

pour commencer... Une telle reconnaissance pourrait suffire à asseoir la réputation de grand couturier de la navale - la plaisance est une vitrine de son activité - mais l'équipe a décidé de se lancer dans un nouveau défi en déposant la marque

poté de compétitivité xytoru- tur, qui développe un procédé de collage des bois verts par "soudure" quand les lamellés-collés classiques font appel à des bois secs. Mais la conception d'un bateau "vert" ne passe pas uniquement par le matériau de

grande longueur à la flottaison. Là encore, les organismes certificateurs qui privilégient la stabilité latérale par des coques larges doivent être convaincus. D'où le concept, pour les bateaux de transport de passagers destinés à la Cub (communauté

cote propulsion, le chantier est soutenu par ses partenaires motoristes qui développent des moteurs hybrides tandis que Saft fournit des batteries de nouvelle génération alliant gain de poids et puissance. Pour parer le problème des peintures antifouling

ment équipe le bateau Planet-Solar. L'implication des motoristes « qui ont fait un gros effort » et le soutien de la Région et de la Communauté de communes du Sud Bassin ont été d'un appui précieux. « Cela représente beaucoup d'investis-

Cub en fin d'année. « Pour les particuliers, le projet n'est pas encore économiquement démocratique. »

#### DUBOURDIEU

(Gironde)

Gérant : Emmanuel Martin  
www.dubourdieu.fr

## Outilacrier.

# Le choix de la production de proximité

• **DISTRIBUTION** Dans un secteur qui de prime abord ne fait pas l'actualité du développement durable, la SAS Outilacrier de Vaulx-en-Velin, dans le Rhône, a délibérément fait le choix d'une démarche responsable.

« Au départ, certains ont juré que c'était impossible. Mais ce qui était d'abord une conviction est devenu une force commerciale. » Sacré "Acheteur Responsable" de l'année 2011, Pierre-Yves Levy a opté dès les années 1990 pour un concept de "distribution responsable".

La société Outilacrier qu'il dirige intervient pourtant dans un domaine BtoB qui ne figure pas franchement au hit-parade en ce domaine : le négoce technique et la distribution d'outillage et de fourniture industrielle.

Guide de haute montagne, Pierre-Yves Levy est "naturellement" sensibilisé à la conservation des écosystèmes et à la préservation de l'environnement. Mais c'est sur le plan social qu'il va fonder sa stratégie atypique, à la tête d'une des rares entreprises encore indépendantes du secteur.

« Dans les années 1990, j'ai été choqué par les délocalisations à tout va, explique-t-il. Les industriels eux-mêmes poussaient des acteurs comme nous à délocaliser nos approvisionnements vers les marchés à bas coût. Pour moi, on courait à la catastrophe, on sciait la branche qui nous portait. »

Son analyse : délocaliser, c'est tuer l'emploi de proximité, anéantir des savoir-faire et des outils industriels qui ne peuvent se constituer que sur une génération au moins. « Mais on peut tout casser en un an. » Outilacrier décide alors de privilégier les fabricants français et européens qui constituent aujourd'hui 97% de ses fournisseurs. « Notre métier, c'est d'apporter de la valeur et pas seulement du prix », explique Pierre-Yves Levy.

#### Compenser les surcoûts de main-d'œuvre

Pour autant, la concurrence l'amène à revoir complètement son organisation pour compenser, par une productivité accrue, les surcoûts liés à la main-d'œuvre territoriale. « Aujourd'hui, au regard des ratios du secteur, nous sommes à 800.000 € de chiffre d'affaires par an et par personne employée contre 200.000 € ordinairement. »

Le prix n'est d'ailleurs pas toujours un argument dans le BtoB. Exemple : un pinceau chinois coûte 0,50 €, celui fabriqué en France 0,60 € - après avoir réduit le coût de production en suppri-



« Aujourd'hui, au regard des ratios du secteur, nous sommes à 800.000 € de chiffre d'affaires par an et par personne employée contre 200.000 € ordinairement », se félicite Pierre-Yves Levy, dirigeant d'Outilacrier.

mant la peinture sur le manche. Mais l'outil chinois, généralement mal serti perd ses poils. Résultat : une perte de temps pour le peintre qui doit nettoyer

la surface régulièrement. La différence de prix est vite compensée. Outilacrier a rapidement trouvé des groupes "pionniers" comme la SNCF, Areva, Vinci ou Iveco

prêts à l'accompagner dans cette politique d'achat responsable qui a aussi des incidences sur le bilan carbone en évitant les transports lointains.

Mais l'entreprise a poussé la démarche dans tous les domaines : dématérialisation maximum des tâches administratives, gestion des emballages, mise en place d'un système de caisses réutilisables, etc.

Sur le plan social, Outilacrier a signé la charte éthique d'emploi solidaire en faveur de l'aide à la formation des jeunes, des seniors et des personnes en difficulté d'emploi.

#### Retard du secteur

L'entreprise collectionne les prix et trophées, dont le Prix des Ressources Humaines décerné par la région Rhône-Alpes en 2008 ou encore une Colombe d'or des entreprises citoyennes.

« Le plus difficile est fait : devenir crédible et assurer notre positionnement. Nous sommes aujourd'hui très demandés dans un secteur qui a pris beaucoup de retard », se félicite Pierre-Yves Levy qui a fait de ses choix stratégiques un axe majeur de sa politique de communication.

#### OUTILACRIER

(Rhône)

P-dg : Pierre-Yves Levy  
www.outilacrier.com