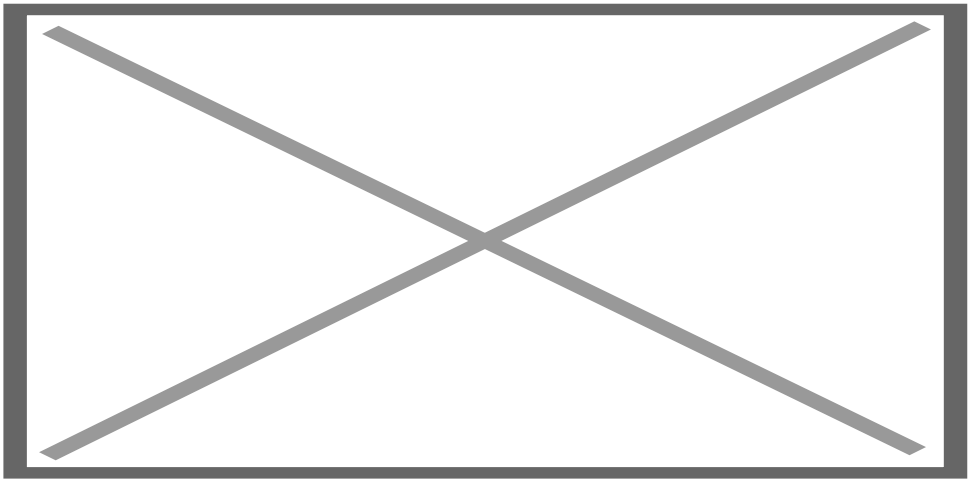
décembre 2025

Paris Outillage – Saint-Sauveur (70)

Accueil / BBI / Distribution / Geadis

L’envie d’avancer

Approchant les 80 ans, la société familiale Paris Outillage a toujours su aller de l’avant, se moderniser, investir, ce qui lui permet, malgré la conjoncture actuelle, de tirer son épingle du jeu. Pas de désir de grandeur – son territoire de prédilection reste la Haute-Saône –, mais une ambition certaine de compter encore plus dans ce département dans les années à venir.



Le bâtiment flambant neuf, inauguré en octobre 2024, témoigne à la fois de l’évolution constante de la société Paris, créée en 1948, et de ses ambitions de croissance pour les années à venir. Implanté dans la zone artisanale du Bousquet, à Saint-Sauveur, en Haute-Saône, son emplacement est stratégique, à proximité d’un grand rond point menant à la quatre voies entre Vesoul (70), Lure (70) et Epinal (88). « Dès que quelqu’un arrive de Vesoul ou de Lure, il voit notre logo de trois mètres de diamètre sur le bâtiment. Cela nous donne une belle visibilité. Tout le monde nous connait » se félicite Eric Paris, quatrième génération à la tête de l’entreprise familiale.

Et si, profitant de son nouveau bâtiment, le distributeur s’est doté d’une nouvelle identité, avec un nouveau logo plus moderne, et a troqué l’ancienne baseline Paris Fournitures Industrielles au profit Paris Outillage, il ne s’agit nullement d’une réduction de son activité, bien au contraire. « *Le terme fournitures industrielles dissuadait certains clients. Le mot Outillage est plus généraliste*. » En revanche, pas de doute, avec 50% de ses clients dans l’industrie, la société est plus que jamais ancrée dans ses rayons techniques. Si l’outillage électroportatif et à main représentent les premiers pôles de son activité, ils sont immédiatement suivis du soudage, de la transmission, de l’hydraulique, des EPI, des abrasifs, du levage-manutention et de la visserie. « *Nous sommes reconnus dans la région pour notre savoir-faire en transmission de puissance et en hydraulique. C’est notre coeur de métier* » rappelle le dirigeant. La notoriété et la crédibilité technique sont bien là. En 25 ans, Paris Outillage a quasiment triplé son chiffre d’affaires, en restant focus sur son territoire de prédilection : la Haute-Saône.

Nouvelle dynamique

Approchant les 80 ans, Paris a visiblement toujours su aller de l’avant et franchir les étapes les unes après les autres. Elle a réussi tout d’abord le défi de la transmission d’entreprise puisqu’Eric Paris représente la quatrième génération aux rênes de la société. Si l’idée de reprendre la fourniture industrielle familiale semble avoir toujours été bien ancrée dans l’esprit du dirigeant, il a su engager l’entreprise vers de nouvelles perspectives, avec un brin d’audace et de détermination, mais aussi de rigueur. Certes, les bases étaient solides. Paris Outillage a franchi le cap symbolique du million d’euros en 2000, au moment où Eric Paris

rejoint dans l’entreprise, alors implantée à Luxeuil-les bains, son père Gilles, aux côtés duquel il travaille jusque fin 2018.

Début 2019, il est seul aux commandes, après avoir pris soin de racheter toutes les parts de la société, disséminées entre de nombreux actionnaires familiaux, histoire d’être libre dans ses décisions et la stratégie à mener. Un élan est donné, d’autant plus vigoureux qu’une grande partie de l’effectif a été renouvelé, suite à des départs à la retraite. « *C’est moi qui ai embauché une grande partie de l’équipe* » explique-t-il. Affichant aujourd’hui une moyenne d’âge d’un peu plus de 35 ans, ce collectif de huit personnes est animé d’un même état d’esprit, impulsant une réelle dynamique. « *On n’a pas perdu en expertise. Les nouveaux venus avaient souvent déjà un profil technique et ont bénéficié de formations. Tous ont su s’adapter rapidement. Ce sont des jeunes qui avaient envie d’avancer* ». Aujourd’hui, l’ensemble de cette force commerciale suit régulièrement des formations de la part des fournisseurs.

Deux commerciaux sur le terrain

Une nouvelle organisation se met en place. Plutôt que la tournée effectuée traditionnellement une fois...

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