septembre 2011

Outilex

Mutualiser ses forces pour mieux exporter

Tenue au début de l'été, l'Assemblée Générale d'Outilex fut l'occasion pour le groupement de dresser le bilan de l'année écoulée eu égard à la performance de ses membres sur les marchés extérieurs et d'évoquer les prochaines actions de nature à renforcer sa présence dans certaines régions du monde.

Tenue les 30 juin et 1er juillet derniers chez Guillet, à Villebois (Ain), l'Assemblée Générale d'Outilex a rassemblé une vingtaine de participants représentant treize des vingt et un membres du groupement. Avant d'évoquer en réunion les sujets propres à la vie du groupement, les participants à ces deux journées ont eu l'occasion, très appréciée, de visiter le site de production de l'entreprise Guillet, un membre du groupement spécialiste des outils de choc auquel nous consacrons un article publié dans ce même numéro de BBI.

Nette progression du chiffre d'affaires à l'export

Une étude statistique détaillée réalisée auprès d'un panel composé de 17 membres d'Outilex laisse apparaître qu'après avoir connu en 2009 une baisse sensible de leurs performances sur les marchés extérieurs traduisant l'impact néfaste de la crise, ces adhérents Outilex ont vu celles-ci s'améliorer en 2010 puisque leur chiffre d'affaires total à l'export a augmenté de 18% pour atteindre près de 47 Me. Plus de la moitié de ce chiffre (58%) a été réalisé dans les pays de la Communauté Européenne, 14% dans les Dom Tom, 14% en Amérique du Nord et 7% dans les pays d'Afrique, le restant se répartissant sur les marchés européens hors CE et dans les pays d'Asie et du Moyen-Orient. Concernant les échanges intracommunautaires, les cinq pays générant les chiffres d'affaires les plus élevés pour l'ensemble du groupement sont, par ordre décroissant d'importance, l'Allemagne, l'Espagne, l'Italie, le Royaume-Uni et les Pays-Bas. On remarquera qu'à l'exception du Royaume-Uni, le volume des exportations des membres d'Outilex vers ces différents pays a connu une progression marquée en 2010, cette croissance ayant atteint 56% en Allemagne, premier marché à l'export pour le groupement. Concernant les autres régions du monde où les exportations d'un nombre significatif d'adhérents Outilex montent en puissance, on peut mentionner le Canada et les Etats-Unis, la Tunisie ainsi que la Côte d'Ivoire et le Gabon.

Une base de données enrichie

La mutualisation des moyens dans l'objectif d'améliorer les performances à l'export de chacun de ses membres est l'un des axes majeurs du groupement. Dans ce domaine, Outilex décidait il y a un peu plus d'un an de bâtir, à partir des informations fournies par les adhérents du groupement, une base de données commune « contacts export » de nature à faciliter les actions de prospection commerciale dans les différents pays étrangers. Aujourd'hui, cette base de données est finalisée en ce qui concerne le Maroc, la Tunisie, les Dom Tom, l'Espagne et le Portugal, l'Italie et le Benelux. Elle devrait prochainement s'étendre à d'autres régions et notamment à l'Allemagne, aux pays Scandinaves, aux pays d'Amérique latine et aux pays balkaniques (Serbie, Monténégro, Slovénie, Croatie) où le potentiel est jugé intéressant par le groupement.

De nouveaux outils de communication

Composé d'Alain Camarca, de Laurent Nourrisson et de Méliné Duchamp, le comité communication d'Outilex travaille actuellement à la mise en forme d'un nouveau catalogue Outilex bilingue anglais / français dont l'objet est de décrire le rôle et les missions du groupement Outilex et de présenter chacune des

sociétés membres. Ce document destiné à être diffusé à travers toutes les manifestations auxquelles participe le groupement sera lancé à l'occasion de la prochaine édition de Batimat. La remise en forme du site internet du groupement est l'une des prochaines missions de ce comité communication. Une nouvelle version du site bilingue www.outilex.com sera ainsi mise en ligne dans les mois à venir.

Stands collectifs et missions de prospection

L'une des missions importantes du groupement est de faciliter la participation des adhérents aux salons étrangers à travers l'organisation de stands collectifs et la découverte de nouvelles zones de prospection commerciale à l'international. Au cours des derniers mois, un pavillon collectif a ainsi regroupé des adhérents Outilex au Salon International du Bâtiment à Casablanca (Maroc) en novembre 2010 puis au salon Construmat de Barcelone en mai dernier, la participation prévue du groupement à la ‘‘mission Libye’’et au salon Libya Build ayant dû être annulée pour des causes que tout le monde connait. Outilex s'apprête maintenant à participer au Saudi Build qui se tiendra à Riyad du 16 au 19 octobre 2011 et qui sera couplé à une tournée de prospection au Qatar et à Dubaï, d'autres missions de prospection commerciales étant également programmées sur le courant de l'année 2012.Outilex sera également présent au grand rassemblement parisien Batimat qui attire de nombreux visiteurs étrangers puis à l'édition 2012 du salon Eisenwaren de Cologne qui se tiendra au début du mois de mars. La participation d'Outilex à l'une et l'autre de ces deux manifestations de grande envergure sera d'ailleurs inscrite à l'ordre du jour des deux prochaines réunions du groupement qui se tiendront le 23 septembre prochain à Paris et le 16 décembre à Lyon.

DT

Le Conseil d'Administration d'Outilex

Président : Alain Camarca

Trésorier : Vincent Nourrisson (Riss Industrie)

Administrateurs : Christian Dubreuil (Directeur export de Thirard) ; Steeve Duchamp (Edma) ; Marcel Dumas (Dolex) ; Régis Hayrapian (SEA Abrasifs) ; Denis Schnoebelen (Mantion) et Hugues Séloron (Séloron).

