

# Outilacrier, distributeur responsable

28 Juin 2013



Pierre-Yves Levy, dirigeant de la société Outilacrier et membre du réseau Entrepreneurs d'Avenir nous présente l'engagement de cette PME de négoce industriel dans une politique de distribution responsable.

## **JAR : Pouvez-vous nous présenter l'entreprise Outilacrier en quelques mots ?**

**Pierre-Yves Levy** : Outilacrier est une société de négoce d'outillages et de fournitures industrielles, spécialisée dans le B to B. Nous travaillons essentiellement avec des grands groupes industriels mais aussi des TPE/PME ou des collectivités territoriales dans divers secteurs d'activité tels que les transports, le bâtiment, l'industrie, le milieu hospitalier...etc

Nous nous sommes engagés très tôt dans une démarche de distribution responsable en prenant en compte les contraintes économiques de nos clients. Aussi, nous cherchons continuellement à proposer des produits innovants au plus près de leurs besoins tout en respectant les valeurs du développement durable.

## **JAR : Pouvez-vous nous présenter votre démarche en faveur du développement durable et des achats responsables ?**

**P - Y L** : Nous envisageons les achats responsables de façon globale, intégrée dans notre business model, et non comme une forme de sponsoring. Le poste achats est le poste de dépense le plus important dans une activité de distribution.

Il s'agit de se positionner d'une façon constructive par rapport à notre écosystème socio-économique au sein duquel nous sommes interdépendants, l'acte d'achat devant profiter à tous les acteurs de cet écosystème. Il faut veiller à ce que des entreprises qui travaillent sur un même territoire puissent participer activement à la performance économique globale, et cela d'une façon équilibrée.

Les grands groupes industriels développent aujourd'hui une réflexion sur l'interdépendance territoriale, car il est important de voir à quel point ces relations sont essentielles pour aboutir à des solutions simples, innovantes et économiques qui soient profitables à tous.

Pour nous les pratiques d'achats responsables doivent évoluer naturellement vers des achats et des relations collaboratifs, facteurs de performances durables pour toutes les parties.

## **JAR : Outilacrier a mis en œuvre une politique de distribution responsable dès le début des années 1990, pourquoi avoir fait ce choix précurseur ?**

**P-Y L :** La mise en œuvre de cette politique apparaissait utopiste à une époque où les délocalisations industrielles se multipliaient, la plupart des distributeurs se transformant progressivement en importateurs. J'ai souhaité continuer à distribuer des produits fabriqués sur nos territoires, issus de savoir-faire et d'outils industriels de qualité et faire de l'entreprise Outilacrier, un acteur positif de l'environnement. Ce choix m'est naturellement dicté par des convictions personnelles liées au respect de l'environnement, qu'il soit naturel, humain ou économique.

En effet, je suis alpiniste et guide de haute montagne. Les exigences de cet environnement ont forgé ma passion et mon comportement, et j'en ai reporté les valeurs en tant que chef d'entreprise. Qu'il s'agisse de l'esprit de cordée, de la prise raisonnée de risques, ou du respect de l'environnement. Il s'agit également d'une stratégie qui intègre l'écosystème. Le rôle du distributeur est d'être l'interface entre l'utilisateur et des fabricants, et il doit mener une politique d'achats responsables, en veillant à alimenter des entreprises qui travaillent sur le territoire, et qui elles-mêmes travaillent avec des sous-traitants. C'est un véritable cercle vertueux.

Dans ce cadre, nous avons formalisé et mis en œuvre un concept de "Distributeur Responsable"\*. La mise en œuvre opérationnelle de ce concept implique fabricant, distributeur, et client. Une chaîne économique et de valeurs, où chaque maillon a son rôle à jouer.

### **JAR : Vous travaillez avec des grands comptes : en quoi cette stratégie permet-elle de vous différencier et de vous donner un avantage concurrentiel ?**

**P-Y L :** Les directions achats des grands comptes ont des objectifs budgétaires et nous veillons à respecter les aspects performance et productivité en menant une politique du « juste besoin au juste prix », notamment grâce au choix du bon produit et à la diminution des marges. Nous avons travaillé sur nos processus en interne pour gagner en rentabilité et en performance dans l'intérêt de toutes les parties. L'informatique et la dématérialisation y participent, avec une vision en TCO (Total Cost Ownership, coût global).

L'objectif est d'aboutir à un prix d'achat compétitif et d'être facteur d'innovation. En effet, on ne peut pas mettre en œuvre une politique de recherche et développement ambitieuse et performante, sans disposer d'unités de production localisées. Rapprocher les centres de production des centres de recherche permet de parvenir à un produit fini innovant et de qualité, dans des délais courts. Prenons l'exemple d'Eurocopter qui recherchait un système d'éclairage diffusant dans les cabines d'hélicoptère, et facilitant les tâches de maintenance. Nous avons travaillé en lien avec eux et un de nos fabricants territoriaux, afin de mettre en œuvre un prototype innovant qu'ils ne trouvaient pas dans la distribution standard. La proximité de l'outil de production de notre fabricant a permis, après analyse du besoin et conceptualisation, de réaliser un prototype, de le régler, puis de produire efficacement et rapidement. Avec la SNCF et un autre fabricant national, nous avons développé des outils de rangement qui améliorent la sécurité et l'efficacité au poste de travail.

Nous veillons ainsi à développer de nouveaux produits, avec des outils industriels qui évoluent pour répondre aux besoins des clients, et qui participent ainsi activement à la performance collective. Sur tous ces aspects, nous souhaitons être un acteur du développement de notre industrie, en garantissant sa performance auprès de notre clientèle.

### **JAR : Quelles sont vos attentes par rapport aux Journées de l'Achat Responsable ?**

**P-Y L :** L'intérêt de cet événement est de pouvoir rencontrer d'autres interlocuteurs qui ont les mêmes valeurs avec des approches complémentaires, ce qui peut permettre d'enrichir notre propre expérience et nous apporter de nouvelles idées. L'objectif est également de faire connaître notre business model car la force de notre démarche est d'être une réussite constatée, aux bénéfices de tous et plus seulement une utopie.

Attaché à la mutualisation de l'intelligence, je représente également la communauté des Entrepreneurs d'avenir\* très engagée sur ce sujet et rendrai compte des bonnes pratiques qui vont sans doute émerger.

\* « C'est un Distributeur qui sélectionne prioritairement des produits et des fabricants qui, par leurs natures ou leurs actions, sont respectueux des valeurs du développement durable et qui sollicite ses clients pour partager ces valeurs »

\* <http://www.entrepreneursdavenir.com/>

Les Journées de l'Achat Responsable sont organisées par [Equi'sol](#) et [Rhônalpénergie Environnement](#).

Les Journées de l'Achat Responsable invitent les acteurs professionnels à s'informer, échanger, acheter et agir en matière d'éco-responsabilité. Cet événement vise à favoriser le déploiement de démarches de développement durable et d'achats responsables des professionnels : collectivités locales, entreprises, comités d'entreprises et organisateurs d'événements.