

Dénomination sociale	Atelier du Meuble interieurs SA.
Siège social	62 Rue de l'Or Zone industrielle Sidi Daoud 2046 Tunis - Tunisie
Téléphone	00 216 71 854666
Fax	00 216 71 854660
Forme juridique	Société Anonyme
Date de constitution	Octobre 1987
Objet Social	Production, Assemblage et Montage des meubles
Registre du commerce	B183981997
Exercice Social	Du 01 janvier au 31 décembre de chaque année.
Matricule fiscal	0047057W/A/M/000

Rapport d'activité 2020



Présentation de la société

La Société Atelier du Meuble - Intérieurs « SAM » est une société anonyme de droit tunisien. Elle a pour objet principal la fabrication, montage, assemblage et commercialisation de tout genre de meubles et d'article de décoration.

Le capital social s'élève, au 31 décembre 2020, à D : 5.561.635 divisé en 5.561.635 actions de un dinar chacune.

La société Atelier du Meuble est leader en Tunisie du marché du meuble de bureau moyen et haut de gamme ; La notoriété de Meubles Intérieurs n'est pas le fruit du hasard mais le résultat d'un travail de plus d'un quart de siècle axé notamment sur la qualité.

« INTÉRIEURS » a toujours eu la volonté de diffuser un large choix de produits afin d'offrir de multiples possibilités d'aménagement à sa clientèle. La qualité, la fonctionnalité et l'ergonomie de l'ensemble de ses produits ont fortement contribué à faire la notoriété de la société.

Le groupe « intérieurs » dispose d'un bureau d'étude qui crée les meubles et assiste les clients dans le choix des aménagements et des agencements des espaces, ainsi que dans la finalisation des solutions techniques, et d'un service après-vente qui répond dans les **48** heures à tout appel ou réclamation.

La société est la mère de trois filiales :

- Société le Mobilier Contemporain « SMC », société à responsabilité limitée de droit tunisien
- La société Bureau Plus est une société à responsabilité limitée de droit tunisien
- La société TALOS est une société à responsabilité limitée de droit tunisien
- La société « INTERIEURS COTE D'IVOIRE » est une société anonyme de droit Ivoirien. La Société Atelier du Meuble ne dispose pas du pouvoir de contrôle ni de la gestion financières et opérationnelles de la société, en vertu des statuts ou d'un contrat.

Les Titres de participation s'élèvent au 31 décembre 2020 à : 2 138 150 dont : 551 376 DT provisions pour dépréciation des titres de participation "Intérieurs Côte d'Ivoire, et Société Talos.

La société Atelier Du Meuble «intérieurs », implantée à la Marsa zone industrielle Sidi Daoud - Tunis – est une société spécialisée dans la conception, la fabrication et la commercialisation de mobilier de bureaux et l'aménagement des espaces de travail. Elle a été fondée en 1988 sous forme de société à Responsabilité Limitée (SARL) par Monsieur Ben Slimane Hatem avec un capital initial de 5000 DT.

L'exploitation de la société a démarré dans des locaux loués sur la route de Mateur km 7. Durant les années 90, l'entreprise « intérieurs » s'est spécialisée dans la fabrication de mobilier de maison en bois massif.

La société est certifiée ISO 9001 :2015

.Le Concept « intérieurs » :

Le Groupe Intérieurs a réussi le long des années précédentes à développer le concept « valeur service, valeur produit »

Développer les savoirs faire de nos collaborateurs, le recrutement de compétence clés, et mettre en place un système qualité qui nous garantisse des taux de satisfactions important

Offrir une gamme complète de Mobilier De Bureaux fonctionnels et esthétiques reflétant la personnalité, l'esprit et l'image de ses clients.

Ça commence par le conseil personnalisé qu'offre « Intérieurs » via son Bureau d'Etude, qui assiste les clients et fournissent les plans d'aménagement permettant d'optimiser l'ergonomie des Espaces de travail.

Cette politique nous a permis de réaliser de grands projets à l'échelle nationale

Nous disposons de :

un site de productions sur le grand Tunis étalés sur plus que 5 000 m² avec possibilité d'extension

Plus que 200 personnes comme effectif dont 15 commerciaux

Le plus grand point de vente situé spécialisé en mobilier de bureau en Afrique du nord et sis à Tunis (plus que 2300 m² étalé sur 3 étages)

4 autres points de ventes en propre

3 showrooms en Tunisie (dans les plus grandes villes : 1 à Sousse, 1 à Sfax et 1 à Beja avec une moyenne de 400 m² par point de vente

1 showroom En Côte d'Ivoire (à Abidjan de 400 m² ouvert Mars 2016)

3 franchisés : 2 en Tunisie (à Sousse et à Gabès),

Une flotte logistique de plusieurs livreurs et monteurs qualifié dédiés exclusivement au mobilier de bureau et une flotte de véhicules conséquentes différentes catégories de volumes

Le Groupe Intérieurs fournit à ses clients et prospects les services suivants :

Vente du mobilier des bureaux,

Aménagement des espaces de travail,

Fourniture des plans d'aménagement gratuits pour les grands projets

Valeur apporté au client

Innovation : Nouveaux modèle standard chaque année ; Collection hors catalogue proposé pour des besoins de marché de niche

Qualité : Garantie qualité via le label « intérieurs »

Opportunité, conseil produit, aménagement d'espace sur plan

Réalisation sur mesure, projection 3D et mise en perspective.

Service après-vente performant

Ergonomie : Conseil en ergonomie de poste de travail, Aménagement d'espace ergonomique suivant les normes établis par l'AFNOR

Réponse technique sur les problématiques d'espace et connectivité

Partage sur l'expérience des projets réalisé afin d'optimiser la satisfaction des futurs utilisateurs

Les principales orientations stratégiques du Groupe Intérieurs

Augmenter les parts de marché de la société sur le marché local à travers :

Le lancement d'une offre spécifique destinée à la commercialisation en grande distribution en développant

Une gamme de meubles en kit à faible coût

Des postes de travail adapté à la télé travail.

Développer les ventes à l'export : des visites de prospections des pays visés avec une stratégie d'implantation dans ces pays consisteraient à nouer des partenariats avec des distributeurs indépendants qui commercialiseraient exclusivement les meubles de bureau fabriqués par la société Atelier du Meuble et sous l'enseigne Intérieurs.

Présentation des marques renommées à l'internationale comme Herman Miller, Mascagni, Milla Designe

Favoriser la vente en ligne à travers la filiale TALOS

Orientation stratégique	Processus	Objectif du processus	Indicateur(s)	Fréquence	Seuil	Réalisé N -1 %	Réalisé N %	Observation
- Garder la position de leader sur le marché de haut et moyenne gamme	Commercial	- Augmenter les ventes	Taux de réalisation de CA	Trimestrielle	$\geq 80 (\pm) 3\%$	105.10	71.39	Objectif non atteint
		- Fidéliser les clients	Taux de Fidélisation client		$\geq 65 (\pm) 3\%$	70.59	72.10	Objectif atteint
		- Augmenter la part du marché des articles à HG	Taux de nouveaux clients		$\geq 35 (\pm) 3\%$	29.40	27.89	Objectif non atteint
Développement des nouveaux marchés à l'export	Commercial	- Développer les ventes à l'export (Par pays)	Taux de réalisation CA Export	Trimestrielle	$\geq 80 (\pm) 3\%$	88.5	70	Objectif non atteint
		- Augmenter la vente export	Taux de réalisation des objectifs prévus par pays	Annuelle	$\geq 80 (\pm) 3\%$	80	65	Objectif non atteint
Maintenir et développer les compétences à la société	GRH	- Assure la mise à disposition des connaissances	Taux de réalisation de planning de formation	Annuelle	$\geq 90 (\pm) 3\%$	90	80	Objectif non atteint
		- Perfectionner les compétences par la réalisation du plan de formation	Actions efficaces / Actions réalisées	Annuelle	$\geq 95 (\pm) 3\%$	100	100	Objectif atteint
		- Actions de formation planifiées, réalisées et efficaces	Note / appréciation relative aux aptitudes annoncées vérifiées	Annuelle	$\geq 100 (\pm) 3$	80	100	Objectif atteint
		- Adéquation entre les aptitudes du candidat sélectionné et les exigences du poste	Taux d'absentéisme réduit	Mensuelle	$\leq 5\% (\pm) 3\%$	2.75	2.08	Objectif atteint
		- Avoir une assiduité régulière et stable						

Rapport d'activité 2020

Améliorer la qualité des produits et des services fournis aux clients	Conception et Développement	- Augmenter le nombre de modèle créés	Taux de modèles créés	Semestrielle	$\geq 90 (\pm) 3\%$	83.3	60	Objectif non atteint
		- Augmenter le taux de réalisation des aménagements demandé	Délai de réalisation (Plan) des articles spéciaux		$\geq 90 (\pm) 3\%$	90	80	Objectif non atteint
	Logistique & SAV	- Respect de planning de livraison - Minimiser les délais de livraison - Satisfaire les demandes rapidement et efficacement	Taux de réalisation de planning de livraison	Mensuelle	$\geq 85 (\pm) 3\%$	83.32	85.30	Objectif atteint
			Délai moyen de livraison		$\geq 80 (\pm) 3\%$	78	75	Objectif non atteint
			Taux de retour		$\leq 3 (\pm) 3\%$	2	2	Objectif atteint
			Délai moyen de clôture de réclamation SAV		$\geq 80 (\pm) 3\%$	70	80	Objectif atteint
	Approvisionnement	- Optimiser le niveau de stock des MP - Créer une base de données fournisseurs afin de garantir la disponibilité de MP - Assurer la qualité des approvisionnements - Assurer la conformité de MP	Taux des ruptures des stocks	Mensuelle	$\leq 20 (\pm) 3\%$		12.22	Objectif atteint
			Taux des commandes reçues dans les délais		$\geq 85 (\pm) 3\%$	90.15	87.37	Objectif atteint
			Taux de non-conformité		$\leq 20 (\pm) 3\%$		20.58	Objectif atteint
	Production	- Avoir un produit conforme aux commandes passées	Taux des commandes réalisées dans les délais	Mensuelle	$\geq 90 (\pm) 3\%$	90%	98%	Objectif atteint

		- Fabriquer un produit fini dans les délais prévus de livraison - Réduire le nombre des produits non conformes	Taux de produit conforme		$\geq 95(\pm) 3\%$	97%	98%	Objectif atteint
	Moyens Généraux	- Assurer la maintenance et l'entretien des immeubles - Assurer le maintien de matériel de sécurité collectif et individuel - Assurer la disponibilité et le maintien du parc automobile	Durée moyen des interventions	Mensuelle	$\geq 80 (\pm) 3\%$		78%	Objectif atteint
Améliorer l'efficacité du SMQ Et	Evaluation et amélioration du SMQ	- Assurer la réalisation et l'efficacité des actions d'amélioration	Taux de réalisation et l'efficacité des actions d'amélioration contenue	Annuelle	$\geq 85 (\pm) 3\%$		88%	Objectif atteint
			Taux des actions d'amélioration efficaces		$\geq 100 (\pm) 3$		87.5%	Objectif non atteint
Augmenter la satisfaction des clients	Planification du SMQ	- Assurer l'efficacité du SMQ	Taux de l'efficacité du SMQ	Annuelle	$\geq 90 (\pm) 3\%$		69.56%	Objectif atteint

Analyse SWOT

Forces	Faiblesses
• Forte notoriété et un savoir-faire ; • Réseau de distribution sur l'ensemble du territoire tunisien ; • Excellente logistique des achats, tant au niveau des fournisseurs nationaux qu'internationaux ; • Prix compétitifs sur le marché tunisien ; • Situation financière solide.	• Sensibilité des coûts d'achat par rapport à la fluctuation du dinar face à la monnaie étrangère ; • Système d'information limité.
Opportunités	Menaces
• Marché à fort potentiel compte tenu de l'évolution démographique et économique de la Tunisie ; • Un marché encore protégé par des droits de douane sur les importations de produits finis ; • Développement à l'international ; • Développement de l'activité du meuble sur mesure et des kits à assembler.	• Importance du marché artisanal de proximité ; • Barrières à l'entrée faibles dans ce secteur ; • Intensification de la concurrence suite à l'arrivée des enseignes internationales ; • Hausse du cours de l'euro.

RSE / Responsabilité sociale et environnemental

-Aménagement de la salle de recherche « POST GRADUATE ROOM » de L'IHEC Carthage by Meubles Intérieurs

Meubles Intérieurs aménage la salle de recherche « POST GRADUATE ROOM» de l'IHEC Carthage, dédiée aux étudiants en master et en doctorat.

La cérémonie d'inauguration a eu lieu jeudi 19 septembre en présence de Mr Aziz Ben Slimane, directeur général du groupe « Intérieurs » et Mr Hsan Mzali, directeur de l'institut supérieur des hautes études commerciales « IHEC » de Carthage.

-Confection et distribution des masques pour les organismes de santé –covid-19

Intérieurs, le spécialiste du Mobilier de Bureau, s'adaptant au contexte de la pandémie de Covid-19, a converti ses unités de production pour la fabrication à grande échelle des masques destinés aux personnels hospitaliers.

la société a mobilisé ses équipes pour confectionner dans l'urgence des masques de protection pour venir en aide aux organismes de santé.

« Cette conversion d'urgence de nos lignes de production et le don des masques est une priorité du moment. Nous nous engageons à consacrer notre temps, nos ressources, nos efforts et nos talents à la lutte contre ce virus »DG Intérieurs.

Une première livraison de masques de protection a été déjà effectuée à l'institut Pasteur de Tunis. Notre équipe s'engage à fournir 1000 masques minimum par jour.

-MEUBLES INTERIEURS ACCOMPAGNE LES STARTUPS DE FLAT6LABS

Meuble Intérieurs subventionne des startups tunisiennes

Meuble Interieurs subventionne des Startups tunisiennes inscrites au programme Flat6Labs Tunis en offrant de Mobilier de Bureau aux meilleures startups sélectionnées afin de contribuer à la création et à la croissance de ses nouvelles entreprises

Description des objectifs et moyens mis en œuvre et positionnement de la société vis-à-vis de la concurrence et risques relatif aux marchés et concurrences ;

La branche du Bois, liège et Ameublement en Tunisie (sous-secteur de l'industrie diverses) est, très hétérogène la branche est dominée par le secteur informel qui rassemble les petites, moyennes et grandes entreprises en taille, en production et en technologie.

Le secteur compte environ **200** entreprises structurées avec plus de **10** personnes employant environ 11000 personnes, dont 60 entreprises environ fabricant le mobilier de bureau et 9 seulement spécialisé uniquement dans la fabrication de meubles de bureaux .

La concentration de l'activité dans les grandes métropoles (Tunis, Sousse, Sfax) s'explique, en grande partie, par la proximité des clients et des infrastructures (ports ; aéroports ; administrations centrales,...) surtout qu'une grande partie de la matière première à transformer est importée d'Europe et d'Asie par voie maritime.

Les principaux concurrents du Groupe Intérieurs sont les suivants : Meublatex, Meubles Mezghani, Le Métal, Meublentube

Il existe plusieurs importateurs haut de gamme qui commercialisent des marques françaises, Américaine, et italiennes telles que Roche Bobois, steel case, et Poltrona Frau ainsi que des importateurs bas de gamme qui commercialisent des produits chinois.

L'importation de meubles de bureaux représente une part faible du marché, car le consommateur tunisien trouve sur le marché local des meubles de bureaux très attirants de point de vue design, d'une bonne qualité et à un prix moins élevé que les meubles importés. Par ailleurs, les procédures de dédouanement sont lourdes et compliquées. Le taux de couverture de la branche est 31% ceci s'explique par le fait que les matières premières sont essentiellement importées et que les exportations restent relativement faibles

Le choix stratégique du groupe interieurs est de renforcer sa position de leader (25% part de marché) incontesté en Tunisie sur son cœur de métier soit la fabrication, le montage et l'assemblage de meubles de bureau moyen et haut de gamme à travers notamment le développement d'un réseau de revendeurs en Tunisie et d'étendre son activité sur les pays du bassin méditerranéen et d'Afrique. Elle a su s'adapter à la demande de ses clients à travers les années pour devenir un des leaders dans son domaine d'activité en Tunisie. Sa notoriété n'est pas le fruit du hasard mais le résultat d'un travail de plus d'un quart de siècle axé notamment sur la qualité.

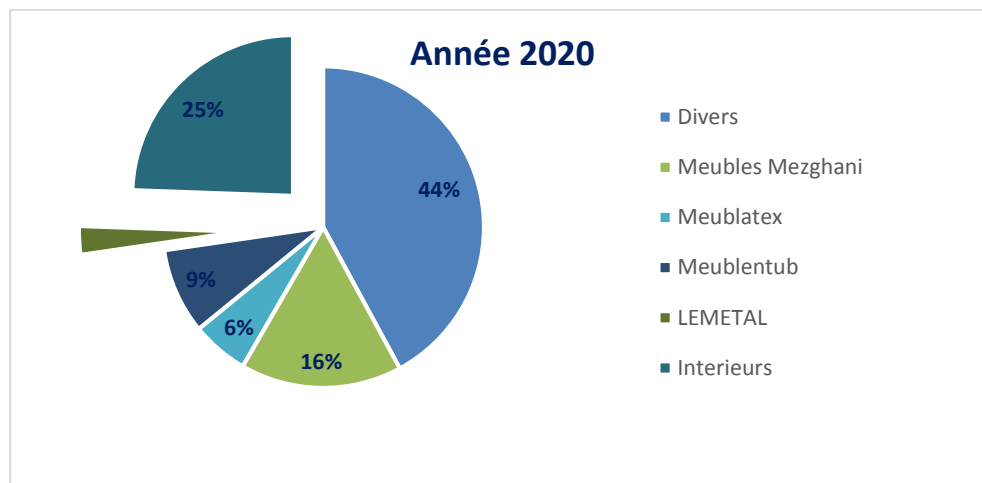
Intérieurs : une forte notoriété et un savoir-faire sur un quart de siècle qui a induit une croissance de 20% pendant les dernières années. Cette croissance s'est accompagnée par diverses extensions des installations de la société, site de stockage et notamment le démarrage de la nouvelle usine mitoyenne.

Intérieurs a toujours eu la volonté de diffuser un large choix de produits afin d'offrir de multiples possibilités d'aménagement à sa clientèle.

La qualité, la fonctionnalité et l'ergonomie de l'ensemble de ses produits ont fortement contribué à faire la notoriété de la société.

- ✓ le marché a baissé cette année suite au 2 mois de confinement a approximativement autour de 73MTND.
- ✓ L'année 2021 a commencé avec un carnet de commande exceptionnel de plus de 3 M de dinars.

- ✓ La société « Intérieurs » a confirmé sa position en tant que leader sur la tranche Mobilier de Bureau et accessoires pour accaparer 23% de part de marché contre 21% une année auparavant
- ✓



Evolution du secteur et principaux concurrents en Tunisie

- Evoluant dans une niche concurrentielle, le Management du groupe a consolidé la position de la société en termes de part de marché conforté par la croissance observée durant 2016-2020
- La part de marché d'Intérieurs est passée de 19% en 2016 pour s'établir à 26% en 2020, et ce en dépit des incertitudes économiques liées principalement à la crise sanitaire.



- Le marché du mobilier de bureau a connu en 2019 une croissance en glissement annuel de 10% pour passer approximativement de 87 Mdt à 96 Mdt en 2019.
- Conséquence de la crise sanitaire mondiale, le marché avait suivi le pas d'Intérieurs en reculant de 24%, soit une taille de 73 Mdt, le même volume d'activité qu'en 2016.
- « Intérieurs » de son côté, a capté une bonne partie de cette croissance du marché qui lui a permis de confirmer sa position de leader sur la tranche mobilier de bureau pour s'établir à 25% de part de marché.



Stratégie commerciale :

Dans le cadre de l'activité commerciale, nous sommes toujours dans une phase ascendante de développement pour préserver et augmenter notre part de marché et se différencier par rapport à la concurrence.

L'année 2020 était une année assez difficile à l'échelle internationale et le flou était prédominant sur tous dans tous les secteurs et sur tous les marchés, au mois de juillet notre objectif était de RESTER DEBOUT (en premier lieu ne pas disparaître et en deuxième lieu ne pas réaliser des pertes), heureusement pour nous avec une très grande mobilisation nous avons pu être à la hauteur de nos ambitions et dégager même des bénéfices.

Pour faire évoluer encore notre CA et notre part de marché, nous avons fait et planifier de réaliser les suivantes actions :

1. Nous avons renforcé notre équipe commerciale par un commercial développeur : objectif connaître tous les projets en cours de réalisation à court et moyen termes (prospection terrain de toutes les zones admiratives et toutes les ZI du pays pour mettre à jour le pipe de tous les projets : chauds immédiat, ceux à moyen terme et ceux à long terme), parallèlement au suivi de la liste des intentions d'investissement de l'APII.
2. Nous avons commencé à utiliser un nouveau CRM pour faire le suivi de tous les prospects potentiels et faire le suivi des devis clients.
3. Etudier toutes les consultations et les AO sur tuneups au niveau des showrooms via notre STE SMC, pour augmenter les chances de décrocher des projets étatiques.
4. Commerce électronique : faire des campagnes leads sur les réseaux sociaux et surtout le suivi et leur transformation d'un besoin en commande.
5. Introduction de 5 nouveaux modèles de bureaux directionnels
6. Mise à disposition d'un stock de produit sièges HERMAN MILLER à forte rotation (5 articles déjà sélectionnés) qui deviendront des permanents
7. Extension de surface de vente de notre showroom Sfax pour pouvoir exposer plus d'articles.
8. Nous avons commencé l'étude de réaménagement de notre showroom Tunis qui exposera le nouveau concept du lieu de travail du bureau du futur qui sera multiple et empruntera les codes de l'hôtellerie : des espaces confortables et conviviaux avec une large palette de service

Encours client, politique de provisionnement et risques de recouvrement

Dans le cadre de notre politique commerciale datant depuis plusieurs années et qui est le fruit de sa réussite depuis plusieurs années, nous ne vendons qu'avec des conditions claires et précises : 50% d'avance et 50% à la livraison.

Nous précisons que pour toute nouvelle entreprise et parfois l'occasion se présente pour une éventuelle petite échéance, nous procédons à la recherche d'information financière via des Stes de recouvrement et une évaluation écrite sera effectuée suivie d'une décision collégiale avec la DG pour une éventuelle prise de risque calculée.

Pour les entreprises étatique et gros comptes : le BC est exigé (mécanisé ou non suivi le cas).

Notre politique de développement de nos points de vente nous a permis de traiter directement avec les clients finaux et non pas via des revendeurs (risque plus important), nous traitons avec plus que 3 000 clients par an.

Nous assurons la livraison par notre propre flotte et par notre propre équipe, donc nous connaissons tous les lieux de livraison et au même temps évaluons le potentiel du client si jamais parfois l'occasion se présente pour une préparation du solde de paiement.

Nous avons des personnes dédiées au recouvrement pour récupérer effectuer le suivi adéquat. Le service logistique se charge pour informer les clients avant la livraison pour qu'ils préparent ou nous transmettent via un transfert, les paiements des clients. Aucune tolérance n'est permise pour la livraison sans paiement sauf dérogation et responsabilisation des supérieurs hiérarchiques et chacun à un palier de valeur.

L'encours client au 31/12/2020 est trop diversifié et le risque couru est très faible vu que 45% des créances est intergroupe (SMC – TALOS), 12% de Créance avec l'état (des bons de commandes budgétisés) 36.8% avec des clients conventionnés renommés sur le marché et dans le cadre de marchés de fournitures et prestations de services bénéficiant de délais de paiement entre 90 et 270 jours

Type client	Risque associé	Total créances	Total provisions
Intergroupe	0	2 512 445.214	45.81%
Etatique	2	696 919.798	12.71%
Gros compte & Revendeur	3	2 006 103.554	36.58%
PP & PME	4	269 381.376	4.91%

Le montant de la provision client au 31/12/2020 conformément à la politique des provisions adoptées depuis 2016, représente 0.02% de l'encours clients

- Les activités de la société en matière de recherche et de développement ;

Le bureau d'étude a traité 339 dossiers spéciaux durant toute l'année 2020 qui représente un taux de 8 % du chiffre d'affaire, il a assuré comme toujours la bonne exécution de tous ces marchés, tant sur plan technique, étude de faisabilité que sur l'optimisation des coûts et le suivi chantier.

Une action de mise à jour de nos gammes dans le cadre d'amélioration de notre produit sur le marché a été faite pour renforcer notre pénétration sur le marché.

Nous avons commencé à développer des nouveaux modèles pour l'année 2021 et améliorer les anciens produits afin de satisfaire nos clients et garder notre position dans le marché, ci-dessous les modèles en cour de développement

Mise à jour ancien modèles :

1/ bureau cuba

2/bureau Québec

3/bureau Ottawa

Nouveau modèles :

1/ bureau de direction Panama

2/ bureau de direction New York

3/bureau cadre VIP

4/Bureau de direction Tornado

5/ ensemble connecte

6/chaise haute

7/élément de direction

Le Systém d'information

Les applications actuelles ne répondent plus aux besoins du management et des utilisateurs.

Le Groupe intérieurs utilise le logiciel Sage ligne 100 avec d'autres applications complémentaire intégrées. Cependant, certains modules du système d'information ne sont pas encore opérationnels au niveau de la société (comptabilité analytique, CRM....).

Flux de collecte et de traitement de l'information :

L'information de source interne est collectée et traitée via :

- La base SAGE Commercial 100 V16.05
- La base SAGE Comptabilité 100 V16.05
- La base SAGE Paie V17
- Les bases ACCES synchronisées avec SAGE
- Clickview

L'information de source externe est collectée et traitée via :

- Bureau d'ordre ;
- Fax, mail, Site internet, Revues spécialisées...

Flux de communication et de diffusion de l'information :

La société possède une communication interne et externe via

- Le logiciel Outlook sur un réseau informatique sécurisé par deux serveurs ISA et DC
- Le Réseau privé virtuel VPN (communication entre deux site/exp Tunis et showroom Sfax, Sousse, Soukra)
- Les tableaux d'affichage internes pour les notes et les instructions

Archivage de l'information :

L'archivage sur support papier : Chaque Direction archive ses propres documents

L'archivage numérique est assuré au moyen de :

- Serveur pour sauvegarder les données sur SAGE
- Serveur pour sauvegarder les données d'internet
- Serveur pour sauvegarder les applications développées
- Un disque externe pour sauvegarder les bases des données

Les changements des méthodes d'élaboration et de présentation des états financiers ;

La société garde la même méthode de valorisation de stocks, même méthode d'élaboration et de présentation des états financiers ; donc pas de changement de méthode pour l'exercice 2020.

- Les renseignements relatifs à la répartition du capital et des droits de vote ;

Répartition du capital et des droits de vote

Droits attachés aux actions

Chaque action donne droit, dans le partage des bénéfices, comme dans la propriété de l'actif social, à une part proportionnelle à la quotité du capital qu'elle représente.

Les dividendes non réclamés, dans les cinq (5) ans de leur exigibilité, seront prescrits conformément à la loi. Chaque membre de l'Assemblée Générale a autant de voix qu'il possède et représente d'actions.

- Capital social 5 561 635DT - Réparti en : 5 651 635 actions ordinaires soit 5 651 635 droit de vote

Date de la tenue de l'assemblée générale ordinaire : 18/06/2021

Liste des actionnaires détenant directement ou indirectement entre 10% et 20 % des droits de vote

Identification	Adresse	Nbr d'actions ordinaires détenues	% du capital	Nbr de droits de vote détenus	% du nbr total de droits de vote
Ben Slimane Hatem	Gammarth Sup La Marsa	913 514	19.71101%	913 514	19.7101%
Ben Slimane Jouda	Gammarth Sup La Marsa	727 498	15.6979%	727 498	15.6979%
Ben Slimane Med Aziz	Gammarth Sup La Marsa	573 459	12.3741%	573 459	12.3741%
Ben Slimane Salima	Gammarth Sup La Marsa	488 595	10.5429%	488 595	10.5429%

Le rachat d'actions, nature et cadre légal de l'opération ;

Le tableau suivant retrace l'historique de distribution des dividendes sur les trois derniers exercices ainsi que la référence de l'AGO ayant décidé la distribution.

	2018	2019		2020
		Distribution	Attribution gratuite	
Résultat net (en DT)	1 280 916	2 041 336		1 087 616
Dividendes distribués (en DT)	1 390 409	695 204	926 939	1 112 327
Capital social (en DT)	4 634 696	4 634 696		5 561 635
Valeur nominale (en DT)	1	1		1
Nombre d'actions à la date de distribution	4634696	4 634 696		5 561 635
Résultat net par action (en DT)	0.224	0.575		0.440
Dividendes par action (en DT)	0.3	0.150	0.200	0.200
Dividendes en % de la valeur nominale	30.00%	35.00%		20.00%
Taux de distribution	109%	26%	35%	102%
Date de mise en paiement	23/08/2019	31/07/2020	30/09/2020	30/07/2021

Le solde des actions propres au 31/12 pour les exercices 2018, 2019, 2020

ANNEE	2018	2019	2020
ACTIONS PROPRES	700	16460	3786
TOTAL	20946		

Les règles applicables à la nomination et au remplacement des membres du Conseil d'administration ;

Conformément aux dispositions des statuts de la société et aux articles 15-16-17-18-19-20-21-22-23-24

COMPOSITION DU CONSEIL D'ADMINISTRATION

La société est administrée par un conseil d'administration composé de Trois membres au moins et de douze membres au plus, dont deux membres indépendants au moins. Les administrateurs, autre que les administrateurs indépendants, ne peuvent être choisis en dehors des actionnaires.

Les deux administrateurs indépendants doivent obligatoirement être choisis en dehors des actionnaires. Hormis, les administrateurs indépendants, la composition du conseil reflétera toujours les quotes- parts directes dans le capital de la société. Une personne morale peut faire partie du conseil d'administration, elle doit, lors de sa nomination, désigner un représentant permanent soumis aux mêmes conditions et obligations et qui encourt les mêmes responsabilités que s'il était administrateur en son nom propre, sans préjudice de la responsabilité solidaire de la personne morale qu'il représente. Lorsque le représentant de la personne morale perd sa qualité pour quelque motif que ce soit, celle-ci est tenue de pourvoir en même temps à son remplacement.

La société qui se fera représenter dans le conseil aura toute liberté pour remplacer son représentant par une autre personne pendant le cours de ses fonctions d'administrateur. L'Administrateur de la société doit, dans un délai d'un mois à compter de sa prise de fonction, aviser le représentant légal de la société de sa désignation au poste de gérant, administrateur, président directeur général, directeur général ou de membre de directoire ou de conseil de surveillance d'une autre société. Le représentant légal de la société doit en informer l'assemblée générale ordinaire des actionnaires dans sa réunion la plus proche.

La durée des fonctions des administrateurs est de trois (3) années. Le premier Conseil sera nommé par l'Assemblée Générale Constitutive de la société et restera en, fonction jusqu'à l'Assemblée Générale Ordinaire qui délibérera sur l'approbation des comptes du 3ème exercice, et qui renouvellera le conseil en entier, et ainsi de suite.

Tout membre sortant, autre que les administrateurs indépendants, est rééligible.

Le mandat de chacun des administrateurs indépendants ne peut être renouvelé qu'une seule fois. L'assemblée générale ne peut pas révoquer les deux administrateurs indépendants sauf pour une raison valable relative à leur violation des exigences légales ou des statuts, ou pour avoir commis des fautes de gestion ou pour la perte de leur indépendance.

En cas de vacance d'un poste au conseil d'administration, suite à un décès, une incapacité physique, une démission ou à la survenance d'une incapacité juridique, le conseil d'administration peut, entre deux assemblées générales, procéder à des nominations à titre provisoire.

La nomination effectuée est soumise à la ratification de la prochaine assemblée générale ordinaire. Au cas où l'approbation n'aura pas lieu, les délibérations prises et les actes entrepris par le conseil n'en seront pas moins valables.

L'Administrateur nommé en remplacement d'un autre ne demeure en fonction, que pendant le temps restant à courir du mandat de son prédécesseur.

Lorsque le nombre des membres du conseil d'administration devient inférieur au minimum légal, les autres membres doivent convoquer immédiatement l'assemblée générale ordinaire en vue du comblement de l'insuffisance du nombre des membres.

Lorsque le conseil d'administration omet de procéder à la nomination requise ou de convoquer l'assemblée générale, tout actionnaire ou le commissaire aux comptes peuvent demander au juge des référés la désignation d'un mandataire chargé de convoquer l'assemblée générale en vue de procéder aux nominations nécessaires ou de ratifier les nominations provisoires.

BUREAU DU CONSEIL

Le Conseil d'Administration élit, parmi ses membres, un Président qui est, à peine de nullité de la nomination, une personne physique.

Le Président est nommé pour une durée qui ne peut excéder celle de son mandat d'administrateur. Il est rééligible. Le Conseil d'Administration peut le révoquer à une majorité représentant au moins la moitié du capital et pour cause légitime.

Le Président a pour mission de proposer l'ordre du jour du conseil, de le convoquer, de présider ses réunions, de veiller à la réalisation des options arrêtées par ce dernier et de présider les réunions des Assemblées Générales des actionnaires.

En cas d'empêchement temporaire du Président, celui-ci peut déléguer ses attributions à un membre du Conseil d'Administration. Cette délégation est donnée pour une durée limitée et renouvelable.

Si le Président est dans l'impossibilité d'effectuer cette délégation, le Conseil peut y procéder d'office.

Le Conseil d'Administration désigne en outre, un Secrétaire qui peut être choisi en dehors des Administrateurs.

Le Président du Conseil doit, dans un délai d'un mois à compter de sa prise de fonction, aviser le conseil d'administration de sa désignation au poste de gérant, administrateur, président-directeur général, directeur général ou de membre de directoire ou de conseil de surveillance d'une autre société. Le conseil d'administration doit en informer l'assemblée générale ordinaire des actionnaires dans sa réunion la plus proche.

REUNION DU CONSEIL –DELIBERATIONS

Le conseil d'administration se réunit sur la convocation du président ou celle du tiers au moins de ses membres, aussi souvent, que l'intérêt de la société l'exige, et au moins, deux fois par an, soit au siège social, soit en tout autre lieu indiqué par lettres de convocation sous décharge, et ce, avec un préavis de 15 jours. Toutefois le conseil peut se réunir sur une convocation verbale et sans délai, si tous les membres sont présents ou représentés.

L'ordre du jour est proposé par le président ou par les administrateurs qui effectuent la convocation et communiqué aux autres administrateurs accompagné des pièces et documents concernant les sujets y figurant.

Les administrateurs peuvent se faire représenter à chaque séance, par un de leurs collègues. Le pouvoir peut être donné par lettre ou encore, par télécopie.

Le conseil, ne peut valablement délibérer que si la moitié des membres sont présents.

Les décisions du conseil sont prises à la majorité des voix des membres présents ou représentés. En cas de partage de voix, la voix du Président de séance est prépondérante.

PROCES –VERBAUX

Les délibérations du Conseil d'Administration sont constatées par des procès-verbaux inscrits sur un registre spécial tenu au siège de la société et qui sont signés par le Président de séance et le secrétaire.

Les copies ou extraits de ces procès-verbaux, à produire en justice ou ailleurs, sont signés, soit par le président, soit par deux administrateurs.

POUVOIRS DU CONSEIL

Le conseil d'administration est investi des pouvoirs les plus étendus, dans le cadre de l'objet social de la société, sous réserve des seuls actes ou opérations qui sont, du fait de la loi, de la compétence exclusive de l'Assemblée Générale, pour représenter, gérer administrer, engager et développer la société.

Le Conseil d'Administration a notamment les pouvoirs suivants, lesquels sont énonciatifs et non limitatifs :

- Représenter la société vis-à-vis des tiers et de toutes les administrations.
- Effectuer tous les actes nécessaires pour la réalisation de l'objet social.

- Etablir les règlements intérieurs de la société.
- Nommer le Directeur Général et éventuellement, le Directeur Général Adjoint et déterminer leurs rémunérations.
- Nommer et révoquer les agents et employés de la société et fixer leurs rémunérations, salaires, remises, gratifications et participations proportionnelles, ainsi que les autres conditions de leur admission et de leur retraite.
- Organiser toute caisse de secours et de prévoyance pour le personnel.
- Recevoir toutes sommes dues à la société et payer celles qu'elle doit.
- Déterminer le placement de sommes disponibles et régler l'emploi des fonds de réserves.
- Faire ouvrir à la société et faire fonctionner tous les comptes en banques ou chèques postaux.
- Souscrire, accepter, endosser et négocier tous chèques et effets de commerce.
- Demander et accepter toutes cessions, faire toutes soumissions, prendre part à toutes adjudications.
- Autoriser toutes acquisitions, tous retraits, transferts, aliénations de rentes, valeurs créances, fonds de commerce, brevets, licences et brevets d'invention et autres droits mobiliers quelconques.
- Consentir, accepter, céder ou résilier tous baux et locations, avec ou sans promesses de vente.
- Décider et réaliser toutes acquisitions, toutes ventes et tous échanges de tous biens et droits mobiliers et immobiliers.
- Exercer toutes actions judiciaires, tant en demandant, qu'en défendant, déposer toutes réquisitions d'immatriculation.
- Représenter la société dans toutes opérations de faillite et de liquidation, adhérer à tous règlements amiables, et à tous concordats.
- Autoriser toutes transactions, compromis, tous acquiescements et désistements, ainsi que toutes délégations, cessions d'antériorités et subrogations avec ou sans garantie et toute mainlevée d'inscription, saisie, apposition et autres empêchements avant ou après paiement.
- Arrêter les états financiers à soumettre à l'Assemblée Générale et statuer sur toutes les propositions d'attribution et de répartition des bénéfices à présenter aux actionnaires.
- Statuer sur toutes propositions à faire à l'Assemblée Générale des Actionnaires et arrêter l'ordre du jour.
- Accomplir au nom de la société tous actes qui ne sont pas expressément réservés à l'Assemblée Générale par la loi ou par les présents statuts.

DIRECTION GENERALE – POUVOIRS

La direction générale de la Société est assurée par un Directeur Général. Celui-ci assume sous sa responsabilité, la direction générale de la Société et la représente dans ses rapports avec les tiers. Sous réserve des pouvoirs que la loi attribue expressément aux Assemblées Générales d'actionnaires et au Conseil d'Administration, le Directeur Général est investi des pouvoirs les plus étendus pour agir en toute circonstance au nom de la Société et ce, dans la limite de l'objet social. Le Conseil d'Administration doit à cet effet, déléguer au Directeur Général tous les pouvoirs nécessaires.

Le Conseil peut faire assister le Directeur Général, sur sa proposition, d'un ou de plusieurs Directeurs Généraux Adjoint.

Le Directeur Général qui se trouve empêché d'exercer ses fonctions, peut déléguer tout ou partie de celles-ci au Directeur Général Adjoint. Cette délégation, renouvelable, est toujours donnée pour une durée limitée.

Si le Directeur Général est dans l'incapacité temporaire d'effectuer cette délégation ou s'il n'y aurait pas de Directeur Général Adjoint, le Conseil d'Administration procédera d'office à la nomination d'un délégué dans les mêmes conditions.

Aucun membre du conseil autre que le Directeur Général ou le mandataire dûment investi de pouvoirs, ne peut être investi des fonctions de direction de la Société.

REMUNERATION DES DIREGEANTS

L'Assemblée Générale peut allouer aux administrateurs des jetons de présence, dont le montant est porté aux charges d'exploitation de la Société et reste maintenu jusqu'à décision contraire de l'Assemblée Générale.

Le Conseil d'Administration répartit cette rémunération entre ses membres comme il l'entend.

La rémunération du Directeur Général, des Directeurs Généraux Adjointes et des mandataires du Conseil d'Administration est fixée par le Conseil d'Administration.

Le conseil peut, en outre, allouer à certains de ses membres des rémunérations exceptionnelles pour des missions ou mandats à eux confiés. Dans ce cas, ces rémunérations, soumises aux conditions de l'article 23 ci-après, sont portées aux charges d'exploitation de la Société.

Aucune autre rémunération, permanente ou non, que celles prévues ci-dessus, ne peut être allouée aux administrateurs, sauf s'ils sont liés à la Société par un contrat de travail dans les conditions autorisées par la Loi.

Les principales délégations en cours de validité accordées par l'assemblée générale aux organes d'administration et de direction ;

L'administration de SAM est assurée par un Conseil d'Administration composé de cinq membres. Le Président du Conseil est chargé de présider les réunions du Conseil, d'en déterminer les ordres du jour et d'assurer l'exécution des décisions qui en émanent.

Conseil d'administration

Membre*	Représenté par	Qualité
Salima Ben SLIMANE	Lui-même	Président
Hatem Ben SLIMANE	Lui-même	Membre
Mohamed Aziz Ben SLIMANE	Lui-même	Membre
Riadh KEKLI	Lui-même	Membre
Nader Ghazouani		
* Mandats attribués par l'AGO du 25 juin 2020, pour une durée de 3 ans		

Décision de nomination et pouvoirs conformément au PV du CA du 15/09/2020

la Présidente du Conseil d'Administration

Le Conseil a nommé, Madame Salima Ben Slimane épouse Belhaj Ali comme Présidente du Conseil d'Administration de la société pour la durée de son mandat d'administrateur.

La Présidente a pour mission de proposer l'ordre du jour du conseil, de le convoquer, de présider ses réunions, de veiller à la réalisation des options arrêtées par ce dernier et de présider les réunions des Assemblées Générales des actionnaires.

En cas d'empêchement temporaire de la Présidente, celle-ci peut déléguer ses attributions à un membre du Conseil d'Administration. Cette délégation est donnée pour une durée limitée et renouvelable.

Si la Présidente est dans l'impossibilité d'effectuer cette délégation, le Conseil peut y procéder d'office.

Le Directeur Général

Le Conseil a nommé Monsieur Hatem Ben SLIMANE comme Directeur Général de la société pour la durée de son mandat d'administrateur. Le Directeur Général est investi des pouvoirs les plus étendus pour agir en toute circonstance au nom de la société dans la limite de l'objet social.

Le Directeur Général de la société se voit autorisé de déléguer tous ou une partie des pouvoirs qui lui ont été confiés par le conseil d'administration à monsieur Mohamed Aziz Ben SLIMANE, Directeur Général Adjoint de la société, et ce pour une durée d'une année renouvelable.

Les rémunérations du Directeur Général sont fixées par le Conseil d'Administration sur la base d'un salaire mensuel net de Dix mille (10.000) dinars.

Les avantages en nature octroyés au Directeur Général de la société sont : une voiture de fonction avec la prise en charge des frais y afférents

Le Directeur Général Adjoint

Le Conseil a nommé Monsieur Mohamed Aziz Ben SLIMANE comme Directeur Général Adjoint pour assister le Directeur Général dans l'exercice de ses fonctions et ne lui a pas fixé de rémunération. Son salaire est servi totalement par la Société le Mobilier Contemporain où il y occupe le poste de Gérant. La Société le Mobilier Contemporain refacture une quote-part des salaires de Mr Mohamed Aziz BEN SLIMANE à la Société Atelier du Meuble.

Les avantages en nature octroyés au Directeur Général Adjoint de la société sont : une voiture de fonction avec la prise en charge des frais y afférents.

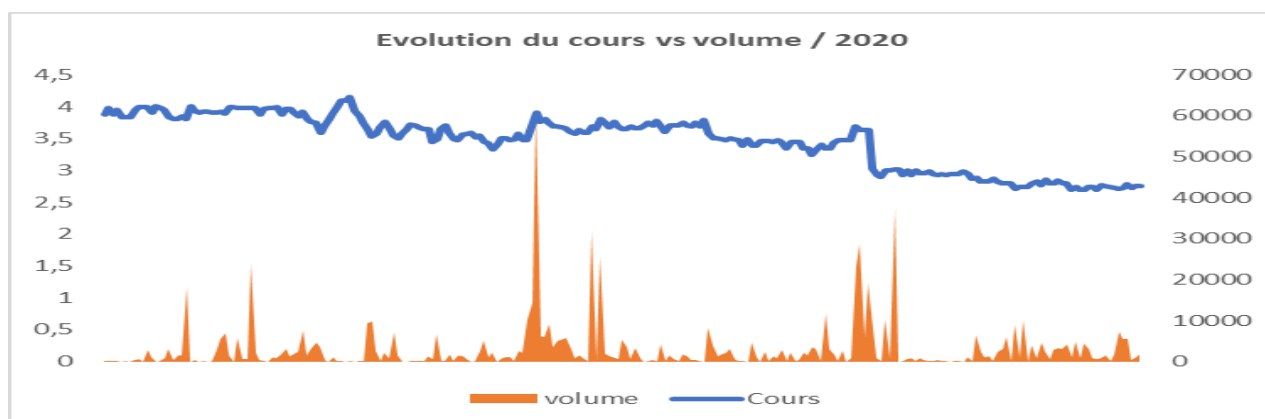
Délégation de signature pour les traites au Directeur Administratif et Financier de la société et à l'Auditeur interne

Le Conseil donne par la présente, sans faculté de subdélégation, délégation de pouvoirs au Directeur Administratif et Financier de la société et à l'Auditeur interne, à l'effet de signer, de façon conjointe, toute traite d'un montant ne dépassant pas 25000 DT relative au paiement des factures fournisseurs et ou tout prestataire au nom de la société Atelier du Meuble intérieurs soit d'exploitation ou hors exploitation.

Comité de pilotage pour le passage à l'IFRS

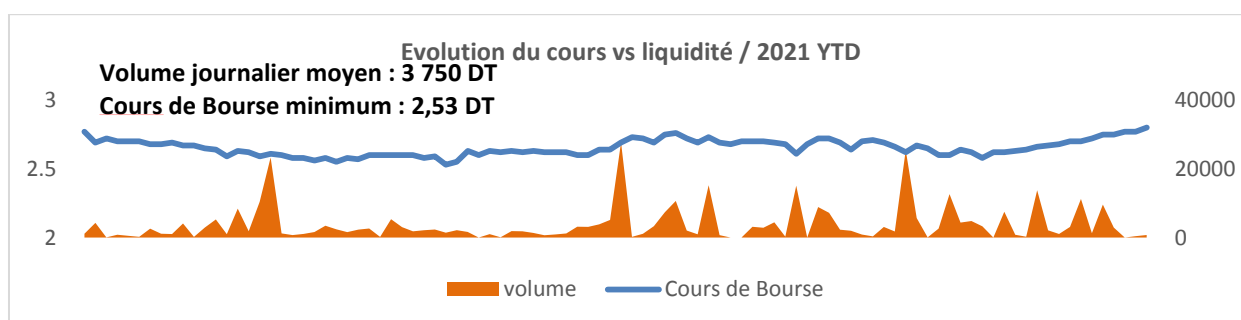
N°	Nom et Prénom	Fonction	Diplôme	Expérience
1	Président Med Aziz Ben Slimane	DGA	License	15ans
	Membre			
2	Riadh Kekli	Dir Financier et Adm	Master	25ans
3	Saoussen Ayari	Chef Comptable	Maitrise	20ans
4	Raouf Amri	Comptable/ filiale	Maitrise	15ans
5	Saoussen Mridi	Comptable/ filiale	BTS	5ans
6	Olfa Chebbi	Comptable/ filiale	BTS	15ans
7	Habiba Khedhri	Dir GRH	Maitrise	20ans
8	Anis Arfi	Auditeur Interne	Maitrise	10ans

L'évolution des cours de bourse et de transactions depuis la dernière AGO ;



Date référence	Cours référence	Nombre d'actions
29-05-2020	3,5 DT	5 561 635

Indicateurs Boursiers	Du 01-01-19 au 31-12- 19	Ratios Boursiers	2019	2020
Performance boursière	-12,5%	EV/CA	0,8x	0,6x
plus haut 30-03-20	4,15	EV/EBITDA	3,9x	4x
plus bas 30-04-20	3,35	EV/EBIT	5,4x	6,8x
		P/E	10,21x	18x
		Div Yield	8,6%	4%
		P/B	1,4x	1,83x



Date référence	Cours référence	Nombre d'actions
29-05-2020	3,5 DT	5 561 635

Indicateurs Boursiers	Du 01-01-19 Au 31-12-19	Ratios Boursiers	2020	2021e
Performance boursière	-12,5%	EV/CA	0,8x	0,7x
plus haut 30-03-20	4,15	EV/EBITDA	3,9x	3,7x
plus bas 30-04-20	3,35	EV/EBIT	5,4x	5,2x
		P/E	10,21x	10x
		Div Yield	8,6%	9,1%
		P/B	1,4x	1,2x

Le déroulement des opérations de rachat réalisées en application des dispositions de l'article 19 de la loi n° 94-117 du 14 novembre 1994 et les effets que cette opération a engendrés ;

L'assemblée générale ordinaire a décidé de mettre en place un contrat de régulation du titre de la société à la Bourse selon les dispositions de l'article 19 de la loi n° 94-117 portant réorganisation du marché financier et ce conformément à l'engagement des actionnaires de la société lors de l'introduction de la société en bourse

L'Assemblée Générale Ordinaire réunie 20 Juin 2018 a expressément autorisé le Conseil d'Administration de la Société **ATELIER DU MEUBLE INTERIEUR SA** à intervenir sur le marché boursier, pour une période de trois ans, et ce afin d'acheter et de revendre ses propres actions en vue de réguler son le cours de son action sur le marché, conformément à l'article 19 de la loi-94-117 du 14 novembre 1994 et aux dispositions du titre 4 du Règlement du CMF relatif à l'Appel Public à l'Epargne.

L'assemblée générale ordinaire délègue tous pouvoir au conseil d'administration pour accomplir les formalités de la mise en place et les conditions nécessaires pour maintenir l'action sur le marché boursier conformément au projet du contrat exposé, et à prendre toutes les mesures nécessaires prévues par la législation en vigueur et notamment l'emploi d'une réserve de régulation prélevée sur les bénéfices de l'exercice 2017 dont le montant a été fixé à 700 000 Dinars.

- 1- Le nombre maximum d'actions à acquérir est fixé à 5% maximum des actions déposées
- 2- Les actions détenues par la société dans le cadre du contrat de régulation ne donnent droit ni aux dividendes, ni au droit de souscription en cas d'augmentation de capital en numéraire, ni au droit de vote. Elles ne sont pas prises en considération pour le calcul des différents quorums.
- 3- Les opérations réalisées au titre du Contrat le sont dans le respect de la réglementation en vigueur et le respect total de l'intégrité du Marché, notamment elles n'ont pas pour objet d'entraver le fonctionnement régulier du Marché ni d'induire autrui en erreur.

Les interventions au titre du Contrat doivent être réalisées dans le respect de la réglementation en vigueur et de l'intégrité du Marché, notamment elles ne doivent pas entraver le fonctionnement régulier du Marché ni induire autrui en erreur.

Bref rappel des dispositions statutaires concernant l'affectation des résultats ;

Droits attachés aux actions

Chaque action donne droit, dans le partage des bénéfices, comme dans la propriété de l'actif social, à une part proportionnelle à la quotité du capital qu'elle représente.

Les dividendes non réclamés, dans les cinq (5) ans de leur exigibilité, seront prescrits conformément à la loi. Chaque membre de l'Assemblée Générale a autant de voix qu'il possède et représente d'actions.

Les actions sont nominatives. Aucune action au porteur ne peut être émise par la société. Les titulaires, cessionnaires, négociateurs et les souscripteurs sont tenus solidairement du montant de

l'action. Tout souscripteur ou actionnaire qui cède son titre demeure garant pendant deux ans à partir de la date de la cession, du paiement du reliquat non échu de la valeur du titre. Les actions sont indivisibles à l'égard de la société qui ne reconnaît qu'un seul propriétaire pour chaque action. Les propriétaires indivis ou collectifs d'actions, notamment les héritiers ou ayants-droits d'un actionnaire décédé, sont tenus de se représenter auprès de la société par un seul d'entre eux ou par un mandataire commun ayant qualité pour assister aux Assemblées Générales. A défaut d'entente, il appartient à la partie la plus diligente de se pourvoir, ainsi que de droit, pour faire désigner par justice un mandataire chargé de représenter tous les copropriétaires.

Les usufruitiers et nu-propriétaire doivent également se faire représenter par l'un d'entre eux. A défaut de convention contraire entre l'usufruitier et le nu-propriétaire signifiée à la société, celle-ci considère que l'usufruitier représente valablement le nu-propriétaire, quelles que soient les décisions à prendre.

ARTICLE DROIT DE L'ACTION

Chaque action donne droit, dans la propriété de l'actif social, à une part proportionnelle au nombre d'actions émises et en outre, à une part des bénéfices, ainsi qu'il en est indiqué ci-après.

AFFECTATION ET REPARTITION DES BENEFICES

Le bénéfice distribuable est constitué du résultat comptable net majoré ou minoré des résultats reportés des exercices antérieurs et ce, après déduction de ce qui suit :

- Une fraction égale à 5% du bénéfice déterminé comme ci-dessus indiqué au titre de réserves légales. Ce prélèvement cesse d'être obligatoire lorsque la réserve légale atteint le dixième du capital social ;
- La réserve prévue par les textes législatifs spéciaux dans la limite des taux qui y sont fixés ;
- Les réserves et fonds que l'assemblée générale juge convenable leur constitution.

Rapport d'activité 2020

TABLEAU D'EVOLUTION DES CAPITAUX AINSI QUE LES DIVIDENDES VERSES AU TITRE DES TROIS DERNIERS EXERCICES

(exprimé en dinars)

	<i>Capital social</i>	<i>Prime d'émission</i>	<i>Réserve légale</i>	<i>Réserves pour réinvestissement exonéré</i>	<i>Autres compléments d'apports</i>	<i>Actions propres</i>	<i>Résultats reportés</i>	<i>Résultat de l'exercice</i>	<i>Dividendes distribués</i>	<i>Total</i>
Soldes au 31 Décembre 2017	4 634 696	1 453 040	421 336	800 000			636 682	1 280 916		9 226 670
Affectation approuvée par l'AGO du 20/06/2018 Distribution de dividendes			42 133				33 762	(1 280 916)	1 205 021 (1 205 051)	(1 205 051)
Rachat d'actions propres approuvé par l'AGO du 20/06/2018 Cessions d'actions propres					4115	(32 453) 29 527				(32 453) 33 642
Résultat net de l'exercice 2018								2 041 336		2 041 336
Soldes au 31 Décembre 2018	4 634 696	1 453 040	463 469	800 000	4 115	(2 926)	670 444	2 041 336	-	10 064 174
Affectation approuvée par l'AGO du 20/06/2019 Distribution de dividendes						98	650 927	(2 041 336)	1 390 409 (1 390 409)	- (1 390 311)
Rachat d'actions propres						(63 180)				(63 180)
Résultat net de l'exercice 2019								2 663 073		2 663 073
Soldes au 31 Décembre 2019	4 634 696	1 453 040	463 469	800 000	4 213	(66 106)	1 321 371	2 663 073	-	11 273 756
Affectation approuvée par l'AGO du 25/06/2020 Distribution de dividendes	926 939					2 607	1 040 930	(2 663 073)	695 204 (695 204)	- (692 597)
Rachat d'actions propres						(1 038)				(1 038)
Résultat net de l'exercice 2020								1 087 616		1 087 616
Soldes au 31 Décembre 2020	5 561 635	1 453 040	463 469	800 000	6 820	(67 144)	2 362 301	1 087 616	-	11 667 737

Structure du capital

Les capitaux propres se détaillent comme suit :

	2020	2019	2018
CAPITAUX PROPRES			
Capital social	5 561 635	4 634 696	4 634 696
Réserves	1 453 040	1 453 040	1 453 040
Autres capitaux propres	1 270 289	1 267 682	1 267 584
Actions propres	-67 144	-66 106	-2 926
Résultats reportés	2 362 301	1 321 371	670 444
Total des capitaux propres avant résultat de l'exercice	10 580 121	8 610 683	8 022 838
résultat de l'exercice	1 087 616	2 663 073	2 041 336
Total des capitaux propres avant affectation	11 667 737	11 273 756	10 064 174

Evolution du bénéfice net

Désignations	2020	2019	2018
Bénéfice net	1 087 616	2 663 073	2 041 336
Capital social	5 561 635	4 634 696	4 634 696
Nombre d'actions	5 561 635	4 634 696	4 634 696
Bénéfice par action (BPA)	0.196	0.575	0.440
Bénéfice net / Capital Social	19.56%	57.46%	44.04%

Les Indicateurs de gestion de l'exercice 2020

	2020	2019	2018
Produit d'exploitation	15 762 302	22 180 532	19 445 186
Marge Brute	6 476 607	8 930 662	7 789 221
	41.1%	40.3%	40.1%
Valeur ajoutée	4 548 738	6 576 478	5 651 018
	28.9%	29.6%	29.1%
EBE (EBITDA)	2 112 609	3 919 967	3 328 178
	13.4%	17.7%	17.1%
Résultat d'exploitation (EBIT)	1 502 083	2 798 067	2 367 936
	9.5%	12.6%	12.2%
Résultat net	1 087 616	2 663 073	2 041 336
Cash flows	1 698 142	3 784 973	3 001 578

Bilan comparé au 31 décembre 2020

	2020	2019	2018
Capitaux propres	11 667 737	11 273 756	10 064 174
Passifs non courants	1 641 299	2 129 686	2 358 998
Passifs courants	7 192 571	8 464 944	8 509 084
Actifs non courants	8 030 712	8 243 515	8 487 372
Actifs courants	12 470 895	13 624 871	12 444 884
Total Bilan	20 501 607	21 868 386	20 932 256

Désignations	2020	2019	2018
Actif non courant	39.2%	37.7%	40.5%
Actif courant	60.8%	62.3%	59.5%
Capitaux propres	56.9%	51.6%	48.1%
PNC	8.0%	9.7%	11.3%
Passifs courants	35.1%	38.7%	40.7%

Evolution de la rentabilité des fonds propres

Désignations	2020	2019	2018
Chiffre d'affaires (HT)	15 688 432	22 026 324	19 392 267
(dont à l'export)		3 728 600	
Résultat net	1 087 616	2 663 073	2 041 336
Taux de Marge Nette (Résultat net / CA) (1)	6.93%	12.09%	10.53%
Rotation de l'Actif économique ¹ (CA / Actif éco) (2)	1.18	1.64	1.56
Levier d'endettement (Actif éco / FP) (3)	1.14	1.19	1.23
Rentabilité des fonds propres (1)*(2)*(3)	9.32%	23.62%	20.28%

Évolution de la Structure Financière

Désignations	2020	2019	2018
+ Capitaux Propres	11 667 737	11 273 756	10 064 174
+ Passifs Non Courants (provisions)	1 641 299	2 129 686	2 358 998
= Capitaux Permanents	13 309 036	13 403 442	12 423 172
- Actif Immobilisé	8 030 712	8 243 515	8 342 612
= Fonds de Roulement	5 278 324	5 159 927	4 080 560
(en jours de CA HT)	123	86	77
- BFR d'exploitation	5 300 620	6 250 634	4 862 772
(en jours de CA HT)	123	104	92
= Trésorerie d'exploitation	-22 296	-1 090 707	-782 212
- BFR hors d'exploitation	-934 855	-710 801	-595 229
= Trésorerie nette	912 559	-379 906	-186 983
BFR	4 365 765	5 539 833	4 267 543
Variation BFR	1 174 068	-1 272 290	-400 306

Évolution de la Marge Brute d'Autofinancement

Désignations	2020	2019	2018
Bénéfice net (a)	1 087 616	2 663 073	2 041 336
Dotations aux Amortissements & Provisions (b)	610 526	1 121 900	960 242
Marge Brute d'Autofinancement (a)+(b)	1 698 142	3 784 973	3 001 578
1 jour de CA	42 982	60 346	53 129
Clients et comptes rattachés	6 526 978	8 188 426	7 387 337
Chiffre d'affaires TTC	18 694 864	25 201 148	19 392 267
délais clients	126	117	137
Fournisseurs et comptes rattachés	4 447 303	5 779 074	6 034 531
Achats TTC	11 424 990	16 082 781	11 670 549
Délais fournisseurs	140	129	186
Dettes fin / CAF	79.8%	49.6%	72.3%
Return on Equity - ROE / Retour sur fonds propres	9.3%	23.6%	20.3%
RE / Tot Bilan	7.3%	12.8%	11.3%
Actif économique	13 309 036	13 403 442	12 423 172
Résultat d'exploitation / Actif économique	11.3%	20.9%	19.1%

Ratios 2020

RATIOS DE STRUCTURE :	2020	2019	2018
Total Actifs Immobilisés / Tot Actif	39.2%	37.7%	39.9%
Total Kx Propres / Total Bilan	56.9%	51.6%	48.1%
Passifs Non Courants / Total Bilan	8.0%	9.7%	11.3%
Passifs Courants / Total Bilan	35.1%	38.7%	40.7%
Passifs / Total Bilan	43.1%	48.4%	51.9%
Capitaux Permanents / Actifs Immobilisés	165.7%	162.6%	148.9%

RATIOS DE GESTIONS :	2020	2019	2018
Frais de personnels / Produits d'expl	15.5%	12.0%	11.9%
Résultat d'exploitation / Produits d'expl	9.5%	12.6%	12.2%
Produit d'exploitation / Capitaux propres	149.0%	257.6%	242.4%

RATIOS DE SOLVABILITE :	2020	2019	2018
Capitaux Propres / Passifs Non courants	710.9%	529.4%	426.6%
Capitaux Propres / Capitaux Permanents	87.7%	84.1%	81.0%

RATIOS DE LIQUIDITE :	2020	2019	2018
Actifs Courants / Passifs Courants	173.4%	161.0%	146.3%
Liquidités et équivalents de liquidité / Passifs courants	20.9%	7.0%	6.7%

RATIOS DE RENTABILITE :	2020	2019	2018
Résultat Net / Fonds Propres	10.4%	31.3%	25.8%
Résultat Net / Capitaux Permanents	9.0%	25.1%	19.9%
Résultat Net / Produits d'exploitation	6.9%	12.0%	10.5%

RATIOS DE STRUCTURE :	2019	2018	2017
Total Actifs Immobilisés / Tot Actif	37.7%	39.9%	43.8%
Total Kx Propres / Total Bilan	51.6%	48.1%	51.5%
Passifs Non Courants / Total Bilan	9.7%	11.3%	13.2%
Passifs Courants / Total Bilan	38.7%	40.7%	35.3%
Passifs / Total Bilan	48.4%	51.9%	48.5%
Capitaux Permanents / Actifs Immobilisés	162.6%	148.9%	147.6%

Evolution du bénéfice net 2020 Consolidé

<i>Désignations</i>	<i>2020</i>	<i>2019</i>	<i>2018</i>
Bénéfice net	1 056 402	1 794 370	2 536 055
Capital social	5 561 635	4 634 696	4 634 696
Nombre d'actions	5 561 635	4 634 696	4 634 696
Bénéfice par action (BPA)	0.190	0.387	0.547
Bénéfice net / Capital Social	18.99%	38.72%	54.72%

Évolution de la Structure Financière 2020 Consolidé

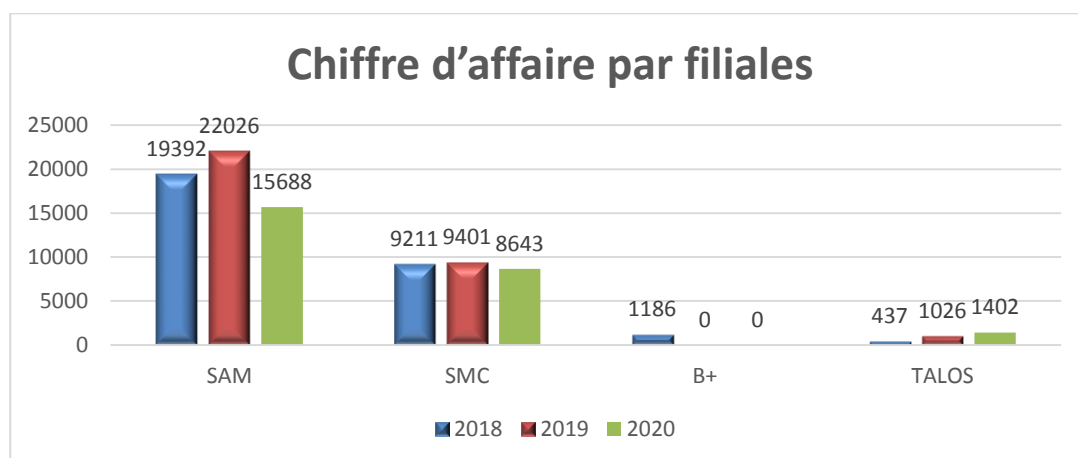
<i>Désignations</i>	<i>2020</i>	<i>2019</i>	<i>2018</i>
+ Capitaux Propres	11 672 857	11 297 917	10 911 480
+ Passifs Non Courants (provisions)	1 713 076	2 229 284	2 381 176
= Capitaux Permanents	13 385 933	13 527 201	13 292 656
- Actif Immobilisé	6 872 314	7 416 165	7 673 162
= Fonds de Roulement	6 513 619	6 111 036	5 619 494
(en jours de CA HT)	152	101	106
- BFR d'exploitation	5 343 127	5 659 604	5 758 747
(en jours de CA HT)	124	94	108
= Trésorerie d'exploitation	1 170 492	451 432	-139 253
- BFR hors d'exploitation	-352 651	409 632	-800 768
= Trésorerie nette	1 523 143	41 800	661 515
BFR	4 990 476	6 069 236	4 957 979
Variation BFR	1 078 760	-1 111 257	-983 592

SIG «INTERIEURS" 2020 consolidé

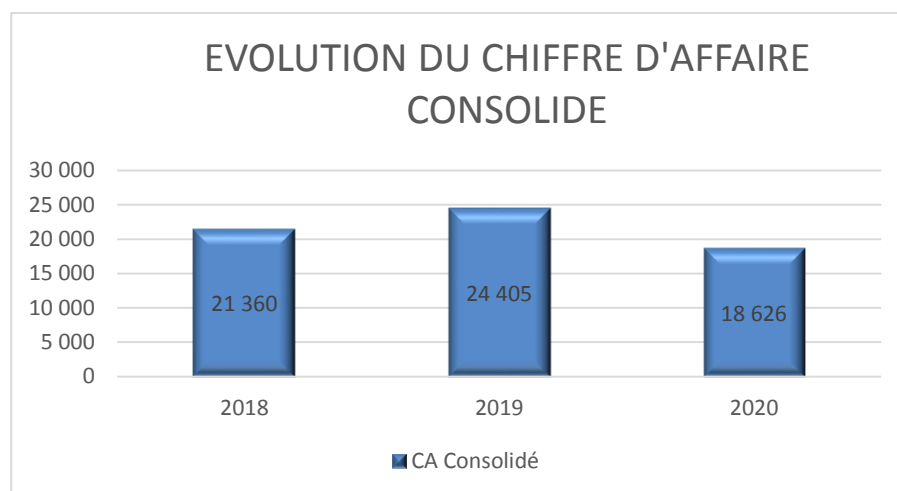
	<u>2020</u>	<u>2019</u>	<u>2018</u>
Produit d'exploitation	18 733 455	24 564 283	21 367 972
Marge Brute	8 286 213 44.2%	10 340 711 42.1%	9 700 576 45.4%
Valeur ajoutée	6 174 902 33.0%	7 898 453 32.2%	7 357 747 34.4%
EBE (EBITDA)	2 552 403 13.6%	4 083 382 16.6%	3 990 887 18.7%
Résultat d'exploitation (EBIT)	1 543 066 8.2%	2 682 474 10.9%	2 804 743 13.1%
Résultat net	1 060 118	1 794 370	2 536 208
Cash flows	2 069 455	3 195 278	3 722 352

Indicateurs d'activités 2020 par filiales

Société	CA	Taux de marge	Résultat Net
Atelier du meuble	15 688 432	41.1%	1 087 616
Le Mobilier contemporain	8 642 633	18%	13 751
Bureau +	0	0	34 648
Talos	1 402 446	23%	16 676
Consolidé	18 623 420	44%	1 060 118



Evolution de chiffre d'affaire consolidé 2018/2019/2020

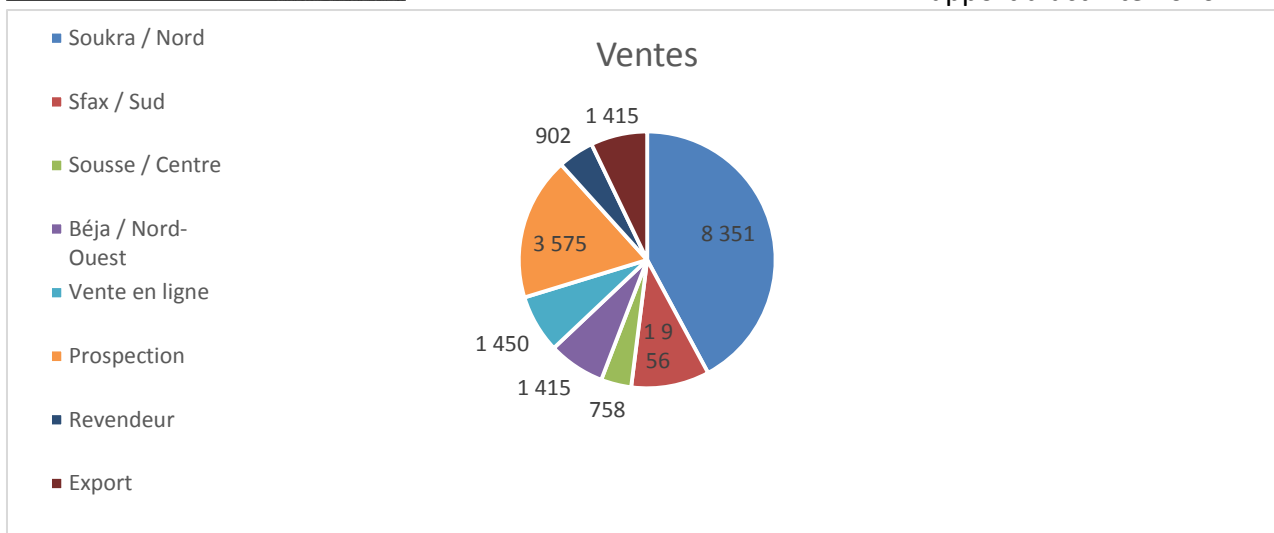


Le chiffre d'affaire consolidé a enregistré une régression, de 23.68% par rapport au chiffre d'affaire consolidé réalisé en 2019, et ce suite à l'avènement de la pandémie COVID-19 et à l'arrêt de l'activité durant la période de confinement de deux mois ayant engendré la suspension provisoire de l'activité. Grâce à une mobilisation de la force de vente accompagnée d'une bonne compagne de communication que le premier trimestre 2021 a enregistré une évolution importante par rapport à 2020 et même par rapport à ce réalisé en 2019.

Typologie clients et canaux de distribution 2020

Chiffre d'affaire commercial 2020 par canal de distribution		CA / Canal de distribution
Showroom	Soukra / Nord	8 351 236
	Sfax / Sud	1 955 607
	Sousse / Centre	757 892
	Béja / Nord-Ouest	1 048 227
	Vente en ligne	
Usine	Prospection	3 575 470
	Revendeur	901 904
	Inter groupe	6 626 225
	Export	1 415 000

Une évolution du CA au niveau de tous les canaux de distribution est réalisée suite à une bonne dynamique commerciale. La part du réseau de distribution dans le CA global est passée de 70% en 2019 à 81% en 2020, et le CA des Show-Room de Béja, Sousse et Sfax ont augmenté par rapport à celui de 2019. Le CA du showroom de Tunis a baissé moins que la variation du CA global tout en augmentant sa part dans ce dernier passant de 58% à 62%.



Typologie client 2020

Secteur Privé	66%
Secteur Public	14%
Revendeurs	6%
Vente en ligne	7%
Export	7%

La clientèle est composée de tous les acteurs de l'économie le risque de dépendances est très faible vu la diversification du portefeuille. Les clients du secteur privé représentent la part la plus importante sur l'exercice 2020.

Statistique des ventes par famille en 2020 par filiale et consolidé

Familles	Type	CA HT	Qté Vendues	% CA
BUREAU	CADRE	1 238 844	2 546	29.67%
	DIRECTION	1 360 168	1 055	32.58%
	DIVERS	23 981	64	0.57%
	OPERATEUR	1 552 071	2 630	37.17%
Total BUREAU		4 175 064	6 295	23%
SIEGE	CADRE	3 044 896	9 488	72.93%
	DIRECTION	3 278 554	5 372	78.53%
	DIVERS	11 457	176	0.27%
	OPERATEUR	288 588	1 107	6.91%
Total SIEGE		6 623 494	16 143	37%

Les Achats réalisés en 2020 par famille de produits SAM

Les achats consommés se sont élevés, au 31 décembre 2020 à : 9 369 175 DT contre : 13 173 514 DT à la clôture de l'exercice précédent et se détaillent comme suit

Matières	31-déc-20	31-déc-19
Bois et dérivés	2 435 543	3 584 411
Articles de quincaillerie	542 454	894 378
Accessoires bureaux	144 115	497 758
Accessoires de chaises	2 249 792	3 679 465
Produits semi-finis	1 046 248	1 632 097
Tissu mousse et cuire	362 878	425 727
Marbres et verrerie	167 059	198 882
Emballages	84 905	107 569
Produits chimiques	54 956	78 276
Frais sur import	815 774	1 515 009
Sous-traitance	126 069	274 366
Achats de marchandises	349 083	378 795
Carburant	160 668	194 963
Eau électricité et gaz	62 375	62 249
Fournitures de bureau	31 788	26 470
Autres	31 651	30 771
<u>Total</u>	<u>8 665 358</u>	<u>13 581 186</u>
- Variation des stocks de matières	703 817	(407 672)
<u>Total achats consommés</u>	<u>9 369 175</u>	<u>13 173 514</u>

Risque relatif aux approvisionnements

Un an après le début de la pandémie, les perspectives mondiales restent très incertaines. Les nouvelles mutations du virus et le bilan humain qui ne cesse de s'alourdir suscitent des inquiétudes, même si la progression des campagnes de vaccination accroît le sentiment de confiance. La reprise économique varie d'un pays et d'un secteur à l'autre, en fonction des perturbations causées par la pandémie et de l'ampleur des mesures prises par les pouvoirs publics. Les perspectives ne dépendent pas seulement de l'issue de la course entre le virus et les vaccins, mais aussi de l'efficacité avec laquelle les mesures économiques mises en œuvre dans un contexte de forte incertitude peuvent limiter les séquelles causées par cette crise sans précédent.

Dans le secteur de l'industrie du bois nous sommes en Tunisie des importateurs à grande majorité de la matière première je cite le bois et dérivés, quincaillerie et composants en plastique, verre etc... ce qui nous rend plus impactés et sensibles aux menaces du marché et de l'économie mondiale dont les projections et perspectives sont reflétés ci-dessous :

En 2021 nous avons ressenti les risques et menaces suivantes :

- Manque de disponibilité de la matière première et semi-finie suite à la reprise d'activité des grandes puissances économiques qui réserves et raflent ce qu'il y a sur le marché mondial,
- Un surbooking chez les producteurs mondiaux ce qui engendre la prolongation des délais habituels de production et un retard de livraison,
- Des problèmes au niveau du transport, du fait de la non disponibilité des conteneurs et des espaces chez les armateurs internationaux et la faiblesse de notre flotte nationale « CTN » comptant seulement 08 navires de marine marchande ;
- Un considérable boom des coûts liés à l'achat que ce soit au niveau du prix d'achat chez les fournisseurs ou des frais d'approches.
- Un climat d'incertitude totale et dépendant de l'évolution de la crise sanitaire tant au niveau mondial qu'au niveau national et c'est la trajectoire de la crise sanitaire qui déterminera l'évolution de la situation. Elle variera selon que les nouvelles souches de COVID-19 réagissent aux vaccins ou prolongent la pandémie et dépendra de l'efficacité des mesures que les pouvoirs publics internationaux prendront pour limiter les séquelles économiques, de l'évolution des conditions financières et des prix des produits de base, ainsi que de la capacité d'adaptation de l'économie.

Risques relatifs aux opérations de changes

L'évolution des achats des matières premières est sensiblement affectée par la variation des cours de devises.

La Gestion des Ressources Humaines 2020/SAM

Les employés sont affiliés à la Caisse Nationale de Sécurité Sociale (CNSS). La cotisation se compose d'une quote part patronale à hauteur de 16,57% des salaires bruts et d'une quote part salariale à hauteur de 9,18% de cette même assiette.

La société est aussi tenue de payer au même organisme une contribution pour la couverture des accidents de travail fixée à 2% du salaire brut. Ces cotisations permettent aux retraités de bénéficier d'une pension intégralement prise en charge par la CNSS.

La Société bénéficie de l'exonération de la cotisation patronale pendant 7 ans pour les nouveaux cadres recrutés.

Les rémunérations du président directeur général et du conseiller auprès de la Direction Générale ne sont pas soumises à la cotisation auprès de la CNSS.

Les salariés ne bénéficient pas actuellement d'un régime de retraite complémentaire géré par la CNSS. Ce régime facultatif instauré en 1980, a pour objectif d'améliorer le niveau global des retraites des salariés.

- La société applique le régime des 40 heures par semaine.
- Pour les besoins de la production, l'usine fonctionne 8H/24, 5 jours/7, le personnel technique est régulièrement appelé à travailler les dimanches et jours fériés.
- La rémunération des heures supplémentaires est réglementée par l'article 90 du code du travail.
- Les heures supplémentaires au-delà des 40 heures réglementaires sont majorées de 25%, au-delà des 48 heures par semaine une majoration de 50%.

Les heures supplémentaires de nuits sont majorées de 50% et celles effectuées lors des jours fériés chômés payés sont majorées de 100%.

☐ Le taux d'absentéisme moyen annuel est en baisse progressive d'une année à l'autre en passant de 3,19 jours en 2013 à 3,18 jours en 2012.

☐ Le nombre de jours de formation est de 12 jours en 2012 et 13 jours en 2013.

Principaux engagements découlant de la convention collective :

☐ Le secteur « bois ameublements et lièges » est réglementé par la convention collective du 27 juillet 1977 modifiée et complétée par accord subséquents.

☐ Les principales dispositions de cette convention sont les suivantes :

☐ La période d'essai pour les nouveaux employés est fixée comme suit :

☐ Pour le personnel d'exécution : 3 mois renouvelables ;

☐ Pour le personnel de maîtrise : 6 mois renouvelables ;

☐ Pour les cadres : 9 mois renouvelables.

☐ Le droit au congé est fixé à 22 jours pour le régime mensuel et 21 jours pour le régime horaire par année, majoré de 1 jour ouvrable par tranche de 5 ans d'ancienneté avec un plafond de 24 jours ouvrables pour le régime horaire et 30 jours pour le régime mensuel.

Principales dispositions réglementaires régissant la gestion du personnel

Outre les rémunérations prévues par la Convention Collective Nationale du Personnel, d'autres primes et autres avantages hors convention sont accordés au personnel, dont notamment :

La prime exceptionnelle, accordée mensuellement au personnel permanent. Ce prime est égal à un forfait fixé par la Direction Générale au prorata des notes de performance attribuées par les supérieurs hiérarchiques ;

- La prime de bilan, accordée aux employés de la Direction Financière. Cette prime est attribuée selon un barème ;

- La prime d'inventaire, accordée aux employés de la Direction des approvisionnements ;
- La prime de productivité, accordée aux cadres selon un barème ;
- La prime de gestion, accordée au directeur général ;
- Dons et œuvres sociales.

Par ailleurs, certains avantages sociaux sont également accordés au personnel de la société. Il s'agit de l'octroi de prêts sans intérêts, Bons d'essence, des voitures de fonction et cartes téléphoniques.

- L'entreprise est tenue d'accorder à son personnel des jours de congés payés à l'occasion de mariage (3 jours ouvrables), de naissance (2 jours ouvrables), d'un décès de conjoint ou d'enfant (3 jours) ou d'un parent (2 jours).
- Le personnel perçoit une prime de fin d'année calculée en fonction de la note professionnelle.
- L'indemnité de licenciement est calculée à raison de 18 jours de salaire par année de travail effectif sans dépasser une année pour les salariés ayant moins de 50 ans d'âge et 10 mois pour les salariés ayant plus que 50 ans. Les dommages et intérêts pour licenciement économique ou abusif sont calculés sur la base d'un mois ou 2 mois de salaire multiplié par le nombre d'années d'ancienneté sans dépasser 36 mois de salaire.
- Conformément à l'article 62 de la Convention Collective Nationale du Personnel du secteur, toute personne percevra, à l'occasion de son départ à la retraite une indemnité égale à une mensualité et demie pour les salariés ayant moins de 10 ans d'ancienneté et 3 mois de salaires pour les salariés ayant plus que 10 ans d'ancienneté, calculée sur la base du salaire du dernier mois travaillé, toutes indemnités servies mensuellement comprises.

La variation de la masse salariale est due essentiellement à l'arrêt du travail durant deux mois suite au confinement ainsi que la diminution de nombre d'employé durant l'exercice 2020.

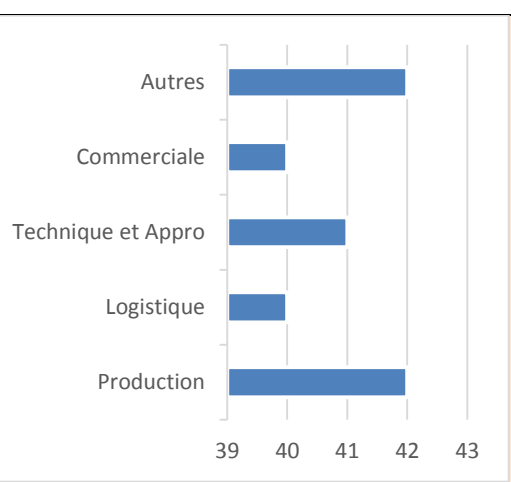
LIBELLE	2018	2019	2020
Salaire de Base et Primes Légales	1 663 027	1 904 466	1 787 883
Primes exceptionnelles	113 876	126 534	121 080
Primes de rendement	174 505	191 870	182 354
Commissions / Chiffre d'affaire	114 135	112 954	84 462
Gratification et Paie exceptionnelle	44 771	26 476	17 440
(Œuvres Sociales (Décès - Aïd -Rentrée Scolaire)	53 973	63 923	59 844
Rémunérations des Administrateurs	139 858	176 812	176 837
Rémunérations Dirigeant	135 000	50 000	50 000
Total Brut	2 439 149	2 653 036	2 479 901
Charges Sociales	312 979	460 030	447 625
Masse Salariales	2 752 128	3 113 066	2 927 526

Effectif par Département, moyenne d'âge et sexe

Plan d'intéressement SAM 2020

Type de Prime	Bénéficiaire	Périodicité	Montant	Enveloppe Annuel
Prime de rendement	Tous	1 / an	Note selon barème	182 354
commissions /commerciaux	commerciaux	par mois	0.75% - 1% des encaissements	84 461
Prime de bilan	DAF	1 / an	Note interne/ selon barème	121 080
Prime d'inventaire	D Appro	1 / an		
Prime par Objectif	Commerciaux	1/an	Note interne / selon barème	
Prime de productivité	Chef d'atelier	6 mois	Selon barème	
	bureau d'étude	par projet	Selon barème	
	technico commerciaux	par chantier	Selon barème	
	ouvrier chantier	par chantier	Forfait	
	Logistique	3 mois	Selon barème	
	auditeur	annuel	Par objectif	
Cadeaux de fin d'année		1/ an	Selon Ancienneté	9 900
Prime de gestion pour PDG		1/ an	Décision AGO et CA	50 000
Dons / œuvre sociale			Selon barème	59 844

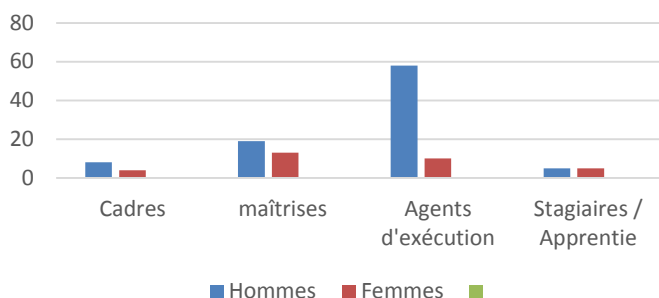
	Moyenne d'âge	Homme	Femme
Production	42	49	11
Logistique	40	11	2
Technique et Appro	41	13	6
Commerciale	40	3	6
Autres	42	14	6
Total	41	90	31



La pyramide des âges montre la prédominance de la moyenne d'âge de 41 ans qui représente 55% de l'effectif total en 2020.

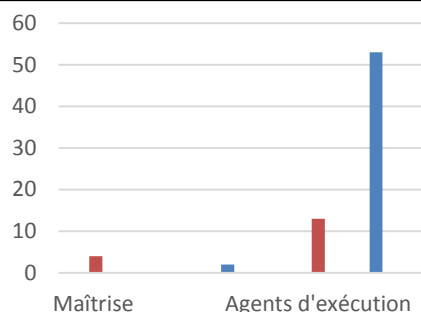
Statistiques des employés selon sexe

	Hommes	Femmes
Cadres	8	3
maîtrises	15	19
Agents d'exécution	60	11
Stagiaires / Apprentie	0	1
TOTAL	83	34



INTERIM

	Hommes	Femmes
Maîtrise	3	1
Agents d'exécution	32	8
TOTAL	35	9



Effectif par niveau/département

	Encadrement	Technicien	Opérateur	Total	%
Production	0	2	56	58	49.57%
Technique et Appro	2	12	7	21	17.94%
Logistique	1	4	7	12	10.26%
Commercial	2	7	0	9	7.70%
Autres (DAF – DG)	6	9	2	17	14.53%
Stagiaire	0	0	0	0	0%
Total	11	34	72	117	100

Le taux d'encadrement est de 1/10 et le taux de formation 40% des employés ont eu leur diplôme de technicien supérieure et plus

Plan de formation

Nombre d'action : 08 - Montant total HT : 10 100

N°	Thème de formation	Bureaux proposé	Formateur	Durée Du – Au	Nbre de jour	Nbre de Participant	Financement	Budget alloué
01	Les prix de transfert	Provalu	Anis Wahabi	07 – 08 & 09 janvier 20	03	01	TFP	1000
02	L'accueil « image de qualité pour votre entreprise »	TFC	Bassoumi Chiraz	23 & 24 Septembre 2020	2	1	TFP	980
03	Analyse en modélisation et évaluation financières	MW Consulting	-	Formation à distance	-	1	TFP	1890
04	Cycle long : les normes IFRS	MW Consulting	Anis Wahabi	07 & 08 Octobre 20	2	6	TFP	1780
05	Cycle long : les normes IFRS	MW Consulting	Anis Wahabi	23 & 24 Novembre 20	2	6	TFP	1780
06	Référencement Web SEO / SEA	Talent Lab	Hela hammami	Novembre 20	3	2	TFP	990
07	Digital marketing	Talent Lab	Baya Jomaa	Décembre 20	3	2	TFP	1080
08	Gestes et postures au travail	SalameS	Taha Kacem	Décembre 20	2	10	TFP	600

Synthèse des faits marquants

Département Commercial

1. PRINCIPAUX CHIFFRES

a. Evolution du Chiffre d'affaires consolidé (en milliers de dinars) :

Chiffre d'affaire	Budget Estimé avant Covid	Budget révisé juillet 2020	CA Réal	Ecart R/B avant Covid	Ecart R/B Révisé
2019	23 647	23 647	24 564	3.88%	3.88%
2020	24 356	18 700	18 626	-23.53%	-0.40%
Var 20/19	3.00%	-20.92%	-24.17%		

• Les contraintes du marché étaient :

- Notre travail durant 2020 était limité à 10 mois d'activité.
- Nous avons travaillé avec beaucoup de clients en confinement et à distance.
- Pas de visite clients, pas de prospections et le nombre de visiteurs aux showrooms a baissé de + que 50%.
- Tous les projets encours étaient suspendus.
- Les relances téléphoniques : tous les clients en standby avec absence totale de visibilité.
- Problème d'approvisionnement : des partenaires locaux et internationaux ne fonctionnaient pas à plein régime cumulé au quasi arrêt des transports internationaux.
- **Mot d'ordre** : Ne rater aucune opportunité tout en appliquant des concessions commerciales.
- Le budget 2020 a été révisé à 18 700 Md au mois de juillet 2020 : réalisé à 97%.
- Le CA réalisé durant le premier semestre 2020 était de 6 400 Md.
- Après le premier confinement nous n'avons pas eu d'annulation de cde.
- Nous n'avons pas eu d'impayé.
- Encore nous avons pu clôturer l'année avec un carnet de cde dépassant les 3 MD.
- Nous avons concrétisé le meilleur marché dispo : SOFRECOM filiale ORANGE France.
- Nous avons travaillé et exposé et eu la confirmation du grand marché BTE.

b. Palmarès des clients :

	CLIENT	ACTIVITE	R 2019	R 2020
1	STB	Banque		669 818
2	ZITOUNA BANK	Banque	410 493	373 868
3	EXTRA MEUBLE	Revendeur	267 193	355 185
4	GIZ	Organisation int	544 942	313 217
5	INTERIEURS PLUS	Revendeur	370 767	287 541
6	LA POSTE TUNISIENNE	Banque	48 925	277 476
7	ATTIJARI BANK	Banque	157 683	266 363
8	PNUD	Organisation	80 510	235 256
9	SOFRECOM TUNISIE	Develop inf		227 459
10	INTERIEURS CI	Export	203 247	215 366
11	STE.MEDITERRANEENE DE TELESERVICES	Centre d'appel	468 881	213 900
12	SEWS TN	Industrie		208 530
13	TRANSCOM WORLDWIDE TUNISIE	Centre d'appel	1 020 387	192 640
14	UBCI	Banque	92 470	151 840
15	HANNIBAL LEASE	Leasing		145 524
16	US EMBASSY	Ambassade usa	215 046	145 296
17	ASSEMBLEE DES REPRESENTANTS DU PEUP	Etatique		142 022
18	INSSPA	Etatique		139 312
19	METS MANUFAC ELEC TECHNI DE SOUSSE	IndustrieL	51 942	132 315
20	AMEN BANK	Banque	112 116	127 403
21	MINISTERE DE DEFENSE	Etatique	72 996	126 502
22	MAC TRADING	Revendeur	108 665	124 349
23	BAUHAUS CONSTRUCTION&CONSULTING	Export		116 877
24	REPERE D'ARCHITECTURE	Revendeur		114 816
25	MHADHEBI MONCEF/REEMI	Commerce		111 318
26	CLINIQUE BEAU SEJOUR MEGRINE	Clinique	9 262	108 509
27	CTAMA	Assurance		108 416
28	3S STANDARD SHARING SOFTWARE	Telecom	20 985	103 330
29	SE BORDNETZE EL FEJJA	IndustrieL	33 947	102 470
30	TALOS	Revendeur	172 790	101 582
	Total du CA		4 463 247	5 938 500
	% Dans le CA			

- Nous avons réalisé 33% de notre CA avec 30 clients gros compte dont le montant d'achat dépasse les 100 000 D durant l'année 2020.
- Le taux est identique à celui de 2019 : 34% du CA est concrétisé avec 31 clients dont le montant d'achat est sup à 100 000 D.
- A part les revendeurs, nous traitons avec plus qu'une dizaine de clients gros compte à plus que 100 000 D annuellement.

c. Répartition du nombre de clients par palier de CA :

PALLIER DE CA	2019				2020				Var	Var
	NBR Clt	%	CA	%	NBR Clt	%	CA	%	CA	NBR
SUP A 100 MD	31	1%	8 154	34%	31	1%	5 938	33%	-27%	0%
ENTRE 50 ET 100 MD	44	1%	2 945	12%	28	1%	1 915	11%	-35%	-36%
ENTRE 20 ET 50 MD	112	4%	3 343	14%	96	3%	2 942	16%	-12%	-14%
ENTRE 10 ET 20 MD	217	7%	3 016	13%	146	5%	1 968	11%	-35%	-33%
INFERIEUR A 10 MD	2 784	87%	6 219	26%	2 747	89%	5 310	29%	-15%	-1%

- nous avons traité avec plus que 3000 clients en 2020 pratiquement identique au chiffre de 2019.
- Il y a eu une grande baisse du CA pour les paliers sup à 50 000 D.

d. Répartition du CA par famille de produit :

- Le top des ventes reste toujours les sièges avec une part de 36% du CA global tout en précisant que nous aurions pu vendre plus que cela si avait suffisamment de stock de produit à notre disposition.
- Les familles sièges et bureau représentent 56% de notre CA.

	2019	2020	VAR 20/19	
famille	QTE	QTE	QTE	%
SIEGES	20 631	16 189	-4 442	-22%
BUREAU	8 232	5 516	-2 716	-33%
SPECIAL	6 459	3 087	-3 372	-52%
CHAISES	10 382	7 289	-3 093	-30%
T REUNION	761	518	-243	-32%
BLOC TIR	2 877	2 079	-798	-28%
CANAPE	881	717	-164	-19%
ACCEUIL	305	183	-122	-40%
BANQUETTE	429	176	-253	-59%
ELEMENT	4 980	3 674	-1 306	-26%
DIVERS	14 873	11 320	-3 553	-24%
Total	70 810	50 748	-20 062	-28%

2. FAITS MARQUANTS (SYNTHESE)

- Réellement nous avons travaillé à peine 9mois et demi.
- Il y a eu report de 4 marchés étatique cumulé pour plus que 2 500 MD (la poste, Etap, Cnrps, Apia et Oaca).
- Ruptures de stock (HM et Sitland et bien d'autres articles)
- Concrétisation du plus grand marché de mobilier de bureau sur la place : SOFREMCOM et confirmation du marché de la BTE.

3. STRATEGIE COMMERCIALE 2021

- Priorité absolue sur 2 niches de marchés :
 - o Les banques auxquelles il faut une attention particulière et avec qui il y a une sécurité de CA mais avec des conditions bien particulières à tous les stades : étude de projet, échantillonnage, prix, rapidité d'exécution, rapide réassort...
 - o Les marchés publics : il faut augmenter nos participations aux consultations et AO.
- Augmenter la surface de vente de notre showroom Sfax, pour pouvoir exposer plus de produits.
- Renforcer notre force de vente par le recrutement de 2 commerciaux développeurs (un sera basé à Tunis et qui travaillera sur le grand Tunis, le nord et le centre, et un autre sera basé à Sfax pour le centre ouest et le sud.
- Généraliser l'outil CRM (qui était en phase test) à toute l'équipe commerciale.
- Bien entretenir la relation avec notre client AMA GROUP et répondre aux demandes vers le marché du BURUNDI avec qui il y a 3 autres bonnes affaires en 2022 et 2023 et du potentiel sur les pays limitrophes (Tanzanie, Rwanda et Kenya).
- La LIBYE : notre marché cible pour 2021, renoué avec ce marché par des prospections terrain, d'ailleurs nous avons effectué 2 bonnes opérations en fév. et mars 2021 cumulant 1 millions de dinars.
- Réaménagement du showroom de Tunis pour se distinguer par rapport aux concurrents (INTERIEURS toujours dans la dynamique positive du changement).
- Il faut changer de source d'approvisionnement en accessoires pour sièges et autres de pays limitrophes et non de pays asiatiques.
- Augmenter le stock pour les articles sièges à fort potentiel de ventes.
- Disposer d'un stock tampon de produit fini (articles à forte rotation) pour répondre à des besoins de clients urgents.

Département Export

i. Chiffre d'affaires à l'export exercice 2020,

Le Chiffre de l'affaire à l'export a connu une légère diminution par rapport l'année 2019 . Il passe de 430 milles dinars en 2019 à 330 milles dinars en 2020, une diminution de l'ordre de 23%. Le CA a une tendance vers la hausse depuis 2016 à l'exception de l'année 2020

Année	2016	2017	2018	2019	2020
CA kdt	76	101	368	431	330

ii. Effet COVID-19 sur l'activité Export en 2020

L'effet de la crise sanitaire Covid à jouer un rôle direct vers la baisse du CA de l'exercice 2020, en raison de :

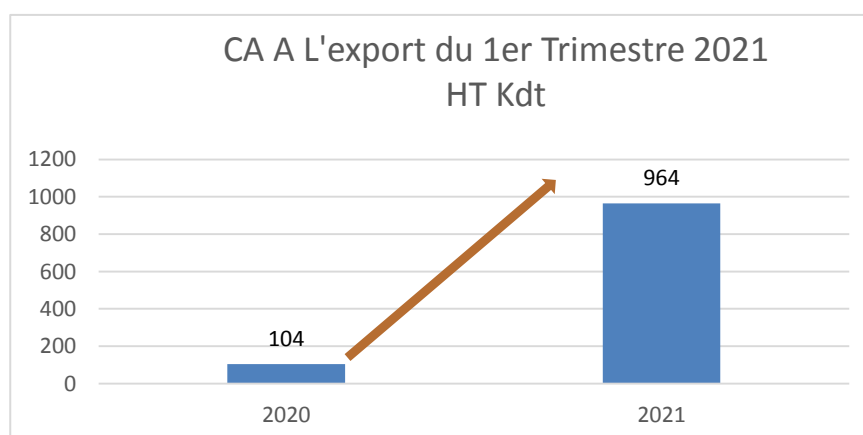
- La fermeture des frontières,
- La baisse de la demande des sociétés en mobilier de bureaux (travail à domicile), les priorités d'investissement des sociétés ont changé.
- Fermeture complète du marché Algérien,
- Nous avons profité de la crise pour prospecter d'autres marchés (essentiellement Libyen et mauritanien) et ajuster notre offre (produit) par rapport à certain marché à l'export notamment la côte d'ivoire.

iii. CA Export 1er trimestre 2021

L'année 2021 est très bénéfique chez Intérieurs en termes de volume de vente à l'export, une année qui démarre très bien grâce à l'effort fourni durant les dernières années pour booster le volume des ventes à l'international :

- Signature d'un marché avec une banque de renommé en Libye NURAN BANK pour l'aménagement de l'ensemble de son siège social
- Signature d'un nouveau marché avec la banque ISLAMIQUE LIBYENNE pour l'aménagement de sa direction régionale
- Nouveau marché à l'export au BURUNDI pour l'aménagement de l'ensemble du siège social de la banque de BURUNDI.

Le CA à l'export au premier trimestre a enregistré une très nette augmentation passant de 104 kdt en 2020 à 964 kdt en 2021

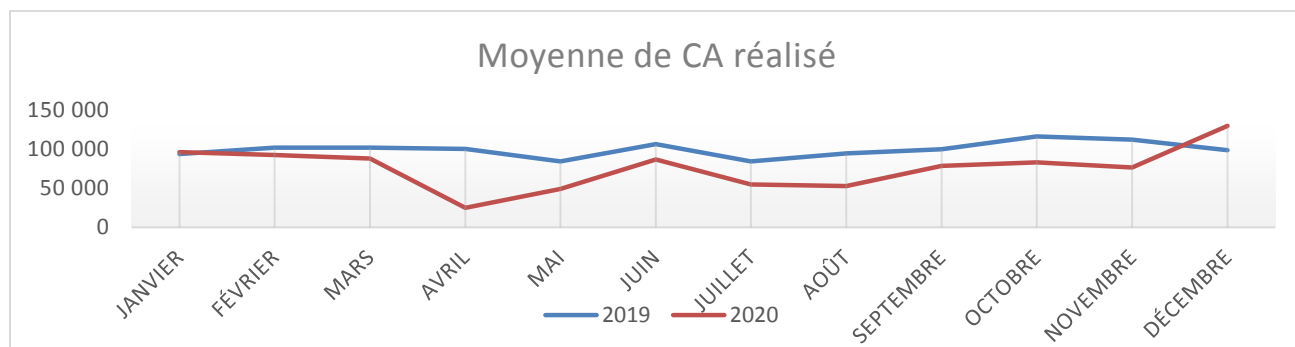


Département Logistique

Au sein de ce rapport on va étaler les éventuelles améliorations et les résultats réalisés par le service logistique pour l'année 2020, ainsi que les difficultés et les perspectives d'amélioration :

Résultats et Améliorations :

➤ Chiffre d'affaire journalier des livraisons a diminué de 24% par rapport à 2019 (d'une moyenne de 100000 TND en 2019 à une moyenne de 76000 TND en 2020)



- Le délai moyen de livraison a diminué de 16 jours en 2019 à 14 jours en 2020
- Le délai moyen d'intervention SAV à rester constant de 6 jours entre 2019 et 2020.
- La quantité livrée mensuelle a diminué de 15% (de 5467 pièces en 2019 à 4628 pièces en 2020).
- En Septembre 2020, Mise en place d'une équipe de contrôle qualité au niveau de l'atelier Tapisserie, on a enregistré une diminution de -50% de nombre de réclamation (Comme le montre le tableau ci-dessous) entre 2019 et 2020 pour la période Septembre, Octobre, Novembre et Décembre.

Atelier TAP	Septembre	Octobre	Novembre	Décembre	Total
Nbre de réclamation 2020	9	8	4	5	26
Nbre de réclamation 2019	14	10	12	14	50

Les difficultés et les perspectives d'amélioration

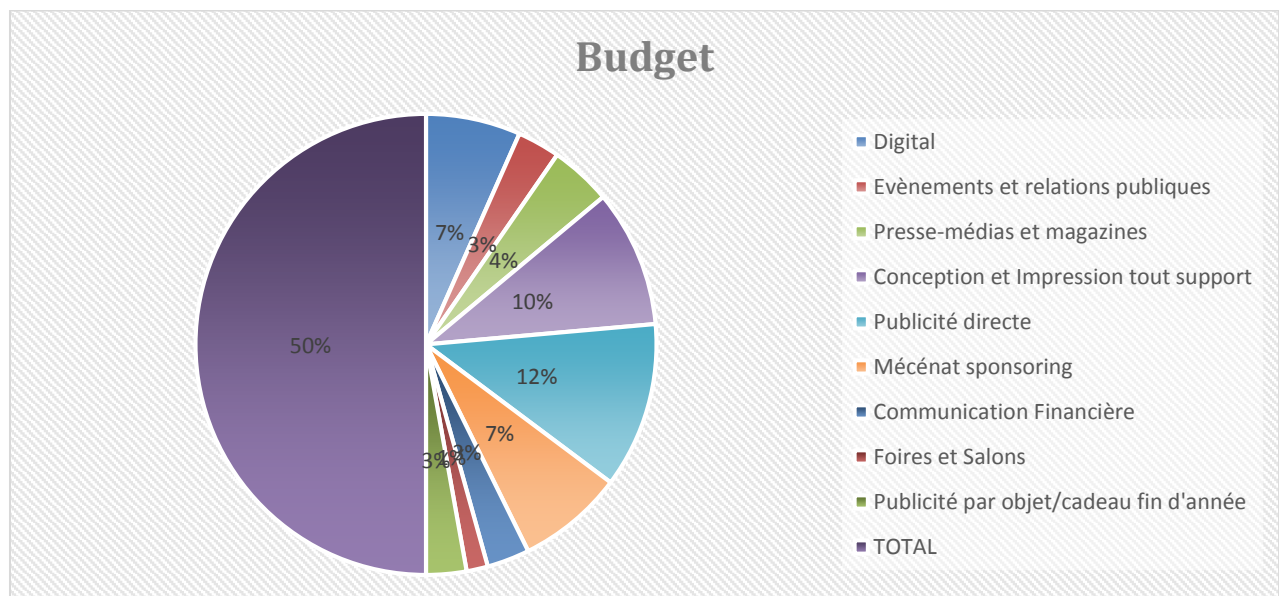
- L'absence du contrôle qualité produit après production engendre **des réclamations clients** qui touchent directement notre image de marque.
 - ⇒ Généralisé le contrôle qualité pour tous les ateliers.
 - ⇒ Mise en place d'un projet d'amélioration d'emballage avec la société PACKTEC.
- Le délai d'approvisionnement de la matière première **surtout local** est long qui nous gêne à améliorer et réduire les délais de livraison des clients.
 - ⇒ Revue de la procédure adoptée par le service achat pour gérer les ruptures MP et éviter les retards réclamés par les clients.
- Renforcer notre parc par un nouveau camion pour améliorer notre capacité de livraison dans l'objectif de réduire les délais de livraisons.
- Mise en place d'un projet de réorganisation du magasin produit fini dans l'objectif de bien gérer le stock physiquement et théoriquement.

Département Marketing

1. Budget marketing 2020 :

En 2020, la réalisation du plan de communication a atteint 150 500 DT détaillé comme suit :

<i>Actions</i>	<i>Budget</i>
Digital	20000,000
Evènements et relations publiques	9000,000
Presse-médias et magazines	13000,000
Conception et Impression tout support	29000,000
Publicité directe	35000,000
Mécénat sponsoring	22500,000
Communication Financière	9000,000
Foires et Salons	4 500,000
Publicité par objet/cadeau fin d'année	8500,000
TOTAL	150500,000



2. Réalisations :

- Campagne publicitaire sur grand Tunis
- Campagne d'affichage sur Sfax.
- Réalisation d'une veille concurrentielle.
- Location annuelle de plusieurs Murs aveugles en Tunisie
- Développement du volet sponsoring et mécénat.
- Réalisations des actions digitales (Google Mybusiness , référencement ; mailing...)
- Réalisation du catalogue référence
- Communication financière.
- Participation au Salon Health expo2020
- Réalisation des visuels 3D : sièges de bureau

I. Budget et objectifs 2021 :

1. Projections 2021 :

Dans ce contexte particulier, nous avons réduit notre budget de communication. La majorité de budget sera allouée principalement au développement de nos supports de communication et à la relance de nos activités et ce comme suit :

30% du budget sera alloué au développement digital de nous supports et canaux de communication web :

1/ Optimisation du Site web :

*Refonte et optimisation du site et

*Intégration de tous les supports 3D

*Ajouter un configurateur article

2/Convertir tous nos supports de communication en version digitale téléchargeable par le client (catalogue référence, catalogue produit, brochure...)

3/Développer le projet de réalité augmenté afin que le client puisse visionner le mobilier du bureau en temps réel et dans son décor

5/ Réaliser des nouveaux articles en 3D

6/Planifier des campagnes génération de leads pour la prospection numérique

Pour le reste du budget, il est étalonné comme suit :

Notre objectif est de Maintenir la notoriété de la marque et ce grâce à des actions de communication institutionnelles :

*Développer d'avantage le sponsoring et le mécénat (secteur culturel- secteur sportif)

*Mailing de masse

*la location de plusieurs Murs aveugles dans des zones administratives et industrielles (ce qui revient moins cher que les campagnes publicitaires).

* Développer des partenariats avec des médias et presses afin d'assurer leur accompagnement durant nos communications financières et institutionnelles.

1. Budget Prévisionnel 2021 :

	Digital	30000,000
Publicité directe		20000,000
Presse-médias et magazines		4000,000
Conception et Impression tout support		30000,000
Mécénat sponsoring		50000,000
Communication Financière		3000,000
Foires et Salons		5000,000
Publicité par objet/cadeau fin d'année		9000,000
TOTAL		134000,000

2. Objectifs 2021 :

- Optimiser au maximum les actions Marketing pour atteindre les objectifs souhaités avec un budget minimal.
- Réévaluer l'environnement de notre entreprise afin d'identifier les opportunités et les menaces auxquelles en fait face (faire une Etude de marché Complète pour pallier aux manquements et évaluer notre situation par rapport à nos principaux concurrents).

Définition et objectifs de la société en matière de contrôle interne et de gestion des risques financiers (avec une description des activités et procédures de contrôle mises en place).

Les travaux d'audit ont été axés principalement sur les missions des audits de gestion. Le champ de ces travaux incluait l'examen de documents et de structures, l'analyse des activités menées, une évaluation des processus et des procédures associées, ainsi qu'une évaluation de conformité Et essentiellement la partie gestion de stock et logistiques

Les travaux d'audit ont été orientés aussi sur la partie d'organisation par mise à jour et la création des procédures et le développement des nouveaux outillent de système d'information et essentiellement sur la résolution des points rencontré journallement.

Description des principaux risques auxquels la société est confrontée ;

- Lay-out de l'usine n'est pas maitrises ce qui implique des Surcoût dans la production ; produit non conforme et parfois dépassement de délai de planning de livraison
- Pas de visibilité sur le stock produit Fini et Manque un responsable sur la gestion de stock produit fini
- Insuffisances des contrôles hiérarchiques au niveau du service Recouvrement.
- Augmentation de cout d'importation (douane ; magasinage ...)
- Absence d'une zone de stockage des produits non-conformes.
- L'enregistrement de non-conformités produites en cours de production n'est pas effectué systématiquement
- Les tableaux de détermination des polyvalences des ouvriers dans les ateliers de la production ne sont pas à jours.
- Les entrées d'articles de matières premières et marchandises sur mesure (SPL) sont regroupés en « SAGE » sous une même référence de famille
- L'intégration des charges d'exploitation dans la comptabilité n'est pas automatique