juillet 2023

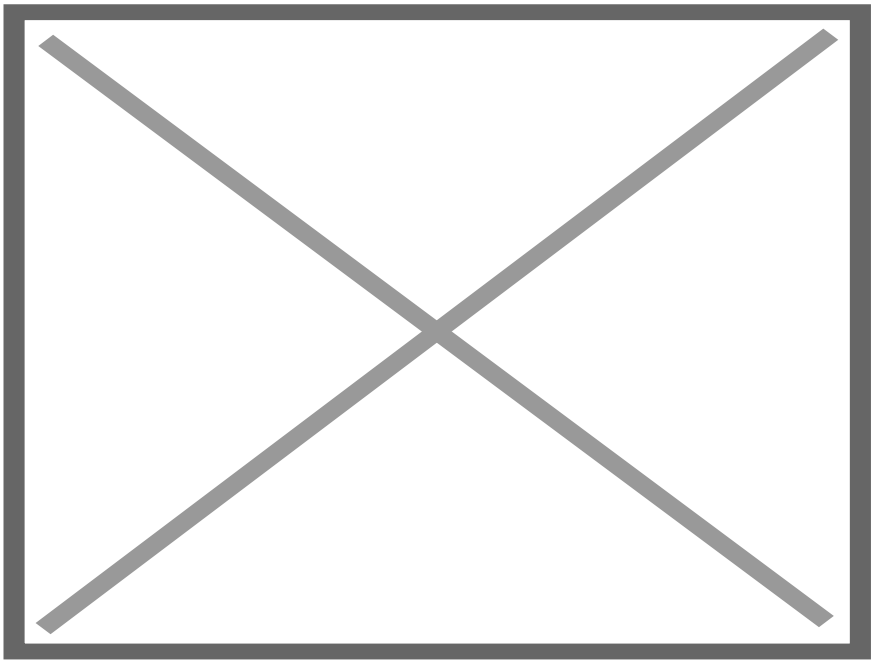
Trenois Decamps

Accueil / BBI / Distribution / LTS

DOSSIER - Les grands enjeux de la fourniture industrielle

Un business model bien rodé

La société Trenois Decamps, un des trois distributeurs du groupement LTS, est désormais codirigée par Grégory-Xavier (support & développement) et Thibaut Allard (animation commerciale) qui poursuivent l'œuvre de la génération de leur père, en y mettant leurs propres personnalités.



Désormais dirigée au niveau opérationnel par Grégory-Xavier et Thibaut Allard, après la remise des clés effectuée en mai 2022 par leur père François-Xavier, la société Trenois Decamps est implantée du nord au sud de la France peu ou prou à l'est de la ligne Dunkerque Perpignan, la moitié ouest étant laissée au groupe Setin, partenaire de longue date. L'entreprise développe avec succès un business model bien rodé qui guide son déploiement sur le territoire, d'abord par la mise en place d'une force de vente itinérante sur une zone vierge puis par l'établissement d'une agence. Au 31 décembre 2022, elle comptait 62 magasins en activité (64 aujourd'hui avec les ouvertures à Grimaud et à Perpignan) et son objectif est de compter à terme entre 80 et 100 unités, ce qui lui procurerait une densité propre à instaurer une proximité avec tous ses clients. Elle réalise un chiffre d'affaires autour de 250 millions d'euros, sans compter les 25 millions réalisés par la société Salentey avec ses cinq agences dédiées au négoce électrique acquise fin 2021.

Les grands comptes et l'industrie

Pour poursuivre son développement, Trenois Decamps peut agir sur plusieurs manettes. Outre le déploiement des agences évoqué plus haut, la société entend s'engager plus fortement auprès des grands comptes et prospecter le secteur de l'industrie.

Concernant les grands comptes, qui peuvent être régionaux comme nationaux, ce marché est investi conjointement avec le groupe Setin et ces deux acteurs sont désormais suffisamment aguerris et organisés « *pour s'attaquer à des chasses gardées* », pour reprendre la formule de Grégory-Xavier Allard. Les deux distributeurs sont structurés pour servir l'ensemble du territoire français et disposent de bases logistiques qui permettent de répondre à toutes les sollicitations. Leur sérieux n'est plus à démontrer et le développement devrait se faire de façon naturelle. Concernant l'industrie, Trenois Decamps structure sa démarche auprès de cette clientèle spécifique par l'intermédiaire d'une équipe dédiée déployée nationalement. L'organisation logistique, commerciale et digitale de l'entreprise est un atout pour son développement sur ce marché.

Cinq sujets de réflexion

Maintenant, la vie des entreprises n’est pas toujours...

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