

Intervention de Pierre-Yves LEVY, Président d'Outilacier, lors du comité de suivi de la 'Charte des Relations Interentreprises', en avril 2013



*“L’acte d’entreprendre et de diriger, ne peut plus se faire sans une démarche globale, conciliant l’humain, l’environnement, la société, et le marché”*

*“La charte des relations inter-entreprises formalise l’engagement des parties à ‘Entreprendre’, dans le respect d’une prospérité réciproque”*













**OUTILACIER, un concept de « DISTRIBUTEUR RESPONSABLE »**  
*respectueux des contraintes économiques de nos clients, les grands industriels*







Intervention de Pierre-Yves LEVY, Président d'Outilacier, lors du comité de suivi de la 'Charte des Relations Interentreprises', en avril 2013



### “Distributeur Responsable”

*“C’est un Distributeur,  
qui sélectionne prioritairement des produits et des fabricants,  
qui par leurs natures ou par leurs actions,  
sont respectueux des valeurs du développement durable,  
et qui sollicite ses clients pour partager ces valeurs” ©*

C’est un honneur que m’a fait Madame Françoise Odolant, en me proposant de vous expliquer pourquoi j’adhère aux valeurs promues et défendues par la charte, pourquoi sans hésitation, dès que j’en ai eu connaissance, j’ai décidé d’y adhérer, et pourquoi je souhaite y faire adhérer d’autres entreprises

J’anime et je dirige depuis de nombreuses années la société Outilacier, PME de négoce industriel, qui a formalisé et mis en œuvre un concept de Distributeur Responsable, dont le pilier est la pratique d’achats responsables, dans le respect des impératifs économiques et productifs de ses clients qui sont actuellement essentiellement des grands groupes industriels.

Outilacier, distribue à une clientèle exclusivement professionnelle, les outils et les fournitures nécessaires à l’acte productif, ou qui assurent la maintenance des installations de cette clientèle.

Nous distribuons ainsi, de l’outillage à main, de l’électroportatif, des outils pneumatiques, des abrasifs, des produits de manutention, de l’aménagement d’atelier, de l’équipement de chantier, des équipements de protection individuels, de la quincaillerie... etc.

Nous sommes une sorte de grande surface de bricolage pour les professionnels.

Intervention de Pierre-Yves LEVY, Président d'Outilacier, lors du comité de suivi de la 'Charte des Relations Interentreprises', en avril 2013

**Dans le cadre de cette activité de distribution, j'ai souhaité que nous nous développions en étant un acteur positif de notre environnement.**

**Environnement qu'on peut analyser sous la forme d'un écosystème socio-économique au sein duquel nous sommes tous interdépendants.**

L'objectif étant de faire évoluer cet écosystème d'une façon raisonnée, constructive et respectueuse. C'est exactement l'esprit de la charte de relations interentreprises.

**Nous avons formalisé et mis en œuvre dans cet objectif un concept de 'Distribution Responsable.'**

**Etre un 'Distributeur Responsable', c'est sélectionner prioritairement des produits et des fabricants qui par leurs natures ou leurs actions sont respectueux des valeurs du développement durable, et c'est aussi solliciter nos clients pour partager ces valeurs.**

**Ce concept, s'il est appliqué, est un cercle vertueux, il est profitable pour toutes les parties.**

Sur cette base saine, la société Outilacier s'est développée en faisant passer son Chiffre d'affaire de 4 M€ en 2000 à 26M€ en 2012 avec 27 personnes, et nous avons permis dans le même temps à de nombreuses PME territoriales de se développer, de maintenir ou de créer des emplois, cela tout en apportant à nos clients industriels de la performance productive et économique .

Cela mérite quelques explications :

Les grands groupes qui sont nos clients, adressent directement leurs fournisseurs pour une partie de leurs achats, notamment pour les achats stratégiques, et développent avec eux une relation directe, au sein de laquelle ils peuvent mettre en œuvre les principes de la charte des relations inter-entreprises.

Pour une partie non négligeable de leurs achats, ces mêmes groupes industriels, pour des raisons compréhensibles de globalisation des achats et de productivité des équipes achats, utilisent des distributeurs pour approvisionner des produits variés.

Le distributeur, dans la chaîne économique est donc une interface obligée entre des fabricants et l'utilisateur final.

Et le grand compte, utilisateur final, ne peut acheter que ce que son distributeur lui propose, ce qu'il a en rayon...

Intervention de Pierre-Yves LEVY, Président d'Outilacier, lors du comité de suivi de la 'Charte des Relations Interentreprises', en avril 2013

C'est donc bien au distributeur que nous sommes de relayer, à la suite des grands groupes industriels, le principe de la Charte, cela auprès d'une quantité importante de petits fabricants, qui sont ses fournisseurs, qui animent nos territoires d'une façon capillaire, et qui n'adressent les grands utilisateurs et la clientèle professionnelle, que par l'intermédiaire de la distribution.

C'est un écosystème qu'il ne faut pas négliger et qui compte dans le paysage économique, d'où ma présence ici en tant que signataire de la Charte, pour la relayer auprès de tous nos fournisseurs fabricants et agir auprès d'eux comme le font les grands utilisateurs avec nous.

**Cette Charte des relations interentreprises, initiée par quelques grands groupes que je remercie ici, est une chaîne continue dont il ne faut pas casser un maillon. C'est aussi notre rôle quelque soit notre échelle.**

Le Distributeur, plus que toute autre activité, dispose ainsi d'une véritable responsabilité transverse, et il est évident qu'en signant la charte nous souhaitons que nos grands clients industriels nous respectent, comme nous les respectons, mais en tant que distributeur il nous faut aussi nous poser les bonnes questions.

Agissons nous de même dans nos relations avec nos propres fournisseurs ?

Je souhaite maintenant vous dire que mon positionnement de Distributeur Responsable est issu de ce que j'appellerai une révolte par rapport aux dérives de mon propre milieu professionnel, 'la Distribution'. Je vous expliquerai pourquoi.

Cela est aussi lié à une approche personnelle de respect de mon environnement, que j'ai forgé, notamment à travers une pratique assidue de l'alpinisme, qui m'a amené à devenir guide de haute montagne.

Ainsi, vous comprendrez mieux pourquoi, après avoir gravi de nombreuses montagnes à travers le monde, j'ai souhaité exercer mon activité de chef d'entreprise en étant à minima un acteur respectueux de son environnement, aussi bien naturel que socio-économique, et si auparavant mon défi était de faire des premières sur les grandes parois des montagnes du monde, maintenant il est d'être un acteur positif de mon écosystème socio économique.

Par la mise en œuvre de notre concept, avec mon équipe, nous pouvons agir pour être les acteurs d'un changement souhaité, et je suis ravi de constater que nous avons déjà fait bouger les lignes, grâce aussi à nos clients qui nous ont écoutés et accordés leur confiance, **et je tiens à les remercier ici, en citant particulièrement la SNCF, AREVA, SCHNEIDER, pionniers en la matière.**

Intervention de Pierre-Yves LEVY, Président d'Outilacier, lors du comité de suivi de la 'Charte des Relations Interentreprises', en avril 2013

La révolte évoquée précédemment, vient du fait que pendant les décennies 90 et 2000, j'ai assisté avec dépit à la délocalisation souvent sauvage d'une partie de notre industrie, avec une vision de rentabilité à court terme.

Dans le même temps, la distribution industrielle à l'égal de la distribution grand public s'est progressivement égarée dans le développement de MDD (Marque de distributeurs) essentiellement composée de produits importés, copies conformes des produits historiquement fabriqués sur notre territoire.

Cette distribution BtoB, oublieuse des fabricants qui lui avaient permis de se développer, a commencé à scier la branche sur laquelle elle exerçait son activité, en oubliant d'acheter à ses propres clients les produits qu'ils fabriquaient. Je n'ai pas accepté cette situation d'où ma révolte et mon positionnement.

**Un négociant industriel travail avec notre industrie. S'il ne s'approvisionne pas auprès de cette industrie mais devient simplement importateur, il ne peut être surpris de perdre ses clients....**

De même si un grand industriel comme EDF n'achète, à travers la distribution, que des produits importés, EDF aura de moins en moins d'usines de production à alimenter, etc....

Bien que distributeur, je milite donc contre les marques de distributeurs, et demande aux grands utilisateurs de limiter leurs achats sur ce sujet, et à nos services publics de les refuser comme variantes sur ses appels d'offre. Et je souhaite que mes confrères adoptent la même posture en arrêtant ou en limitant leurs actions d'importation destructrices de valeur.

Comme vous l'avez compris, fort de ce raisonnement que j'estime de bon sens, en termes de vision d'écosystème, j'ai donc souhaité en tant que distributeur mettre en rayon et distribuer prioritairement des produits issus de notre territoire quand ils existent encore, ou à défaut européen, avant d'aller chercher des produits dans des territoires exotiques.

**Je défends donc ouvertement et pragmatiquement notre industrie, avec une vision à long terme.**

Cette industrie sera le fer de lance d'une politique de recherche et développement, que je souhaite ambitieuse en termes d'innovations, et cela ne peut faire valablement sans outils de production localisés.

J'en suis convaincu, et je souhaite vous faire partager cette conviction.

Intervention de Pierre-Yves LEVY, Président d'Outilacier, lors du comité de suivi de la 'Charte des Relations Interentreprises', en avril 2013

C'est du bon sens, mon activité en dépend et notre avenir collectif aussi. Le contexte économique du moment nous le prouve.

**Ce n'est pas anti mondialiste, et il faut savoir aller chercher ailleurs les produits qui nous enrichissent collectivement, et qui améliorent par des innovations notre productivité. Il ne faut pas distribuer ceux qui nous appauvrissent, en copiant simplement à moindre cout ce que nous avons créé et produit ici.**

Comment faire et comment résoudre cette équation de compétitivité dans notre marché actuel ?

Afin de pouvoir mettre en œuvre cette politique de distribution responsable, dans le respect des contraintes économique et productives de nos clients, nous avons collaboré d'une façon constructive avec nos fournisseurs et nos clients, en travaillant sur les axes d'amélioration suivants.

- **1/ La mise en œuvre continue d'une politique du juste besoin au juste prix, vectrice de l'achat adapté.**
- **2/ Une sollicitation et un soutien de nos fabricants en termes d'innovations, en assurant un relai entre les besoins de nos clients et l'amélioration possible des produits. Des prix de l'innovation sont venus couronner cette démarche.**
- **3/ Une analyse en TCO (total cost ownership) ou cout global avec nos clients et nos fournisseurs.**
- **4/ Et enfin l'amélioration de notre propre productivité pour nous permettre de de diminuer notre prix de vente utilisateur tout en restant profitable. Avant de demander des efforts à nos clients et fournisseurs, il faut déjà en faire nous-mêmes.**

Ainsi, à titre exemplaire nous avons développé notre productivité, en améliorant grandement le ratio moyen de notre profession qui est de 200 000 € de Chiffre d'affaire par personne employée et par an. Nous l'avons fait passer à près de 1 million d'€, grâce à un travail de détail sur notre organisation et nos processus. Avant de demander des efforts à nos clients et fournisseurs, nous les avons déjà fait nous-mêmes.

Cette situation nous permet de peu impacter le prix utilisateur, et de vendre des produits territoriaux au prix de produits exotiques, C'est une situation 'gagnant gagnant', pour nos clients, nos fournisseurs, et nous-mêmes.

Intervention de Pierre-Yves LEVY, Président d'Outilacier, lors du comité de suivi de la 'Charte des Relations Interentreprises', en avril 2013

Cela marche, et nous sommes ravis de réussir en défendant des valeurs. La tribune que vous m'offrez ici consolide cette action, au même titre que les nombreux prix et trophées que nous avons reçus.

Le monde n'étant pas parfait, à chaque fois nous avons choisi au mieux le fabricant respectueux des valeurs précitées, car il y a aussi des fabricants qui sont devenus des importateurs, ou qui ont délocalisé une partie de leur production.

En soutenant par nos démarches ces fabricants territoriaux, nous limitons les délocalisations, et nous permettons les relocalisations. Ces fabricants territoriaux dont nous assurons la promotion auprès de nos clients, deviennent plus forts, développent des innovations profitables à l'amélioration de la productivité, et deviennent eux-mêmes exportateurs.

**L'écosystème se développe et s'enrichi au lieu de s'appauvrir.**

**C'est la boucle vertueuse d'une action réfléchie, qui s'inscrit dans les principes de la Charte des relations inter-entreprises, avec des relations durables et respectueuses entre les parties, ce qui aboutit à la performance partagée et à la prospérité réciproque.**

**C'est bien là l'un des objectifs de la charte, une prospérité réciproque et durable, gage de performance et de compétitivité, pour toutes les parties.**

Je n'ai qu'un souhait à exprimer : **continuer à être un acteur positif de mon environnement**, cela aussi grâce à vous, et par notre réussite, inciter d'autres entreprises et d'autres distributeurs à faire de même.

En attendant ce changement, **nous sommes à la disposition de tous les grands utilisateurs qui souhaitent faire évoluer leurs achats avec une distribution plus responsable...**

Merci.