

# ARCHAMBAULT, UNE CROISSANCE BIEN BATIE

**PORTRAIT.** Il ne suffit pas d'être sur un secteur en croissance — le bâtiment — pour réussir. Démonstration d'une exigence de plus de 30 ans avec les Maisons Archambault, meilleure performance du BTP en 2007.

**P**our construire une maison comme pour gérer une entreprise, une règle : des fondations solides. Avec 34 ans d'expérience dans la construction de maisons individuelles, la société Maisons Archambault a su faire preuve en ce domaine d'un solide savoir-faire. Elle est en effet aujourd'hui une des pépites du département.

Avec à son actif plus de 2.000 maisons individuelles réalisées en région Centre, des pavillons classiques aux contemporaines, elle est une des plus anciennes entreprises de sa spécialité.

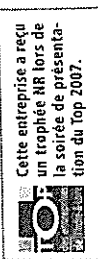
Dernière Maisons Archambault se cache tout d'abord une histoire de famille. L'entreprise fut créée à Tours en 1972 par Pierre Archambault, actuel PDG du groupe. « A l'origine, l'entreprise comptait cinq salariés, se souvient Mathieu Archambault, fils du créateur et actuel directeur général. Mon père a su se bâtir une solide réputation. Grâce à son savoir-faire, la croissance a toujours été au rendez-vous, même pendant la crise des années 80. »

Aujourd'hui, l'entreprise compte quatre agences (deux à Tours, une à Blois et à Vendôme) et emploie 20 salariés. Grâce à elle, plus de 2.000 maisons individuelles ont vu le jour, dont une centaine cette année et 130 prévues en 2008. « Conjuguer l'expérience et le savoir-faire (...) et s'adapter aux nouvelles exigences de nos clients, tels sont les fondements de notre réussite », souligne son fondateur Pierre Archambault.

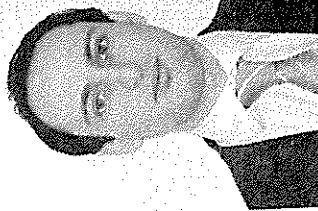
## L'ART DE BIEN CHOISIR SES PARTENAIRES

« Une des clés de notre réussite, souligne Mathieu Archambault, c'est d'avoir su nouer de solides partenariats avec des entreprises du bâtiment locales. Trouver des partenaires professionnels sérieux, c'est l'assurance de chantiers bien menés et donc une clé pour une croissance durable. Nous aurions pu nous développer plus vite, mais notre stratégie, c'est d'être très solide dans un secteur géographique avant d'investir plus loin. »

Une stratégie de prudence, mais comprenant aussi



Cette entreprise a reçu un trophée NR lors de la soirée de présentation du Top 2007.



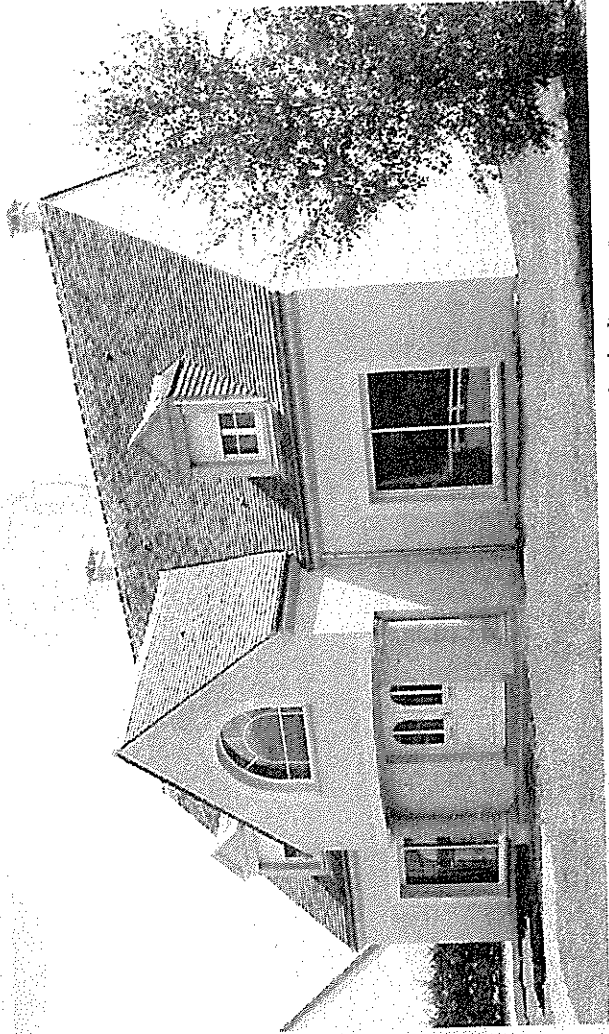
Mathieu Archambault, directeur général : « Pour durer, il faut innover. »

(Photo NR)

**REPÈRES**

**MAISONS ARCHAMBAULT**

Tours  
Construction de maisons individuelles.  
Effectif : 20 salariés.  
CA 2006 : 7 M€.



Un des modèles proposés par le constructeur Archambault. (Photo SD)

une certaine audace. Comme en 2002, quand la société décide de se développer dans un autre segment, celui des primo-accédants, avec une nouvelle structure : Maisons Archambault Junior. « A l'époque, on sentait poindre un changement du marché. Avec la hausse du prix du terrain, il fallait trouver une offre adaptée à une clientèle de jeunes ménages voulant une maison mais sans un gros budget. » Sur le terrain, des maisons simples mais fonctionnelles et évolutives. Pour réussir ce pari et ce nouveau positionnement, l'entreprise a su muscler son offre, renforçant l'aspect conseil en aménagement futur et en financement. Cette gamme représente aujourd'hui 30 % du chiffre d'affaires.

Membre de l'UNCM, partenaire de Gaz de France, EDF et la CEGI, les Maisons Archambault collectionnent les médailles de qualité. Pour se faire connaître, la société tourangelle participe en effet régulièrement au Trophée Vivrélec (Médaille d'argent en 2005 et 2006), un challenge régional récompensant des projets innovants. « Notre secteur développe de nouvelles exigences. Notre longévité et donc notre réputation nous amènent des clients, mais pour durer, il faut innover », souligne Mathieu Archambault. Ainsi, malgré une stagnation du marché de la construction, l'entreprise compte encore accroître son chiffre d'affaires l'an prochain.

Valérie TALMON.