

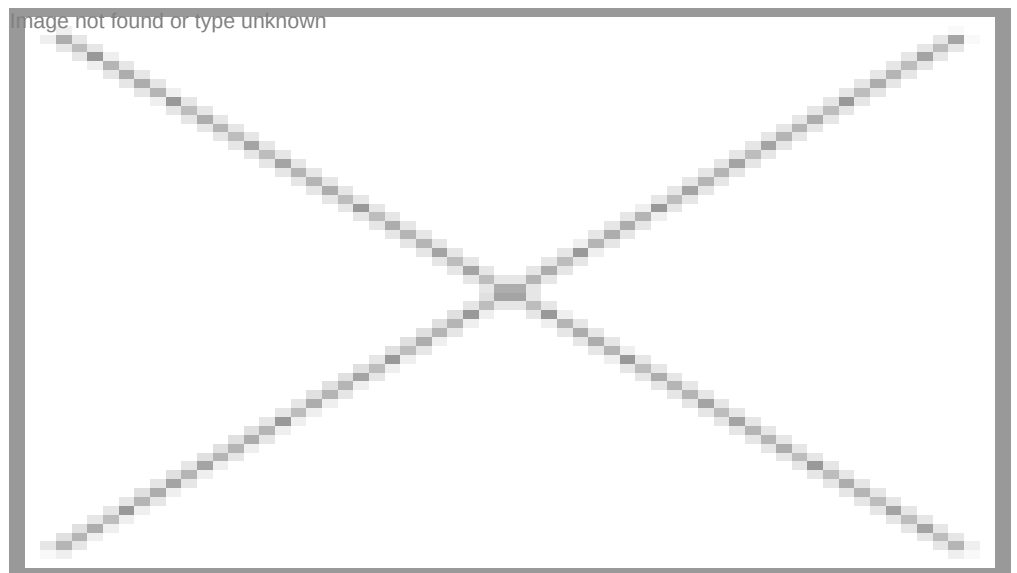
Lyreco

[Accueil](#) / [BBI](#) / [Distribution](#)

Un centenaire tourné vers l'avenir

Engagée depuis plus d'une dizaine d'années dans la distribution des EPI, la société Lyreco s'appuie sur son expertise acquise dans l'univers des fournitures de bureau pour construire un environnement commercial global d'une grande efficacité. Célébrant fièrement son centenaire en 2026, le distributeur accélère encore cette année le rythme de ses investissements pour parfaire son modèle économique, du digital jusqu'à la RSE en passant par la logistique et une politique RH volontariste.

Fondée en 1926, la société Lyreco est passée en un siècle du statut de petite papeterie du Nord de la France à un acteur majeur de la distribution pour l'équipement des lieux de travail. Initialement centrée sur les fournitures de bureau, le mobilier et les services pour les environnements professionnels, l'entreprise a diversifié



son activité à partir de 2013 dans les matériels PHS de protection, d'hygiène et de sécurité. Elle a fortement investi dans cette voie avec notamment fin 2018 la signature de l'acquisition d'Intersafe, acteur important des EPI et de la sécurité industrielle, et lors des années suivantes son expansion dans plusieurs pays européens sous la dénomination Lyreco Intersafe.

Aujourd'hui, Lyreco a choisi de faire de son centenaire un point d'appui stratégique visant à consolider sa compétitivité et à préparer ses prochaines décennies de développement. L'année 2026 sera celle d'une nouvelle phase de transformation stratégique avec une série d'investissements structurants destinés à renforcer sa capacité à servir et à accompagner ses clients, à accroître sa performance industrielle, à accélérer sa digitalisation et à consolider son positionnement en matière d'achats responsables.

Une nouvelle expérience digitale pour des parcours clients simplifiés

Au cœur des priorités du distributeur figure le déploiement progressif d'une nouvelle plate-forme e-commerce conçue selon des standards « B2C-like » et entièrement mobile responsive. Testée depuis l'été 2025, elle sera généralisée au cours de l'année 2026 et vise à simplifier les parcours d'achat des entreprises : création de compte facilitée, choix des modes de paiement, délégation des droits aux collaborateurs, gestion autonome des factures, demandes de retour ou suivi de

commande, etc.

L'objectif est d'offrir davantage d'autonomie aux utilisateurs tout en fluidifiant l'expérience d'achat professionnelle. Parallèlement, un nouveau CRM est déployé afin de structurer la relation client et d'améliorer la coordination entre les équipes commerciales, le marketing digital et le service après-vente. Cette interface interconnectée permettra un meilleur suivi des interactions, une vision consolidée de l'historique client et une approche plus proactive dans le traitement des demandes.

Dans le cadre de cette évolution, Lyreco renforce le rôle stratégique de la data afin de mieux exploiter les données clients, affiner les stratégies marketing, améliorer le pilotage commercial et soutenir la satisfaction client.

Trois pôles pour la relation client

En parallèle de la simplification des parcours d'achat des clients grâce au digital,...

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](#)