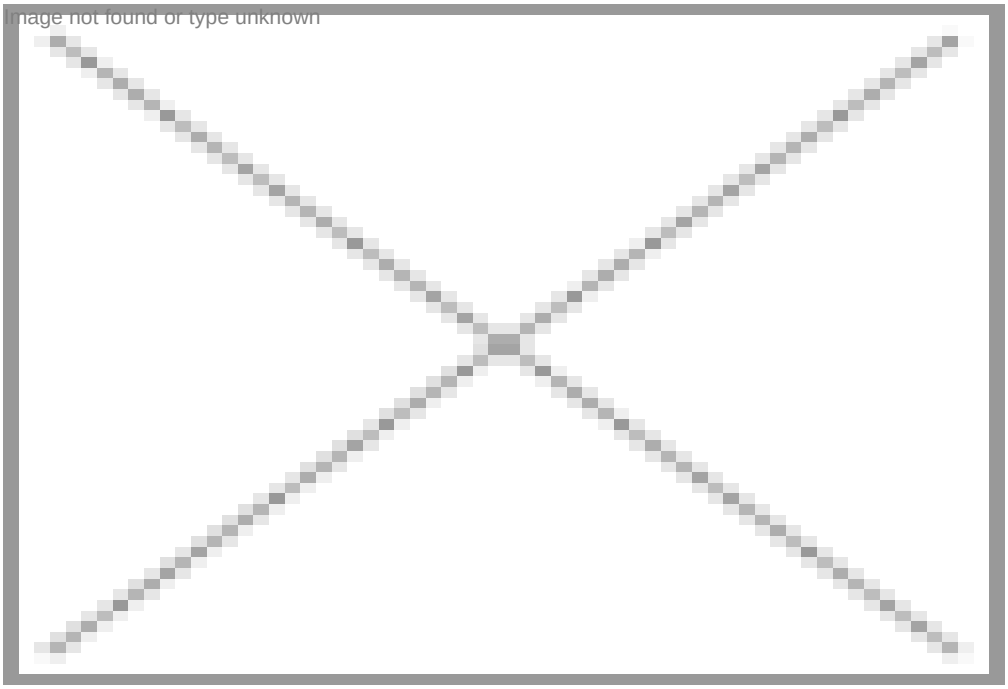
juillet 2021

Outilservices – Valence & Pierrelatte

Accueil / BBI / Distribution / Indépendants

L’expertise technique, et le sourire en plus !

D’une certaine façon, le succès tient à peu de chose et au-delà des modèles économiques élaborés, travailler simplement avec le cœur suffit à emporter la décision et à créer autour de soi un écosystème économique vertueux. Sans nul doute, la fourniture industrielle Outilservices à Valence fait partie de ces entreprises qui mettent l’humain au premier plan et rassemblent autour d’elles des clients et des fournisseurs sensibles à cette démarche.



« Le mot Equipe est au cœur de notre politique commerciale », rarement affirmation n’aura été plus justifiée que pour la société Outilservices, distributeur valentinois qui met un point d’honneur à cultiver son sens de l’accueil et du service. Fondée en 2016 par le trio Jérôme Aubert, Damien Pollet et Antonio Ramos, la jeune société tient dès ses débuts à se différencier du paysage de la fourniture industrielle en fondant son fonctionnement sur l’humain « nous ne sommes pas des numéros » et le service « nous nous engageons ». Ce message, qui incite les gens à s’unir dans des projets communs, est naturellement véhiculé en interne mais également communiqué auprès des clients et des fournisseurs, très réceptifs à cette démarche.

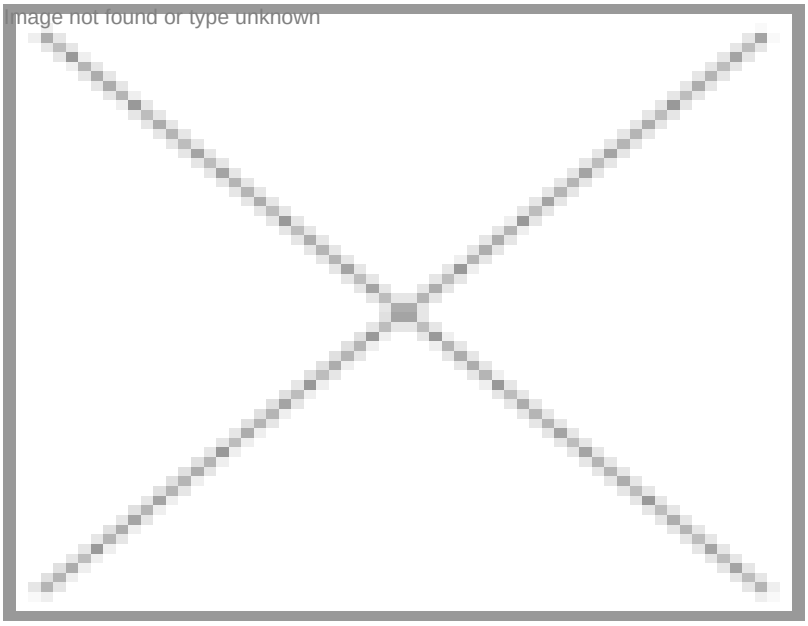
Un trio fondateur

L’aventure Outilservices débute donc en 2016 lorsque Jérôme Aubert, Damien Pollet et Antonio Ramos décident de voler de leurs propres ailes en lançant leur propre affaire de fourniture industrielle experte en soudage, un domaine qu’ils maîtrisent pleinement. Chacun possède son expertise particulière, Jérôme Aubert se chargeant de la gestion magasin et du stock, Damien Pollet œuvrant plutôt dans le commercial et Antonio Ramos étant responsable de tout le secteur SAV. Ils bénéficient déjà d’une antériorité sur le marché mais débutent néanmoins leur activité à partir de zéro. Les mois qui suivront la création de la société valideront le bienfondé de leur décision.

Au début, la société fonctionne avec un point de vente de 250 m^2 situé dans la zone industrielle des Auréats, poumon économique de la région de Valence, et deux véhicules qui font du laissé sur place sur des gammes centrées sur l’essentiel. L’inauguration de ce premier bâtiment

s’effectue en 2017 en grande pompe avec six cents personnes reçues sur la journée, dont de nombreux élus et responsables locaux.

Un beau réseau local



Une telle réussite après seulement quelques mois d’existence renvoie directement à l’un des points forts de l’entreprise : son réseau. Ce réseau, « qui nous donne une longueur d’avance dans l’univers de la fourniture industrielle », comme l’indique Damien Pollet, « s’est construit de longue date du fait de nos activités professionnelles et extra-professionnelles ». Et là rendons à César ce qui appartient à César, le principal instigateur de cette reconnaissance locale est précisément Damien Pollet qui est investi dans de nombreuses manifestations organisées sur le territoire. Il est notamment vice-président de la course cycliste des Boucles Drôme Ardèche, compétition au calendrier de l’Union Cycliste Internationale dont Outilservices est partenaire, ce qui lui permet de bénéficier du programme VIP et de recevoir des invités qui suivent la course dans les voitures officielles et bénéficient également d’un survol en hélicoptère. Le distributeur est également associé à de nombreux autres acteurs régionaux. Nous pouvons ici, parmi d’autres soutiens, citer dans le cadre sportif les parrainages des clubs de l’Union Cycliste Montmeyran Valence, du BMX Portes les Valence, de Valence Handball et de Handball Guilherand-Granges.

Cette implication s’étend à l’ensemble du personnel de l’entreprise qui partage le travail d’associations locales, est à leur côté d’elles le samedi et le dimanche. « Nous allons au-delà du professionnel. Nous partageons des passions communes et faisons tomber les barrières. Nous sommes intégrés au territoire. Nous ne pouvons pas être autrement, c’est notre ADN » pour reprendre les mots de Damien Pollet.

Transfert et ouverture en 2019

Rapidement, Outilservices grandit, monte son effectif à huit personnes après l’embauche de personnes d’expérience et réalise en 2017 un chiffre d’affaires de 1,5 million d’euros. A noter que plusieurs des nouveaux arrivants sont issus de groupes internationaux où ils ont acquis de solides bases mais où ils manquaient de liberté et des relations humaines sincères. Sur les deux années suivantes, l’entreprise croît à grande vitesse, passant d’abord à 2,4 M? de chiffre d’affaires en 2018 puis 3,1 M? en 2019, montant qui diminuera de 100 000 ? en 2020 du fait de la Covid-19.

En termes de structure, Outilservices évolue fortement au cours de l’année 2019 avec deux événements majeurs, un déménagement et une ouverture d’agence. Installé depuis trois ans dans des locaux loués qui devenaient trop exigus avec l’augmentation de l’activité, Outils Services a choisi de faire construire dans l’agglomération de Valence son propre bâtiment avec une surface étendue à 900 m^2, organisée en 280 m^2 de bureaux, 260 m^2 de magasin et showroom et 360 m^2 de stock et atelier SAV. Sur la même période, une agence de 100 m^2 d’exposition est ouverte à Pierrelatte et placée sous la responsabilité de Cédrick Véron, également Responsable des ventes d’Outilservices. L’ouverture de cette antenne, stratégique, est liée à la présence d’un bassin

industriel nucléaire local qui se caractérise par une clientèle spécifique qui intervient pour les deux tiers d'entre elle directement ou indirectement dans le secteur de l'atome. Cette année 2019 voit également la création d'Outilservices Location pour répondre à la demande des clients ayant des besoins de matériels ponctuels.

Plus près de nous, la pandémie de la Covid-19 débute au premier trimestre 2020 mais n'empêche pas la société de poursuivre les embauches – l'effectif est aujourd'hui de 13 personnes à Valence (plus un alternant) et de 4 personnes à Pierrelatte – et les investissements. Elle édite son premier catalogue l'année dernière et prévoir d'ouvrir son site internet marchand cette année, dernière brique dans une stratégie tournée vers le cross canal où le nombre de points de contact avec la clientèle doit être maximisé. L'objectif est de réaliser un chiffre d'affaires de 4,5 M? en 2021 au total des deux agences, objectif réalisable au vu du...

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