



LIVING  
*better*

**NOS ENGAGEMENTS & ACTIONS CRÉATRICES  
DE VALEUR POUR NOS PARTIES PRENANTES**  
RAPPORT D'ACTIVITÉ 2023

**SOMFY** 

# SOMFY POURSUIT SA FEUILLE DE ROUTE STRATÉGIQUE EN DÉPIT DU RALENTISSEMENT DU MARCHÉ

Dans une conjoncture dégradée, SOMFY enregistre un repli de son activité après plusieurs années de croissance. Le Groupe maintient son cap stratégique et investit pour s'affirmer comme l'acteur majeur de l'habitat connecté et de la performance énergétique des bâtiments. Le point avec Jean Guillaume Despature, Président du Conseil d'Administration, et Pierre Ribeiro, Directeur Général.

Quelle a été la performance de SOMFY en 2023 ?

P. R. — À l'instar d'autres acteurs du bâtiment, SOMFY a évolué dans un contexte difficile marqué par l'inflation qui affecte le pouvoir d'achat et par la hausse des taux d'intérêt qui restreint l'accès au crédit des ménages. La profonde crise immobilière qui en découle, particulièrement dans le neuf, impacte notre activité. La réduction du volume des transactions immobilières se traduit par un fléchissement des travaux de rénovation et de modernisation des bâtiments. Initié au 4<sup>e</sup> trimestre 2022, le ralentissement de notre activité s'est poursuivi tout au long de l'année 2023. Après des années exceptionnelles, au sortir de la crise sanitaire, notre chiffre d'affaires et nos résultats sont en retrait, conséquence d'une conjoncture dégradée. Pour autant, notre situation financière reste solide avec un faible niveau d'endettement.



Quelle a été la réponse de SOMFY pour défendre ses positions ?

P. R. — Nous avons immédiatement réagi pour conserver notre marge de manœuvre en réduisant nos dépenses et en simplifiant nos processus, et en agissant sur nos stocks et nos encours clients. Notre agilité et notre réactivité nous ont permis de préserver notre trésorerie. Nous avons également renoué avec un bon niveau de taux de service auprès de nos clients après une période de tensions sur les semi-conducteurs. C'est en partie le fruit de notre travail de redesign de nos produits pour intégrer des composants électroniques de nouvelle génération, disponibles sur le marché. Nous avons aussi poursuivi notre transformation à l'image de la digitalisation de nos processus internes et de l'efficacité de notre infrastructure digitale pour mieux servir nos clients.

J. G. D. — Nous sommes restés offensifs en acquérant la société néerlandaise De Haan Westerhoff, positionnée sur le marché porteur de la réparation des solutions de protection solaire, principalement pour les bâtiments tertiaires. Quant à notre sortie de bourse en février 2023, elle nous donne cette liberté d'imprimer notre rythme de transformation et de saisir les opportunités qui se présentent.

**« Nous sommes restés offensifs en acquérant la société néerlandaise De Haan Westerhoff, positionnée sur le marché porteur de la réparation des solutions de protection solaire, principalement pour les bâtiments tertiaires. »**

**Jean Guillaume Despature**



**« Nous avons poursuivi le déploiement de notre plan d'exécution 2025 One Way en enrichissant le parcours client, en lançant de nouvelles offres connectées et en renforçant notre organisation multi-marque. »**

**Pierre Ribeiro**

Quelles ont été les principales avancées pour vos clients ?

P. R. — En dépit du contexte économique, nous avons poursuivi le déploiement de notre plan d'exécution 2025 One Way. Nous avons enrichi le parcours client en mettant en ligne Somfy Pro Portal, un site destiné à améliorer l'expérience digitale de nos clients professionnels. 2023 a également été l'année du lancement de deux nouvelles offres connectées qui ont reçu un très bel accueil de la part du marché : le moteur solaire RS100 Solar io en Europe et une gamme de moteurs bi-directionnels Zigbee 3.0 aux États-Unis. Nous avons aussi renforcé notre organisation multi-marque pour adresser les besoins spécifiques de nos marchés. Avec nos marques fortes et complémentaires, nous sommes capables de couvrir toutes les attentes de nos clients avec la bonne solution au bon endroit.

Quels progrès enregistre SOMFY en matière de performance extra-financière ?

P. R. — Nous nous sommes structurés pour faire de la RSE un véritable élément de différenciation et un levier de croissance. La nomination d'un Directeur dédié, membre du Comité Exécutif, et les acquisitions de ces dernières années, De Haan Westerhoff et Répar'stores, confortent notre engagement de construire un modèle d'affaires plus durable.

J. G. D. — Notre feuille de route RSE est ambitieuse. Elle est articulée autour de 3 piliers – Planet, People et Prosperity - dotés d'indicateurs intégrés à notre reporting extra-financier annuel. Sur le plan environnemental, 2023 marque la diminution de nos émissions de gaz à effet de serre sur le scope 3 de 18 % par rapport à 2019 et l'atteinte d'un taux de plus de 71 % de produits Somfy vendus éco-conçus ACT FOR GREEN®. Un cercle vertueux se met en place puisque nos clients professionnels s'engagent sur l'économie circulaire et privilégient les produits les mieux-disants sur le plan carbone pour améliorer leur propre empreinte.



Comment abordez-vous 2024 ?

P. R. — Nous voulons accompagner au mieux nos clients dans ce contexte difficile. Si nous anticipons une activité ralentie et des perspectives économiques peu porteuses, nous sommes déterminés à mener de front transformation et conquête de parts de marché. Nos produits sont bien positionnés sur un marché tiré par des tendances de long terme : la connectivité et l'efficacité énergétique des bâtiments. Nous avons confiance dans l'avenir et le préparons en investissant dans une nouvelle usine au Portugal et dans notre future base logistique dans le Grand-Ouest de la France.



La création de deux nouvelles directions, Digitale et RSE, traduit l'importance de ces domaines en tant qu'axes stratégiques et différenciants du Groupe SOMFY pour répondre aux demandes du marché, créer plus de valeur pour ses clients et renforcer l'engagement des collaborateurs. Cette équipe de direction renouvelée consolide la capacité du Groupe à faire face, à court-terme, à un contexte économique aussi imprévisible qu'instable, et à plus long-terme, aux défis environnementaux et sociétaux auxquels SOMFY souhaite continuer à apporter des réponses robustes.

Aujourd'hui, le Comité Exécutif dispose de profils complémentaires pour mener à bien la feuille de route stratégique du Groupe SOMFY et lui permettre de réaliser son Ambition 2030.



- **Bruno Barlet**, Directeur RSE
- **Jean-Claude Rivier**, Directeur Ingénierie & Qualité
- **Tobias Schaper**, Directeur Financier Groupe
- **Valérie Dixmier**, Directrice Générale Déléguée en charge des Hommes, de la Culture et de l'Organisation
- **Sébastien Picot**, Directeur des Ventes et des Marques
- **Pierre Ribeiro**, Directeur Général
- **Guillaume Deudon**, Chief Digital Officer
- **Bénédicte Simond**, Directrice Produits & Services
- **Bruno Stragliati**, Directeur Opérations & Logistique

# PROFIL

Entreprise familiale et indépendante d'envergure internationale, SOMFY est la référence du « Living Better ». Acteur de la maison connectée et de ses cas d'usages, le Groupe innove pour la maison et le bâtiment dans trois domaines : le confort et le bien-être, la sécurité des personnes et des biens et les économies d'énergie. SOMFY conçoit, assemble et distribue des moteurs et des automatismes intégrés dans les stores, les volets, les portes et les portails ainsi que des systèmes intelligents qui en assurent le pilotage. Il distribue également des produits connectés et des applications digitales.

À l'affût des nouveaux usages et des besoins, SOMFY développe de nouveaux produits interopérables avec les acteurs de la maison et du bâtiment connectés. Présent sur les marchés de la construction et de la rénovation, il réduit l'empreinte carbone de ses solutions et les rend accessibles au plus grand nombre via ses implantations sur les cinq continents et son portefeuille de marques complémentaires. Avec des solutions adaptées à chaque marché, SOMFY tisse une relation de confiance avec ses clients et ses partenaires, basée sur l'excellence de ses produits et de ses services.

**C'EST AINSI QUE, CHAQUE JOUR, SOMFY ÉCRIT LE FUTUR DE L'HABITAT POUR VIVRE MIEUX. IL LE FAIT EN ÉTANT UTILE ET RESPONSABLE.**

# VISION : INSPIRER DE MEILLEURES FAÇONS DE VIVRE, ACCESSIBLES À TOUS

## AMBITION

ÊTRE LE PARTENAIRE DE CONFIANCE POUR L'AUTOMATISATION DES OUVERTURES ET DES FERMETURES DE LA MAISON ET DU BÂTIMENT

## RESSOURCES

### Humaines

**6 395 collaborateurs salariés dont 41 % en France et 59 % à l'international**

### Intellectuelles

**18 centres R&D dans 8 pays**

▶ 8 % du chiffre d'affaires (CA) investis en R&D

▶ 74 % des collaborateurs ayant bénéficié d'une formation dans l'année<sup>1</sup>

### Industrielles et commerciales

**8 sites de production dans 5 pays**

**Présence commerciale dans 59 pays**

### Financières

▶ Actionnariat familial historique et pérenne  
▶ Solidité financière

### Environnementales

▶ Équipe dédiée à l'empreinte carbone  
▶ Démarche d'écoconception ACT FOR GREEN<sup>2</sup> des produits depuis 2015

### Société Civile

▶ Fondation SOMFY depuis 2004

## MÉTIERS

- ▶ Recherche & Développement
- ▶ Achats
- ▶ Assemblage
- ▶ Marketing-prescription
- ▶ Vente
- ▶ Distribution

## TENDANCES MARCHÉS

- ▶ Efficacité énergétique
- ▶ Bâtiment connecté
- ▶ Digitalisation des usages
- ▶ Maison refuge

## PRINCIPES ORGANISATIONNELS

- ▶ Architecture par fonctions
- ▶ Culture client
- ▶ Digitalisation du modèle organisationnel

## APPLICATIFS

- ▶ Volets et protections solaires
- ▶ Stores intérieurs et rideaux
- ▶ Smart home
- ▶ Stores extérieurs et pergolas
- ▶ Accès et sécurité

## VALEUR CRÉÉE

### PLANET

- ▶ **34 %** de réduction des émissions de gaz à effet de serre des scopes 1 et 2 par rapport à 2019<sup>3</sup>
- ▶ **18 %** de réduction des émissions de gaz à effet de serre du scope 3<sup>4</sup>
- ▶ **71,1 %** de produits vendus ayant suivi la démarche d'écoconception ACT FOR GREEN<sup>5</sup>
- ▶ **8 %** de réduction des consommations électriques annuelles par moteur
- ▶ **83 %** d'électricité d'origine renouvelable sur les sites industriels

### PEOPLE

- ▶ **6 %** des collaborateurs ayant bénéficié d'une promotion
- ▶ **25,3 %** de femmes dans le management
- ▶ **25** parcours de formation créés sur mesure en interne, disponibles pour tous les collaborateurs

### PROSPERITY

- ▶ Médaille d'argent EcoVadis

### Finance

**1 447 M€** de chiffre d'affaires

**201 M€** Résultat opérationnel courant

### Clients

- ▶ **12 892** interactions clients via My SOMFY Lab
- ▶ **2 185** brevets en portefeuille
- ▶ **8,1 %** du CA réalisé avec les nouveaux produits des deux dernières années<sup>6</sup>

### Partenaires

- ▶ **4 000** experts
- ▶ Longévité de la relation avec les fournisseurs

### Ancrage territorial

- ▶ **690** journées solidaires

<sup>1</sup> Sur le périmètre du reporting social.

<sup>2</sup> Démarche d'écoconception interne SOMFY, certifiée par un tiers indépendant et formalisée par des PEP Ecopassport.

<sup>3</sup> Réduction en valeur absolue des émissions issues des consommations d'énergie selon la méthodologie market based.

<sup>4</sup> Réduction en valeur relative, ramenée au nombre de moteurs vendus, des émissions indirectes concernant l'ensemble de la chaîne de valeur.

<sup>5</sup> À la marque Somfy.

<sup>6</sup> Périmètre hors Teleco Automation.

## LES ACTIONS RSE AU CŒUR DU PROJET D'ENTREPRISE

Chez SOMFY, nous nous sommes donnés pour mission de Vivre mieux. Pour ce faire, nous nous engageons dans une démarche résolue de Développement Durable, valorisant l'impact de nos initiatives RSE auprès de nos parties prenantes au cœur de notre chaîne de valeur. Dans la continuité de 2022, ce rapport d'activité 2023 fait état des initiatives, intégrant la RSE au cœur de notre stratégie globale. Sept actions majeures qui incarnent notre engagement et illustrent les défis que nous relevons pour répondre aux enjeux environnementaux, sociaux et sociétaux.

Dans mon précédent rôle de Directeur des ventes du Groupe & au sein de Somfy France, j'ai côtoyé de nombreux clients et je réalise à quel point nous vivons une période charnière, où le respect de l'environnement doit être mieux pris en compte dans nos modèles d'affaires, pour le bien-être de chacun. D'ici 2050, les impacts du changement climatique ne vont cesser de s'accroître et notamment au travers des pics de canicule. En tant qu'acteur majeur de la filière de la protection solaire, notre rôle est de travailler dès maintenant à équiper les bâtiments pour anticiper ces phénomènes.

Je suis convaincu que nous pouvons agir positivement et qu'ensemble : clients, fournisseurs et collaborateurs, nous saurons ré-inventer l'avenir de notre métier.

### Des partenariats durables avec les fournisseurs

Le Groupe SOMFY place l'éthique et l'investissement long-terme au centre de ses relations fournisseurs. Cette approche assure une chaîne d'approvisionnement responsable et renforce les engagements mutuels vers un avenir plus durable.

### L'engagement de nos collaborateurs

Au cœur de notre projet humain se trouve l'engagement de nos collaborateurs. Le Groupe SOMFY encourage activement l'incarnation de notre culture d'entreprise. En impliquant chaque membre de nos équipes dans cette dynamique, nous favorisons un environnement de travail où la diversité et l'énergie collective se placent au service de nos clients et de nos territoires.

### La place centrale de notre relation clients

Nous nous engageons à offrir à nos clients des solutions de qualité, innovantes, économes en énergie tout en garantissant un confort optimal. Notre plateforme connectée TaHoma®, disponible pour tous les clients du Groupe permet de créer des scénarios personnalisés qui s'adaptent aux styles de vie de chacun. Elle optimise ainsi l'efficacité de l'automatisation des ouvertures et des protections solaires et enrichit l'expérience utilisateur au quotidien.

**Bruno Barlet,  
Directeur RSE**

**« Je vous invite à explorer les pages de ce rapport pour découvrir comment, ensemble, nous construisons un avenir plus durable et innovant. »**

### ACTION 1

## LES SOLUTIONS CONNECTÉES, ALLIÉES DE LA PERFORMANCE ÉNERGÉTIQUE DU BÂTIMENT

• PLANET • PROSPERITY

Dans la lutte contre le changement climatique, le bâtiment est en première ligne. En Europe, c'est toute son industrie qui se mobilise pour réduire son empreinte environnementale et ses consommations d'énergie conformément aux objectifs ambitieux du Pacte vert.

Le Groupe SOMFY promeut l'automatisation des protections solaires et l'automatisation des équipements connectés, guidé par les besoins du marché et les travaux d'associations telles que l'ES-SO.

Objectif : améliorer l'efficacité énergétique des bâtiments tout en assurant le confort de ses utilisateurs, été comme hiver.



### AMY® SUN PROTECT IO : LAURÉAT DU PRIX D'OR DE L'INNOVATION

Tout juste primé au salon R+T 2024 pour son innovation, Amy® sun protect io redéfinit les standards de la gestion thermique intérieure pendant les vagues de chaleur.

Avec ce point de commande, la gestion devient en effet proactive grâce à son capteur de température intégré et à une intelligence embarquée qui commandent la descente des protections solaires avant même que la température n'augmente trop fortement dans la pièce. Amy® sun protect io est simple d'utilisation et son installation est similaire à celle d'un point de commande standard pour nos clients industriels ou installateurs.



### UNE NOUVELLE GAMME DE SOLUTIONS POUR LE CONFORT THERMIQUE

Motoriser ses volets roulants est déjà efficace pour isoler ses fenêtres. En y ajoutant de l'automatisation, les volets roulants agissent alors comme de vraies protections solaires, avec la possibilité d'y adjoindre des scénarios préconfigurés. L'été, lors des pics de chaleur, cette automatisation permet de profiter d'un intérieur de 4 à 7 degrés plus frais<sup>1</sup> et de limiter ainsi le recours à la climatisation, très énergivore. L'hiver, les fenêtres laissent pénétrer la chaleur solaire, ce qui contribue à réduire jusqu'à 30%<sup>2</sup> la consommation de chauffage. Ce confort thermique qui grandit pas à pas, au rythme de l'équipement de la maison, c'est l'expérience proposée via la nouvelle gamme de solutions d'automatisation Somfy. Associée à un volet roulant motorisé, le point de commande Amy® sun protect io offre déjà l'accès au confort d'été puisqu'il rend les protections solaires intelligentes, les abaissant automatiquement avant qu'il ne fasse trop chaud. Les clients équipés de la solution connectée TaHoma® switch peuvent aller plus loin en utilisant la scène pré-programmée Confort Thermique dans l'app pour optimiser leur confort et les économies d'énergie, été comme hiver. Et y associer progressivement des équipements (thermostats, capteurs solaires extérieurs...) pour maximiser les bénéfices et personnaliser les automatismes.

### AVEC L'ES-SO, SUR LES TROIS FRONTS DU BÂTIMENT DURABLE



Au sein de l'Union Européenne, l'Organisation européenne de la protection solaire (ES-SO) fédère les associations professionnelles de protection solaire. En 2023, ses études et séminaires ont notamment souligné

le rôle des solutions intelligentes sur la résilience des bâtiments face au changement climatique.

Partenaire de l'organisation depuis ses débuts, le Groupe SOMFY s'engage à ses côtés pour développer des protections solaires adaptées à tous les bâtiments. ES-SO travaille en particulier à améliorer leurs contributions à la durabilité du bâtiment autour de 3 axes :

- la **résilience climatique**, grâce à des solutions de protection solaire intelligentes,
- l'**efficacité énergétique** via l'automatisation des ouvertures et fermetures,
- l'**impact environnemental positif** (réduire l'impact négatif, améliorer la qualité de vie) via des scénarios prédéfinis innovants.

<sup>1</sup> Température maximale par rapport à une maison non équipée de protection solaire. Etude TBC pour la Fédération Française du Bâtiment : analyse de la contribution énergétique des volets roulants - 2010.  
<sup>2</sup> Comparé à des solutions manuelles. Simulations Somfy Simulations Somfy mises en œuvre avec le support de Carbone 4. Les résultats varient en fonction de la taille de la maison, de sa géolocalisation, de l'année de construction, de l'équipement des fenêtres (volet roulant, brise-soleil orientables), 2021.

### À POISSY, LA MOTORISATION COMME ALTERNATIVE À LA CLIMATISATION



Dans le cadre de son plan canicule, la ville de Poissy a adapté 13 bâtiments scolaires aux vagues de chaleur en les équipant de 616 stores extérieurs motorisés. L'objectif était double : maintenir une température acceptable en été (sous 27°C) et éviter l'installation de climatiseurs. Avec 5 degrés gagnés dans les salles de classe entre mai et septembre, sans avoir pour autant renoncé à l'apport de lumière naturelle, l'essai est concluant. « Nous avons de très bons retours sur l'amélioration du confort mais aussi sur l'aspect pratique, explique Lydie Grimaud, adjointe au maire de Poissy. Auparavant, les écoles étaient équipées de stores à lamelles qu'il fallait lever à la main un par un. Les nouveaux sont électriques, dotés d'une télécommande, et les enseignants sont autonomes pour les baisser ou les lever rapidement ». Pour Dominique Bulle, responsable énergies de la ville « il n'y a aucun frein technique au déploiement de ce type de solution dans d'autres communes. Compte tenu des avantages, en termes de confort, d'émissions de CO2 et de coût, la ville de Poissy envisage d'installer ce système dans d'autres bâtiments, comme des crèches ou des maisons de retraite. »

### LE PROJET DE POISSY EN CHIFFRES

13 établissements scolaires équipés

616 stores installés

812 000€ d'investissement total

200 000€ par an d'économies pour la commune

- 5°C de température observée

301 000 KW par an d'énergie non consommée

## ACTION 2

# ACT FOR GREEN® : NOTRE ENGAGEMENT ÉCO-RESPONSABLE

• PLANET • PROSPERITY

92% du bilan carbone du Groupe SOMFY provient de ses produits, notamment de leur consommation électrique en veille. Cet enjeu qui est commun à tous les équipements électriques est d'autant plus important qu'il impacte aussi directement les bilans carbone de nos clients industriels. Dès 2015, SOMFY a anticipé sa nécessité d'exemplarité en s'engageant dans une démarche d'écoconception formalisée à travers ACT FOR GREEN®.

## UN DEVOIR DE TRANSPARENCE VIS-À-VIS DE NOS CLIENTS INDUSTRIELS



Depuis 2 ans, l'engagement environnemental des clients fabricants du Groupe SOMFY est entré dans une phase de maturité. Soumis aux mêmes objectifs de réduction de leur empreinte carbone, ils attendent non seulement de SOMFY des produits vertueux, mais aussi une traçabilité des données de production. C'est pourquoi les produits ACT FOR GREEN® vendus par le Groupe s'accompagnent d'une déclaration d'impact environnemental qui prend la forme d'un PEP ecopassport®. Véritable carte d'identité environnementale du produit, cette évaluation objective et fiable, puisque vérifiée par un tiers indépendant, est par ailleurs consultable par tous. Aujourd'hui indispensable aux clients industriels, le PEP ecopassport® constitue aussi une donnée de référence dans le cadre de la réglementation environnementale française (RE 2020) et dans les labellisations de bâtiments tertiaires telles que LEED ou BREEAM.

## CHIFFRES CLÉS

**160 PEP ECOPASSPORT®**  
utilisés dans différentes réglementations ou certifications du bâtiment, telles que RE2020, LEED, BREEAM, WELL

**AMBITION 2030**  
réduire de **-50 %** les émissions de GES du scope 3 en intensité (ramené au nombre d'actionneurs vendus)

**26 nouvelles gammes de produits ACT FOR GREEN®**  
en 2023 : Ilmo 50 WT, Solus P&P, Sonesse Ultra AC, Sonesse 30 24V, T5S Auto é Autojob, Situo Variation RTS II, Ysia ZB, Izymo Variation

**62,3 % DES VOLUMES**  
des produits vendus suivent déjà la démarche ACT FOR GREEN®

## UN CAP : 100% DE PRODUITS ACT FOR GREEN® EN 2030

Diminution de la consommation électrique en veille des produits, de leur obsolescence, progression de l'incorporation de matières premières recyclées, moins carbonées... ACT FOR GREEN® est la réponse du Groupe SOMFY aux principaux enjeux environnementaux soulevés par les équipements électriques et électroniques. Considérée comme la plus exhaustive du marché, sa démarche d'écoconception intègre par ailleurs constamment les derniers progrès techniques et technologiques. En 2030, le Groupe SOMFY a l'ambition de réaliser 100% de ses ventes avec des produits écoconçus ACT FOR GREEN® (62,3% à fin 2023). D'ici là, ses équipes accélèrent pour repenser la conception de ses produits best-sellers et pour déployer cette démarche d'écoconception à toutes les marques du Groupe. Après Somfy en 2015 et Simu en 2020, c'est au tour de BFT de voir son premier moteur de la gamme accès ACT FOR GREEN® sortir en 2024.

### LE SAVIEZ-VOUS ?



ACT FOR GREEN® est la démarche d'écoconception du Groupe SOMFY. Les produits portant ce marquage respectent des critères stricts : consommation réduite en veille, durée de vie prolongée des batteries, facilité de démontage pour la réparation et le recyclage, et utilisation de matériaux et emballages respectueux de l'environnement.

**« Comme de nombreux industriels, le scope 3 de notre bilan carbone représente plus de 90% de notre empreinte carbone. Or, sa réduction dépend principalement des actions de nos fournisseurs. Avec sa démarche d'écoconception, SOMFY a pris une longueur d'avance sur son marché. Au fur et à mesure que ses produits gagnent en performance environnementale, nous y gagnons également. »**

**Bruno CADUDAL, président d'Atlantem, fabricant de menuiseries et fermetures**



## CHEZ BFT, BOTTICELLI DEVIENT ACT FOR GREEN®

Premier moteur de la gamme accès à être ACT FOR GREEN®, Botticelli marque une étape dans la capacité du Groupe à appliquer l'écoconception aux produits historiques de toutes ses marques. Jusqu'ici gourmand en électricité, Botticelli a subi un redesign total qui lui permet aujourd'hui d'afficher une consommation en veille inférieure à 0.5 Watt. Au-delà de ce chiffre c'est tout son impact environnemental qui a été réduit et son design a également été conçu pour faciliter sa réparation, une mesure forte pour allonger la durée de vie du produit.

# TAHOMA<sup>®</sup>, LA CONNEXION ENTRE LES MARQUES DU GROUPE

• PROSPERITY

Les marchés évoluent rapidement et pour relever les défis qu'ils présentent, le Groupe SOMFY a créé un ensemble de marques diversifiées et complémentaires. Chacune des 8 marques commerciales cible des demandes particulières du marché, tout en contribuant à un écosystème vertueux. Ensemble, elles influencent l'avenir de l'habitat en proposant des solutions connectées pour des bâtiments confortables et économes en énergie. Créé à l'origine pour piloter les produits Somfy et ceux de ses partenaires, le Groupe a choisi d'ouvrir l'écosystème TaHoma<sup>®</sup> à Simu, BFT et Teleco, les principales marques professionnelles du Groupe.

Grâce à une interface unique, intuitive et simple de prise en main, tous les clients, des plus novices aux plus expérimentés peuvent entrer dans l'univers de la maison connectée. Tour d'horizon de l'intégration progressive de TaHoma<sup>®</sup> au sein des marques.



## TAHOMA<sup>®</sup>, PLATEFORME DE COMMANDE DE L'HABITAT CONNECTÉ

Avec son lancement en 2010, Somfy a fait entrer l'habitat connecté dans une nouvelle ère ! L'écosystème TaHoma<sup>®</sup> offre en effet une interface simplifiée pour contrôler l'ensemble des équipements connectés des bâtiments. Destinée tant aux grands débutants qu'aux utilisateurs experts, l'application permet de créer des scénarios personnalisés adaptés au quotidien de chacun, du réveil au départ en vacances. Depuis son lancement, TaHoma<sup>®</sup> a continuellement enrichi son offre pour garantir une interopérabilité étendue avec les acteurs clés de la maison connectée et permettre un pilotage global depuis une seule application.



Be ahead

## BFT OUVRE LA VOIE À TAHOMA<sup>®</sup>

L'année 2023 marque également l'arrivée de BFT dans l'écosystème TaHoma<sup>®</sup>, grâce à EasyAXS une innovation rendant les moteurs de portails connectés et pilotables via l'application TaHoma<sup>®</sup>. Dorénavant, les clients de BFT peuvent, par exemple, contrôler et vérifier les entrées et sorties de leur résidence à distance depuis leur smartphone. Pour les clients équipés d'une TaHoma<sup>®</sup>, cette interopérabilité offre la possibilité d'utiliser des scénarios personnalisés combinant plusieurs équipements de la maison (alarme, éclairage,...).



## SIMU MIGRE VERS TAHOMA<sup>®</sup>

En 2023, l'application LiveIn2 de Simu s'était ouverte à l'application TaHoma<sup>®</sup> afin d'offrir plus de cas d'usage à ses clients. Début 2024, ces derniers ont définitivement opéré une bascule complète vers cet écosystème plus large, pour une expérience très largement enrichie. Les clients ont ainsi accès à plus de fonctionnalités pour piloter leurs produits Simu- depuis un widget ou à la voix par exemple – et à plus de scénarios préconfigurés. Mais surtout, avec leur application TaHoma<sup>®</sup>, ils peuvent piloter tous les équipements connectés de Somfy et des marques partenaires du programme « So Open with Somfy » puisque TaHoma<sup>®</sup> est un écosystème ouvert.



## TELECO REJOINT L'AVENTURE TAHOMA<sup>®</sup>

Un an après son intégration au sein du Groupe SOMFY, en juillet 2022, les produits io Teleco deviennent compatibles avec l'écosystème TaHoma<sup>®</sup>. Ceci, grâce à une collaboration étroite entre les équipes de développement. Ce travail de synergies a permis d'intégrer les équipements pour l'extérieur de Teleco, notamment ses pergolas bioclimatiques, dans les scénarios de l'application TaHoma<sup>®</sup>, enrichissant ainsi l'univers de l'habitat connecté ainsi que l'expérience des clients de Teleco.



## ACTION 4

# SOMFY ENRICHIT L'EXPÉRIENCE DIGITALE DE SES CLIENTS INSTALLATEURS

• PROSPERITY

Capitalisant sur le lancement, en 2022, de son portail omnicanal d'achat pour ses clients installateurs -SomfyPro – la marque Somfy poursuit la digitalisation de leur expérience au service de leur performance. Bien plus qu'un e-shop B2B, SomfyPro agrège aujourd'hui tous les outils pour leur permettre de mieux vendre, mieux installer, mais aussi améliorer la maintenance des équipements Somfy : des formations, un support marketing et une gestion efficace des leads. Depuis 2023, SomfyPro intègre aussi des services qui viennent faciliter le travail des professionnels pour les opérations d'installation et de maintenance. Coups de projecteur.



## HELP ME

Lancée en avril 2021, l'application Help me se substitue désormais aux traditionnelles notices papier qui accompagnaient les produits B2B Somfy. L'application offre aux installateurs un support inédit de tutoriels simplifiés étape par étape, adaptés à chaque intervention. Grâce à des contenus traduits dans 36 langues, peu importe le pays où le professionnel travaille, il peut lire informations dans sa langue préférée. Avec la possibilité d'accéder à ces tutoriels n'importe où, même sans connexion internet, Help me assure une assistance optimale et une efficacité accrue sur le terrain.

250

GAMMES DE PRODUITS

15

MILLIONS DE FEUILLES DE PAPIER ÉCONOMISÉES

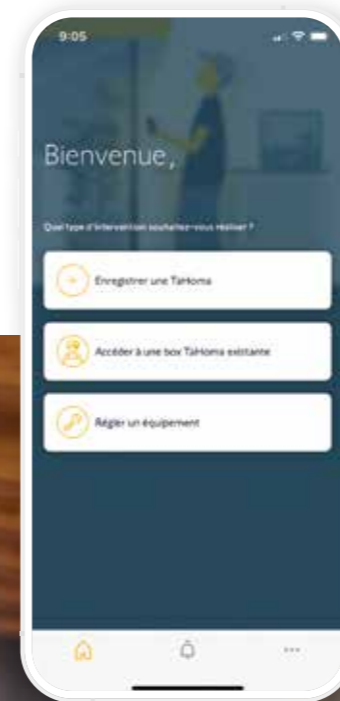
36

LANGUES DISPONIBLES



## TAHOMA PRO

Pour mettre en service une installation connectée complète chez un client ou y ajouter un nouvel équipement, les installateurs n'ont qu'à se laisser guider par TaHoma Pro. Cette application interagit avec la box TaHoma® et ses équipements, ce qui facilite la configuration de la box et le réglage des motorisations connectées associées. Autre point fort : l'installateur peut réaliser un maximum d'opérations sans avoir à solliciter la présence de l'utilisateur final à ses côtés. Cette application est disponible dans les zones Europe, Amérique et Océanie. TaHoma Pro permet également aux fabricants de configurer en usine les produits Somfy qui intègrent le protocole de connectivité ouvert Zigbee.

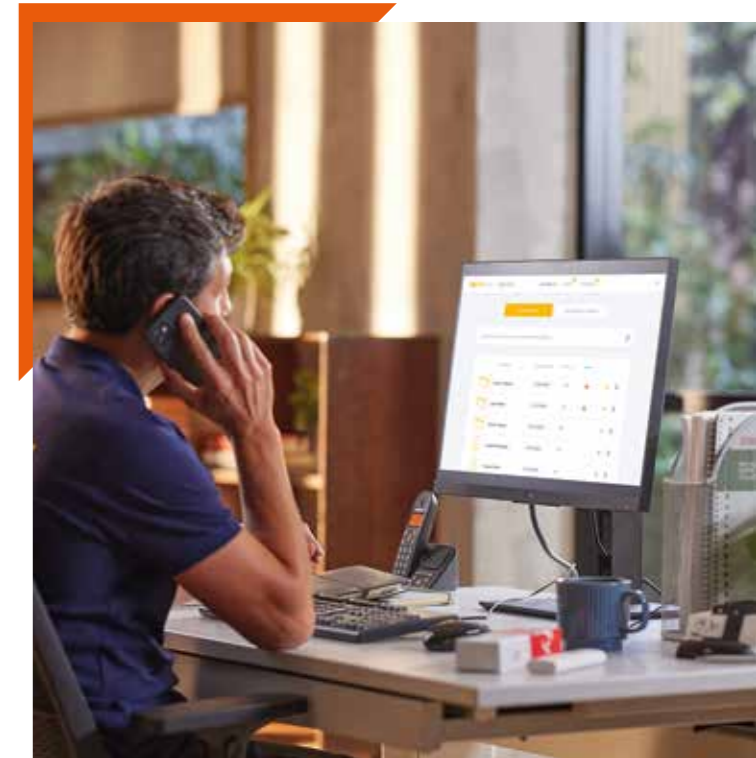


38 000

TÉLÉCHARGEMENTS

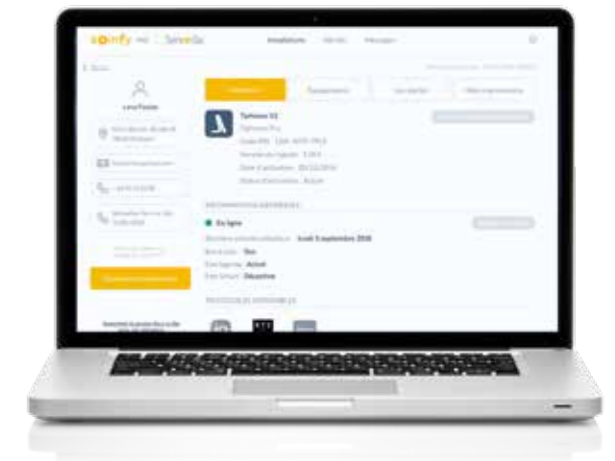
4 000

UTILISATEURS ACTIF/MOIS



## Serv(e)Go

À l'issue de l'installation de box TaHoma®, le professionnel peut visualiser l'ensemble de son parc depuis cette application web, accessible depuis le portail SomfyPro. Serv-e-Go permet aux installateurs de réaliser la supervision à distance de leur parc d'installations connectées, de diagnostiquer les problèmes et de réaliser des opérations de maintenance à distance. Par exemple, il peut ajouter un point de commande à distance et ainsi économiser des trajets. Il reçoit également dans l'outil des alertes et ainsi peut réagir en anticipation des problèmes. Parce qu'il permet d'identifier les défauts remontés par les produits, Serv-e-Go est aussi très utile pour préparer efficacement une intervention sur place chez le client.



## ACTION 5

# CONSTRUIRE ENSEMBLE, LE CREDO DU GROUPE SOMFY AVEC SES FOURNISSEURS

• PROSPERITY

SOMFY achetant l'ensemble des composants qui constituent ses produits, les relations avec ses fournisseurs sont clés. Le Groupe est soucieux de les renforcer dans un esprit de réciprocité et de co-construction.

Pour concrétiser cette ambition, le Groupe a mis en place un code de conduite qui définit clairement les standards éthiques, sociaux et environnementaux que ses fournisseurs doivent respecter. Ce cadre vise à assurer leur adhésion aux principes de responsabilité mais aussi à les encourager à s'engager activement dans une dynamique d'amélioration continue. Ainsi, le Groupe SOMFY et ses partenaires construisent ensemble une relation plus équilibrée et durable, marquant un tournant dans leur manière de concevoir et de vivre la coopération commerciale.

En 2023, le Groupe SOMFY a innové en créant le « *Relation Impact Index* ». Cet indicateur qui évalue la qualité et la profondeur de ses relations avec ses fournisseurs devient le baromètre crucial de leur collaboration. Pour cette première année, le « *Relation Impact Index* » a été établi et mesuré sur la base d'une enquête approfondie qui a permis de recueillir les perceptions et attentes de ses fournisseurs. Avec un score initial de 2,83 sur 5, l'indice révèle une marge d'amélioration, reflétant à la fois des réussites et des défis à relever. Chaque année, des enquêtes permettront d'en suivre l'évolution, de mesurer l'impact des actions engagées et de nourrir la relation sur le long terme pour un bénéfice mutuel. En 2023, la mise en place du « *Relation Impact Index* » a d'ores et déjà permis au Groupe SOMFY et à ses fournisseurs de travailler ensemble autour de trois axes d'amélioration :

- ▶ DÉMARCHE RESPONSABLE,
- ▶ TRANSPARENCE RENFORCÉE,
- ▶ PARTAGE INTENSIFIÉ

## DÉMARCHE RESPONSABLE

En tant qu'acteurs clés de la chaîne de valeur, le Groupe SOMFY associe ses fournisseurs dans une démarche d'achats responsables. En complément de sa Charte achats responsables, le Groupe a intégré un critère environnemental dans la sélection de ses fournisseurs et demande à chacun de signer le code de conduite édité fin 2022. Autant d'éléments qui contribuent à établir une relation saine entre SOMFY et ses fournisseurs.

**« SOMFY est un groupe respectueux de l'environnement et des personnes, avec une politique sociale impactante. Il se démarque encore davantage en poursuivant ses efforts et innovations. »**

*Sophie Tornel, responsable Grands Comptes chez Capgemini.*

## TRANSPARENCE RENFORCÉE

Les aléas conjoncturels que sont l'inflation et la hausse des coûts soulèvent la nécessité de travailler ensemble dans la transparence. Le Groupe SOMFY a décidé d'aller plus loin en engageant une démarche collaborative avec ses fournisseurs. Ainsi, en 2023 :

- ▶ Des ateliers de travail ont été organisés avec les fournisseurs ayant subi une inflation supérieure à 20%,
- ▶ En un an, en collaboration avec eux, le Groupe SOMFY a modélisé les structures de coûts de ses fournisseurs représentant 40% de ses achats, ce qui a permis d'ajuster au plus juste l'évolution des prix,
- ▶ Cette vision à 360° des enjeux de ses fournisseurs a permis au Groupe de les accompagner dans la mise en place de plans d'amélioration de leur performance industrielle, ce qui est tout particulièrement clé en cette période d'inflation.

En renforçant la confiance mutuelle, toutes ces actions ont permis une réévaluation équitable et progressive des prix d'achat.

## PARTAGE INTENSIFIÉ

L'objectif du Groupe SOMFY est aussi de mieux associer ses fournisseurs à son projet d'entreprise et à ses besoins en matière d'innovation, avec la finalité d'en retirer des bénéfices mutuels. À cet effet, la direction des Achats a animé deux temps forts au cours de l'année 2023 pour échanger avec ses fournisseurs :

- ▶ Un « E-Supplier Day », qui a réuni les 191 fournisseurs majeurs du Groupe, a été l'occasion de leur présenter le plan exécution SOMFY 2025 One Way, ses valeurs et la feuille de route commune qui en découle.
- ▶ À l'issue d'un appel à candidatures auquel 60 fournisseurs ont répondu, un « Supplier Innovation Day », organisé au R&D Center de SOMFY, a permis à 10 d'entre eux de venir présenter leurs potentiels en matière d'innovation technologique et de développement durable quand les experts SOMFY ont pu présenter les dernières roadmaps techniques.

**« Poursuivez dans cette voie car c'est vraiment l'approche pertinente avec les fournisseurs que nous sommes. »**

*Robert Amler, responsable des ventes chez Hydra.*

**« Communiquer améliore notre relation, le partage de connaissance du marché, la transparence. »**

*David Somma, directeur des Ventes de Bolloré Logistics.*

**« Nous avons identifié beaucoup d'opportunités. »**

*Teva Laou-Hap, responsable Nouveaux Business & Développement Technologie chez Panasonic.*

**« C'est une chance d'avoir pu échanger en direct avec les équipes de SOMFY. »**

*Marcel Hilbrink, vice-président Produits, Technologie et Ingénierie d'UEI*

## LA CULTURE DÉSIRÉE, MOTEUR DE L'ENGAGEMENT DES COLLABORATEURS

**L'agilité est une composante majeure pour répondre aux défis et à la complexité croissante de l'environnement dans lequel nous évoluons. Je suis convaincue que les acteurs qui réussissent aujourd'hui sont ceux qui s'adaptent rapidement et investissent dans l'avenir. Cela vaut pour notre feuille de route opérationnelle mais avant tout pour notre projet humain.**

Nous avons une responsabilité forte de bâtir un environnement de travail qui permette à chacun de gérer la complexité à son niveau et d'apporter des réponses agiles au bénéfice du client. Ceci implique de nouvelles pratiques managériales qui positionnent le manager au service du développement et de l'impact de ses collaborateurs. C'est pourquoi, nous avons choisi de déployer à l'ensemble des équipes, les 5 comportements qui façonnent notre culture désirée, ciment de l'entreprise mais aussi source de rayonnement à l'extérieur du Groupe.

La diversité est un élément central de notre projet humain qui vient nourrir notre culture désirée. En encourageant nos collaborateurs à intégrer dans leurs équipes des personnes en situation de handicap et en facilitant l'inclusion des plus jeunes dans la vie professionnelle, nous démultiplions la portée de nos politiques RH grâce à des actions concrètes et incarnées.

En dehors de nos murs, les actions de la Fondation SOMFY suscitent une mobilisation grandissante de nos collaborateurs et un sentiment de fierté collective qui renforce le sentiment d'appartenance à l'entreprise. Leur engagement dans des missions de protection de l'environnement, d'égalité des chances et d'habitat durable concrétise leur désir d'impacter positivement les territoires dans lesquels le Groupe opère.

**Valérie Dixmier,  
Directrice Générale Déléguée  
en charge des Hommes,  
de la Culture et de l'Organisation**

**« C'est pourquoi,  
nous avons choisi de  
déployer à l'ensemble  
des équipes, les 5  
comportements qui  
façonnent notre culture  
désirée, ciment de  
l'entreprise mais aussi  
source de rayonnement  
à l'extérieur du  
Groupe. »**



**ACTION 6**

# CULTURE DÉSIRÉE : CE QUI RÉUNIT, ANIME ET DÉFINIT LES COLLABORATEURS SOMFY

• PEOPLE

SOMFY est un groupe international unifié, une entreprise locale et globale, dotée d'un projet de transformation qui implique l'engagement de chaque collaborateur, pas à pas. Chacun a un rôle clef à jouer et est appelé à mobiliser ses compétences mais également à adopter des comportements appropriés, avec une solide culture d'entreprise comme socle commun.

Mais une culture ne se décrète pas ! Elle se construit, s'incarne, se promeut, se défend. Bien plus que des valeurs ou des injonctions, 5 comportements décrivent ce que chaque collaborateur du Groupe peut développer et appliquer dans son quotidien pour accompagner le projet stratégique de l'entreprise et faire face aux enjeux de demain. Cette culture déployée consolide les atouts du Groupe et permet à chacun de se concentrer pour positionner le client au centre de son attention.

Fort d'une impulsion et d'une exemplarité managériale, chacun est invité à s'appropriier ces 5 comportements, convaincu de l'impact qu'il peut avoir à son niveau.

Une équipe dédiée, Learning & Development accompagne le déploiement de cette culture désirée au travers d'ateliers de réflexion et d'animations ludiques. Cette démarche d'entreprise apprenante a été récompensée par le Prix Impact décerné par le jury the daily Swile, Usbek & Rica, & les équipes Numa.

Découvrez comment les collaborateurs s'approprient les comportements de cette culture désirée !



## ACTION 7

# INSPIRER POUR ENGAGER : L'ÉLAN SOLIDAIRE DU GROUPE SOMFY

### • PEOPLE

Le Groupe SOMFY croit en la force du collectif et de la coopération, en témoigne le comportement Play One Team de sa culture désirée. Libérer du temps pour les autres, c'est en effet s'ouvrir à la différence et s'enrichir de nouvelles rencontres. Pour favoriser cet élan des collaborateurs au-delà de leurs missions métier, le Groupe SOMFY développe des initiatives d'entraide au bénéfice de l'insertion professionnelle des jeunes et des personnes en situation de handicap par exemple. Hors des murs de l'entreprise, cet élan se traduit par la participation des salariés aux différentes missions d'intérêt général proposées par la Fondation SOMFY qui ne cesse de monter en puissance. En 2023, ils sont 656 à avoir donné de leur temps lors des 688 journées de solidarité organisées, avec un taux d'engagement qui a bondi de 19 à 26% des effectifs en France en un an.

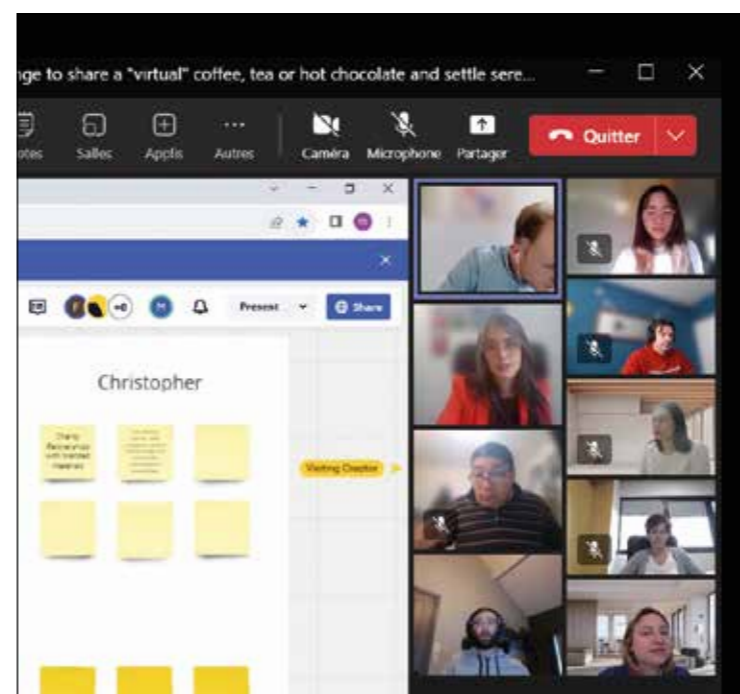
Retour sur 4 belles histoires qui racontent ces engagements.



## AGIR LOCALEMENT POUR LA PROTECTION DE L'ENVIRONNEMENT

En écho à la stratégie RSE du Groupe et en réponse aux sollicitations des collaborateurs, la Fondation SOMFY a élargi son champ d'action à la protection de l'environnement. De nouvelles associations ont ainsi rejoint son panel de partenaires à l'image d'Ecotrivelo, à Chamonix (Haute-Savoie) qui propose aux volontaires des collectes et des ateliers de recyclage des biodéchets.

*« S'engager dans les initiatives éco-responsables de SOMFY enrichit mon travail d'une dimension significative, renforçant ma fierté et ma reconnaissance pour notre démarche RSE active. Être au cœur de cet élan vert est une source d'inspiration au quotidien. » — Sébastien*



## L'ENGAGEMENT SANS FRONTIÈRES

Pour répondre à la forte demande des collaborateurs internationaux de s'investir dans les actions d'intérêt général, la Fondation SOMFY a signé un nouveau partenariat avec l'ONG Acted qui vient en aide aux personnes en situation d'urgence ou de crise (conflit, tremblement de terre, etc.). Ce soutien complète le partenariat historique avec Habitat for Humanity dont les actions se concentrent sur le mal logement.

*« L'atelier avec Habitat for Humanity a uni des volontaires du monde entier, révélant combien la diversité alimente l'innovation. Chaque contribution enrichit notre mission commune, affirmant que chaque voix compte dans notre effort solidaire. » — Annett*

## LA DIVERSITÉ EST UN FAIT, L'INCLUSION EST UN CHOIX

SOMFY renouvelle son accord d'entreprise pour aider l'insertion professionnelle des personnes en situation de handicap. Concrètement un collaborateur volontaire propose une immersion dans son métier pour confirmer ou redéfinir le projet professionnel de la personne invitée. 11 binômes ont fait l'expérience en 2023 sur un objectif de 15 sur 3 ans, preuve de l'intérêt des collaborateurs pour la cause.

*« Grâce au handicoaching, j'ai pu explorer le métier d'hôtesse d'accueil. L'accueil chaleureux, la patience et le soutien de Marielle et Lija m'ont permis de retrouver confiance en mes capacités. »* — Isabelle

*« S'engager envers l'inclusion est naturel pour nous. Partager notre expérience avec Isabelle a été enrichissant. »*  
— Marielle et Lija



## OUVRIER SES PORTES AUX JEUNES RECRUES

Pour **éveiller très tôt** l'intérêt des jeunes pour les métiers de l'industrie, les collaborateurs du Groupe SOMFY interviennent dans des lycées, sur des salons, mais aussi via des sessions plus longues dans l'entreprise. Ils mettent en avant l'égalité des genres et la richesse des carrières. En 2023, le Groupe a lancé **un programme dédié aux alternants**, « 360 Mon Alternance », qui développe leur employabilité et l'esprit d'équipe (échanges avec des dirigeants du Groupe, découverte des métiers, journée carrière, etc.).

*« En partageant mon expérience professionnelle, je souhaite éclairer les choix de carrière et d'orientation des élèves, leur offrant un aperçu concret du monde du travail. S'engager dans ces événements revêt une importance capitale, car cela permet de démystifier les professions, de briser les barrières et d'inspirer les jeunes. »* — Matthieu



Conception et réalisation : **Œilneuf**  
Rédaction : Infact global- Tiphaine Clotault  
Traduction : Infact global  
Crédits photos : Anthony Micallef - Vanessa Andrieux  
Studio Kalice - Emmanuelle Firman - Lukkien

Ce document est imprimé avec des encres végétales par l'imprimerie Monterrains, labellisée « *Imprim'Vert* », sur un papier 100 % recyclé.



**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](http://www.somfy-group.com)