

Bio  
EXPRESS

**Son âge :** 57 ans  
**Son parcours :** ingénieur des travaux publics diplômé à Paris, il intègre ensuite un 3<sup>e</sup> cycle de gestion à l'EmLyon où il apprend le marketing et la finance. Il dirige Outilacrier depuis 1992 qu'il réoriente depuis vers l'achat responsable.

**Ses fonctions :** président d'Outilacrier (Vaulx-en-Velin, 28 salariés, CA : 26 millions d'euros), membre d'entrepreneurs d'avenir.

**Son plus :** il est guide de haute montagne depuis 1984 et se dit « proche de la nature »

**Sa devise :** « Là où il y a une volonté, il y a un chemin »



Photo DR

## P.-Y. Lévy oppose l'idéal des entrepreneurs d'avenir au pragmatisme économique

**Interview.** Président d'Outilacrier, Pierre-Yves Lévy est intervenu hier lors du 1<sup>er</sup> parlement régional des entrepreneurs d'avenir. Une dynamique que le « distributeur responsable » d'outillages veut diffuser, quitte à paraître utopiste.

« Un entrepreneur d'avenir », telle que l'association l'entendait hier lors du parlement régional des entrepreneurs d'avenir, n'est-ce pas un peu utopique ?

C'est avant tout une philosophie, c'est d'abord un entrepreneur qui souhaite créer une entreprise dans l'écosystème économique et social dans lequel il vit. Il doit respecter l'environnement dans un sens général : commercer équitablement, respecter les sous-traitants et les normes sociales.

**Cette idéologie a-t-elle vraiment de la consistance ?** Il ne faut pas avoir peur de discuter avec ses clients. Lorsqu'un acheteur vient nous voir pour ensuite utiliser notre outillage à l'étran-

ger, je leur dis de l'acheter directement sur place à un distributeur concurrent plutôt qu'à moi.

**« Je dis aux clients qui utilisent le produit à l'étranger de l'acheter sur place à un concurrent plutôt qu'à moi »**

**Vous perdez donc de nombreux marchés...**

Certes on perd une partie du marché mais on gagne la confiance du client. Ce qui est une chose bien mais elle ne permet pas d'endiguer leur fuite vers des fournisseurs à bas coûts.

**L'idéologie véhiculée par les entrepreneurs d'avenir a-t-elle une réalité économique ?**

En réalité, nous expliquons

notre démarche à notre client. Nous nous définissons comme un distributeur responsable sélectionnant prio-

ritairement des produits et des fabricants respectueux des valeurs du développement durable. Et nous sollicitons des clients auprès desquels nous faisons part de nos valeurs. Nous ne pouvons pas oublier la réalité économique. Nous avons bien sûr des objectifs de rentabilité.

**Pour générer de la rentabilité il vous faut donc sacrifier quelque peu**

**vos idéologies ?**

J'explique ma philosophie au client, il en fait ce qu'il veut. Cela implique donc de faire des compromis. Nous ne sommes pas dans un monde idéal, donc il faut faire des concessions dans un bon état d'esprit.

**Des compromis qui semblent à vous écouter un peu éloignés de la réalité ?**

Entrepreneurs d'avenir est une tribune d'échanges entre les chefs d'entreprise pour mieux consommer ou mieux produire. Nous présentons des modèles de réussite écoresponsables. En tant qu'intervenant depuis cinq ans, je témoigne de la réussite d'Outilacrier, de son chiffre d'affaires passé de 3 millions d'euros en 2000 à 26 en 2012.

Vous mettez en avant vos clients Areva, la SNCF ou SEB qui

« communiquent » sur votre idéologie. Leurs actions collent-elles vraiment avec votre démarche ?

Je ne propose uniquement une direction dans laquelle aller à mes clients. Ce n'est qu'une philosophie. Mais j'ai eu un échange avec un responsable de SEB lors du parlement qui m'a fait part de son envie de valoriser notre démarche. Cela ne me pose donc pas de problème de leur vendre mes produits.

**Mais ce programme n'a pas d'action concrète auprès des entreprises ?**

Entrepreneurs d'avenir n'agit pas, ce réseau regroupe simplement une centaine de chefs d'entreprises en Rhône-Alpes (et 600 au niveau national) pour échanger et réfléchir sur les pratiques en matière de responsabilité sociale. Le but est de donner l'exemple.

**Propos recueillis par Yann Foray**

## LA VIE DES RÉSEAUX

dans le textile à Lyon (G581 Fashion Showroom).

**Le réseau**

Né à Lyon en septembre 2012, le Young Profession-

nelle et les loisirs. Après avoir reçu en 2012, l'un de ses parrains, Robert Aydabirian, président du directoire d'Osiatis, diplômé de physi-

**Ses objectifs**

La vocation de ce réseau est

eux, Karine Osipian, ingénieur commercial chez Decalog, Gilles Bedrossian, regional sales manager chez Sunpower, Viken Kojakian,

une participation aux frais d'organisation lors d'événements pourra être requise.

**Projets**

L'YP Rhône-Alpes aimerait

