

## **CHAUX ET ENDUITS DE SAINT-ASTIER (C.E.S.A.) DEVIENT SAINT-ASTIER ET SE REORGANISE POUR INVENTER DEMAIN**

Chaux & Enduits de Saint-Astier, entreprise familiale et premier producteur français indépendant de chaux de renommée mondiale, devient SAINT-ASTIER.

Depuis plus d'un siècle, elle produit des chaux hydrauliques naturelles, chaux formulées et mortiers techniques pour le bâtiment. Basé à Saint-Astier en Périgord, le maître chauxfournier façonne et transforme une chaux d'excellence, destinée à la rénovation et la restauration du patrimoine bâti.

Au-delà de cette nouvelle identité de marque, les descendants des fondateurs viennent de procéder à une réorganisation de la société pour conserver son leadership sur le marché.

Les orientations conduites par la nouvelle direction opèrent une véritable métamorphose de l'entreprise qui passe par des investissements massifs, et ce, à tous les niveaux : industriel, R&D, commerce, marketing et prescription.

SAINT-ASTIER, qui réalise actuellement un chiffre d'affaires de 27 millions d'euros et emploie 130 collaborateurs, compte sur ses innovations pour réaliser 30 % de croissance d'ici 2022.

Même ambition à l'export où l'entreprise entend poursuivre sa croissance à deux chiffres et envisage de doubler son chiffre d'ici 5 ans.

### **2017 : la métamorphose du maître chauxfournier centenaire**

« *La simplification du nom de l'entreprise de Chaux & Enduits de Saint-Astier en SAINT-ASTIER, met l'accent sur ce qui fait notre spécificité et notre différence : une carrière souterraine unique en Europe avec un calcaire d'exception exploité sur près de 40 Ha, une roche silico-calcaire qui possède une composition minéralogique et chimique particulière* » explique Antoine Bastier, arrière-petit-fils d'un des fondateurs et Président du Comité Stratégique.



Cette nouvelle identité ancre aussi la marque dans un territoire qui est cher aux propriétaires, et la signature « *la chaux, l'excellence pour la vie* » porte l'ambition du chauxfournier.

De plus, en tant que leader, « nous disposons de la plus importante capacité de production de chaux de construction en France qui peut atteindre 200 000 tonnes ». Une force que SAINT-ASTIER met au service de ses clients architectes et entreprises du patrimoine. Objectif ? Léguer aux générations futures un patrimoine sauvegardé et durable, à l'image des chantiers de prédilection de l'entreprise, tous aussi prestigieux les uns que les autres : Pont Neuf à Paris, Château de Versailles, Mont-Saint-Michel, Fontaine de Trevi à Rome ou encore Metropolitan Museum of Modern Art à New York...



Si le cœur de l'activité de SAINT-ASTIER est concentré autour de la restauration du bâti, il s'agira également de ne pas négliger le marché de la rénovation. « En effet, nous devons opérer cette métamorphose pour être l'acteur incontesté de solutions « Haute Facture » à base de chaux naturelle hydraulique pour la restauration du patrimoine bâti et des créations contemporaines » conclut Frédéric Savart, Directeur Général et petit-fils de l'autre famille fondatrice.

## 600 000 euros d'investissement dans la R&D

Partant du constat que le développement du marché passe par la capacité de SAINT-ASTIER à développer des produits sur-mesure, quelques 600 000 euros ont été injectés dans la R&D, tant en moyens humains que matériels. Embauche d'ingénieurs, de techniciens laboratoire et intégration d'un pôle R&D applicative de 2 personnes, permettent de répondre précisément à toutes les problématiques liées aux chantiers.



Par ailleurs, il est essentiel d'assurer une traçabilité des chaux et mortiers avec la plus grande précision garantissant la maîtrise parfaite du process. L'ambition est d'être capable de répertorier toutes les pathologies, de les relier à des chantiers afin d'en rédiger une analyse technique précise et d'apporter une solution sur mesure. L'investissement dans des matériels de laboratoire haute technologie (spectro colorimètre, ATG, Fluorescence X, Vicasonic) permet d'y accéder.

L'enjeu à la clé ? Proposer 2 ou 3 solutions « Haute Facture » par an pour répondre aux attentes d'un marché de plus en plus exigeant.

## Monter en compétence et miser sur l'expertise des hommes

Parallèlement, les équipes commerciales et marketing, comme la cellule prescription, ont été renforcées en misant sur l'expertise des hommes. Au commerce et au marketing, « *la connaissance de Guillaume Rozé en matière de restauration du patrimoine est un prérequis dans notre secteur d'activité* » précise Lilian Daurie, Directeur Général Opérationnel de SAINT-ASTIER, « *mais c'est surtout son expertise de Compagnon qui a été déterminante. En tant que chauxfournier depuis 4 générations, SAINT-ASTIER se doit de solutionner des pathologies de la pierre extrêmement diverses. Nos clients architectes ou entreprises ont, entre leurs mains, des trésors de patrimoine que nous devons restaurer dans les règles de l'art : SAINT-ASTIER saura toujours trouver la solution technique appropriée* » conclut le dirigeant.

Même démarche pour la prescription dont l'équipe se renforce de 4 personnes avec une approche résolument technique pour perpétuer le dialogue et proposer un service client personnalisé.

## Une offre produit remaniée

Sur son cœur de métier, SAINT-ASTIER détient 40% de parts de marché. Son ambition est de devenir leader sur le marché des solutions d'enduits architectoniques de Haute Facture en produisant des chaux et mortiers destinés à conquérir d'autres marchés comme ceux du neuf et de la rénovation. Ainsi l'offre produits a été entièrement remaniée et clarifiée pour atteindre cet objectif. Désormais, les gammes SAINT-ASTIER se répartissent comme suit :

- La gamme restauration : les chaux naturelles et les mortiers techniques (réparation pierre, assainissement, coulis...)



Gamme restauration : nouveaux packagings chaux hydrauliques naturelles

- La gamme rénovation : les chaux formulées et les mortiers esthétiques
- La gamme « Neuf » : liants et mortiers architectoniques Haute Facture
- La gamme éco-matériaux : solutions végétales chanvre et solutions minérales (bétons de chaux)



Grâce à cette stratégie, les dirigeants ambitionnent d'atteindre un chiffre d'affaire de 35 millions d'€ d'ici 5 ans.

## A l'export : doubler les ventes

SAINT-ASTIER dispose d'une notoriété qui va bien au-delà des frontières hexagonales. En effet, depuis sa création, le chauxfournier collabore à de nombreux projets d'envergure internationale et son expertise est reconnue et respectée sur son marché. « *Actuellement, nous répondons à des demandes nombreuses et diversifiées qui émanent principalement de pays comme Israël, les Etats-Unis, l'Italie* » explique Lilian Daurie. Pour ce faire, SAINT-ASTIER s'appuie sur ses nombreux partenaires distributeurs qui depuis plus de 20 ans



œuvrent tous les jours auprès des entreprises et des donneurs d'ordre. « *Nous devons conserver notre avance sur ce terrain, c'est pourquoi nous avons recruté une équipe de spécialistes du Patrimoine, parfaitement anglophone, capable d'accompagner sur les chantiers et de proposer des produits adaptés au contexte local* » rajoute le Directeur Général Opérationnel. Un développement qui sera particulièrement axé sur l'Europe (Grande-Bretagne et Espagne) et outre-Atlantique et qui vise un doublement des ventes à l'export d'ici 5 ans.

A propos de SAINT-ASTIER



**Créée en 1912, l'entreprise familiale SAINT-ASTIER est aujourd'hui le premier producteur français indépendant de chaux de renommée mondiale. La composition unique du calcaire de Saint-Astier, permet, sans mélanges ni sélections, de fabriquer une chaux naturelle ayant à la fois la faculté de durcir sous l'eau et de se recarbonater au contact de l'air. Ces propriétés hydrauliques et aériennes en font une chaux aux qualités minéralogiques exceptionnelles et inchangées depuis les débuts de l'exploitation de la carrière, unique en Europe. Forte d'une équipe de 130 femmes et hommes, SAINT-ASTIER s'attache à produire et distribuer des chaux naturelles hydrauliques, des chaux formulées et mortiers techniques pour la restauration. La gamme « Haute facture » de Chaux Naturelles et de produits à base de chaux permet de répondre aux attentes du marché et de ses clients, artisans, entreprises, particuliers, architectes, (DPLG, AP, ABF, ACMH...), bureaux d'études et aux modes de construction d'aujourd'hui (restauration, rénovation, écoconstruction, décoration, neuf).**



Virginie Adam : 01 41 38 95 20 - virginie.adam@salesfactorypr.fr  
Alexia Majcher : 01 41 38 95 22 - alexia.majcher@salesfactorypr.fr

www.agence-salesfactory-pr.fr  
SalesFactory PR



Service Communication & Marketing

Contact :

Marlène Peret : 06.86.46.10.00 – m.peret@saint-astier.com  
www.saint-astier.com