

PARTENARIAT GAGNANT



En trois décennies, Outilacrier, distributeur d'outillages et de fournitures industrielles, a multiplié son chiffre d'affaires par soixante, par la mise en œuvre d'une stratégie qui respecte à la fois le développement durable et les impératifs économiques et productifs de ses clients. Au premier rang de ces derniers se distingue la SNCF qui, récemment, est devenue le transporteur de la PME en pleine croissance.

UN ENTREPRENEUR DE CONVICTION

Guide de haute montagne ou entrepreneur : entre les deux, Pierre-Yves Lévy n'a pas choisi. Son Everest à lui, est de faire de la PME, fondée par son père en 1946, une ETI. Il a déjà gravi une partie du chemin, depuis qu'il a repris l'entreprise en 1985. « Elle réalisait à l'époque un chiffre d'affaires de 500 000 euros et devrait approcher les 30 millions d'euros cette année, annonce-t-il. Ce que mon père avait créé, je me suis attaché à le développer en rendant Outilacrier plus performante, en améliorant ses process et en développant de nouvelles stratégies. » Pour conduire son équipe à l'assaut des parois accidentées de la croissance, il n'oublie jamais les principes de l'alpiniste : respect de l'environnement ; confiance dans les process éprouvés pour sécuriser chaque étape ; sans oublier la solidarité de la cordée... Ces principes lui ont inspiré la formalisation et la mise en œuvre du concept de « distributeur responsable » qui sélectionne prioritairement des produits et fabricants qui, par leur nature ou leur action, sont respectueux des valeurs du développement durable, tout comme il invite ses clients à les partager. »

ÉTHIQUE PRAGMATIQUE

Pierre-Yves Lévy mise donc sur le développement durable et la préférence nationale dès les années 1990, alors que tout le monde ne parlait que d'importation et de délocalisation. Animé du souhait d'être un « acteur positif » de son écosystème, il déclare avoir été personnellement révolté par cet exil du savoir-faire associé aux destructions d'emplois et de patrimoines industriels. « En réaction, j'ai décidé ouvertement de soutenir notre industrie, les emplois et les savoir-faire, ainsi que de participer activement à la modernisation des outils industriels qui les supportaient. » Par conséquent, Outilacrier promeut prioritairement des produits issus de nos territoires au sens large - le territoire national et éventuellement l'Europe - plutôt que d'importer ce que Pierre-Yves Lévy qualifie de « produits exotiques ». « Et quand je ne peux pas faire le meilleur choix possible, je choisis le moins pire, enchaîne-t-il. C'est un engagement et une forme de pragmatisme. Car si je ne soutiens pas mes fournisseurs, qui parfois sont mes clients, un jour, je n'aurai plus de clients. »

UN CREDO

Dès lors, Pierre-Yves Lévy porte ce message avant-gardiste auprès des grands groupes. Ses interlocuteurs au sein de SNCF lui déclarent : « L'originalité de votre discours, au regard de celui des autres distributeurs, nous intéresse car il fait écho à nos propres valeurs. Nous vous offrons une place pour le mettre en œuvre. Il vous appartient de veiller à demeurer compétitifs. » La relation se développe localement auprès de quelques sites d'exploitation de SNCF dans le périmètre du Grand Lyon. En 1996, Outilacrier remporte, avec cinq autres sociétés, un marché national multi-attributaire. « Nous étions sans doute le plus petit acteur de notre milieu. Nous avons fait notre place progressivement, en mettant en application notre credo : proposer une offre globale pertinente, respectueuse des valeurs du développement durable et porteuse

Isabelle BLUCHE

Manager Achats RSE et Territoires
Direction des Achats
SNCF



Dominique CHESNEAU

Chef de projet Achats locaux
Direction du Matériel
SNCF



« L'appui à la diversification de l'activité de nos fournisseurs PME est un levier important de leur développement et de leur pérennisation, car un grand nombre d'entre eux présentent un taux de dépendance économique important », explique Dominique Chesneau. C'était le cas d'Outilacrier qui, depuis plus de quinze ans, est notre distributeur en fournitures industrielles et outillage à main, ainsi qu'en équipements d'autres natures, depuis les accès en hauteur pour la maintenance des trains jusqu'aux éléments hydrauliques.

Or, comme d'autres grands groupes, SNCF globalise ses achats pour certaines familles de produits, dont les fournitures industrielles. En la matière, nous avons besoin d'un distributeur pour assurer une interface constructive auprès des nombreux fabricants concernés par cette globalisation. Nous avons choisi Outilacrier pour son approche collaborative et responsable. Dans ce contexte, son taux de dépendance économique est devenu trop important. Cette situation était dangereuse pour elle-même et ses fournisseurs, des PME pour la plupart, menaçant la santé d'un écosystème global.

Afin de soutenir et d'accélérer la diversification que nous avons recommandée, j'ai mis à profit mon appartenance aux Acheteurs de France et mon vaste réseau. Outilacrier a pu ainsi entrer en relation avec les directeurs achats d'autres groupes, comme Thales, Nexter, Onet, Vinci, etc. » Et Isabelle Bluche de préciser que « cette démarche de parrainage pourra à l'avenir se systématiser au sein de la SNCF, grâce aux dispositifs proposés par l'association Pacte PME à ses adhérents ».

« L'entreprise s'est montrée très proactive », reprend Dominique Chesneau. Elle a fait évoluer son organisation, en nous consultant même sur son recrutement, et a adopté une démarche commerciale plus offensive. Elle est en concurrence avec de très grandes entités, mais elle respecte nos exigences et grâce aux relations partenariales qu'elle entretient avec ses propres fournisseurs, ses prix sont attractifs. Souvent avant-gardistes, ses prestations nous intéressent particulièrement pour améliorer nos process et la sécurité des opérations, un thème susceptible de sensibiliser d'autres grands comptes. Preuve de leur qualité et de leur valeur ajoutée : un taux d'utilisation du contrat-cadre qui avoisine les 80 %. Même satisfaction sur la relation globale inter-entreprises, enrichie depuis peu d'une nouvelle dimension : Outilacrier fait désormais appel à Geodis, filiale de la SNCF, pour les nombreux transports nécessaires à son activité de négoce ».

d'innovations, qui participe efficacement à la performance économique et productive de nos clients. »

BON POIL VAUT MIEUX QUE MANCHE VERNISSÉ

Pierre-Yves Lévy explique volontiers la mécanique de cette compétitivité dans le respect du développement durable, en citant à l'appui l'exemple d'un produit basique : le pinceau. « Pour vendre des pinceaux d'origine française, nous appliquons la politique du "juste besoin au juste prix". Un pinceau ne peint ni mieux, ni plus mal, si son manche est en bois brut plutôt que peint. Mais il est essentiel qu'il ne perde pas ses poils, car le coût de main d'œuvre nécessaire à leur récupération sur le support dépasse largement le différentiel de coût entre les produits français et importés. Avec le fabricant nous diminuons le prix de revient, et donc le prix de vente, en ne peignant pas leur manche. La trace carbone et la pollution liées au cycle de vie du produit sont ainsi minimisées. Qui plus est, la France conserve ainsi des emplois et un savoir-faire, ce qui est gagnant pour tous. » La démarche est tout aussi limpide en matière d'innovation. « Notre politique de distributeur responsable favorise le développement de relations de proximité, qui facilitent la construction d'une démarche collaborative avec nos clients et fournisseurs. Il en découle ainsi des produits innovants, qui alimentent le développement de nos fournisseurs, en France comme à l'international. »

UN MESSAGE EN BONNES VOIES

Ce faisant, Outilacrier poursuit sa conquête de SNCF, gagnant successivement plusieurs appels d'offres. Continuellement benchmarkée sur ses prestations, l'entreprise grignote progressivement des parts de marché à des concurrents de plus grande taille, jusqu'à devenir l'unique adjudicataire du groupe. « La qualité de notre travail est reconnue d'une façon consensuelle par les directions achats, les sites d'exploitation ou les opérateurs de production », commente Pierre-Yves Lévy. Nous nous sommes fortement développés grâce à SNCF, et dans le respect de ses exigences qui nous ont aidés à grandir. La relation bienveillante

mais exigeante de cette entreprise avec les PME, témoigne d'une implication envers les principes du développement durable, certes historique, mais qui s'intensifie encore aujourd'hui pour imprégner toutes les strates de sa structure. Aujourd'hui elle œuvre à nous faire connaître par d'autres grands comptes. Nous avons tous tout à gagner dans cette opération de diversification, vecteur d'une profitabilité partagée. »

DÉLUGE DE PRIX

La relation d'Outilacrier avec SNCF s'est aussi étoffée de deux autres dimensions à forte valeur ajoutée. En premier lieu, la PME joue un rôle de « maillon fort » fédérateur entre les offres de ses fournisseurs et les besoins du groupe. Et ce jusqu'à soutenir lesdits fournisseurs, en finançant par exemple le BFR de la société AT Industrie, jeune société qui fabrique des accès techniques destinés, entre autres, à la maintenance des trains (cf. partenariat gagnant AT Industrie + SNCF). En second lieu, l'entreprise codéveloppe avec ces partenaires des innovations qui intéressent directement SNCF, comme les « servantes intelligentes » conçues avec SAM Outillage, ETI stéphanoise séculaire. « Ou encore des systèmes d'éclairages codéveloppés avec le fabricant français LID, pour EADS, qui ont retenu l'attention de SNCF et d'Areva et nous ont valu le Premier prix national du collaboratif ». Un trophée parmi les nombreuses récompenses qui ont couronné la stratégie d'Outilacrier : Trophée national des achats responsables de la Cdaf, prix d'excellences remis par la direction du Matériel de SNCF et par Areva. Cette reconnaissance par les clients augure bien de la solidité du modèle économique d'Outilacrier, prouvée aussi par les calculs rationnels de Pierre-Yves Lévy. « La moyenne de notre secteur d'activité est aux alentours de 200 000 euros de chiffre d'affaires par personne employée. Dans notre organisation, nous avons su développer une productivité inhabituelle, puisque l'on approche le million d'euros par personne employée. » On ne saurait mieux plaider la cause du "Made in France".

Le 15 octobre 2014

OUTILACRIER EN BREF

Activité	Outilacrier est spécialisée dans le négoce technique et la distribution d'outillage et de fourniture industrielle en B2B.
Création	1946.
Effectif	30 personnes.
Implantation	Vaulx-en-Velin (69).
Export	1 % du chiffre d'affaires.
R&D	2 % du chiffre d'affaires.
Ambition	Assurer notre développement dans le respect de valeurs qui ont orienté notre stratégie, et veiller à la profitabilité partagée de ce développement, avec nos clients et nos fournisseurs.

www.outilacrier.com



Pierre-Yves LÉVY
Président

■ Chiffre d'affaires en M€ ■ Effectif

