

# Geadis

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

DOSSIER - Les grands enjeux de la fourniture industrielle

## Assurer la pérennité du groupement

Pour le groupement Geadis, qui affiche une réelle dynamique en 2022, l'enjeu des prochaines années est de recruter de nouveaux indépendants, afin de conforter un modèle qui fait ses preuves dans les zones où il est implanté.

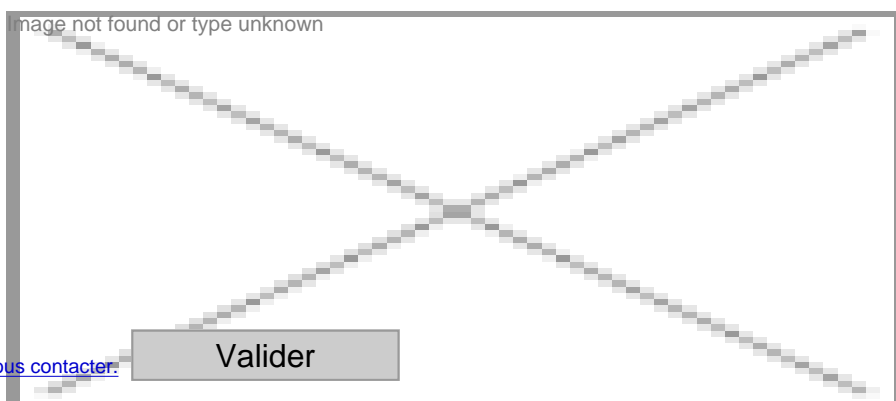
Le GIE Geadis a été performant en 2022, ses 12 adhérents indépendants totalisant un chiffre d'affaires de 39 millions d'euros, contre 36 millions d'euros l'année précédente, avec des effectifs constants rassemblant 120 personnes. Soit une croissance de 8% alors qu'un membre, la société Sora de Givors, a quitté le groupement présidé par Frédéric Lyobard, à la tête de la société Outillage LGM, de Bourgoin Jallieu (38). « Cette croissance est supérieure à l'inflation. Notre travail de proximité et de services, notamment le stock et la réactivité, paie. Les entreprises qui l'éprouvent comprennent que nous sommes performants et restent. Et nous rencontrons peu de turn over dans nos équipes, le personnel est impliqué, connu des clients. La relation s'inscrit dans la durée » explique Gérard Néton, dirigeant de la quincaillerie Néton et Cie de Voiron (38) et porte-parole de Geadis.

Tous les adhérents enregistrent une croissance de leur chiffre d'affaires, une vitalité qui se traduit cette année encore par plusieurs investissements dans les points de vente. Ainsi, Baracher Mathat, à Vierzon (18) a fait construire, dans la même zone d'activité que le précédent, un nouveau bâtiment dans lequel la société a déménagé en mai dernier. Le distributeur a doublé sa surface de vente et s'est adossé, sur une partie du bâtiment, à une agence Dardonville, le négoce technique spécialisé en transmission de puissance, transmission de fluides, hydraulique, caoutchouc et plastiques industriels qui l'a racheté en 2020.

Chez Berger, des travaux de réaménagement du SAV, situé en zone industrielle, ont permis de l'intégrer dans le...

Veillez vous identifier pour consulter la totalité de l'article.

[Vous avez perdu votre n° d'abonné. N'hésitez pas à nous contacter.](#)



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](#)