

Trois mentions très bien

Fourniture industrielle implantée en banlieue lyonnaise, Outilacier a triplé son chiffre d'affaires en cinq ans, une réussite d'entreprise qui a été récompensée en 2008 par trois prix bien différents portant sur l'innovation, la performance et la qualité du management. La pertinence de la stratégie et du marketing, ainsi que la notoriété, ont également été des critères de sélection pour ces prix.

En 2003, nous avons réalisé un reportage sur la société Outilacier, distributeur de fournitures industrielles, dont l'activité est orientée vers les grands comptes. Elle réalisait à l'époque un chiffre d'affaires de 5,5 millions d'euros. Aujourd'hui, poursuivant sa stratégie commerciale et s'engageant à toujours offrir un service de premier plan à ses clients régionaux et nationaux, l'entreprise devrait atteindre les 15 millions d'euros, avec cette année une croissance moyenne de 30%.

Avec un modèle économique générateur de productivité pour ses clients (analyse des consommations, étude des besoins, optimisation des achats), « qui apporte sa pleine pertinence en période de crise », souligne son P-dg Pierre-Yves Lévy, le concept Outilacier est une réussite évidente. Il trouve sa traduction dans les chiffres mais également, et spécialement cette année, dans l'obtention de récompenses qui apportent visibilité et crédibilité vis-à-vis des tiers.

Triplé gagnant

Début 2008, lors du salon de l'innovation EDF qui se déroulait à La Défense, la société Outilacier a en effet reçu conjointement avec une équipe projet de l'opérateur énergétique, le premier prix de l'innovation

en ingénierie pour un concept de gestion des déchets nucléaires développé en commun, concept qui intègre la mise au point d'un produit permettant d'améliorer l'emballage, le transport et le stockage des déchets nucléaires secondaires. En plus de ses caractéristiques techniques, cet équipement dispose dans le cadre de son exploitation d'avantages écologiques et sécuritaires qui ont été remarqués positivement par les membres du jury. Ce matériel innovant vient dernièrement d'être agréé d'une façon normative par l'ANDRA (Agence Nationale des Déchets Radioactifs), organisme qui chapeaute tout ce qui concerne le domaine des déchets nucléaires en France. Outilacier est le vendeur exclusif de ce produit labellisé à son nom.

Au mois de juillet, le distributeur a été cité dans le Top 100 des entreprises françaises les plus performantes, enquête réalisée par le journal L'entreprise. Ce top 100 ne concerne que les entreprises de 10 à 1000 M€ dont le management est le principal actionnaire, soit environ 20000 sociétés. Par la suite, sur la base d'un rapport rédigé après un audit solide réalisé par trois consultants d'Ernst & Young (comptabilité, stratégie, marketing) auprès de toutes les entreprises du top 100, un jury composé de chefs d'entreprise,



Outilacier a reçu le Prix des ressources humaines donné par la région Rhône-Alpes lors du salon Vaulx Performances et symbolisé par un trophée en bois, verre et métal fabriqué dans un des lycées professionnels de Vaulx-en-Velin.

d'universitaires, de journalistes professionnels et d'élus chargés de la sélection finale a accordé en plus à Outilacier le Prix de l'entrepreneur 2008, lors d'une grande réception dans les salons de l'hôtel de ville de Lyon en octobre dernier.

Enfin, Outilacier a reçu en novembre le Prix des ressources humaines de la part de la région Rhône-Alpes, du Conseil général et de la ville de Vaulx-en-Velin. Pour Pierre-Yves Lévy, « Ce dernier prix doit être partagé avec Socoda, car c'est la mise en œuvre de la politique de développement durable initiée par Philippe de Beco, relative notamment à l'égalité des chances, qui a été un des moteurs de la sélection. Il faut également voir dans cette distinction la reconnaissance de la performance de toute une équipe, et de notre politique volontariste de promotion des produits fabriqués en France ».

Le résultat d'une politique

En terme de conclusion, nous laisserons Pierre-Yves Lévy s'exprimer sur ces divers témoignages élogieux provenant d'acteurs économiques issus d'horizons bien différents :



Comme l'énonce Pierre-Yves Lévy, au-delà de l'entreprise, les récompenses reçues par Outilacrier honorent également Socoda et la profession dont l'utilité est ainsi remarquée et reconnue hors de ses périmètres habituels.

« Pour notre société, la succession inhabituelle de ces prix démontre la pertinence de la politique de marque mise en œuvre et de l'organisation distributive qui lui est associée. La croissance remarquable de l'entreprise et les audits réalisés pour ces prix en ont été les révélateurs. De fait, le mix produits/marques/ser-

vices que nous proposons assure pour nos clients de véritables gains économiques et productifs mesurables, et cela dans le respect d'une politique de développement durable réellement mise en œuvre que nous déclinons sur de nombreux thèmes. Ce modèle de distribution a été reconnu et validé par de nombreuses grandes entreprises industrielles régionales et nationales qui ont confié leur marché interne, en partie ou en totalité, à Outilacrier et qui valorisent quelquefois leur propre image à travers leur choix d'approvisionnement auprès de notre entreprise ».

Frédéric Bassigny

FI

Aurilis Group

Création d'une cellule REACH

Tous les acteurs des chaînes d'approvisionnement sont visés par la directive REACH (enRegistration - Evaluation - Autorisation des produits Chimiques).

C'est pourquoi, afin d'assurer la conformité des produits et la continuité des chaînes d'approvisionnement, le spécialiste des équipe-

ments automobiles et industriels Aurilis Group a engagé différentes actions : mise en place d'une cellule de travail spécifiquement dédiée au dossier REACH ; audit des fournisseurs européens pour s'assurer de leur prise en compte du règlement REACH et de leur mise en conformité (enregistrement des substances pré-

vue, présence ou pas de SVHC - Substances of Very High Concern - Substances très préoccupantes) ; collaboration avec les fournisseurs hors d'Europe pour définir les éventuelles substances à enregistrer ainsi que la présence éventuelle de SVHC ; communication auprès des clients.

J'ai du matériel électrique de soudage en fin de vie. Que faire ?

- Le matériel concerné
- Les collecteurs agréés
- Le mode d'emploi

www.collectif-soudage.com

Collectif Soudage

En réponse à la Directive Européenne DEEE du 27 janvier 2003, les professionnels du soudage ont mis en place une filière mutualisée pour la collecte et le recyclage des matériels professionnels : le Collectif Soudage. Pour plus d'informations sur les solutions de traitement adaptées au matériel électrique professionnel : contact@collectif-soudage.com.

NOUVEAU **RAWL** FIXINGS

Mortier de Scellement Chimique

RAWL R-KEM+ 300 ml

- Ouverture Automatique
- Scellement Polyvalent supports creux et pleins
- Compatibles avec tous Pistolets à mastic
- Existe en ton Pierre et ton Béton

RAWL FRANCE
Z.I. Mity-Compans
12-14, rue Marc Seguin
77290 MITRY-MORY
Tél. : 01 60 21 50 20
Fax : 01 64 67 19 84

www.rawl.fr