

CHAUSSON MATÉRIAUX et
CM-CIC Capital Finance

1 rencontre constructive





18 agences en 1999. Plus de 320 aujourd'hui. En moins de 15 ans, le groupe Chausson Matériaux est passé du statut d'entreprise régionale à celui de N° 2 du négoce de matériaux de construction en France.

Pierre-Georges Chausson, son PDG, analyse avec nous le succès de cette entreprise ambitieuse et attachée à son identité familiale.



Pierre-Georges Chausson



CHAUSSON MATÉRIAUX et CM-CIC Capital Finance, un partenariat aux fondations solides.

Comment la saga Chausson a-t-elle commencée ?

Pierre-Georges Chausson : Mon grand-père a créé l'entreprise en 1921 et quand il l'a transmise à notre père en 1949, il ne s'agissait encore que d'un tout petit commerce de quartier. Au fil des ans, la société est devenue un acteur important du négoce de matériaux à Toulouse. Elle comptait 4 agences et 80 collaborateurs quand mon frère Philippe et moi-même avons repris les rênes, dans les années 90. Le marché du bâtiment était alors en pleine croissance et nous avons fait le choix d'accélérer le développement de la société. Aussi, nous nous sommes attachés à spécialiser notre offre pour répondre à l'ensemble des besoins des professionnels, du gros œuvre à l'outillage. Nous avons en parallèle élargi notre réseau d'agences pour gagner de nouveaux marchés et offrir une plus grande proximité à nos clients.

Un développement en grande partie basé sur la croissance externe ?

PG. C. : En 2003, nous avons fait d'abord le choix de la fusion avec deux groupes familiaux comparables au nôtre : Marinier dans le Sud-Est et Melin dans le Centre. Ensemble nous avons créé le groupe Trialis, contrôlé par la famille Chausson. Puis, l'acquisition du réseau Apache en 2008 a permis notre implantation en Île-de-France (Argenteuil, Palaiseau...). Celle de Guillemet Matériaux en 2011 a complété le réseau en Bourgogne et Rhône-Alpes. Mais la plus grosse opération à ce jour reste l'acquisition en 2013 des 84 magasins Réseau Pro au groupe anglais Wolseley qui fait de nous le numéro deux du négoce des matériaux de construction en France.

Dans quel contexte avez-vous été amené à travailler avec CM-CIC Capital Finance ?

PG. C. : En 2008, le groupe irlandais CRH est entré au capital de Chausson Matériaux à hauteur de 35%. Il s'agissait pour nous de sécuriser le groupe dans un contexte de crise, accentué par la loi de modernisation de l'économie qui faisait passer les délais de paiements de 90 à 45 jours. En 2011, nous avons souhaité racheter les parts de CRH. CM-CIC Capital Finance nous a accompagnés dans le financement de cette opération qui permettait à notre famille de se renforcer au capital.



Quelles sont aujourd'hui les grandes forces du groupe Chausson Matériaux ?

PG. C. : Au-delà d'une très grande maîtrise de notre métier, la clé du succès sur notre marché est la capacité à maintenir un haut niveau de rentabilité. Cela passe par la taille de notre réseau qui nous permet de réaliser des économies d'échelle et de mieux acheter. Cette rentabilité est aussi basée sur une grande rigueur de gestion et une forte expertise financière. C'est ce qui nous a permis de progresser sur un marché en recul de 20% depuis 2007.

703 M€
de CA en 2013

320
agences

3800
collaborateurs répartis
sur 56 départements

CHAUSSON MATÉRIAUX

vu par Alexandre Joubert,
CM-CIC Capital Finance



Alexandre Joubert

CM-CIC Capital Finance est intervenu chez Chausson Matériaux en mars 2011 pour participer au financement du rachat des parts du groupe industriel irlandais CRH et permettre ainsi à la famille Chausson de se renforcer significativement au capital.

Entreprise dynastique créée en 1921, le groupe est dirigé par un tandem composé de Pierre-Georges et Philippe Chausson, petits-enfants du fondateur. Ce management bicéphale nous a particulièrement séduits par sa complémentarité, sa vision stratégique et son talent de développeur.

En effet, malgré un environnement particulièrement difficile et un marché mature, les frères Chausson ont mené de nombreuses opérations de croissance externe et multiplié ainsi l'activité de l'entreprise par douze en quinze ans. Depuis notre entrée au capital, le groupe a notamment procédé à deux acquisitions structurantes : Guillemet Matériaux en 2011 (13 agences - 50 M€ de chiffre d'affaires) et Réseau Pro Sud en 2013 (84 agences - 250 M€ de chiffre d'affaires), faisant de Chausson la deuxième enseigne nationale du secteur avec 900 M€ de chiffre d'affaires en 2014.

Partenaire de long terme, CM-CIC Capital Finance continuera d'accompagner Chausson Matériaux afin de lui donner les moyens de poursuivre la consolidation de son secteur.

Conquête de l'Everest en 1953
par Edmund Hillary et Tensing Norgay.



Record de plongée dans la Fosse des Mariannes
en 1960 par Jacques Piccard et Don Walsh.



Ouverture de la ligne des Andes
par Mermoz et Guillaumet en 1929.



Conquête de la lune
par les américains en 1969.



RIEN DE GRAND NE SE FAIT SANS CONFIANCE.

Cette conviction inspire au quotidien les femmes et les hommes de CM-CIC Capital Finance dans leur relation avec les entrepreneurs qu'ils accompagnent dans la durée.

Capital-risque, capital-développement, capital-transmission, conseils en fusions et acquisitions. Nous exerçons l'ensemble des métiers de haut de bilan pour répondre aux besoins de financement en fonds propres des entreprises. Au-delà du professionnalisme, c'est la vision résolument humaine du métier et cette proximité avec les chefs d'entreprise qui caractérisent le succès de notre approche.

CM-CIC Capital Finance - **Bordeaux**
23, parvis des Chartrons
33000 Bordeaux
Tél 05 56 99 58 81

www.cmcic-capitalfinance.com

Paris - Lyon - Nantes - Lille - Strasbourg - Bordeaux - Montréal

Siège Social
28 avenue de l'Opéra
75002 PARIS

CM-CIC
Capital Finance