

# nous, ENTREPRENEURS ENGAGÉS du XXI<sup>e</sup> siècle



Ce projet est réalisé en partenariat avec



BANQUE POPULAIRE  
FÉDÉRATION NATIONALE  
[www.fnbp.fr](http://www.fnbp.fr)



reseauenprendre

Pierre Yves,  
Sans votre témoignage,  
ce livre n'aurait pas  
été complet :  
l'innovation collaborative  
aurait manqué !  
Un grand merci  
P. Garcia

## SOMMAIRE

### CHAPITRE 1 / P.10

Portraits  
d'entrepreneurs engagés

### CHAPITRE 2 / P.50

Réseau Entreprendre,  
un réseau engagé

### CHAPITRE 3 / P.68

Et demain : quel  
entrepreneuriat ?

Les opinions exprimées dans les articles « Point de vue » sont laissées à la liberté de leurs auteurs.

Les données d'entreprise citées dans cet ouvrage sont des données 2013 sauf indications contraires.



Retrouvez ce livre blanc au format interactif, enrichi de vidéos et d'informations complémentaires sur le site <http://entrepreneurs-engages.reseau-entreprendre.org> sur ordinateur, tablette et smartphone.



# EDITO

## DAVID POUYANNE PRÉSIDENT DE RÉSEAU ENTREPRENDRE®

Le projet qui est à l'origine de ce livre blanc avait pour ambition de trouver les éléments qui rassemblent notre communauté de membres et de lauréats, de transcrire nos valeurs d'origine à l'aune de la modernité du moment et de rapporter la manière dont elles sont vécues par chacun. C'est une belle idée : faire en sorte que chacun se retrouve dans l'expression de notre identité commune !

Je crois que le maître mot qui nous caractérise le mieux est : **ENGAGÉ(E)**



ANTHONY ALVES

David Pouyanne, président en exercice de Réseau Entreprendre depuis 2012, est diplômé de l'ESCP Europe, repreneur et créateur. Il a présidé Nef Capital Ethique Management (filiale NEF / Crédit Coopératif). Il a créé le Comité d'éthique et lancé la dynamique d'engagement sociétal des entrepreneurs, à l'origine du Livre Blanc.

**ENGAGÉ(E)**S, nous le sommes toutes et tous dans notre activité d'entrepreneur. Au cœur de la vie citoyenne, nous sommes les acteurs(trices) de la création de richesses, nous fournissons l'emploi, nous produisons des produits et services qui ont une utilité. Nous permettons, par le cadre approprié que nous mettons en place, à des hommes et des femmes de se réaliser par le travail et à des centaines de milliers de familles de vivre en sûreté. Enfin, nous nous intéressons, de manière progressive, à la protection de notre planète.

« un cadre approprié pour se réaliser par le travail. »

**ENGAGÉ(E)**S, nous le sommes aussi par notre action au sein de Réseau Entreprendre : donner de l'argent de son entreprise pour faciliter le développement d'une noble cause, passer soi-même de son précieux temps pour AGIR dans l'accompagnement d'autres entrepreneurs, au service de l'intérêt général, quelquefois pour certains d'entre nous, prendre des responsabilités au sein de notre mouvement, c'est la preuve d'un fort et réel engagement !

Réseau Entreprendre réunit les plus engagés des entrepreneurs, et ce n'est pas un hasard, comme votre lecture vous le montrera !

Vous découvrirez aussi combien l'engagement est source de grands bénéfices pour la réalisation personnelle de l'individu entrepreneur et de son entourage !

Je vous souhaite une excellente lecture !

# Pierre-Yves LÉVY

OUTILACIER : LE KIRIKOU  
DU NÉGOCE INDUSTRIEL

Quand on est dans la position de l'outsider, une solution : être dans les premiers à s'engager dans l'innovation sociale.

Membre de Réseau Entreprendre  
Rhône

OUTILACIER

Effectif  
30

Chiffre d'affaires  
30 M€

Secteur d'activité  
Distribution de fournitures  
industrielles

Date de création  
1946, repris par Pierre-Yves Lévy  
en 1985

Outilacier distribue outils et fournitures industrielles pour les professionnels. Un « petit » acteur dans un secteur dominé par des géants. Pour relever le défi, Outilacier a proposé un triptyque : performance économique, relations saines et durables, innovation collaborative. « J'ai la chance d'être chef d'entreprise, aussi j'ai fait le choix d'orienter la stratégie selon mes convictions personnelles », explique son dirigeant, Pierre-Yves Lévy, par ailleurs guide de haute montagne. Sa méthode : construire une entreprise performante, au service de ses clients et fournisseurs,

cela dans le respect d'une prospérité partagée. « Nous avons développé un concept de distributeur responsable », explique-t-il. L'entreprise sélectionne prioritairement des produits et des fabricants qui, par leur nature ou leurs actions, respectent les valeurs du développement durable, et elle sollicite ses clients pour partager ces valeurs.

« J'AI FAIT  
LE CHOIX  
D'ORIENTER  
LA STRATÉGIE  
SELON MES  
CONVICTIONS  
PERSONNELLES »

Outilacier propose ainsi des produits conçus et fabriqués sur notre territoire, en faisant bénéficier ses clients, comme ses fournisseurs, de sa productivité inhabituelle (trois fois celle du secteur), qui lui permet de travailler avec des marges réduites, assurant la compétitivité économique des produits territoriaux par rapport aux produits importés par la concurrence. Dans sa relation avec ses clients et fabricants, le distributeur se définit en plus, comme un « fédérateur de relations collaboratives transverses, porteuses d'innovations et de valeur partagée ». « L'amélioration de notre productivité, associée à une approche collaborative, nous a permis de respecter nos valeurs, tout en étant rentables, et cela a aussi comme support des relations durables et loyales avec nos partenaires », affirme Pierre-Yves Lévy.

« Nous ne déréférençons jamais un fournisseur sans l'avoir aidé à corriger ce qui devait l'être. S'il est en difficulté, nous le soutenons en maintenant nos approvisionnements. S'il s'éloigne de notre politique générale et de nos valeurs, nous cessons la relation ».

# Anne-Laure CAPELLO

LA RUDESSE DU PARI ÉCONOMIQUE  
LA PASSION DE L'ENGAGEMENT

Face à la crise, s'engager aide à se rassurer sur la pertinence de son projet.

Administratrice de Réseau  
Entreprendre Auvergne

BTS SAS

Effectif  
38

Chiffre d'affaires  
3,5 M€

Secteur d'activité  
Traitement de surface

Date de création  
1992, reprise par Anne-Laure Capello  
en 2008

# Pierre-Yves LÉVY

## OUTILACIER : LE KIRIKOU DU NÉGOCE INDUSTRIEL

Quand on est dans la position de l'outsider, une solution : être dans les premiers à s'engager dans l'innovation sociale.

Membre de Réseau Entreprendre Rhône

OUTILACIER

Effectif  
30

Chiffre d'affaires  
30 M€

Secteur d'activité  
Distribution de fournitures industrielles

Date de création  
1946, repris par Pierre-Yves Lévy en 1985

Outilacier distribue outils et fournitures industrielles pour les professionnels. Un « petit » acteur dans un secteur dominé par des géants. Pour relever le défi, Outilacier a proposé un triptyque : performance économique, relations saines et durables, innovation collaborative. « J'ai la chance d'être chef d'entreprise, aussi j'ai fait le choix d'orienter la stratégie selon mes convictions personnelles », explique son dirigeant, Pierre-Yves Lévy, par ailleurs guide de haute montagne. Sa méthode : construire une entreprise performante, au service de ses clients et fournisseurs,

cela dans le respect d'une prospérité partagée. « Nous avons développé un concept de distributeur responsable », explique-t-il. L'entreprise sélectionne prioritairement des produits et des fabricants qui, par leur nature ou leurs actions, respectent les valeurs du développement durable, et elle sollicite ses clients pour partager ces valeurs.

« J'AI FAIT  
LE CHOIX  
D'ORIENTER  
LA STRATÉGIE  
SELON MES  
CONVICTIONS  
PERSONNELLES »

Outilacier propose ainsi des produits conçus et fabriqués sur notre territoire, en faisant bénéficier ses clients, comme ses fournisseurs, de sa productivité inhabituelle (trois fois celle du secteur), qui lui permet de travailler avec des marges réduites, assurant la compétitivité économique des produits territoriaux par rapport aux produits importés par la concurrence. Dans sa relation avec ses clients et fabricants, le distributeur se définit en plus, comme un « fédérateur de relations collaboratives transverses, porteuses d'innovations et de valeur partagée ». « L'amélioration de notre productivité, associée à une approche collaborative, nous a permis de respecter nos valeurs, tout en étant rentables, et cela a aussi comme support des relations durables et loyales avec nos partenaires », affirme Pierre-Yves Lévy.

« Nous ne déréférençons jamais un fournisseur sans l'avoir aidé à corriger ce qui devait l'être. S'il est en difficulté, nous le soutenons en maintenant nos approvisionnements. S'il s'éloigne de notre politique générale et de nos valeurs, nous cessons la relation ».

# Pierre-Yves LÉVY

## OUTILACIER : LE KIRIKOU DU NÉGOCE INDUSTRIEL

Quand on est dans la position de l'outsider, une solution : être dans les premiers à s'engager dans l'innovation sociale.

Membre de Réseau Entreprendre Rhône

**OUTILACIER**

**Effectif**  
30

**Chiffre d'affaires**  
30 M€

**Secteur d'activité**  
Distribution de fournitures industrielles

**Date de création**  
1946, repris par Pierre-Yves Lévy en 1985

Outilacier distribue outils et fournitures industrielles pour les professionnels. Un « petit » acteur dans un secteur dominé par des géants. Pour relever le défi, Outilacier a proposé un triptyque : performance économique, relations saines et durables, innovation collaborative. « J'ai la chance d'être chef d'entreprise, aussi j'ai fait le choix d'orienter la stratégie selon mes convictions personnelles », explique son dirigeant, Pierre-Yves Lévy, par ailleurs guide de haute montagne. Sa méthode : construire une entreprise performante, au service de ses clients et fournisseurs,

cela dans le respect d'une prospérité partagée. « Nous avons développé un concept de distributeur responsable », explique-t-il. L'entreprise sélectionne prioritairement des produits et des fabricants qui, par leur nature ou leurs actions, respectent les valeurs du développement durable, et elle sollicite ses clients pour partager ces valeurs.

**« J'AI FAIT  
LE CHOIX  
D'ORIENTER  
LA STRATÉGIE  
SELON MES  
CONVICTIONS  
PERSONNELLES »**

Outilacier propose ainsi des produits conçus et fabriqués sur notre territoire, en faisant bénéficier ses clients, comme ses fournisseurs, de sa productivité inhabituelle (trois fois celle du secteur), qui lui permet de travailler avec des marges réduites, assurant la compétitivité économique des produits territoriaux par rapport aux produits importés par la concurrence. Dans sa relation avec ses clients et fabricants, le distributeur se définit en plus, comme un « fédérateur de relations collaboratives transverses, porteuses d'innovations et de valeur partagée ». « L'amélioration de notre productivité, associée à une approche collaborative, nous a permis de respecter nos valeurs, tout en étant rentables, et cela a aussi comme support des relations durables et loyales avec nos partenaires », affirme Pierre-Yves Lévy.

« Nous ne déréférençons jamais un fournisseur sans l'avoir aidé à corriger ce qui devait l'être. S'il est en difficulté, nous le soutenons en maintenant nos approvisionnements. S'il s'éloigne de notre politique générale et de nos valeurs, nous cessons la relation ».