

Gedex

[Accueil](#) / [BATIDISTRIBUTION](#) / [Distribution](#) / [Gedimat/Gedibois](#)

En 2013, Gedex renforce sa position

Malgré un contexte de repli du marché, le groupement Gedex a poursuivi son développement et même renforcé sa position de première enseigne d'indépendants tant pour l'enseigne multi-spécialistes Gedimat que pour celle dédiée aux spécialistes bois et dérivés Gedibois.

Gedimat a progressé de plus de 1% et réalisé un chiffre d'affaires de 1,62 milliard d'euros grâce notamment à l'entrée, par création, adhésions ou rachats, de vingt et un nouveaux points de vente au sein du réseau. Ce dernier enregistre toutefois, à périmètre comparable, un léger repli de -1%, une valeur qui reste néanmoins supérieure de 2,5 points à tendance enregistrée au national. Créée il y a cinq ans, Gedibois a pour sa part enregistré l'arrivée de sept nouveaux dépôts et présenté un chiffre d'affaires de 180 millions d'euros. Au total, avec 478 points de vente dont vingt huit nouveaux toutes enseignes confondues, le groupement a réalisé un chiffre d'affaires de 1,8 milliard d'euros, soit une progression de 2% par rapport à 2012.

A l'occasion de son salon annuel qui s'est tenu du 11 au 13 février dernier à la Halle Freyssinet de Paris, le groupement a tenu à rappeler à ses adhérents et fournisseurs référencés, les bases de son système coopératif, à savoir des décisions prises par et pour les adhérents pour trouver de nouveaux axes de développement en s'appuyant sur des outils centralisés entièrement dédiés à la performance commerciale des points de vente (formation, merchandising, conditions d'achats, communication, systèmes d'information, études de marché) ; des plates-formes logistiques au service du commerce avec des catalogues thématiques associés (menuiserie, carrelage, sanitaire, aménagement extérieur, libre-service) ; des outils financiers qui accompagnent le chef d'entreprise tout au long de son adhésion (développement, transmission...). Par ailleurs, le groupement s'est inscrit depuis deux ans dans une logique multicanal via le développement de son site e-commerce, sa chaîne YouTube et la déclinaison de ses outils sur internet.