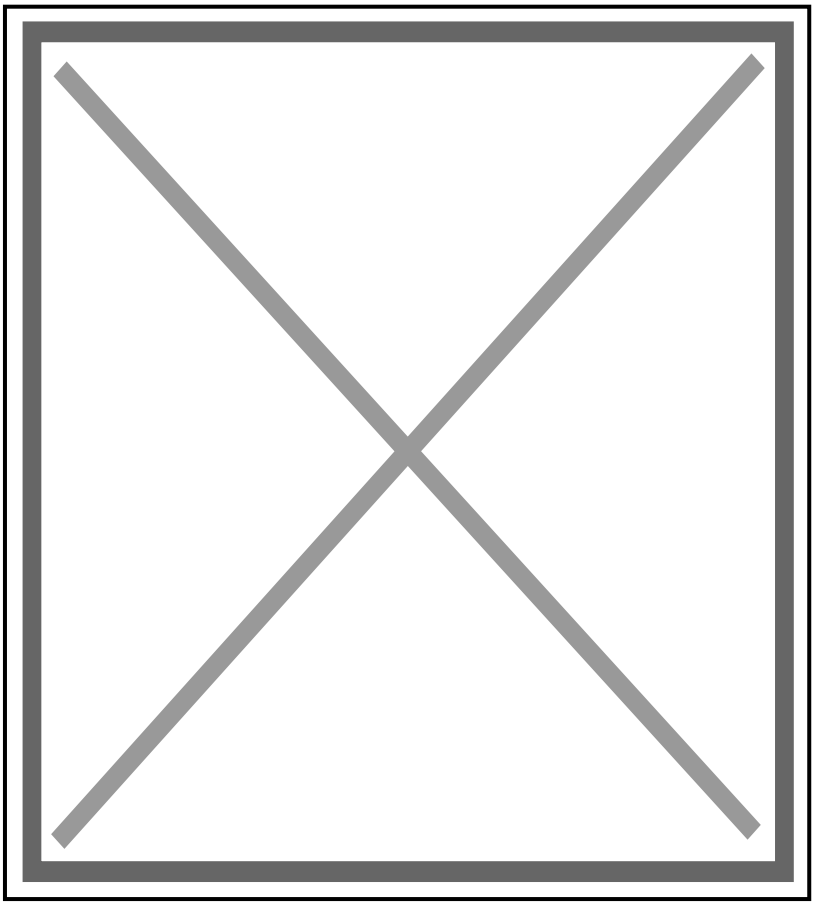
Geadis

Le groupement renforce ses compétences

S'appuyant aujourd'hui sur 14 membres, Geadis poursuit son évolution et confirme qu'il a su depuis bientôt cinquante ans trouver sa place dans le paysage de la distribution de fournitures à l'industrie et au bâtiment. L'esprit d'indépendance reste bien présents chez les nouvelles générations, ce qui n'empêche pas une mutualisation forte des compétences des uns et des autres.



Le GIE Geadis s'agrandit. Une quatorzième entreprise a rejoint en juin 2025 ce réseau d'indépendants, lui donnant les moyens d'élargir aussi son territoire sur la région Auvergne. Ce ralliement s'intègre parfaitement dans la stratégie de développement du groupement qui vise à intégrer petit à petit de nouveaux chefs d'entreprise, dont le point de vente est situé à l'intérieur de son périmètre actuel – qui s'étend de Metz (57) à Avignon (84) en passant par Vierzon (18) – ou en zone limitrophe immédiate. L'objectif est de préserver le mode de fonctionnement, reposant notamment sur des réunions mensuelles impliquant les chefs d'entreprise et la rétrocession de produits issus d'achats faits en commun.

La nouvelle venue est la société Dissay, implantée à Ménétrol, près de Clermont-Ferrand, dans le Puy-de-Dôme, une société familiale spécialisée dans la vente de fournitures industrielles et d'outillage professionnel pour le BTP, l'industrie et la mécanique, qui opère depuis une quarantaine d'années en Auvergne. Elle est dirigée par Laura Chabozy, deuxième génération à la tête d'une entreprise composée d'une équipe 100% féminine. Cette arrivée porte le chiffre d'affaires cumulé du réseau à 41 millions d'euros, réalisé à travers 17 points de vente, qui s'affiche ainsi en légère croissance sur un an.

Déploiement du SAV

Dans le contexte économique complexe actuel, les membres Geadis ne baissent pas les bras et travaillent à renforcer leurs compétences. « *Certains d'entre nous réfléchissent à développer un peu plus le service auprès des clients, notamment le SAV* » explique Eric Paris, porte-parole du groupement et à la tête de Paris-Outillage, à Saint-Sauveur, en Haute-Saône.

Plusieurs adhérents disposent déjà d’un service de réparation intégré, à l’instar de D3S en Savoie, DPH Soudage dans la Drôme, Rémy Muller en Alsace, Somafix, dans le Rhône ou plus récemment, en 2019, Berger dans le Jura. Pour sa part, Paris-Outillage est en train de passer le pas. « *Cela permet d’être moins dépendant du SAV des fabricants, et surtout, de fidéliser nos clients. L’intégration du SAV nous permet de répondre plus facilement aux demandes d’investissement concernant par exemple les compresseurs ou les nettoyeurs haute-pression. Cela renforce notre légitimité technique.* »

Potentiellement, ce service ouvre aussi d’autres perspectives. Le technico-commercial qui détecte une opportunité de vente chez son client peut, le cas échéant, proposer une reprise de la machine qui, une fois remise en état, pourra servir pour le dépannage ou être vendue en seconde main. « *Les clients sont de plus en plus demandeurs. Et aujourd’hui, ils ont davantage tendance à rechercher les causes de la panne de leur visseuse pour la faire réparer, que de la changer immédiatement.* »

Mutualisation...

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