

# LA TRIBUNE

POLITIQUE | BUSINESS | FINANCE

En partenariat avec

N° 4288  
France métropolitaine

## Exclusif : Dexia vend son assurance-vie

SwissLife, Suravenir et La Mondiale sont candidats au rachat. **PAGE 20**

## Mobilité le dé modèle

NEC, Hitachi fusionnent le rachat pour enrayer les

Une ado japonaise et son téléphone au début des années 2000. C'était l'âge d'or du mobile au Japon, qui avait alors dix ans d'avance sur le reste du monde.

CAC 40 3.730,61 PTS  $\downarrow$  -0,11% ■ FTSE 100 5.018,85 PTS  $\uparrow$  +0,15% ■ DAX 30 5.620,24 PTS  $\downarrow$  -0,07% ■ EURO 1,4620 \$  $\uparrow$  +0,01%

INDICATEURS DU LUNDI 14 SEPTEMBRE 2009

## L'ESSENTIEL

### POLITIQUE

#### LA RÉORGANISATION DES COLLECTIVITÉS LOCALES

sera bouclée début octobre. Les sénateurs s'opposent notamment à la fusion des conseillers généraux et régionaux. **PAGE 6**

**EXCLUSIF. POUR RÉDUIRE LE DÉFICIT DE LA SÉCU**, le gouvernement est tenté de diminuer le recours au régime des affections de longue durée (A.L.D.). **PAGE 7**

**EXCLUSIF. LE FONDS DE RÉSERVE DES RETRAITES** améliore ses performances grâce à la remontée de la Bourse. **PAGE 7**

**LES PAYS-BAS** pourraient repousser l'âge de la retraite à 67 ans au lieu de 65. **PAGE 8**

**LES PATRONS BRITANNIQUES** ont vu leurs rémunérations progresser de 10 % l'an dernier malgré les mauvaises performances des grands groupes. **PAGE 8**

**PÉKIN** porte plainte à l'OMC contre la décision américaine de taxer les pneus chinois importés. **PAGE 9**

**EN ALLEMAGNE**, le champion SPD Steinmeier est sorti vainqueur du débat télévisé avec Angela Merkel. Les chances de voir la grande coalition reconduite après les élections du 29 septembre remontent. **PAGE 10**

**LE CHINOIS HUAWEI** ouvre un centre de recherche dans les télécoms en France. **PAGE 15**

**ELI LILLY**, le groupe pharmaceutique américain, va supprimer 5.500 emplois sur 40.000 pour faire face aux pertes de brevets de ses médicaments. **PAGE 17**

**MBDA**, le missilier européen, va armer les avions saoudiens Tornado, un contrat bienvenu alors que les commandes nationales se raréfient. **PAGE 17**

**LA RATP**, qui a connu un recul de son trafic au premier semestre, poursuit néanmoins ses efforts de modernisation. **PAGE 17**

**OUTILACIER** noue des partenariats stratégiques dans la distribution de fournitures industrielles. **PAGE 18**

### FINANCE

**LES BANQUES CHINOISES** ont distribué en huit mois 62 % de crédit de plus que le montant fixé par Pékin pour 2009, faisant peser un risque sur la qualité du crédit. **PAGE 20**

**LES FONDS D'INVESTISSEMENT** ont du mal à trouver des acheteurs pour leurs participations, et ne bénéficient pas de la reprise des fusions-acquisitions. **PAGE 20**

**LES INVESTISSEURS** sont

## UN AVANTAGE DES CADRES DIRIGEANTS

# L'État veut enlever les retraites de cadres

En banalisant la taxation et le cadre légal de la retraite, le gouvernement veut inciter les entreprises à recruter.

François Fillon avait annoncé en avril la volonté gouvernementale de taxer fortement les « retraites chapeaux » dont bénéficient les cadres dirigeants. Le gouvernement veut en fait

aller au-delà d'une révision de la fiscalité. Dans le cadre du projet de loi de financement de la Sécurité sociale, présenté le 1<sup>er</sup> octobre, il veut faire disparaître les autres spécificités de

ces régimes particuliers en faveur de leurs cotisants. Les cadres dirigeants pourront continuer de cotiser, mais jusqu'à ma-



Obama s'engage à réformer Wall Street

PAGE 9

## OUTILLAGE

# Outilacrier a noué des partenariats stratégiques

Ce spécialiste de la distribution **A CONCLU DES CONTRATS DE FOURNITURES INDUSTRIELLES** avec les directions achats de ses grands comptes.

PAR CLAUDE FERRERO, À LYON

**S**pécialisée dans le négoce industriel technique, Outilacrier vient de faire la preuve en quelques années que les croissances à deux chiffres ne sont pas l'apanage des seules start-up de l'Internet. De 2005 à 2008, cette société a vu son chiffre d'affaires exploser de 89 % — sans croissance externe —, à 15,08 millions d'euros. Parallèlement, le résultat net explosait et l'effectif s'envolait de dix-sept à vingt-quatre personnes (+ 41 %). En 2009, sous l'effet de la crise,



Pierre-Yves Lévy, PDG d'Outilacrier.

« la croissance ne devrait être qu'à un chiffre », selon Pierre-Yves Lévy, président de l'entreprise familiale qu'il a reprise il y a vingt-cinq ans. Une progression qui tranche sur un marché déprimé avec de fortes baisses. Le chiffre d'affaires 2008 s'est réparti entre fournitures industrielles (60 %), outillage (20 %) et équipements de protection (20 %).

Les performances d'Outilacrier résultent du projet d'entreprise lancé en 2003 après une longue phase de mûrissement. L'objectif du PDG, ingénieur ESTP (École supérieure des travaux publics) et MBA de l'EM Lyon, était de positionner Outilacrier comme un distributeur moderne et non comme un importateur-grossiste exerçant un métier traditionnel et guère innovant. Si tirer la PME vers le haut semblait normal à ce patron par ailleurs diplômé guide de haute montagne, cela a pris du temps. Il était nécessaire de préparer les grands comptes (Areva, SNCF, Arceor, région Rhône-Alpes, etc.) aux capacités et aux ambitions de la PME.

« Nous avons noué une nouvelle relation avec nos clients, construite dans la durée. Nous leur avons expliqué que nous étions un acteur de la globalisation des achats en fournitures industrielles », explique Pierre-Yves Lévy, qui résume

son action par « la politique du juste besoin au juste prix ».

Derrière le slogan, le PDG estime avoir mis en place, face à de grands concurrents, une organisation spécifique source de « forte productivité ». La société s'est donc organisée en interne pour structurer et développer ses compétences : système informatique ERP, certification, analyse des politiques d'achat, etc. Et surtout la formation des équipes à toutes les étapes d'intervention, y compris aux contacts au plus haut niveau avec ses clients.

### ■ GAINS DE PRODUCTIVITÉ

L'entreprise se flatte ainsi de jouer un rôle fédérateur entre les directions nationales des achats des grands comptes, les acheteurs sur sites et les utilisateurs. Dans son sourcing, elle privilégie aussi des fournisseurs français et européens (70 % de ses approvisionnements). Résultat : « Notre mix produits-marketing-services génère des gains de productivité importants en interne et pour les grands groupes », assure Pierre-Yves Lévy.

En outre, la PME bénéficie du soutien du réseau de distributeurs indépendants Socoda (cent soixante membres) pour la mutualisation d'achats, d'outils marketing, et l'engagement dans le développement durable à grande échelle. ■

## PAYS DE LA LOIRE/DISTRIBUTION

# Buralog pr ses capacités

ÉQUIPANT LES CAISSES DES BURALISTES,

EN ENTREPRISE AUSSI, le darwinisme existe. La preuve avec Buralog, jeune société de La Roche-sur-Yon (Vendée) qui équipe avec son matériel plus de 1.700 buralistes et affiche cette année un rythme de recrutement commercial d'environ 100 nouveaux clients par mois, dans un secteur largement dominé par le géant du tabac, Altadis.

L'histoire démarre au début des années 2000 lorsque Jean-Baptiste Pondévy, un BTS force de vente en poche, crée une société d'importation de produits technologiques. Parmi les objets qu'il commercialise, un système japonais de pesage à double écran. Mi-2003, avec Dominique Chabot, ingénieur informaticien, Jean-Baptiste Pondévy a l'idée d'utiliser d'une autre façon cette balance. « Nous avons écarté la partie pesage, conservé la partie matérielle et changé le système informatique pour en faire une caisse destinée aux commerçants. »

Le secteur ciblé : la presse et le tabac. Six ans plus tard,

## RHÔNE-ALPES/TEXTILE

# Julien Faure

Le fabricant de TISSUS POUR CRAVA

LE FABRICANT DE RUBANS, Julien Faure, a repris, par l'intermédiaire du holding familial Strass, le fonds de commerce, les stocks, les matériels, ainsi que dix-neuf des trente-huit salariés de JB Bernard, en redressement judiciaire depuis octobre 2008. Ce rachat a été réalisé avec le concours d'un autre investisseur français, actionnaire minoritaire de la nouvelle société JB Bernard. Cette entreprise est spécialisée dans la fabrication de tissus pour cravates et gilets de cérémonie, qui restent une niche dans les pays anglo-saxons et hispaniques. Elle réalise 80 % de ses ventes à l'export.

## SERVICES TECHNIQUES RECONNUS

Outilacrier se targue d'être un véritable partenaire dans les services et produits les plus complexes. Ainsi, en 2008, EDF a décerné son premier prix de l'Innovation en ingénierie à Outilacrier et à une équipe projet EDF pour un processus d'amélioration de l'emballage et du stockage de déchets nucléaires secondaires. En avril 2009, la PME a également reçu le label fournisseur d'Areva comme entreprise sous-traitante d'excellence. De plus, Outilacrier vient de créer un habit de protection « anti-électromagnétisme » pour les personnels intervenant sur les antennes. On est loin du simple fournisseur d'outillage. C. F.