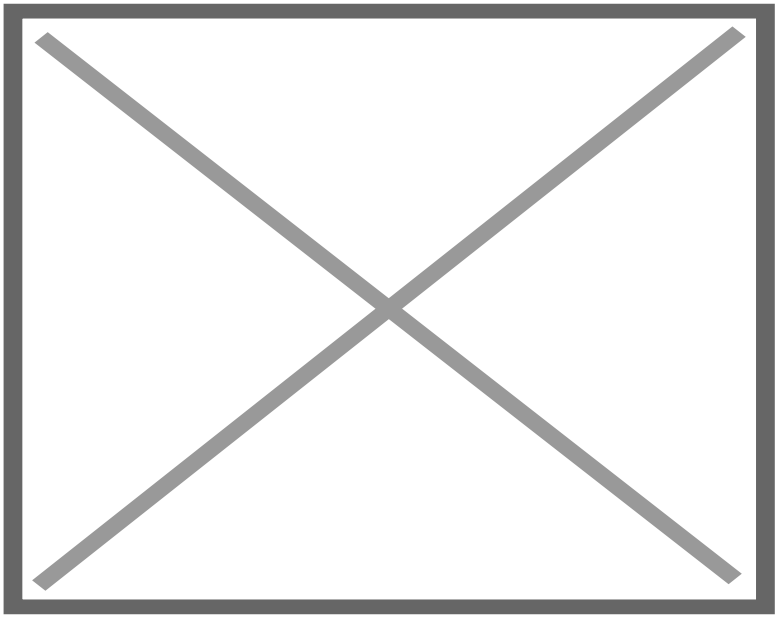
juillet 2026

LTS - Legallais

Accueil / BBI / Distribution / LTS

Une route bien tracée

Dans le cadre de son projet stratégique 2030, Legallais poursuit l'adaptation de ses ressources humaines et techniques à un commerce où la connaissance du client devient un élément fondamental pour délivrer le meilleur service possible.



La société Legallais constitue le troisième membre du groupement LTS, aux côtés des entreprises Trenois et Setin. Comme ses deux confrères, elle fait partie des distributeurs les plus dynamiques sur la place de la quincaillerie et de la fourniture industrielle, avec le statut d'ETI conféré par son chiffre d'affaires 427 millions d'euros.

Intégration de DFC2

Depuis notre dossier de juillet 2025, le réseau de magasins a légèrement évolué avec une ouverture au Havre en avril de cette année. En parallèle, toutes les anciennes agences DFC2 sont passées sous l'enseigne Legallais, à l'exception de celle de La Roche-sur-Yon qui ne présentait pas d'intérêt stratégique au niveau géographique, tandis que la société Dimas qui avait été acquise à Annecy a été fermée et son personnel affecté à l'agence Legallais de Lyon. A la suite de ces mouvements, le réseau comporte à ce jour 33 agences (32 au 31 décembre 2025).

L'ambition du distributeur est de poursuivre le développement de ses implantations physiques dans l'Hexagone. Toutefois, ce déploiement s'effectue avec mesure : les points de vente n'ont pas vocation à jouer un rôle d'éclaireur sur de nouveaux territoires, mais à matérialiser une présence commerciale déjà établie grâce à la force de vente itinérante. « *Elles ne constituent pas la première ligne commerciale* », comme l'énonce Daniel Malouf, directeur général de Legallais.

Ces agences ont pour mission d'apporter un service de proximité aux clients et de leur offrir un canal d'achat complémentaire, dans le cadre de la stratégie omnicanale développée par le distributeur. L'ADN de Legallais repose en effet sur une organisation associant des commerciaux itinérants, un puissant outil web, une équipe de commerciaux sédentaires basée au siège, ainsi que le réseau d'agences. Sur le terrain, les 450 technico-commerciaux sont organisés par métier et rattachés à des directions des ventes spécialisées.

Multispécialiste omnicanal

L'omnicanalité que l'on vient d'évoquer constitue un volet majeur de la stratégie 2030 mise en œuvre par Legallais afin de surperformer sur son marché. L'ensemble de l'organisation est pensé pour permettre au client de naviguer de manière fluide et transparente entre les différents canaux de vente. Au-delà de...

Veuillez 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