée volontaire pour en bénéficier en 2014. Afin de favoriser la mobilité interne, Somfy a inauguré plusieurs initiatives sur son périmètre français.

Les missions à pourvoir de plus de six mois sont désormais proposées en interne aux collaborateurs en CDI. Un Forum des Métiers de Somfy organisé régulièrement permet aux collaborateurs de découvrir d'autres professions.

52 %

DES POSTES ONT ÉTÉ POURVUS GRÂCE À DE LA MOBILITÉ INTERNE EN 2013

Agir sur les leviers d'amélioration prioritaires

Grâce au Bilan Carbone® réalisé en 2012 et à l'observation de ses marchés, Somfy Activités a reprécisé ses priorités en matière de politique environnementale et identifié ses principaux leviers d'action.



Nouvelles exigences d'éco-conception

Le Bilan Carbone® réalisé en 2012 a défini comme prioritaire le travail sur la consommation électrique et l'utilisation des matières premières. Les demandes des marchés et la réglementation ont renforcé la nécessité de mieux connaître les substances utilisées dans les produits. L'éco-conception des produits a donc été identifiée comme un axe primordial. Des nouvelles exigences d'éco-conception ont été définies pour être intégrées aux spécifications des nouveaux produits. Ces exigences se déclinent selon trois thèmes :

- des émissions de gaz à effet de serre maîtrisées,
- des matériaux sélectionnés pour leur faible nocivité sur la santé et l'environnement,



→ une déclaration des impacts environnementaux disponibles conforme au programme PEP ecopassport® auquel Somfy participe. Ce programme, élaboré par le secteur des industries électriques, définit une méthode standardisée de déclarations environnementales conformes aux règles de l'art internationales (ISO 14025 & ISO 14040s).

Le recyclage, effectif en France et en Allemagne

Le travail initié en 2012 sur les réseaux de collecte et de traitement des produits en fin de vie s'est concrétisé en 2013 en France et en Allemagne pour les produits de la filière professionnelle, soit la majorité des volumes mis sur le marché. En France, un contrat a été signé avec Recylum, organisme agréé pour le traitement des DEEE professionnels. Cette démarche est le fruit d'une approche sectorielle dans laquelle Somfy a été partie prenante. En Allemagne, Somfy s'est enregistré auprès de « ElektroAltgeraete Register ».

Les éco-gestes : on avance !

1. Du bio à chaque repas : grâce à un prestataire local, le restaurant d'entreprise du site de Cluses (800 repas/jour) servira 5 % de produits issus de l'agriculture biologique en 2014, 10 % en 2015 et 20 % en 2016.

2. Des notices sur papier recyclé : son utilisation est désormais généralisée pour toutes les notices de produits Somfy imprimées en France. Cette mesure représente l'économie de 1 285 m³ d'eau, 7 700 kg d'émission de CO₂ et 437 arbres.

3. Une seconde vie pour les ordinateurs : les anciens ordinateurs portables des salariés de Somfy SAS sont désormais collectés, vidés de leur mémoire et remis à neuf par une entreprise locale. Ils sont ensuite revendus au personnel de Somfy ou sur Internet. Plus de 500 ordinateurs ont ainsi été revalorisés en 2013.

Chiffres clés 2013

du groupe Somfy (au 31 décembre)

Les données de 2012 ont été retraitées à la suite de la révision de la norme IAS 19, du changement de méthode de comptabilisation de la CVAE et des différés de règlement à caractère financier comptabilisés en dette financière

Chiffre d'affaires

(en millions €)



Le chiffre d'affaires du Groupe s'est élevé à 996,8 M€ sur l'année écoulée. Il s'est inscrit en hausse de 0,7 % en termes réels par rapport au précédent exercice (+ 3,2 % à données comparables).

La part de Somfy Activités est passée de 889,8 à 922,8 M€ (+ 3,8 % à données comparables). Les progressions les plus sensibles ont été constatées en Asie-Pacifique, en Amérique et en Europe de l'Est et du Centre. L'Allemagne et la France se sont également bien tenues.

Le même constat vaut pour l'Europe du Sud, de nouveau positive en dépit d'un environnement économique toujours tendu dans une grande partie de la région. L'Europe du Nord est demeurée en revanche négative en raison des perturbations climatiques du début d'année et de l'atonie du marché de la construction.

La part de Somfy Participations est passée de 103,1 à 77,3 M€ (- 4,1 % à données comparables), recul qui découle essentiellement de la déconsolidation de Cotherm. Les deux autres sociétés intégrées globalement, Sirem et Zurflüh-Feller, se sont redressées en fin de période, mais ont clôturé en retrait du fait de la baisse enregistrée sur les premiers mois.

Résultat opérationnel courant

(en millions €)



Le résultat opérationnel courant du Groupe a atteint 150,6 M€ sur l'exercice. Il s'est inscrit en hausse de 13,9 % en termes réels, et a représenté 15,1 % du chiffre d'affaires contre 13,4 % sur l'exercice antérieur.

La contribution de Somfy Activités est passée de 127,5 à 145,1 M€ (+ 13,8 % en termes réels), progression qui s'explique par la croissance de l'activité, ainsi que par la stabilisation des investissements et des principaux postes de charges.

La contribution de Somfy Participations est passée de 4,8 à 5,7 M€ (+ 19,0 % en termes réels, + 88,2 % à données comparables), hausse qui provient de l'amélioration des résultats des deux entreprises consolidées par intégration globale et de la maîtrise des frais de structure.

Résultat net

(en millions €)



Le bénéfice net de l'Ensemble Consolidé s'est élevé à 101,2 M€ sur l'exercice (+ 19,9 % en termes réels). Il a supporté une charge d'impôt en forte augmentation, en raison du rebond des résultats et de la dotation d'une provision pour le litige fiscal en cours, et a profité d'un solde d'éléments non courants et d'une quote-part des sociétés mises en équivalence en amélioration notable.

Investissements incorporels et corporels

(en millions €)



À 59,7 M€ (contre 42,5 M€ en 2012), le niveau des investissements incorporels et corporels a été en phase avec la mise en œuvre de la stratégie définie (construction de deux nouvelles usines et acquisition de plusieurs sociétés).

Capacité d'autofinancement

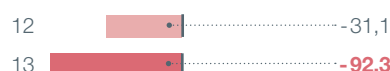
(en millions €)



À 145,0 M€, la capacité d'autofinancement s'est maintenue à un niveau élevé.

Endettement financier net

(en millions €)



L'excédent financier net ressortait à 92,3 M€ à la fin décembre contre 31,1 M€ un an plus tôt. Il témoigne d'une baisse marquée du besoin en fonds de roulement et du maintien à un niveau élevé de la capacité d'autofinancement. Il tient compte des créances obligataires non cotées émises par certaines participations ou entités proches, ainsi que des compléments de prix sur acquisitions, des dettes attachées aux options concédées aux actionnaires minoritaires des sociétés intégrées globalement et des différés de règlement à caractère financier.

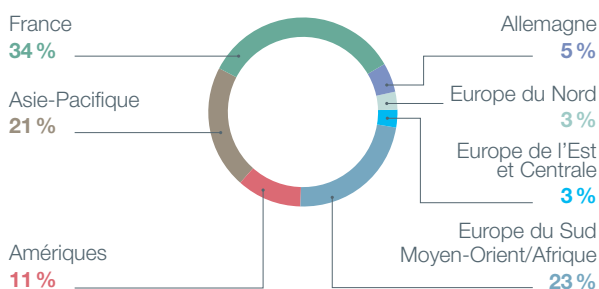
Chiffre d'affaires par zone géographique

(en millions €)	31/12/2013	31/12/2012	Variation N/N-1	Variation N/N-1 à taux et périmètre constants
France	250,9	244,4	2,7 %	2,7 %
Allemagne	144,8	139,0	4,2 %	4,2 %
Europe du Nord	87,8	89,6	- 2,1 %	- 1,2 %
Europe de l'Est et Centrale	85,0	82,1	3,5 %	5,2 %
Europe du Sud, Moyen-Orient et Afrique	161,9	161,0	0,5 %	1,6 %
Asie-Pacifique	94,1	89,9	4,7 %	10,2 %
Amériques	98,3	83,8	17,4 %	8,1 %
Somfy Activités	922,8	889,8	3,7 %	3,8 %
Somfy Participations	77,3	103,1	- 25,0 %	- 4,1 %
Intercos	- 3,3	- 3,3	1,0 %	1,0 %
Somfy consolidé	996,8	989,6	0,7 %	3,2 %

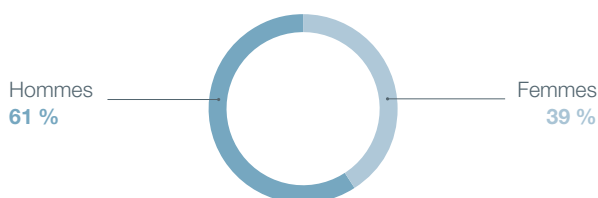
Effectifs inscrits



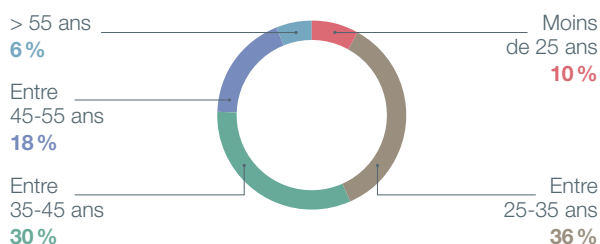
Répartition des effectifs par zone géographique



Répartition des effectifs hommes / femmes



Répartition des effectifs par tranche d'âge



Conception et réalisation : W
Crédits photos : photothèque Somfy, A.Childéric, E.Lamy, G. Piel, P-E. Rastoin, Zoom, X

Ce document est imprimé par un imprimeur labellisé «Imprim'Vert».
Cette brochure est réalisée sur un papier composé de 60 % de pâte recyclée et 40 %
de pâte dont les fibres proviennent de forêts gérées de manière durable et équitable
dans une usine certifiée ISO 14001.



SOMFY SA
50 AVENUE DU NOUVEAU-MONDE
BP 152 - 74307 CLUSES CEDEX - FRANCE
TÉL. : +33 (0) 4 50 96 70 00
www.somfy.com