

## Le Groupe SOCODA structure son offre Grands Comptes et remporte des marchés stratégiques en 2026

**Paris, le 18 mai 2026** - Face à des grands comptes qui cherchent à rationaliser leurs fournisseurs sans sacrifier l'expertise terrain, SOCODA apporte une réponse unique : un réseau national d'indépendants spécialisés, un seul contrat, et des outils digitaux pensés pour simplifier les achats les plus complexes.

### Un seul interlocuteur, des experts partout.

Gérer des achats multi-sites sur 5 métiers différents — Électricité, QOFI, Sanitaire-Chauffage, Aciers, Décoration — sans multiplier les comptes fournisseurs : c'est exactement ce que SOCODA rend possible. Grâce à son réseau de plus de 200 adhérents indépendants implantés partout en France, chaque client grand compte dispose d'un interlocuteur central unique et d'experts locaux qui connaissent son secteur, ses contraintes et ses exigences terrain.

*« Notre modèle permet au client d'ouvrir un seul et unique compte fournisseur, y compris sur différents métiers, d'avoir un interlocuteur central et de disposer de l'expertise de notre réseau dans toute la France. »* **Nadège STROESLER, Directrice Développement Commerciale, Groupe SOCODA**

### Des victoires qui prouvent l'expertise

SOCODA ne se contente pas de promettre l'expertise, elle la démontre sur des marchés où les exigences ne laissent aucune place à l'approximation.

**Santé — UniHA**, premier acheteur public de santé en France : SOCODA remporte le lot « Transmission de puissance », porté par trois adhérents aux compétences techniques pointues — FIMA Industrie, Faure Technologies et Colombié Cadet.

**Aéronautique — SIAé** : un contrat de 5 ans couvrant 5 sites dédiés à la maintenance de matériels militaires, avec plus de 200 marques imposées.

**Énergie & Services — FOSELEV** : déjà référencé sur les gammes QOFI et EPI, SOCODA étend son périmètre au matériel électrique et intègre le top 3 des référents nationaux du groupe.

### Le digital au service des experts, pas à leur place

Les équipes commerciales SOCODA s'appuient sur CODEAL, une plateforme digitale conçue pour simplifier et accélérer les achats professionnels.

Depuis CODEAL, le client accède à plus de 3 millions de produits référencés sur l'ensemble des marchés SOCODA et bénéficie d'un environnement d'achat complet : préparation et export de paniers directement intégrables dans les systèmes d'achat (e-procurement, punch-out), paiement en ligne, et suivi de commande en temps réel.

## **Des outils au service de démarches RSE performantes**

Médaille d'argent EcoVadis (77/100), accompagnement des adhérents sur les bilans carbone via B-REPUTATION : pour les clients grands comptes soumis à des obligations RSE croissantes, SOCODA est un partenaire qui répond aussi à ces enjeux.

### **A propos de SOCODA**

SOCODA est une alliance de 200 distributeurs indépendants multi-spécialistes au service des professionnels du bâtiment et de l'industrie, organisée en 5 métiers : Aciers, Décoration, Electricité, Outillage professionnel et Industrie et Sanitaire-Chauffage. SOCODA propose à ses distributeurs une véritable plateforme de services et une force de négociation destinés à développer leur activité, améliorer leur rentabilité, simplifier leur gestion et accompagner leur développement RH et RSE, dans une démarche de mutualisation des moyens et des expertises.

Par ailleurs, SOCODA est le seul groupement indépendant à proposer une plateforme logistique multi-métiers avec la promesse d'une livraison sur tout le territoire national en J+1. Le réseau compte + de 1 000 points de vente, 11 000 collaborateurs, 1 000 partenaires fournisseurs et 440 000 clients professionnels pour un chiffre d'affaires de 3,4 milliards d'euros.