

Recevez nos newsletters

OK

Abonnez-vous au magazine

Identifiez-vous



■ 12 570 Magasins Généralistes Alimentaires

DÉCOUVRIR
LE SOMMAIRE
du dernier numéro



© DR

MADE IN FRANCE ENTRETIEN **Pour Pierre-Yves Lévy, un distributeur de fournitures industrielles, les intermédiaires ont une responsabilité dans les délocalisations. En favorisant les profits à court terme, la distribution se tire une balle dans le pied. Pour lui, il faut défendre le made in France, en intégrant tous les coûts cachés.**

Pierre-Yves Lévy, président d'Outilacier, une entreprise de distribution d'outillage et de fournitures industrielles, a reçu le 12 décembre le prix Etienne Marcel, qui récompense l'entrepreneuriat responsable. Défenseur acharné du made in France, il s'en prend aux marques de distributeurs dans l'outillage qui détruisent l'emploi et les savoir-faire techniques. Il a répondu à nos questions.

L'Usine Nouvelle - Le jury du prix Etienne Marcel a mis en avant votre politique d'achat responsable qui privilégie les entreprises françaises. Qu'est-ce qui a motivé ce choix ?

Pierre-Yves Lévy - J'ai fait le choix d'un approvisionnement prioritaire sur le territoire national car j'étais indigné par les vagues de délocalisation, souvent voulues par les grands groupes mus par une volonté de profit à court terme. Je n'accepte pas de voir disparaître des emplois, de savoir que des donneurs d'ordre incitent les entreprises à délocaliser leur production en Europe de l'Est pour augmenter les marges. Dans une réunion professionnelle, j'ai même entendu un de mes confrères se vanter de faire fabriquer en Asie des copies de produits français. Tous ces comportements sont suicidaires, ils conduisent à scier la branche sur laquelle nous sommes assis.

Pensez-vous que la distribution soit en partie responsable de la situation de l'industrie ?

Oui, car les clients ne peuvent acheter que ce qu'il y a en rayon. Certains distributeurs ont trop privilégié pour augmenter leurs marges des productions exotiques. Je suis particulièrement choqué par les marques de distributeurs (MDD) qui ne sont que des copies. Chez certains distributeurs, les commerciaux ont des primes quand ils vendent des MDD plutôt que des productions de marques reconnues. C'est un système vraiment pervers qui détruit notre industrie, alors que la distribution devrait avoir à cœur de défendre les producteurs locaux.

Il n'y a donc pas de problème de coût du travail qui pousse les entreprises à délocaliser ?

Le coût du travail n'est pas trop élevé si on arrive à bien automatiser la production. Si mon entreprise réussit à être compétitive, en servant de grands groupes, c'est d'abord parce que j'ai accepté de réduire nos marges, la taille de nos clients nous assurant des volumes élevés. Ensuite, nous avons travaillé pour améliorer notre productivité, notamment en automatisant nos processus internes. Nous pratiquons la dématérialisation de la relation client, avec des factures électroniques...

Quel impact sur l'emploi a eu cette amélioration de la productivité ?

Nous n'avons pas réduit le nombre d'emplois, au contraire. Une entreprise productive est une entreprise qui est plus performante, ce qui permet de maintenir, voire de créer de nouveaux postes. J'emploie 28 personnes qui réalisent un chiffre d'affaires de 26 millions d'euros, ce qui constitue un excellent ratio dans notre métier où la norme est plutôt à 200 000 euros par salarié.

Vos efforts en matière de productivité suffisent-ils pour rendre un produit made in France plus compétitif que le même produit fabriqué en Asie ?

En coût direct, la compétition est souvent difficile. Nous incitions nos clients à ne pas s'arrêter à cette comparaison un peu primaire, pour prendre en compte le coût global (TCO pour Total cost of ownership en anglais). Par exemple, les produits importés sont souvent monotypes. Pour les adapter, il faut faire des finitions qui ont un coût important. De même, nous travaillons avec nos fournisseurs industriels pour adapter les produits en réduisant leur coût. Nous avons développé la notion de juste besoin au juste prix.

Pouvez-vous nous donner un exemple ?

Prenez une clé. Très souvent, elles sont brillantes ce qui demande une finition coûteuse. Nous proposons

des clés avec une finition mate qui rend nos produits compétitifs. Un autre exemple ? On trouve beaucoup de pinceaux importés avec des manches multicolores. Nous proposons des manches en bois brut. Quand on achète un pinceau, la couleur du manche n'est pas essentielle.

Par ailleurs, nous sensibilisons nos clients à la nécessaire prise en compte de tous les inconvénients d'un produit bon marché. Un pinceau moins cher risque de perdre ses poils, car le sertissage est moins bien fait. Cela a un effet sur le travail du peintre, qui doit s'arrêter pour retirer les poils. En outre, nous avons observé que les ouvriers sont très sensibles à la qualité des outils qu'on leur fournit. Gare aux économies de bouts de chandelle à l'achat qui finissent par coûter beaucoup, beaucoup plus cher.

Cela demande beaucoup de temps pour vendre de cette façon. Qu'est-ce qui vous motive ?

Dans le cas des pinceaux, nous avons la fierté d'avoir contribué à conserver une entreprise en France, c'est-à-dire des savoirs industriels, une capacité d'innovation. Des emplois sauvés ce sont aussi des charges en moins pour les Assedic et des produits exportés dans le reste du monde. Le fabricant dont je vous parle travaille aujourd'hui pour les artistes peintres. Nous ne sauvons pas des produits d'arrière-garde en ayant une démarche responsable, au contraire.

Je pourrais vous donner un autre exemple avec l'entreprise Sam, un spécialiste de l'outillage. Il a bien délocalisé une partie de sa production, mais il a gardé une forge en France. C'est primordial car cela permet d'adapter rapidement les produits.

Vous ne vendez que des produits fabriqués en France ?

Nous travaillons prioritairement avec des fabricants français qui ont des sites de production en France. Après, nous devons nous adapter à ce monde qui n'est pas toujours parfait. Prenez les équipements de protection, on ne trouve plus de gants fabriqués en France. Nous privilégions l'entreprise qui a une marque et un laboratoire de R&D en France, plutôt que de travailler avec un pur importateur.

Que faudrait-il faire ? Taxer les importations ?

Avant toute chose, il faut mettre en valeur les bons comportements, car globalement les gens aiment suivre les bons exemples. Je suis particulièrement fier d'avoir obtenu le prix Etienne Marcel car il récompense des entreprises qui concilient attitude responsable et performance économique. Je suis pour la compétition économique. Je ne suis pas anti-mondialiste, au contraire. Mais je ne peux pas accepter qu'on importe des produits qui sont des copies conformes des produits fabriqués en France.

Propos recueillis par Christophe Bys



Un iPhone pour 17€?

Des clients français obtiennent 80% de réduction grâce à une astuce extraordinaire



Renault Captur

Découvrez toutes les occasions du Personnel Renault sur topenault.fr



Devenez un vrai Trader

Profitez de votre guide PDF Finexo offert et formation gratuite pour tout savoir sur le Trading



Créateurs d'entreprise

Choisissez Hiscox, assureur spécialiste de la responsabilité civile professionnelle des PME



A LIRE SUR L'USINE NOUVELLE

Partenariat : Quand Mercedes sous-traite à Renault
Le palmarès 2013 des écoles d'ingénieurs

AILLEURS SUR LE WEB

Essence ou diesel : Quel est le choix le plus économique pour vous ? ([Quelle Automobile](#))

Guide d'achat - Les conseils à suivre pour changer ses pneus ([UFC Que Choisir](#))

Commerce de gros : comment se protéger d'un problème de livraison ? ([Assuré d'entreprendre](#))

Recommandé par

L'USINENOUVELLE.com, leader de l'information professionnelle B2B vous propose de découvrir l'actualité économique et industrielle des secteurs automobile, aéronautique, btp, défense, énergie et développement durable, métallurgie, télécoms et des nouvelles technologies.

Les sites du groupe Infopro Digital :

- Actualité environnement avec Journaldelenvironnement.net
- Offres d'emploi, formation continue et actualité emploi avec Emploi-pro.fr
- Actualité chimie et actualité pharmaceutique avec Chimie & Pharma
- Organisation de séminaires avec Bedouk.fr
- Actualité assurance avec Argusdelassurance.com
- Grande consommation avec LSA-conso.fr
- Nouvelles technologies avec Industrie & Technologies
- Fichiers industrie avec Infopro Data

Une marque du groupe

INFOPRO
digital

