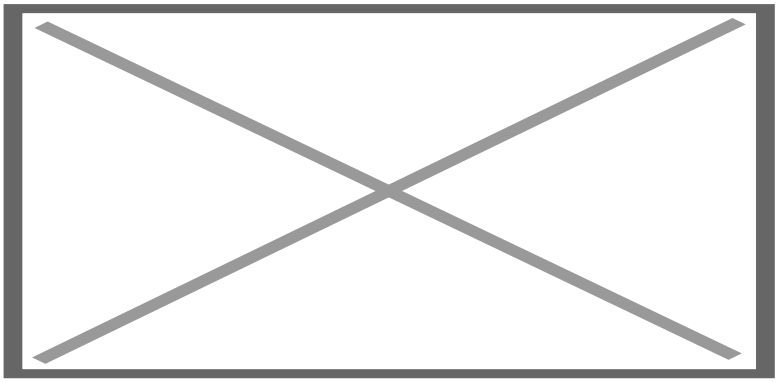
Outimat – Scionzier (74)

Le spécialiste lève sa Coupe à ses 40 ans

Fêtant cette année ses 40 ans, OutiMat n'a cessé de renforcer son expertise pour se positionner comme un spécialiste régional pour les industries mécaniques. A travers son activité d'importateur de fabricants, l'entreprise affiche même un rayonnement national. S'appuyant sur sa connaissance de ses marchés, elle poursuit son développement en collant toujours mieux aux réalités de ses clients, qu'il s'agisse de produits ou de services.



Si la Vallée de l'Arve, en Haute-Savoie est son berceau, OutiMat a depuis plusieurs années, élargi son horizon. Le spécialiste en outils coupants, qui fête en juin 2023 ses quarante ans, déploie aujourd'hui son expertise de la région Rhône-Alpes à l'Auvergne, en passant par la Franche Comté, avec même des incursions du côté de Toulouse, et a élargi au fil des ans sa palette de compétences. « *Notre volonté première n'est pas le développement géographique mais le développement commercial. La Haute-Savoie est, historiquement, le berceau du décolletage, lequel existe grâce à la grande série qui aujourd'hui repose essentiellement sur l'automobile. Le fait d'élargir notre secteur géographique nous permet avant tout de nous orienter vers de nouvelles industries et d'absorber la transformation du secteur automobile* » explique Paul Leveau, à la tête de l'entreprise familiale créée par son père, Jean, en 1983.

La transformation de l'industrie automobile, ces dernières années, ponctuée par plusieurs crises économiques, a effectivement été source d'évolution pour le distributeur. « *Les volumes de l'industrie automobile sont aujourd'hui répartis sur les différentes technologies : thermique, hybride, électrique. Mais un moteur électrique requiert deux à trois fois moins de pièces qu'un moteur thermique. Les sous-traitants avec lesquels nous travaillons fabriquent donc moins de pièces, et surtout de manière moins régulière qu'auparavant, ce qui implique moins de volumétrie chez nous. Il fallait que l'on se préoccupe de notre avenir, en travaillant sur des secteurs géographiques avec d'autres orientations, notamment la mécanique générale, le médical, ou encore l'aéronautique, un secteur sur lequel nous sommes encore petits.* »

La coupe et la matière

Si l'industrie automobile représente actuellement 55 à 60% du chiffre d'affaires d'OutiMat, ce taux était beaucoup plus important auparavant, reflet de la transformation engagée par le distributeur, sans toutefois qu'il renie sa démarche de spécialiste, bien au contraire.

Le nom OutiMat traduit explicitement le champ d'activité de l'entreprise à son origine : Outil et Matière première. Capitalisant sur son expérience dans l'aciérie et chez un carburier, le fondateur s'est lancé dans l'aventure de la distribution, d'abord à Marignier, puis à Cluses avant de rejoindre Scionzier en 1989, au coeur de la Vallée d'Arve. Suite à son extension en 2000, le bâtiment de Scionzier atteint aujourd'hui 1 000 m^2. Au début des années 2010, le distributeur arrête son activité de vente d'aciers pour se consacrer à la distribution d'outils coupants et à la représentation de fabricants sur le plan national. « *La vente d'aciers*

était devenu une niche par rapport à l'ensemble de notre activité. Il fallait prendre une décision, nous avons décidé d'arrêter. »

En 1997, OutiMat acquiert une petite structure de distribution locale, ST Roulage, qui lui permet d'élargir ses compétences à la déformation à froid. « *C'était une opportunité. ST Roulage était présente dans un domaine d'activité particulier, celui des outils de roulage à froid, dans lequel on n'était pas du tout présent* » Après avoir conservé son site pendant une dizaine d'années, ST Roulage fusionne avec OutiMat en 2007.

Adhésion à Udsom

Suite à la crise de 2008-2009, qui avait déjà fortement impacté l'univers automobile, le distributeur OutiMat prend la décision d'élargir son périmètre client et donc sa zone géographique, pour répondre aux besoins d'autres industries. Il s'oriente alors sur la région lyonnaise, en y mettant un commercial, de façon à bénéficier du potentiel de la plus grosse région mécanique française.

En 2010, OutiMat fait également le choix de rejoindre un groupement d'indépendants spécialisés dans l'outillage mécanique, Udsom. « *2009 a été une année compliquée en France. Déjà, au début des années 2000, les grands groupes avaient racheté beaucoup d'entreprises. Nous étions peu nombreux à être encore autonomes.* » Son rapprochement avec Udsom s'inscrit dans une volonté d'échanger entre chefs d'entreprise sur des sujets communs. « *Nous faisons tous le même métier, et nous avons une expérience différente. Ce tronc commun permet d'échanger et de s'inspirer parfois d'idées.* »

Du décolletage à l'industrie mécanique

En 2014, OutiMat franchit un nouveau cap en acquérant la société ligérienne Defi Coupe, un distributeur implanté à la Grand-Croix près de Saint-Chamond, entre Saint-Etienne et Lyon. « *Cela nous a permis de gagner des clients qui ont un autre savoir-faire que celui de l'automobile.* » A travers ce rachat, l'entreprise indépendante trouve aussi les moyens de conforter ses positions chez ses fournisseurs, en prenant une envergure régionale, même si cette stratégie a impliqué des changements dans les référencements pour être sur un même modèle partout où elle rayonne. « *Le but n'était pas de cumuler les marques et les produits, mais au contraire de renforcer l'activité avec les marques que l'on avait identifiées comme majeures pour nous. Aujourd'hui, quand un client s'adresse à OutiMat, il a accès à la plupart de nos partenaires, qu'il soit à Saint-Etienne, Lyon, Scionzier ou Besançon.* »

Aujourd'hui, dans le secteur des outils coupants, OutiMat est ainsi le plus important revendeur des outils carbure Kyocera en France, ainsi que de la marque OSG (tarauds, forets, fraises…), en tant que distributeur indépendant. « *Sur les deux Savoies, nous vendons des tarauds de M2 à M16. A Saint-Etienne, nous pouvons vendre des tarauds jusqu'à M56. Et ils viennent toujours de chez OSG. Ainsi, en nous déployant sur des régions différentes et des typologies d'utilisateurs différentes, nous sommes capables de travailler plus large dans les catalogues et de couvrir une gamme complète avec nos gros fabricants mondiaux.* »

L'ambition du distributeur est de s'appuyer sur des fabricants techniques, plutôt haut de gamme, souvent des challengers pas...

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