septembre 2012

Outilex

Les projets d'un groupement dynamique

Réunis en juin dernier à l'occasion de l'Assemblée Générale d'Outilex, les membres du groupement d'exportateurs ont fait le point sur les retombées des actions communes menées au cours de l'année écoulée et bâti une feuille de route de nature à permettre aux adhérents du groupement d'investir de nouveaux marchés extérieurs ou d'y conquérir de nouvelles parts de marché.

Tenue les 13 et 14 juin dernier à Chalain d'Uzore, dans la Loire, l'Assemblée Générale d'Outilex regroupait cette année 18 des 21 adhérents que compte le groupement présidé par Alain Camarca qui recueillait récemment l'adhésion de deux nouveaux membres, les entreprises Boehm et Elbé. Outre tirer le bilan des actions récemment menées et évoquer celles qui seront conduites dans les mois à venir pour aider les adhérents Outilex à s'implanter ou à renforcer leur présence sur les marchés extérieurs dans les différentes régions du monde, ces deux journées furent l'occasion pour les participants de visiter trois sites de production témoignant du savoir-faire de fabricants français, tous trois implantés dans la Loire : le spécialiste de l'outillage Bourg Industries de Boën sur Lignon ; Foro, un membre d'Outilex implanté à Champdieu et développant une double spécialisation, les outils de frappe et les écrous et rondelles de sécurité ; Elbé, la société de Chalain d'Uzore spécialisée dans la fabrication d'outils d'usinage du bois qui accueillait cette année l'Assemblée Générale d'Outilex.

Export en hausse sur les Dom Tom

L'enquête réalisée par Outilex auprès de ses membres et portant sur les exportations effectuées au cours des années 2009, 2010 et 2011 a fait apparaître pour la dernière année une baisse des exportations de 1,6% des 16 sociétés membres d'Outilex ayant répondu, après une progression de plus de 18% enregistrée en 2010 par rapport à 2009. Au global, le chiffre d'affaires réalisé à l'export par ces entreprises en 2011 a atteint près de 40 M€. Si l'on replace les performances à l'export des adhérents d'Outilex dans le contexte économique qui a marqué cette année-là, le léger fléchissement du niveau des exportations des adhérents Outilex peut être considéré comme un moindre mal. Les performances de 2010 ont même été améliorées dans les Dom Tom où la progression a atteint 2 points. Concernant l'activité à l'export des adhérents Outilex, on rappellera que les échanges intracommunautaires représentent plus de la moitié du chiffre d'affaires global réalisé et le continent américain, 15% de ce chiffre.

Une première dans deux états du Moyen Orient

Au cours de l'année écoulée, le groupement Outilex a œuvré à l'organisation de stands collectifs permettant à ses membres d'exposer leur savoir-faire sur des salons professionnels, en France et à l'étranger, dans des conditions particulièrement intéressantes.

Un pavillon Outilex regroupant des adhérents du groupement était ainsi successivement présent au Construmat de Barcelone en mai 2011 ; au Saudi Build de Riyadh en octobre 2011 ; à Batimat à Paris en novembre 2011, une édition du salon français au cours de laquelle le pavillon Outilex a accueilli un grand nombre de visiteurs et qui fut l'occasion de lancer le nouveau catalogue bilingue présentant le groupement et ses membres ; à l'International Hardware Fair de Cologne en mars 2012 où les 13 adhérents regroupés sur un espace commun ont bénéficié d'une subvention intéressante grâce à la labellisation du pavillon Outilex accordée par le secrétariat d'Etat au commerce extérieur et enfin, au Project Qatar tenu du 30 avril au 3 mai

2012 à Doha.

Parmi ses différentes participations récentes à des salons étrangers, Outilex exposait pour la première fois aux salons Saudi Build et Project Qatar. Les adhérents du groupement présents à ces manifestations importantes dans la région du Golfe arabo-persique ont ainsi pu prendre contact avec les distributeurs de cette zone et mener, par la suite, une action de prospection commerciale à Dubaï et au Qatar.

Présence prochaine sur différents salons

Parmi plus d'une vingtaine de salons importants qui se tiendront aux quatre coins du monde dans les mois à venir, les adhérents d'Outilex ont exprimé un intérêt particulier pour participer à certains d'entre eux, à savoir le Budma qui se tiendra en Pologne du 27 janvier au 1er février 2013, le Feicon Brasil (du 12 au 16 mars 2013), le Project Qatar (avril 2013) de Doha dont l'édition 2012 s'est traduite par des retombées intéressantes pour les membres d'Outilex présents, le Mosbuild de Moscou (du 2 au 5 avril 2013) et le National Hardware Show de Las Vegas (du 7 au 9 mai 2013) qui pourrait constituer une ouverture intéressante sur le marché nord-américain.

Etudes et missions de prospection

Outre faciliter la participation de ses adhérents aux salons étrangers, l'une des missions importantes d'Outilex consiste en l'échange d'informations et de contacts clients permettant de créer des bases de données contacts export de nature à faciliter les actions de prospection commerciale sur les différents marchés. Aujourd'hui, ces bases de données sont finalisées pour les pays suivants : Espagne, Portugal, Dom-Tom, Maroc, Tunisie, Italie, Benelux, et Allemagne.

D'autre part, la mise en place d'études de marché et de missions de prospection représente un axe fort de soutien au développement commercial à l'export. Lancée en janvier dernier, l'étude de marché relative aux pays balkaniques est en voie d'achèvement et ses résultats seront rapidement communiqués à tous les adhérents du groupement. Les prochaines réunions du groupement Outilex permettront à leurs participants de travailler à la constitution de bases de contacts pour l'Algérie, les Pays du Golfe, la zone Russie/Ukraine/Lettonie/Estonie/Lituanie, l'Amérique centrale et du Sud, notamment le Mexique, le Brésil, l'Argentine et le Chili.

Du coté des missions de prospection commerciale, une action va être organisée très rapidement en Algérie. Cette mission qui devrait se tenir d'ici la fin du mois d'octobre 2012, dans un pays du Maghreb qui présente un fort potentiel de croissance du chiffre d'affaires des adhérents Outilex en cette période économiquement difficile, permettra à ces derniers de se mettre en relation avec des distributeurs potentiels clairement identifiés. La Russie et la Libye, un pays où Outilex avait du interrompre son action l'année passée pour cause d'instabilité politique, devraient faire l'objet des missions suivantes, dans le courant du premier semestre 2013.

DT

Les clés de l'exportation 2012

Chaque année, Outilex distingue à travers les trophées des Clés de l'Exportation les trois adhérents qui ont réalisé les meilleures performances à l'export au cours de l'année précédente. La remise des trophées qui se tient traditionnellement dans le cadre de l'Assemblée Générale du groupement a mis à l'honneur cette année les entreprises Dolex, Clé d'Or, Foro, Clé d'argent, et Sat Dimaco, Clé de bronze. Arrivent ensuite à la quatrième place les entreprises Boehm et Thirard, ex-aequos, puis la société Guillet.

Marcel Dumas, directeur commercial de Dolex, et Jérémie Leviavant, gérant de la société Foro, détenteurs des trophées des Clés de l'Exportation 2012, figurent sur cette photo entourés de Méliné Duchamp, secrétaire général d'Outilex, et d'Alain Camarca, président du groupement (retenu à l'étranger, Didier Colin, directeur commercial de Sat Dimaco, trophée de bronze, n'a pu assister à la remise des trophées).

Spécialiste français de l'outil à bois

La tenue de l'Assemblée Générale d'Outilex dans la salle de séminaire de la société Elbé a donné l'occasion aux membres du groupement de découvrir l'activité de ce nouvel adhérent à travers la visite de son site de production de Chalain d'Uzore (42). Créée en 1985 par Lucien Brunel et aujourd'hui co-dirigée par Eric Brunel, en charge du service commercial, et Jean-Pierre Brunel, en charge de la production, Elbé fabrique des outils d'usinage du bois dans ses ateliers équipés d'un parc moderne de plus de 50 machines. Engagée dans une démarche qualité rigoureuse, cette entreprise certifiée ISO 9001 et ISO 14001 qui emploie 56 personnes a implanté sa marque dans diverses régions du monde. Elle inscrit à son catalogue général plus de 9 000 références produits qu'elle commercialise sur le marché français aux distributeurs spécialistes de la vente des machines et outils pour le bois.