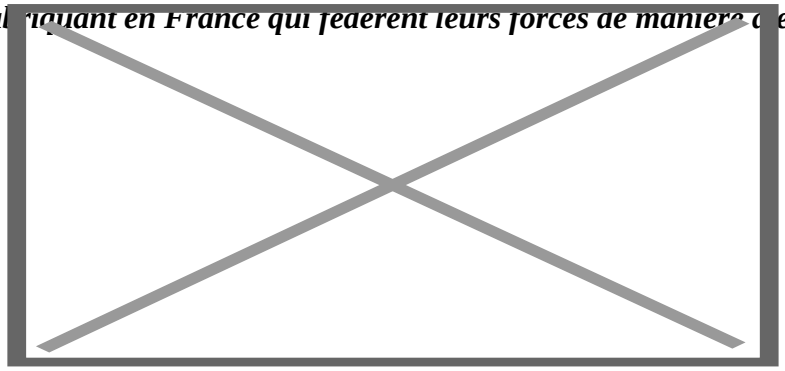
juillet 2011

Outilex

Accueil / BBI / Organismes professionnels

Un champ d’actions élargi pour l’export

Présidé par Alain Camarca, le groupement Outilex regroupe aujourd’hui 21 adhérents, des PME fabriquant en France qui fédèrent leurs forces de manière à exporter ensemble.



Les adhérents d’Outilex totalisent 40 sites de production - soit une superficie totale de plus de 150 000 m2 - et quelque 1 600 salariés. Leur chiffre d’affaires cumulé s’élève à 350 millions d’euros, dont 22% sont réalisés à l’export sur les 5 continents, dans 120 pays et à travers plus de 2 000 distributeurs étrangers. A l’origine exclusivement tourné vers l’outillage, le groupement a progressivement évolué. Devant la concentration importante existant dans le monde de l’outillage et les difficultés que peut connaître ce marché, il a en effet élargi son domaine de recrutement en raisonnant plus « marchés » que « produits » et ouvert ses portes à la serrurerie, la quincaillerie industrielle et les produits destinés au bâtiment, renforçant ainsi l’attractivité de son offre globale.

Divers outils de prospection commerciale

Dès l’origine, Outilex s’est fixé pour mission principale d’organiser la participation collective de ses membres à d’importantes manifestations étrangères et tout particulièrement au salon Eisenwaren de Cologne. Fort d’une première expérience positive dans ce domaine, Outilex s’est ensuite tourné vers d’autres salons parfois plus lointains ou de dimension différente tels que Batimatec à Alger, BIG5 à Dubaï, Construmat à Barcelone, Budma à Poznan et le SIB à Casablanca, apportant ainsi à ses membres une dimension de prospection encore plus ouverte sur l’international. Sur le chapitre des salons, on précisera que le groupement organise également une participation collective de ses membres au salon français Batimat dont l’envergure attire de très nombreux visiteurs étrangers venus de régions diverses (et notamment du Maghreb) ainsi que des Dom-Tom. En novembre prochain, Outilex sera ainsi présent pour la troisième fois consécutive à Batimat.

D’autre part, alliant les forces d’une offre large et diversifiée, Outilex met en place des missions consistant à organiser des mini-salons privés auxquels sont invités les principaux distributeurs locaux. Deux missions se sont jusqu’à présent tenues avec succès, à Tunis et à Casablanca. Une troisième, précédée par une étude de marché personnalisée, devait se tenir en Libye en 2011, mais elle a malheureusement dû être annulée dès le début des événements dans ce pays.

BDD prospection export

Outre les nombreuses démarches engagées pour obtenir le maximum d’aides possibles, par exemple sous forme de subventions, Outilex réalise des bases de données de « prospection export » qui constituent un autre

volet important de sa mission. Celles-ci sont le fruit des réunions « Pays et Expériences » qui se tiennent à l'occasion de chacune des rencontres entre adhérents et au cours desquelles chacun fait part de ses contacts et prospects qualifiés. Etablies par pays ou par zones géographiques, ces bases de données, outre les coordonnées complètes des prospects, comportent une estimation de leur potentiel et, surtout, de leur fiabilité financière, nerf de la guerre de l'export. A travers ses diverses actions, Outilex aide ainsi les fabricants français à exporter plus ou mieux dans le cadre des valeurs qui sont les siennes, le respect, la convivialité et l'échange (pour avoir plus de précisions sur les actions entreprises par Outilex, vous pouvez vous adresser à sa secrétaire générale Méline Duchamp : meline_duchamp@yahoo.com ou à Alain Camarca : alain.camarca@free.fr).