

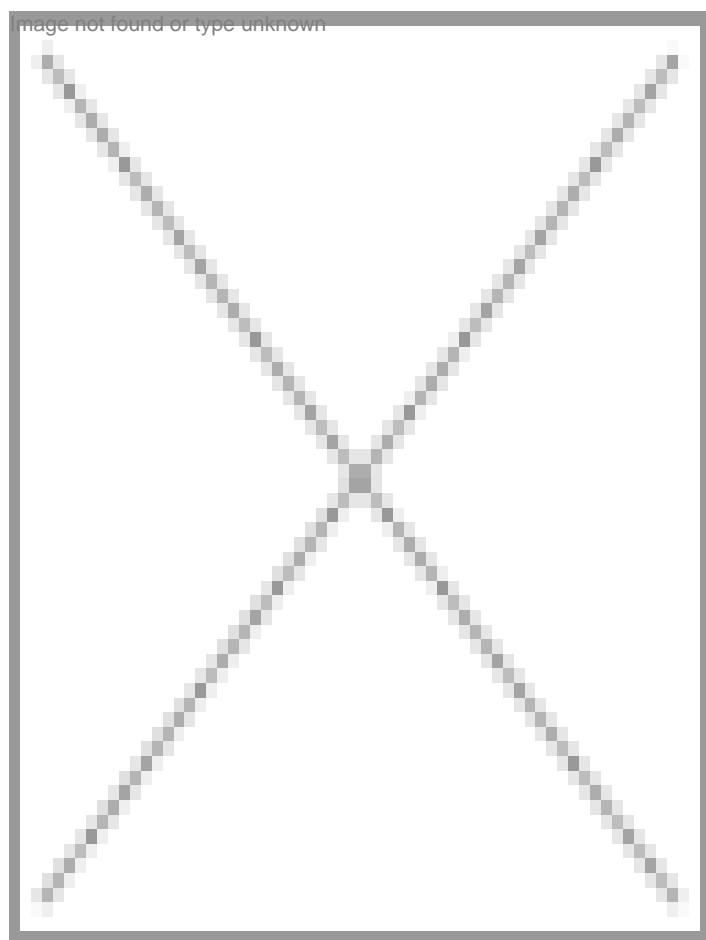
# Outilacier

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

## Responsable et exemplaire

Fourniture industrielle souvent citée en exemple pour les trophées qu'elle a déjà reçus et par les grands groupes industriels nationaux qui travaillent avec elle, la société Outilacier, 30 millions d'euros de chiffre d'affaires en 2015, a de nouveau été mise à l'honneur en recevant le 8 juin dernier le Prix des délais de paiement.

Placé sous le haut patronage du Président de la République, ce prix parrainé par le Ministre de l'Industrie et au jury prestigieux, lui a été remis dans l'enceinte du Ministère des Finances à Bercy devant plus de 300 invités représentatifs du monde de l'économie, venus assister à un colloque qui encadrerait cette remise. Ce prix a été créé afin de travailler sur l'exemplarité incitative, en récompensant des PME, ETI, grands groupes et administrations qui agissent d'une façon volontariste et pertinente en termes de respect des délais des paiements ; selon l'Observatoire National des Délais de Paiements, plus de 25% des dépôts de bilans sont directement liés à une problématique de paiements hors délais.



Dans la catégorie PME, le lauréat 2016 de ce prix est donc la fourniture industrielle Outilacier qui a depuis longtemps posé ce respect comme faisant partie intégrante de son concept formalisé de Distributeur Responsable, qui veille à développer une performance et une profitabilité partagée. Créditée pour 2015 d'un délai moyen de paiement de 41 jours avec comme objectif de le descendre à 39 jours cette année, Outilacier tient à supprimer des discussions commerciales la problématique du paiement, afin de se concentrer sur l'essentiel, et « éviter tout gaspillage de temps et d'énergie » comme le souligne son dirigeant Pierre-Yves Lévy. Au-delà du respect a minima des engagements contractuels, Outilacier a souhaité faire des délais de paiement un outil au service du développement de ses fournisseurs et de son « écosystème ». Elle propose ainsi aux TPE/PME qui l'acceptent le paiement dès réception de facture et par anticipation à la commande (30 à 40% des factures fournisseurs) et elle va jusqu'à financer le BFR

de ses fournisseurs qui déploient un projet original ; elle participe ainsi à la démarche d'innovation d'un sous-traitant, et à sa promotion. Une action qui rentre totalement dans le projet d'entreprise développé par Pierre-Yves Lévy qui, en tant que distributeur, se positionne comme : « Créateur de liens, favorisant l'innovation et le partage des valeurs ».

