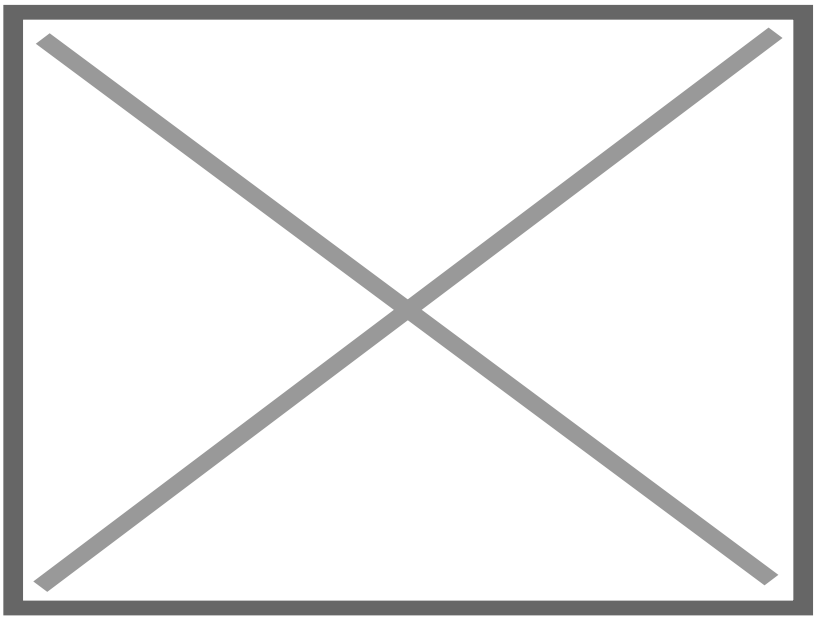
avril 2026

La Caisse à Outils – St Etienne-lès-Remiremont & Chavelot

Une évolution riche de promesses

Faire preuve de beaucoup de volonté, savoir prendre des risques à bon escient, s'appuyer sur un groupement à sa mesure et prêter une grande attention à la qualité des rapports humains, voici quelques-uns des ingrédients qui mènent à la réussite dans la distribution professionnelle. Si l'on rajoute un nom évocateur, comme La Caisse à Outils, on obtient une belle PME vosgienne solide et appréciée sur son territoire.



Nos plus fidèles lecteurs se rappellent peut-être qu'il y a dix ans, déjà, nous avions publié un premier reportage sur le distributeur vosgien La Caisse à Outils qui exploitait à l'époque deux agences situées à Epinal et à St Etienne-lès-Remiremont. L'article relatait les débuts dans la profession d'un entrepreneur courageux qui ne ménageait pas ses efforts pour construire son entreprise de distribution professionnelle et s'achevait sur une promesse de développement futur. Une décennie plus tard, la Caisse à Outils a pris de l'ampleur avec deux magasins transférés dans des bâtiments d'une autre dimension et le rachat de la société nancéenne Lormat.

Un fourgon puis deux magasins

Avant d'arriver à cette configuration, il a fallu à son dirigeant Alexandre Perrin un long cheminement depuis son acquisition de l'entreprise en 2007. A cette époque, la Caisse à Outils n'était ni plus ni moins qu'un vendeur itinérant avec un catalogue qui pratiquait la vente à l'enlevé dans les Vosges à l'aide d'un fourgon aménagé, pour un chiffre d'affaires global de 260 000 ?. Son assortiment était spécialisé sur les petits équipements utilisés sur les chantiers du bâtiment avec une offre conséquente en outillages à main et matériels électroportatifs ainsi que dans la découpe diamant. Pour le nouvel exploitant, la route est toute tracée et il poursuivit cette activité bien huilée avec un stock de 60 m^2 à Rupt-sur-Moselle.

C'est en 2010 que survient l'événement fondateur qui va conduire au réel développement de la société. Un de ses clients, Philippe Godey, propose en effet à Alexandre Perrin un bâtiment dont il a la jouissance sur Epinal – un ancien commerce d'articles de décoration – qui serait susceptible de servir de vitrine et de point de vente pour La Caisse à Outils. Pour le jeune dirigeant, cette proposition fait sens pour et répond à un projet qu'il avait déjà en tête. L'accord est signé et l'agence ouvre au printemps 2010 avec M. Godey comme exploitant au travers d'un contrat de coopération commerciale. Presque dans la foulée, avec l'expérience de cette

première implantation, un deuxième point de vente est ouvert en propre à St Etienne-lès-Remiremont en mai 2011 avec en parallèle l'embauche d'un premier salarié. En plus de l'activité magasin qui prend son essor, Alexandre Perrin poursuit ses tournées, quoique sur un rythme moins soutenu.

La barre du million d'euros

Avec ces deux implantations et de l'espace à disposition, l'offre de l'entreprise s'étoffe en largeur comme en profondeur et intègre notamment les produits de fixation qui n'étaient pas proposés auparavant. D'autres lignes de produits montent en puissance, tels que les équipements de protection individuelle ou la signalisation, tandis qu'il est désormais possible de présenter in situ des matériels lourds et/ou encombrants qui étaient difficiles à transporter dans le fourgon, comme les échelles ou les plaques vibrantes. Les ventes augmentent, les effectifs s'accroissent, les partenariats avec les marques se consolident et l'entreprise arrive en 2016, date de notre précédent article, avec un chiffre d'affaires de 1,2 million d'euros réalisé sur le territoire vosgien.

A ce moment de l'histoire, La Caisse à Outils, ce sont donc deux agences de respectivement 200 m^2 et 300 m^2 avec toujours une seule personne sur Epinal, qui ne réalise donc que de la vente en magasin, et deux personnes et demi à St-Etienne-lès-Remiremont. Pour ce site, les trois quarts du chiffre d'affaires sont désormais réalisés à travers des commande livrées, bien loin devant les ventes à l'enlevé du fourgon et celles effectuées directement en magasin. En matière d'offre, des liens solides ont été établis avec des marques reconnues, au premier rang desquelles figure Milwaukee, laquelle a constitué un partenaire moteur majeur pour la croissance de l'entreprise. Comme l'énonce clairement Alexandre Perrin : « *Nous avons grandi avec Milwaukee* ». Pour autant, ce fournisseur ne fut pas le seul à tisser des relations de confiance avec le distributeur, et d'autres comme Sofop Taliaplast, ING Fixations, Tyrolit, Mondelin, Imer, Blakläder, Levac, KS Tools ou Celesa, parmi d'autres, ont également su convaincre par leur approche positive du commerce.

Adhésion au groupement Bathex

La décennie suivante de La Caisse à Outils va être celle de l'envol. La petite affaire va quitter son nid, ses deux nids en fait, pour explorer de nouveaux horizons avec des ambitions largement revues à la hausse.

Pour respecter un ordre chronologique pertinent respectant...

Veuillez vous identifier pour consulter la totalité de l'article.

Vous avez perdu votre n° d'abonné. N'hésitez pas à nous contacter. Valider

Vous n'avez pas de n° d'abonné ?
Abonnez-vous pour bénéficier de nos revues et l'accès à l'intégralité des articles !

S'abonner à la revue