

SOMFY^s
BETTER LIVING FOR ALL



Smart living

Faits & chiffres 2017

Profil

PARTIE 1



Chacun, de par le monde, aspire pour soi et les siens à jouir d'un cadre de vie sûr, sain et respectueux de l'environnement.

Pour répondre à ces besoins essentiels d'amélioration des cadres de vie, le groupe Somfy crée des solutions innovantes pour l'habitat et les bâtiments dans trois domaines :

- le confort et le bien-être pour tous et à tout âge,
- la sécurité des biens et des personnes,
- la préservation de l'environnement.

Le groupe Somfy, à travers chacune de ses filiales et de ses marques, s'engage à rendre ces innovations accessibles au plus grand nombre. Véritable acteur de proximité présent sur cinq continents, Somfy adapte ses offres aux attentes et aux spécificités de chacun de ses marchés.

Somfy a l'ambition de contribuer au développement de ses clients et de ses partenaires, en recherchant en permanence l'excellence de ses produits et services.

LES MARQUES DU GROUPE

somfy.



DOOYA®



Notre histoire

DEPUIS SA CRÉATION À LA FIN DES ANNÉES 1960,
LE GROUPE SOMFY JOUE UN RÔLE PIONNIER
DANS L'INDUSTRIE DE L'AUTOMATISATION DES
OUVERTURES ET FERMETURES DU BÂTIMENT.

Le développement de l'entreprise repose sur la volonté d'entreprendre des hommes et des femmes qui la composent, un « Somfy Spirit » mis au service d'une vision : l'amélioration des cadres de vie accessible au plus grand nombre d'utilisateurs.



1969

Création de Somfy à Cluses.

1984

Entrée dans le Groupe Damart
à Roubaix (France).

1986

Création du réseau de clients
installateurs, les Experts Somfy.

1987

Premières campagnes
de publicité à la télévision,
sur le marché français.

1990

Somfy rachète Simu,
son principal concurrent.
Démarrage de l'Activité
Stores d'intérieur.

2000

Premières ventes
en Grandes Surfaces
de Bricolage en France.

2002

Scission de Damart SA
en Damartex SA et Somfy SA,
détenues majoritairement
par la famille Despature.
Damartex et Somfy sont cotés
à la Bourse de Paris.

2004

Acquisition de BFT (Italie),
spécialiste de l'automatisation
des accès.
La part des moteurs radio
dépasse celle des moteurs
classiques.

2005

Joint-venture avec LianDa,
fabricant de moteurs tubulaires,
pour accéder au marché chinois.

2006

Ouverture d'un nouveau
Centre Logistique
à Bonneville (France).
Construction de l'usine SITEM
en Tunisie.



2007

Somfy lance le programme Façades Bioclimatiques, qui répond au triple défi de la performance énergétique, de la réduction de l'impact environnemental et du confort des occupants du bâtiment.

2008

Création de Somfy Activités et Somfy Participations.

2011

Lancement du projet Qualité Groupe, Customer 1st.
Démarrage de la Fondation Somfy, qui a pour vocation de lutter contre le mal-logement.

2012

Création de l'Activité Home & Building.
Somfy entre au capital de Neocontrol, fabricant brésilien de domotique.

2013

La Fondation Somfy lance Les Petites Pierres, première plateforme de financement participatif pour l'accès à un logement décent.

2014

Scission entre les deux branches d'activités. Somfy Participations devient Edify.
Inauguration de deux usines : SOPEM en Pologne, et Dooya en Chine.

2015

Création de l'Activité Connected Solutions.
Lancement du label Act for Green, démarche volontaire d'éco-conception des produits Somfy.

2016

Formalisation et partage du Somfy Spirit, socle identitaire de Somfy qui décrit le modèle de développement du Groupe et définit ses principes d'organisation et de management.



Chiffres clés 2017

CHIFFRE D'AFFAIRES EN MILLIONS €

En 2017, le chiffre d'affaires de Somfy a progressé dans toutes les zones géographiques.



CROISSANCE À DONNÉES COMPARABLES



RÉSULTAT OPÉRATIONNEL COURANT EN MILLIONS €



PART DU CHIFFRE D'AFFAIRES RÉALISÉ À L'ÉTRANGER

2017

75%

MOTEURS PRODUITS DEPUIS L'ORIGINE

175 000 000

BREVETS DÉPOSÉS EN 2017

BREVETS EN PORTEFEUILLE

43 2066

NOMBRE D'ÉQUIPEMENTS CONNECTÉS

2 000 000

NOMBRE DE COLLABORATEURS

PAYS DANS LESQUELS SOMFY COMMUNIQUE EN TÉLÉVISION

8940 20

Organes de direction

DIRECTOIRE

Jean Guillaume Despature
Président du Directoire

Pierre Ribeiro
Directeur Général Finances,
Membre du Directoire

MANAGEMENT

Jean Guillaume Despature, CEO
Direction Générale

Pierre Ribeiro
Directeur Général Finances

Jean-Claude Rivier
Industrie & Logistique

Guy Broutechoux
Direction Organisation Management

Denis Maugain
Marketing Stratégique

Frank Schädlich
Business & Marketing Area
Europe, Moyen-Orient & Afrique

Olivier Piccolin
Business & Marketing Area
Asie & Amériques

Jean Pascal Rey
Activité Home & Building

Marc Westermann
Activité Connected Solutions

RELATIONS ACTIONNAIRES

COTATION

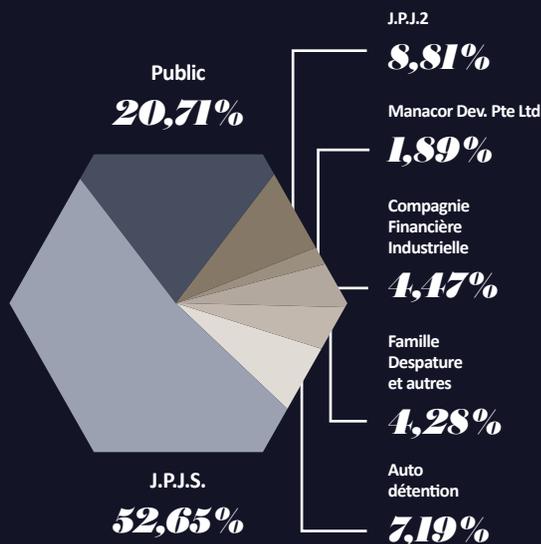
Somfy SA est une société à Directoire et Conseil de Surveillance cotée sur Eurolist d'Euronext Paris (Compartiment A, code ISIN FR 0013199916).

CAPITAL

Le capital au 31 décembre 2017 s'élève à 7 400 000,00 euros, divisé en 37 000 000 actions de 0,20 euro de nominal, entièrement libérées et toutes de même catégorie.

www.somfyfinance.com

RÉPARTITION DU CAPITAL (%) AU 31/12/2017



Notre présence dans le monde

57

PAYS

46

AGENCES & BUREAUX

8940

COLLABORATEURS

121

FILIALES

1

2

1 — AMÉRIQUE DU NORD

150 COLLABORATEURS

Canada
États-Unis

2 — AMÉRIQUE LATINE

80 COLLABORATEURS

Argentine
Brésil
Colombie
Mexique

3 — EUROPE DU NORD

200 COLLABORATEURS

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

4 — FRANCE

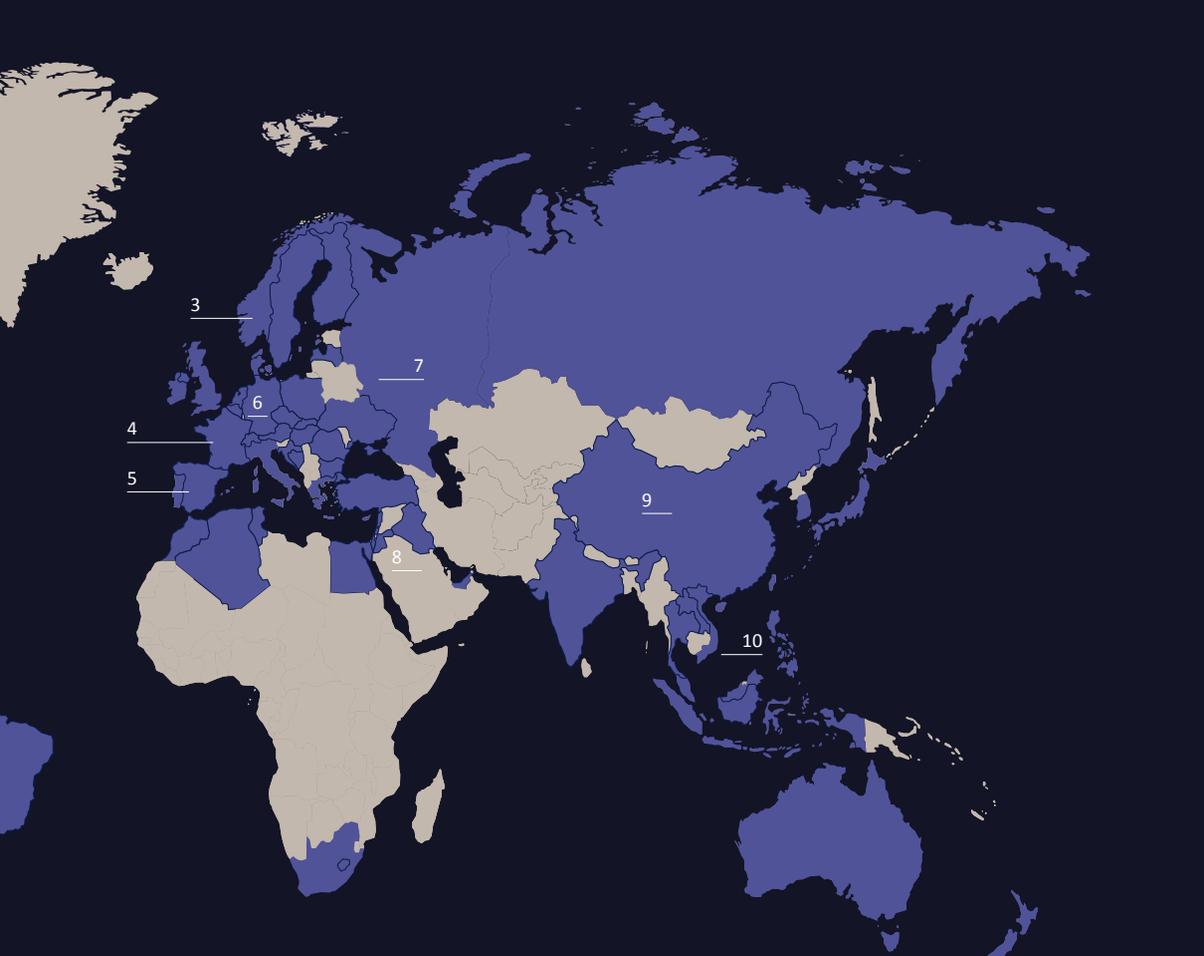
2 250 COLLABORATEURS

France

5 — EUROPE DU SUD

520 COLLABORATEURS

Bulgarie
Espagne
Grèce
Israël
Italie
Portugal



6 — EUROPE CENTRALE

440 COLLABORATEURS

Allemagne
Autriche
Suisse

7 — EUROPE DE L'EST

670 COLLABORATEURS

Croatie
Hongrie
Lettonie
Pologne
République Tchèque
Roumanie
Russie
Slovaquie
Ukraine

8 — MOYEN-ORIENT & AFRIQUE

1 130 COLLABORATEURS

Afrique du Sud
Algérie
Chypre
Égypte
Émirats Arabes Unis
Jordanie
Liban
Maroc
Tunisie
Turquie

9 — CHINE

3 280 COLLABORATEURS

Chine

10 — ASIE-PACIFIQUE

220 COLLABORATEURS

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

Distribution

En 2017, le groupe **Somfy connaît une forte croissance en Chine, en Asie-Pacifique, en France et en Europe de l'Est** où une très nette accélération a été observée à partir de l'été, mais aussi en Amérique et en Europe du Nord.

Les progressions sont inférieures mais restent positives en Europe du Sud ainsi qu'en Allemagne, en dépit d'un fléchissement constaté au printemps.

Ces évolutions témoignent de **l'intérêt grandissant des consommateurs pour les solutions motorisées et connectées dans l'habitat**, partout dans le monde. Ils confortent également la politique d'innovation axée sur la digitalisation et la stratégie d'internationalisation menées par le Groupe.



Rideaux motorisés au Harbour Grand Hotel, Hong Kong.



FRANCE

+**11,3%**

EUROPE DE L'EST

+**17,8%**

EUROPE DU NORD

+**10,5%**

EUROPE DU SUD

+**6,1%**

EUROPE CENTRALE

+**1,7%**

MOYEN-ORIENT & AFRIQUE

+**10,7%**

AMÉRIQUE DU NORD

+**13,8%**

AMÉRIQUE DU SUD

+**3,7%**

CHINE

+**27,2%**

ASIE-PACIFIQUE

+**11,3%**

Les taux de croissance sont indiqués à données comparables.



Activités

PARTIE 2



Faits marquants 2017

Connectivité : innovations

La gamme de produits **Somfy Protect** a rencontré un vrai succès commercial avec notamment **Somfy One**, lancé en mai 2017, un produit unique sur le marché qui remplit plusieurs fonctions (caméra, alarme, détecteur de présence).

Présenté au salon IFA à Berlin en septembre 2017, le **Thermostat connecté** innove avec son service de coaching énergétique permettant aux habitants d'améliorer leurs comportements et la possibilité de lier ce système au pilotage des volets roulants, avec des bénéfices en termes de protection thermique.

Connectivité : partenariats

En 2017, Somfy a ouvert son écosystème à toutes les technologies et aux acteurs de la maison connectée.

Des partenariats avec de grands acteurs de l'habitat ont été signés. Ils donnent accès à de nouvelles applications comme par exemple avec Atlantic ou Sonos. En rendant compatibles TaHoma et Somfy Protect avec les grands écosystèmes mondiaux de solutions de pilotage et de services (Amazon Alexa et IFTTT), Somfy permet à l'utilisateur d'accéder à une large gamme d'objets connectés et rend accessible la maison connectée au plus grand nombre.

Produits d'intérieur : audace toute !

Dans un contexte de croissance de la demande pour les motorisations d'intérieur en résidentiel, Somfy a poursuivi ses efforts d'innovation en renforçant ses gammes de motorisation silencieuses autonomes (Sonesse 30) et silencieuses filaires (Sonesse 50 Ultra AC aux États-Unis).

Afin d'accélérer le déploiement de son offre sur les territoires Asie-Amériques, Somfy a choisi le protocole ouvert ZigBee pour développer une offre connectée bi-directionnelle intérieure, qui permet de créer des scénarios à l'intérieur de la maison.

Pour les territoires EMEA, Somfy s'appuie sur le protocole io avec notamment le lancement de Sonesse 40, la 1^{ère} motorisation intérieure à intégrer io.

End-user : plus proche du consommateur

Pour offrir la meilleure expérience à l'utilisateur final à toutes les étapes de son parcours client, Somfy a lancé plusieurs projets en Europe en s'appuyant sur les interactions entre le web et les autres canaux de distribution : réseaux d'installateurs, Grandes Surfaces de Bricolage, magasins d'électronique grand public.

Développé en partenariat avec nos partenaires professionnels, **Somfy Assistance** est un programme de services aux consommateurs accessible dans 5 nouveaux pays européens.

Un dispositif de gestion de prospects a été mis en place au profit des clients professionnels. Il a permis de réorienter 2 700 prospects qualifiés à partir des sites internet Somfy vers les clients professionnels.

Avec l'offre Somfy Protect, Somfy étend sa présence dans les magasins d'électronique grand public en particulier en France. En Europe, Somfy est présent dans 1 500 magasins GSB.

Management : Believe & Act

Dans un contexte de profonde transformation de ses marchés, Somfy a lancé une nouvelle feuille de route stratégique à 3 ans. En cohérence avec la vision et les valeurs du Groupe, elle met en lumière quatre drivers : Closer to our End-User, Bolder on the Interior Market, Stronger on operational excellence, Better together. Via des réunions et des ateliers interactifs, les équipes se sont appropriées ce plan stratégique en concevant des plans d'action au plus près des enjeux locaux.

Home & Building

L'ACTIVITÉ A ENREGISTRÉ UNE CROISSANCE SOUTENUE EN 2017, NOURRIE NOTAMMENT PAR LA PROGRESSION SIGNIFICATIVE DES APPLICATIFS EXTÉRIEURS ET DES SOLUTIONS POUR LES BÂTIMENTS TERTIAIRES. Sur tous les segments, la connectivité gagne du terrain.



UNE ACTIVITÉ EN CROISSANCE

Les taux de croissance sont indiqués à données comparables.

+10,5% Croissance de l'Activité Home & Building

+11,2% Applications extérieures

+8,0% Applications intérieures

Succès confirmé pour Smart & Smooth RS100

Lancé pour la première fois en 2015, le moteur universel pour tous types de volets roulants 100 % connecté continue sa très bonne progression avec d'excellents retours clients. Après la France et en Allemagne, son déploiement se poursuit dans le reste de l'Europe.

L'offre de solutions io continue de s'étoffer

En 2017, la part des ventes de solutions io a fortement progressé. Le ratio entre le nombre de moteurs io et le nombre total de moteurs radio vendus est passé de 24,4 % en 2016 à 32,8 % en 2017. La gamme des solutions io s'élargit, avec le lancement de Maestria io qui est destiné à pénétrer le marché très dynamique des screens extérieurs. De nouveaux lancements sont

POUR LA MAISON

Home & Building conçoit, développe et produit des moteurs, des télécommandes, des points de commande, des capteurs, des technologies et des solutions de domotique pour une large gamme de stores d'intérieur et d'extérieur, volets roulants et battants.

POUR LE TERTIAIRE

L'Activité développe également des solutions de gestion dynamique de la façade utilisant des technologies ouvertes ou fermées, qui visent à renforcer l'efficacité énergétique du bâtiment et à améliorer le confort de ses habitants.



programmés pour 2018 avec une gamme dédiée aux pergola bioclimatiques, ou la version io des motorisations pour vénitiens d'extérieur.

du volet roulant, Somfy entend se positionner comme un acteur clé en agissant pour démocratiser la motorisation des applications d'intérieur.

Applications intérieures, un segment à fort potentiel

Pour développer ce marché encore faiblement motorisé, Somfy consolide son offre en 2017. L'offre de moteurs silencieux dotés de batteries embarquées est complétée notamment aux États-Unis par le Sonesse 30, qui a obtenu un prix de l'innovation au Salon Cedia.

Parallèlement l'offre ultra silencieuse filaire continue d'être déployée. Lancé aux États-Unis en 2016, Sonesse Ultra 50 fera l'objet d'un lancement mondial en 2018.

Le lancement de nouvelles motorisations intégrant le protocole bidirectionnel ouvert ZigBee va permettre de faire un premier pas dans l'univers connecté sur les marchés américains et asiatiques. Comme pour le marché

Les solutions pour le bâtiment tertiaire bénéficient de la reprise

En 2017, les projets tertiaires ont bénéficié de la reprise de la croissance, notamment en Europe et aux États-Unis. Dans ce contexte, le segment des contrôles pour le tertiaire progresse fortement. Pour saisir les opportunités de cette dynamique, Somfy continue d'innover pour consolider son offre avec le TouchBuCo™ 8 zones, point de commande tactile pour le tertiaire qui permet de contrôler les protections solaires de 8 zones d'un même bâtiment, en attendant le lancement important d'Animeo Connect en 2018.

Access

L'ACTIVITÉ ACCESS S'APPUIE SUR LA COMPLÉMENTARITÉ DE SES 5 MARQUES POUR COUVRIR TOUS LES BESOINS D'AUTOMATISATION ET DE SÉCURISATION DES ACCÈS, DANS LES DIFFÉRENTES ZONES GÉOGRAPHIQUES. Le groupe Somfy est le leader du marché européen de l'Accès.

PERFORMANCE

+ **8,0%**

Croissance de l'Activité Access, à données comparables

Somfy

Dexxo io Connexoon connecte les portes de garage

Lancé début mars 2017, Dexxo Pro io Connexoon vient compléter l'offre des kits pour les gammes Garage Door Opener. Cette offre unique équipée de la technologie io permettra aux clients professionnels de vendre désormais des portes de garage connectées et pas uniquement motorisées. La fonction de géolocalisation permet de piloter l'ensemble des accès à la maison lorsque l'on arrive à proximité de son habitation.

BFT

Lancement réussi pour la gamme Giuno Ultra

Récemment lancé par BFT pour remplacer la gamme Lux, le nouveau moteur pour les portails battants Giuno Ultra été conçu pour répondre à deux attentes majeures exprimées par les utilisateurs : des produits plus fiables et plus faciles à installer. Parmi les améliorations apportées, une fin de course magnétique plutôt qu'un encodeur, un choix plébiscité par les clients. BFT renforce ainsi son positionnement sur le marché des automatismes de portails pour usages intensifs destinés aux projets résidentiels, industriels ou collectifs.



Icaro, nouveau moteur pour portails coulissants à utilisation intensive

Facile à installer et très fiable, Icaro Ultra AC A est une solution innovante qui permet de connecter le portail à un smartphone. Sa robustesse et l'unité de contrôle avec la technologie D-track permettent un contrôle absolu et le rendent conforme à la réglementation européenne.

U-Link s'enrichit avec la nouvelle application U-Control

Avec la nouvelle application U-Control, il devient possible de piloter les automatismes directement avec un smartphone (Android ou iOS). De plus, la fonction GPS permet d'ouvrir un portail sans devoir descendre du véhicule. U-Link est la plateforme de communication de BFT pour tous les types de centrales, armoires ou récepteurs. Grâce à ce protocole de communication, il est possible d'installer un système d'automatisation contrôlé à distance et de vérifier l'état des dispositifs connectés.



POUR LE SEGMENT RÉSIDENTIEL

Pour le résidentiel, l'Activité Access conçoit des moteurs, télécommandes et points de commande, capteurs et accessoires pour les portails et portes de garage. Ses applications sont pleinement intégrées aux solutions pour la maison connectée développées par Somfy.

POUR LE SECTEUR COMMERCIAL, INDUSTRIEL ET URBAIN

Pour le secteur commercial et industriel, l'Activité Access conçoit des moteurs et automatismes pour grilles et rideaux de magasins, pour les portes des bâtiments industriels. Grâce à la complémentarité des marques Somfy et Simu, le groupe Somfy est le leader mondial de ce secteur d'activité. À travers la marque BFT, l'Activité Access développe une expertise unique en matière d'applications pour le secteur tertiaire : portes automatiques, barrières, bornes escamotables, systèmes de gestion des parkings.

Connected Solutions

LA MAISON CONNECTÉE PROGRESSE TRÈS VITE EN MATURITÉ AUPRÈS DES CONSOMMATEURS ET DES PROFESSIONNELS, GRÂCE AUX EFFORTS DES GRANDS INDUSTRIELS DE L'HABITAT ET DE L'INTERNET. Avec déjà 2 millions d'équipements connectés, Somfy en bénéficie et se positionne comme un partenaire privilégié de ces acteurs.



FORTE ACCÉLÉRATION DE LA CONNECTIVITÉ

+ **65%** Croissance de l'Activité Connected Solutions (moteurs et contrôles), à données comparables

2 millions d'équipements connectés

TaHoma, la plateforme la plus complète pour la maison connectée

L'adoption des solutions connectées Somfy a fortement progressé avec 200 000 foyers connectés à fin 2017, portée notamment par Overkiz, Somfy Protect (ex-Myfox) et TaHoma.

TaHoma confirme son statut de plateforme grand public pour la maison connectée la mieux intégrée et rassemblant le plus d'applications. Aujourd'hui commercialisée dans plus de 35 pays, en 23 langues, elle est compatible avec plus de 200 gammes de produits et 19 marques partenaires.

L'écosystème ouvert

Annoncé au CES 2018, le programme « So Open with Somfy » propose aux partenaires de son écosystème les

TAHOMA

200 000

foyers connectés

Taux de satisfaction de **89%**

L'INNOVATION RÉCOMPENSÉE

2x2

Innovation Awards
au CES 2017 et 2018

outils d'une ouverture très complète :

- intégration de nouveaux partenaires industriels au sein de TaHoma, notamment Sonos, Legrand et Schneider Electric,
 - intégration de Somfy au sein des grands écosystèmes digitaux : Amazon Alexa, Google Home et IFTTT déjà effectifs, Apple Homekit annoncé en 2018,
 - ouverture au pilotage via API des produits Somfy par des développeurs tiers,
- pour offrir une expérience de la maison connectée riche et adaptée à chaque consommateur.

Une présence plus forte sur le marché de l'habitat collectif vertical

Cette stratégie d'ouverture et le développement d'une nouvelle offre de box de type « rail-din », à la fois multi-protocoles et modulable, ont conduit des acteurs de l'immobilier comme Bouygues Immobilier ou Nexity à choisir Somfy en 2017, pour le déploiement de leurs nouveaux programmes d'appartements neufs connectés.

Performance dans la Sécurité Connectée

Fruit de l'intégration de Myfox fin 2016, l'offre **Somfy Protect** lancée en mai 2017 a rencontré un grand succès commercial, notamment grâce à **Somfy One**, le produit tout-en-un combinant alarme, détection de mouvement



MISSION IOT

L'Activité Connected Solutions a pour mission de fournir les outils de connectivité pour l'ensemble des entités du Groupe (Activités, territoires...). Elle développe par ailleurs de nouveaux business autour des bénéfices de sécurité, de confort et d'économies d'énergie, en lien avec le cœur de métier de Somfy.

et caméra HD. Les autres gammes de Somfy dans la Sécurité (alarmes de maison, visiophones) ont maintenu leur performance.

Innovations et nouveaux territoires

La serrure connectée Opendoors a obtenu l'agrément du label de sécurité A2P en partenariat avec Bricard, une première dans cette catégorie.

Le Thermostat connecté Somfy, lancé au salon IFA (Berlin) en septembre 2017, a été développé en mode « start-up » en interne. Récompensé d'un CES Award, il innove avec son service de coaching énergétique qui permet aux habitants d'améliorer leurs comportements et offre la possibilité de lier ce système au pilotage des volets roulants, avec des bénéfices en termes de protection thermique.

La récente équipe Connected Solutions de Hong-Kong a permis d'accélérer le développement de **solutions en protocole radio Zigbee** (alliance dont Somfy est membre du board), destinées aux territoires Asie-Amériques et présentées pour la première fois en janvier 2018.

PARTIE 3

Entreprise



Vivre le Somfy Spirit au quotidien

EN 2017, SOMFY CONTINUE DE TRAVAILLER SUR L'APPROPRIATION DU SOMFY SPIRIT QUI INCARNE LA CULTURE ET LES VALEURS DE L'ENTREPRISE.

LE SUCCÈS DU RÉSEAU SOCIAL YAMMER

3000 participants

400 groupes thématiques



Gestion des compétences

Pour réussir sa transformation managériale, le Groupe entend favoriser la responsabilisation et l'épanouissement personnel de chacun, de manière durable et responsable. Le projet de Gestion des Compétences a pour objectif de reconnaître et d'évaluer les compétences clés de chaque métier pour mieux les développer. La première étape consiste à établir une cartographie des métiers, à la fois technique par métier et transverse (compétences managériales, comportementales...). Ce référentiel en cours d'élaboration permettra d'évaluer les compétences des collaborateurs, et de pouvoir leur proposer des plans de formation pour progresser.

Développement des compétences managériales

Suite au lancement du Somfy Spirit, une nouvelle version de l'**Academy « Leadership & Management »** a été lancée en 2017. Organisée sur 5 jours, elle forme les managers occupant des positions clés au sein du Groupe sur les principes de fonctionnement et de management Somfy.

Appropriation du Somfy Spirit

Depuis septembre 2017, une enquête trimestrielle mesure le niveau d'appropriation ou de perception du Somfy Spirit par les salariés et le niveau de mise en application de nos principes managériaux dans leurs environnements.

Gestion des offres d'emploi simplifiée

Somfy a adopté en 2017 SmartRecruiters, une plateforme web simple d'utilisation dédiée à la gestion des offres d'emploi. Son ambition est d'offrir une meilleure visibilité sur les opportunités professionnelles en interne et d'augmenter la transparence, en termes de diffusion des offres et de suivi des candidatures.

Programmes d'intégration

Un module e-learning s'adressant aux nouveaux recrutés (200 personnes environ/an) est en cours de développement. Il contiendra des informations sur l'organisation, les principaux processus du Groupe, sa culture ou encore ses valeurs, qui seront complétées par des informations locales ou liées aux différents métiers.

Excellence opérationnelle

Adaptation de notre dispositif industriel et logistique

Le Schéma Directeur Industriel et Logistique a pour objectif d'adapter en permanence la capacité industrielle et logistique de Somfy à l'évolution de la demande : il est dorénavant revu annuellement. Le site historique de Cluses poursuit sa transformation et se focalise progressivement sur la production de produits innovants à haut contenu technologique et fortement automatisée. L'usine de SOPEM (Pologne) continue à monter en puissance pour accompagner la croissance en volume du Groupe.

Digitalisation et Système d'Information

En 2017, Somfy a alloué des ressources importantes à la préparation de la digitalisation de ses usines. La mise en place progressive du Manufacturing Executive System va permettre de passer au « zéro papier » sur les sites industriels et de digitaliser leur gestion. Parmi les résultats attendus : un pilotage en temps réel de la qualité, une traçabilité accrue et un ordonnancement efficace des lignes de production.

CAPACITÉ DE PRODUCTION DU GROUPE SOMFY

S sites de production majeurs
en France, Italie, Tunisie,
Pologne, Chine

> **50** entrepôts
logistiques

Capacité annuelle

> **20 000 000**
de moteurs

SOMFY POURSUIT LA TRANSFORMATION DE SA SUPPLY CHAIN AFIN DE RENFORCER SON NIVEAU D'EXCELLENCE OPÉRATIONNELLE.



Le futur ERP, dont la phase préliminaire d'analyse fonctionnelle a démarré fin 2017, permettra à Somfy de développer la maîtrise de l'exécution de ses processus industriels et logistiques « end to end ». Supportant les futures fonctionnalités innovantes pour nos clients, il sera également un outil de compétitivité pour le Groupe.

Industrialisation des produits et des processus

Dans le cadre du Système de Production Somfy (l'outil d'évaluation et de standardisation de nos processus industriels), chaque usine fait dorénavant l'objet d'un audit complet annuel. Le score obtenu ainsi que l'analyse qualitative fournie permettent à chaque site de définir son plan de progrès annuel.

Cost Leadership

Le programme Cost Leadership vise à optimiser les coûts tout au long de la Supply chain, de l'achat des composants aux coûts de production et de distribution. Les actions de productivité sont maintenant planifiées sur un horizon pluri-annuel et font l'objet d'un suivi resserré.

Optimisation des stocks

En complément du renforcement du processus de prévision des ventes, Somfy met en place des méthodes standardisées de gestion des stocks. En résultent une meilleure allocation des ressources, une maîtrise accrue du niveau de stocks et du taux de service aux clients.

Priorité à la satisfaction client!

EN 2017, SOMFY POURSUIT SA DÉMARCHE D'EXCELLENCE OPÉRATIONNELLE AU SERVICE DE L'AMÉLIORATION DE LA SATISFACTION CLIENT ET DE LA PERFORMANCE.

Mesurer la satisfaction clients

Des enquêtes de satisfaction ont été réalisées dans 20 pays pour mesurer la fidélité et la loyauté des clients Somfy. Plus de 1500 clients se sont exprimés. Avec une première mesure du « Customer Net Promoter Score » de 69, Somfy obtient un résultat comparable à celui de sociétés à forte culture client, comme Amazon et Apple. Nos clients nous recommandent ! Par ailleurs, le déploiement en cours du nouveau CRM va permettre progressivement de mettre en place dans les filiales une mesure 5 étoiles de la satisfaction client au quotidien.

L'Académie « Customer Satisfaction »

L'Académie Qualité a changé de nom, preuve de la volonté de Somfy de placer la satisfaction client au cœur de sa démarche Qualité. Le programme des 4 sessions 2017 en France, Pologne et Allemagne a été renouvelé pour intégrer le résultat des enquêtes de satisfaction client. Depuis 2014, l'Académie a formé 160 managers de tous horizons (filiales, Activités, Industrie, R&D) pour favoriser les comportements qui contribuent à la transformation de la Culture Qualité.



Chez Simu à Gray, avril 2017.

< Customer 1st Challenge

Lancé fin 2016 sous forme de *serious game* pour expliquer le nouveau Système de Management et ses enjeux, le Customer 1st Challenge continue d'être déployé sur l'ensemble des sites. 780 collaborateurs (industrie, développement, distribution) ont déjà participé dans le monde et coopèrent pour améliorer leurs interactions au service de la satisfaction client.

< 10 000

Les retours 5 ans moteurs
passent sous la barre des 10 000 ppm

160 Ambassadeurs Qualité

Démarche d'amélioration continue

Un audit de certification ISO 9001 a été réalisé pour la première fois à l'échelle du groupe Somfy. Il a permis de s'aligner sur des processus communs entre les sites et les entités en France, Pologne et Tunisie.

La mise en place des rituels de management AIC (Animation à Intervalle Court) se poursuit dans les filiales de distribution. Destinés à accompagner la diffusion de la méthode de résolution de problèmes 8D, les premiers Awards 8D ont recueilli un franc succès, avec 32 challenges et 6 nominés.

Réduire notre empreinte environnementale



Site de Cluses, France.

Agir sur les sites

- Les systèmes d'éclairages traditionnels sont progressivement remplacés par des éclairages à LED, moins consommateurs en énergie.
- La mobilité douce est favorisée autour des sites français :
 - Adhésion à une nouvelle application de covoiturage Klaxit.
 - Création d'un espace d'information en ligne Sharepoint Eco-mobilité.
 - **126** personnes ont déclaré avoir effectué plus de **54 000 km** à vélo pour se rendre au travail.
- **19%** de produits bio et locaux ont été servis au restaurant d'entreprise de Somfy à Cluses.
- **508** équipements ont été traités pour être réemployés, dont **348** ordinateurs. **97 %** du matériel est réutilisable.
- Sur les **3 767** tonnes de déchets produites par les sites industriels, **92 %** sont valorisées.



EN 2017, SOMFY MULTIPLIE LES ACTIONS POUR DIMINUER SON EMPREINTE ENVIRONNEMENTALE SUR SES SITES DE TRAVAIL ET DANS SES PRODUITS.

Le label Act for Green®



En 2017, 4 nouvelles familles de produits labellisés Act for Green® ont été lancées, ce qui porte à 11 le nombre total de familles labellisées.

Le label Act for Green®, lancé par Somfy en 2015, est une démarche volontaire d'éco-conception des produits. Les critères Act for Green® découlent de la volonté de Somfy de réduire ses impacts environnementaux :

- maîtrise des émissions de gaz à effet de serre, par des consommations électriques sobres et le choix de composants électroniques moins impactants,
- utilisation de matériaux recyclés et recyclables dans la composition des packagings,
- matériaux sélectionnés pour leur faible nocivité sur la santé et l'environnement,
- durabilité des produits,
- déclaration des impacts environnementaux disponible conforme au programme PEP ecopassport®*.



*Le programme PEP, élaboré par le secteur des industries électriques, définit une méthode standardisée pour réaliser des déclarations environnementales conformes aux règles de l'art internationales (ISO 14025 & ISO 14040s).

SONT ÉCO-CONÇUS ET PORTENT LE LABEL ACT FOR GREEN® :

11 familles de produits
Somfy

20% des quantités vendues
de produits de marque
Somfy

Plus de moyens pour lutter contre le mal-logement



Salariés Somfy au cours d'un Chantier Solidaire de la Fondation Somfy, au sein de la Fondation Apprentis d'Auteuil, site de la Côte Saint-André (38).

Les 2 programmes de la Fondation, **Les Petites Pierres** et **A House is A Home**, partagent un même objectif : contribuer à lutter contre le mal-logement en soutenant des projets associatifs et d'intérêt général pour permettre aux personnes vulnérables d'avoir accès à un habitat décent.

Les Petites Pierres augmentent leur capacité d'action

La plateforme digitale de financement participatif (www.lespetitespierres.org) permet de faire un don à des projets associatifs dans le domaine de l'accès à un habitat décent. En 2017, la plateforme a permis de financer 49 nouveaux projets, pour un montant abondé par la Fondation de 220 000 €. À travers une alliance avec d'autres fondations partageant les mêmes enjeux, la Fondation Somfy prévoit à terme d'augmenter sa capacité de soutien auprès des associations pour accompagner un plus grand nombre de projets. Un premier partenariat a été signé avec la Fondation Schneider Electric.

À TRAVERS SES 2 PROGRAMMES, LA FONDATION SOMFY RENFORCE SON ACTION CITOYENNE DE LUTTE CONTRE LE MAL-LOGEMENT.

49

projets ont été financés par Les Petites Pierres en 2017

1 548 000

euros collectés pour les associations depuis 2013

2 264

heures de mécénat de compétence ont été données aux associations par les collaborateurs Somfy en 2017

Consolidation du programme A House is a Home

9 filiales sont aujourd'hui impliquées dans A House is A Home (Brésil, Allemagne, Espagne, Belgique, Liban, Pologne, États-Unis, Australie, France). Le programme de mécénat financier s'est renforcé en 2017 avec la mise en place de mécénat humain dans certaines filiales.

Une implication croissante des salariés

Le mécénat humain a permis en 2017 d'apporter aux associations les compétences et le dynamisme de 283 collaborateurs Somfy dans le cadre de 49 missions solidaires. Ils étaient 165 en 2016, soit une augmentation de 71 %, signe de l'intérêt que les collaborateurs portent à ce programme d'implication citoyenne et solidaire.

Un engagement gagnant dans la durée

PARTENAIRE DE LA FÉDÉRATION FRANÇAISE DE SKI, SOMFY SOUTIENT L'ÉQUIPE DE FRANCE DE BIATHLON DEPUIS 2005, ET DE L'ENSEMBLE DU SKI NORDIQUE DEPUIS 2014.



De gauche à droite : Clément Parisse, ski de fond ; Enora Lathuilière, biathlon ; Thomas Clarion, biathlon/handisport ; Jonas Devouassoux, ski cross ; Marie Dorin-Habert, biathlon ; Martin Fourcade, biathlon ; Simon Fourcade, biathlon.

Sponsor du ski nordique et de ses talents

En 2017, l'entreprise a développé ses actions de sponsoring autour de trois grands thèmes :

- le partenariat officiel des équipes de France de ski nordique,
- le sponsoring de trois champions de biathlon : Martin Fourcade, Marie Dorin-Habert et Simon Fourcade,
- et le parrainage de jeunes talents, dans le cadre du Programme Somfy Ski Talents.

Une passion partagée par les collaborateurs

Engagé dans le sponsoring sportif du ski nordique pour les salariés nombreux à pratiquer les sports de montagne, Somfy exprime ainsi son ancrage montagnard et son attachement aux valeurs sportives d'endurance, de précision et d'humilité.

Chaque année, les salariés partagent des moments privilégiés avec les sportifs, à l'entraînement, pendant les compétitions ou lors du Somfy Ski Challenge. Et le 4 avril 2017, pour la clôture de la saison, plus de 1000 salariés ont célébré un moment exceptionnel avec « leurs » champions !

Biathlon

Une moisson de médailles olympiques

Par ordre chronologique

Raphaël Poirée

Argent Poursuite, Bronze en Relais 2002 –
Bronze en Relais 2006

Florence Baverel

Or Sprint, Bronze en Relais 2006

Vincent Defrasne

Bronze en relais 2002 –
Or Poursuite, Bronze en Relais 2006

Vincent Jay

Or Sprint 2010

Marie Dorin-Habert

Bronze Sprint, Argent en Relais 2010

Marie-Laure Brunet

Bronze Poursuite, Argent en Relais 2010

Martin Fourcade

Argent Mass Start 2010 – Or Poursuite,
Or 20 km, Argent Mass start 2014



Martin Fourcade, le meilleur biathlète de sa génération.

Des performances exceptionnelles

pour la saison 2016-2017

Biathlon

Championnats du Monde (Hochfilzen, Autriche)

1 titre de Champion du Monde
(Poursuite Hommes)

2 titres de Vice-Champion(ne)
du Monde - (Relais mixte et
Relais Hommes)

4 médailles de bronze
(Relais et Sprint Dames, Sprint
et Individuel Hommes)

Coupe du Monde

49 podiums
dont 21 victoires

5 globes de cristal
(Général, Poursuite, Sprint, Individuel
et Mass start Hommes)

Ski de fond

Coupe du Monde

4
podiums

Combiné nordique

Coupe du Monde

1
podium



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