

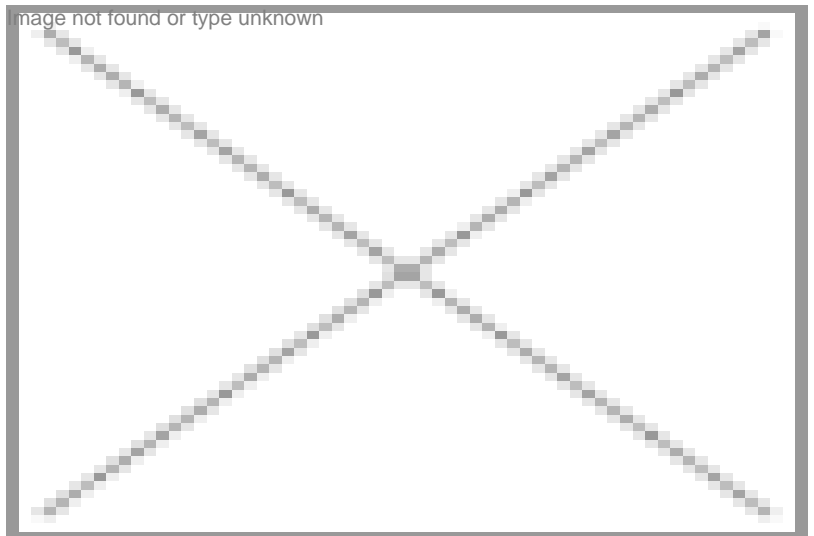
Groupe Chavigny – Vendôme (41)

[Accueil](#) / [BBI](#) / [Distribution](#) / [Master Pro](#)

Une troisième voie avec la quincaillerie et les métaux

Déployant son activité de distribution dans les négoce de matériaux et le secteur du sanitaire chauffage dans la région Centre, le groupe Chavigny s'ouvre aujourd'hui une troisième voie de croissance dans le domaine de la quincaillerie et du commerce des métaux. Il compte désormais trois agences dédiées à ce nouveau métier, suite à l'acquisition du Comptoir Métallurgique Chartrain en juillet 2019 et des établissements Thoreau en 2008.

Né à Vendôme dans l'exploitation des carrières, le groupe Chavigny est aujourd'hui une entreprise multi-activités de huit cents personnes bâtie sur deux composantes fortes que sont la distribution professionnelle axée sur la construction (CA d'environ 100 M?) et un pôle industrie et services (CA d'environ 50 M?). Dirigé par Anne et Pascal Chavigny, le groupe mène de front l'optimisation de son maillage régional dans ses différents métiers et l'extension de ses spécialités au service de sa clientèle, avec notamment une branche quincaillerie qui s'est étoffée au cours de l'année 2019.



Périmètre en expansion

Cette double stratégie de développement est menée de longue date par la société qui s'est construite par l'intégration verticale de la chaîne de valeur de la filière bâtiment et parallèlement par un déploiement géographique centré sur son lieu d'origine. De fait, partant des carrières, Chavigny s'est lancé dans le béton avec les matériaux prêts à l'emploi, livrés avec des toupies sur les chantiers, et les produits manufacturés comme des poutres ou des parpaings. Des négoce matériaux sont ensuite entrés dans le périmètre du groupe pour vendre ces productions – et bien sûr tous les autres matériels liés à la construction – tout comme une filiale transport, une filiale carburants, des déchetteries, de la location d'engins pour le secteur des travaux publics... venus enrichir le panel des services disponibles.

Sur le plan géographique, la société est restée concentrée avec un maillage dense sur le Loir-et-Cher et l'Indre-et-Loire, zone élargie par quelques incursions limitrophes opérées sur les départements voisins que sont la Vienne, le Maine-et-Loire, la Sarthe et l'Eure-et-Loir. Cette concentration sur un territoire volontairement limité est nécessaire « pour apporter les services qui permettent à l'entreprise d'exister par rapport aux poids lourds du secteur », comme le rapporte Emmanuel Farjaud, directeur de l'activité distribution. La seule exception à cette démarche est l'acquisition en 2016 de Limours Matériaux, la première implantation réalisée en Ile-de-France, le territoire qui recèle le plus d'opportunités de croissance pour l'entreprise.

Matériaux et sanitaire chauffage

Concernant le pôle distribution à proprement dit, le groupe Chavigny exploite à ce jour vingt-huit agences matériaux, globalement une agence positionnée tous les 20 km afin de cultiver une forte proximité avec les artisans. Ce maillage construit au gré de rachats de négoce, pour ne pas avoir à démarrer à partir de zéro dans cette région très concurrentielle du fait de sa facilité d'accès géographique, est constitué avec trois dimensions d'agences, sachant que les petits dépôts de proximité proposent déjà tous les matériaux nécessaires à la construction d'une maison, mais avec une profondeur d'offre réduite par rapport aux établissements les plus importants.

Chavigny compte également sur ce territoire six négoce spécialisés dans le sanitaire chauffage avec des magasins qui sont juxtaposés à des...

Veillez vous identifier pour consulter la totalité de l'article.

[Vous avez perdu votre n° d'abonné. N'hésitez pas à nous contacter.](#)

Valider

Vous n'avez pas de n° d'abonné ?

Abonnez-vous pour bénéficier de nos revues et l'accès à l'intégralité des articles !

[S'abonner à la
revue](#)