

Trenois Decamps

[Accueil](#) / [BBI](#) / [Distribution](#) / [LTS](#)

Poursuite soutenue des investissements

Dépassant désormais les 350 millions d'euros de chiffre d'affaires avec toutes ses composantes, le groupe Trenois poursuit sa politique d'investissements engagée pour maximiser ses perspectives de développement. Croissance interne et externe, investissement dans le digital, amélioration de la logistique, autant d'éléments qui contribuent à construire un avenir en jaune et bleu.

La société Trenois Decamps est un grand nom de la distribution professionnelle française et montre l'exemple par sa volonté de toujours progresser, sur son métier historique de la quincaillerie mais également dans le domaine de l'électricité qu'elle a abordé en 2022 avec le rachat de l'entreprise Salentey, devenue aujourd'hui Tredelec.

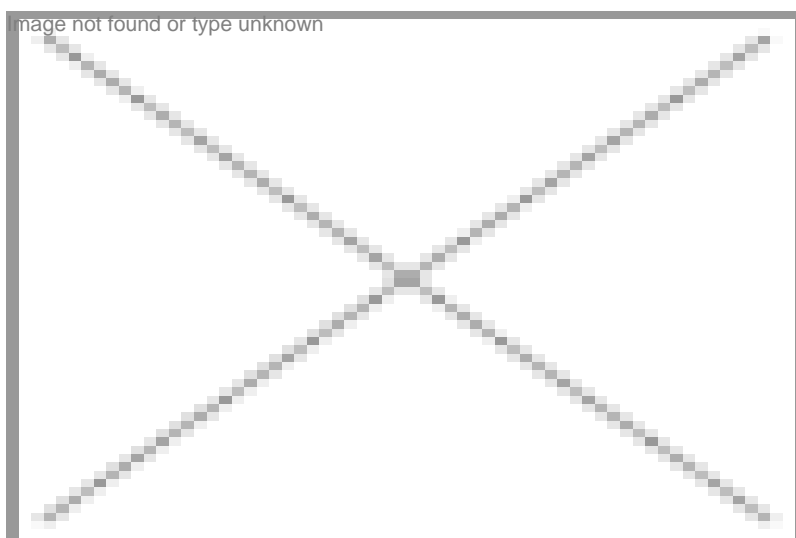
Une ouverture prévue en 2026 pour la quincaillerie

Le distributeur nordiste est ainsi aujourd'hui à la tête d'un réseau de 69 agences de quincailleries et fournitures industrielles depuis les ouvertures effectuées l'année dernière à Alès, Roanne, Douai et enfin en octobre à Strasbourg. Le développement du réseau s'effectue de manière ciblée, dans une logique de consolidation et d'optimisation du maillage territorial sur la partie Est de la France. L'année 2026 s'inscrira davantage comme une phase de structuration que d'expansion soutenue, avec à ce stade une seule ouverture d'agence confirmée, dont l'inauguration est prévue à Béziers en mai prochain. Cette phase s'inscrit toutefois dans une stratégie équilibrée, l'entreprise reste pleinement mobilisée sur les opportunités de croissance, aussi bien par l'intermédiaire d'acquisitions que le développement de nouvelles implantations.

En termes d'organisation commerciale, Trenois Decamps poursuit son développement sur le secteur Industrie avec un plan de vente élargi et une force commerciale spécialisée qui s'étoffe. Pour ce marché, le distributeur met l'accent sur le renforcement des compétences techniques de ses équipes afin d'accompagner sa montée en puissance. A terme, Grégory-Xavier Allard, co-gérant du groupe, estime qu'il y aura un tiers de la force commerciale qui sera positionnée sur le métier de la fourniture industrielle.

Unification en cours chez Tredelec

Dans le domaine électrique, après une première rationalisation parmi les sites rachetés – fusion de deux agences sur Amiens, intégration de Meaux dans Ferrières-en-Brie, fusion de l'enseigne



de CA2E vers Tredelec –, le groupe dispose désormais d'un réseau de dix agences réunies sous l'enseigne Tredelec plus la société Devel à Strasbourg. Cette division, nourrie par de la croissance externe et des créations pures, quatre depuis 2024, est implantée sur la seule partie Est du pays. Elle va continuer à être développée avec des investissements importants, notamment pour transformer la logistique qui fonctionne à ce jour d'une façon décentralisée avec des expéditions effectuées depuis chaque point de vente. L'objectif est de rapidement pouvoir utiliser la plate-forme centrale de Fretin pour effectuer les livraisons aux clients, ce qui devrait être opérationnel à la fin de l'année 2026.

Des bacs consignables pour les livraisons

Dernier volet que l'on abordera dans ce point de situation, fidèle à sa promesse de livrer ses clients dans les 24 heures, Trenois Decamps a réalisé ces dernières années de lourds investissements sur sa plate-forme logistique de Fretin. Le site est actuellement en transformation afin d'optimiser les espaces, opération qui permettra de faire passer ses capacités de 57 000 à 91 000 bacs de stockage dans son transstockeur.

Par ailleurs, l'entreprise poursuivant sa politique de réduction de son impact environnemental, vise à réduire le nombre de cartons utilisés dans le cadre de ses activités logistique. Pour ce faire, les process de préparation sont en cours de modification afin de consolider les commandes dans un même contenant malgré différentes zones de préparations. De plus, l'entreprise va déployer des bacs en plastique consignés qui serviront au réapprovisionnement des agences et in fine à la livraison des clients.

Frédéric Bassigny