

Communiqué de Presse - Paris, le 9 octobre 2025

**TRIBOUILLET RENFORCE SA POSITION DE LEADER SUR
LE MARCHÉ PARISIEN DE LA DISTRIBUTION DE BOISSONS EN CHR
AVEC LA REPRISE DES CHAIS SAINT LAURENT**

TRIBOUILLET, acteur indépendant de la distribution de boissons hors domicile et membre du réseau C10, annonce l'acquisition stratégique des Chais Saint Laurent, maison reconnue pour son expertise dans la distribution de vins et spiritueux. Cette opération confirme le leadership du groupe sur le marché CHD parisien et marque une nouvelle étape dans sa dynamique de croissance durable. Elle illustre la pertinence du modèle de distributeur indépendant, soutenu par un réseau solide et structuré, moteur d'innovation et de performance au service des professionnels du secteur.

Situés à Pierrefitte-sur-Seine (Seine-Saint-Denis), Les Chais Saint Laurent disposent d'un catalogue de 800 références de vins et spiritueux français et étrangers, issus de 170 fournisseurs et commercialisés auprès de plus de 500 clients professionnels de la restauration. Créée en 1965 et dirigée jusqu'à présent par Gisèle et Stéphane Duverne, l'entreprise jouit d'une solide réputation et d'une expertise reconnue dans la profession.

En reprenant Les Chais Saint Laurent, TRIBOUILLET mise sur la synergie des savoir-faire et l'esprit entrepreneurial pour accélérer son développement. Dans un secteur de la distribution en constante évolution, où le marché parisien constitue un enjeu stratégique majeur, le groupe réaffirme son rôle d'interlocuteur privilégié des cafés, hôtels et restaurants, avec une offre complète et haut de gamme de vins et spiritueux d'exception.



« Nos clients attendent de nous l'excellence et recherchent des vins de niche, capables de répondre à la diversité des attentes des consommateurs en restauration et en brasserie. Ils souhaitent être accompagnés par des commerciaux experts : Les Chais Saint Laurent incarneront cette expertise, d'autant plus qu'ils pourront s'appuyer sur l'agence DUVIN, qui assure un lien direct avec les vignerons.

Le marché du vin en restauration est exigeant : il appelle une remise en question permanente. La croissance externe est un accélérateur stratégique, qui nous permet de proposer une offre plus large et plus compétitive, ainsi qu'un service de livraison de qualité.

Notre ambition est d'accompagner les restaurateurs avec des sélections différenciantes et pointues - y compris sur le segment en plein essor des alternatives sans alcool (no/low). Nous positionnons notre offre à contre-courant : là où nos concurrents rationalisent, nous enrichissons notre catalogue et nous affirmons comme un partenaire de référence pour les vignerons - qu'ils soient innovants ou traditionnels - souhaitant s'appuyer sur une structure de conseil et de logistique éprouvée »

Laurent et Marie TRIBOUILLET, dirigeants du groupe

À propos de TRIBOUILLET

Fort de 400 collaborateurs, TRIBOUILLET fait partie des leaders indépendants de la distribution de boissons hors domicile en France avec un catalogue de plus de 6 000 références, comprenant 2 000 bières craft pointues et 1 500 vins d'exception. Le groupe compte 12 implantations (dont OBD Grand Paris, Robert Distribution, Granger, Guinand Phelizon Distribution, Stokbox, DBI, Tribouillet Chartres) au service de plus de 6 300 clients cafés, hôtels et restaurants. TRIBOUILLET met également son savoir-faire au service des particuliers avec 6 caves (Festicave à Sablé-sur-Sarthe, Segré et Château-Gontier - Comptoir des Vignes à Paris et Milly-la-Forêt - Cave Saint Lubin à Chartres).