



Process & Outils [Actualités](#)

Pierre-Yves Lévy, président d'Outilacrier: "Nous nous définissons comme un fédérateur de relations collaboratives transverses"

Publié le 18/02/2014 par [Marie-Amélie Fenoll](#)

Outilacrier, PME lyonnaise se définit comme "distributeur responsable" en privilégiant le collaboratif entre ses fournisseurs et ses clients finaux. Une démarche entreprise de longue date qui lui a valu le premier prix du collaboratif client/fournisseur remis par la Cdaf et Thésame.

Décision Achats : Vous vous définissez comme "distributeur responsable". Qu'est ce que cela signifie ?

Pierre-Yves Lévy : En tant que distributeur d'outillages et de fournitures industrielles, nous sommes l'interface entre nos fournisseurs et nos grands clients finaux comme Vinci, SNCF, Areva, etc... Nous n'avons pas souhaité faire de notre activité une activité de distributeur importateur, notamment en diffusant des MDD (marques de distributeurs) qui sont souvent des copies exotiques de produits conçus et fabriqués historiquement sur notre territoire. Nous nous définissons comme **un fédérateur de relations collaboratives transverses**, porteuses d'innovations et de valeur partagée, entre nos fabricants et nos clients. D'ailleurs, nous avons déposé **le slogan de "distributeur responsable" à l'Institut National de la Propriété Industrielle (Inpi)***.



Dans notre démarche collaborative, nous nous efforçons de mettre en contact nos clients et nos fournisseurs pour être au plus près des besoins des clients finaux et **sortir d'une simple démarche de distributeur présentant des produits sur catalogue**. Ainsi, nous participons activement à la recherche et à la conception de solutions ouvertes pour répondre aux besoins des clients en termes d'innovations factrices de d'amélioration de la productivité et de la sécurité des opérateurs.

Nous avons fait le choix de soutenir notre industrie en lui achetant ce qu'elle produit et donc en diffusant prioritairement des produits de fabricants français. C'est que nous appelons **être un acteur positif de notre écosystème socio économique**,

et ne pas être le bannissement sur laquelle nous nous trouvons, en veillant à ce que nos

En poursuivant votre navigation sur le site, vous acceptez l'utilisation des cookies pour vous proposer des contenus adaptés à vos centres d'intérêt.

DERNIÈRE MINUTE [Pollutec 2014](#)

NOUS AVONS FAIT LE CHOIX DE TRAVAILLER PRIORITAIREMENT **avec des fabricants français** et nous avons sur nos produits des prix d'achats plus élevés que des confrères

[Livres blancs](#)
[Fichiers](#)

[Formations](#)
[Services](#)

Espace Experts :
[Trouver un prestataire](#)

IMMOBILIER PROFESSIONNEL

Trouvez vos prochains locaux professionnels

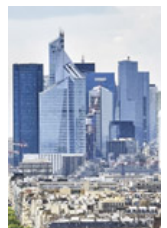
Type de transaction :

Location

Type de bien :

Bureaux

Ville :



[RECHERCHER](#)

En partenariat avec [Bureaux Locaux.com](#)



Magazine
Octobre 2014

Acheter la version numérique

[S'abonner](#)

INSCRIPTION NEWSLETTER

Décision-Achats [>> Voir un exemple](#)

Votre adresse email

[S'inscrire](#)

LES PLUS LUS

LES PLUS PARTAGÉS

- 1 La fonction achats en entreprise, politique et stratégie d'achats
- 2 [OK](#) valeur résiduelle d'un véhicule
- 3 Comment éviter le délit de marchandage ?

distributeurs qui achètent plutôt des équivalents en produits exotiques pour leurs MDD.

Il faut cependant que le prix de vente à nos clients utilisateurs reste compétitif et donc que notre marge d'intermédiation de distributeur soit la plus faible possible (prix d'achat plus notre marge égale prix de vente). Dans cet objectif, nous souhaitons travailler d'une façon qui reste profitable pour toutes les parties avec une marge plus faible que la moyenne de la profession. Nous avons également cherché à améliorer notre productivité en minimisant nos coûts internes. Pour cela, nous avons notamment optimisé tous nos processus et en les fédérant par un système informatique associé à un ERP up to date, complété par une dématérialisation des flux administratifs.

Par ailleurs, **nous travaillons aussi de concert avec nos fabricants sur ces aspects de productivité**, pour que l'impact du surcoût de la main d'oeuvre française soit le plus faible possible, en mettant en oeuvre avec eux et nos clients une politique de "juste besoin au juste prix", qui permet d'aboutir à un prix client final compétitif, incluant notre marge.

A titre d'exemple, si la moyenne de notre profession est de 250K€ par personne en termes de productivité (CA par personne employée à temps plein et par an), notre approche productive nous a permis de la faire passer à près de 1000K€ par personne pour notre société. C'est ce qui nous permet de réduire nos marges tout en restant profitable. On peut parler **d'une rentabilité partagée avec nos clients et nos fabricants**.

D. A : Vous avez été récompensé lors du 1er forum du collaboratif en novembre dernier pour votre relation collaborative avec votre fournisseur Lid et votre client final EADS...

Pierre-Yves Lévy : Eurocopter, filiale d'EADS, un de nos clients, avait besoin d'un type d'éclairage particulier pour les opérations de montage et de maintenance sur ses cabines d'hélicoptères Puma (Eurocopter). Le système d'éclairage en place dégageait trop de chaleur pour les techniciens et rencontrait quelques problèmes (colorimétrie, ombres portées, modularité, pannes, etc...). Nous nous sommes alors rapprochés d'un de nos fabricants Lid basé à Lambesc, qui conçoit et fabrique des systèmes d'éclairages industriels et médicaux, notamment pour les salles d'opérations. Il était pour nous le mieux disposé de par son coeur de métier pour apporter une réponse au problème. Les responsables de la production d'Eurocopter ont rencontré ceux de Lid pour préciser leurs attentes. Lid a alors imaginé et conçu pour le client un produit d'éclairage spécifique. Outilacier a fédéré la relation et a également investi dans la mise en oeuvre et la fabrication du prototype imaginé par Lid.

D.A : Quelle(s) conséquence(s) cela a-t-il eu pour votre fournisseur?

Pierre-Yves Lévy : Eurocopter a été séduit et a acheté le produit final. Au final, Eurocopter a amélioré sa productivité et Lid se développe en devenant exportateur. Et depuis, Lid a fait du chemin. Grâce à cette visibilité, la société a été présente sur un salon international à Dubai. Enfin, d'autres grandes entreprises sont intéressées par le produit conçu et imaginé par Lid et Outilacier, comme la SNCF pour ses cabines de trains ou Areva pour le travail dans les zones nucléaires confinées.

*" Un distributeur responsable sélectionne prioritairement des produits et des fabricants qui, par leurs natures ou leurs actions, sont respectueux des valeurs du développement durable, et il sollicite ses clients pour respecter ces valeurs".

4 Mettre en place des procédures d'achats formalisées

5 Les enjeux de la fonction achats



Service

Rechercher un fichier

Tapez votre requête

Ok

BtoC BtoB

TRIBUNES



Philippe Demangeot
Directeur des achats

Pour un nouveau rôle des acheteurs



Matthieu Dufay Debray
Consultant mc2i Groupe

L'acheteur n'est-il qu'un « cost-killer » ?

► Toutes les tribunes

SONDAGE

Qu'est-ce qui vous a le plus marqué ces 20 dernières années dans les achats?

- la professionnalisation du métier
- la reconnaissance de la profession en interne/externe
- la prise en compte des questions environnementales, RSE...
- l'évolution des relations fournisseurs

✓ Voter

> VOIR LE RÉSULTAT

Mot clés : Fournisseurs | Relations fournisseurs | Gestion de la relation fournisseurs | Travail collaboratif | achats collaboratifs | Relation client/fournisseur

Autour du même sujet


- ▶ Un logiciel pour conjuguer achats responsables et économies
- ▶ Les nouveaux outils de gestion sont aux Salons Solutions
- ▶ "La signature de cette Charte marque une étape supplémentaire dans notre politique d'achats"
- ▶ Information fournisseurs : bien gérée, elle est source de bienfaits



Marie-Amélie Fenoll
Journaliste


▶ Tous ses articles

A lire aussi



Points juridiques clés d'un achat logiciel

La réalité augmentée va révolutionner la prospection côté achats !



Recommandé pour vous

- ▶ Managers, inspirez-vous de l'Armée de l'air !
- ▶ 'Le B2B représente un levier de croissance supplémentaire pour le...
- ▶ Trois logiciels pour améliorer son processus achats
- ▶ Tendances Achats

Commentaires des lecteurs

Soyez le premier à réagir

Réagissez

Nom ou Pseudo

Votre pseudo sera visible à côté de votre commentaire.

Email

Votre email ne sera pas publié.

Titre du commentaire

Contenu (1000 car. max.)

M'alerter lors de la publication de mon commentaire

VOTRE PACK 100 % DECISION
ACHATS



Allez directement à l'essentiel !

120 € seulement

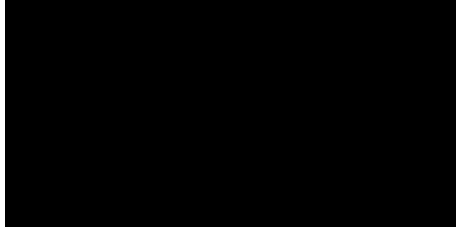
soit 35% de réduction

▶ Je m'abonne

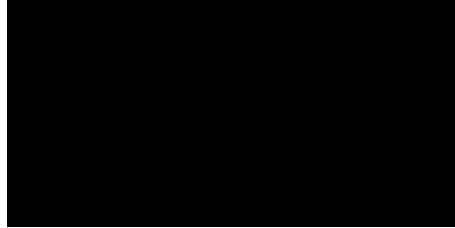
- M'alerter de la mise en ligne d'un nouveau commentaire sur cet article
- Je confirme ne pas être un robot

✓ Valider

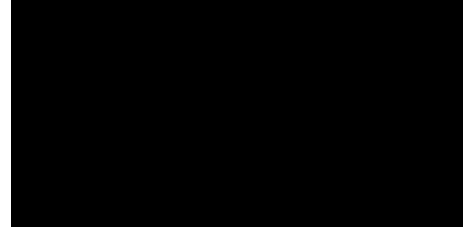
La section 'Commentaires' est un espace de discussion portant sur le thème de l'article, la rédaction du site se réserve donc le droit de supprimer tout message hors-sujet ou ne respectant pas nos règles d'utilisation, en particulier en cas de propos diffamatoires ou injurieux.



Dirigeants, adaptez votre style à vos rendez-vous



Dirigeants, adaptez votre style à vos rendez-vous



Gratuité des autoroutes le week-end : une solution "difficilement envisageable" ?

Les sites du groupe Editialis

Actionco.fr	DAF-mag.fr
E-marketing.fr	Carrierecommerciale.fr
Ecommercemag.fr	GFM.fr
RelationClientMag.fr	Editialisfactory.fr
Chefdentreprise.com	Editialis.fr

Liens partenaires

Recherches les plus fréquentes

Manager GO! achats

Apeca

Magazine

**Octobre
2014**

Acheter la version numérique

► S'abonner

Décision-Achats.fr

 Suivre @Decision_achats

 +1  0



Contact | Mentions légales | CGU | Partenaires | Liens utiles | Plan du site | Annonceurs | Qui sommes-nous ? | © 2014 - Decision-Achats.fr