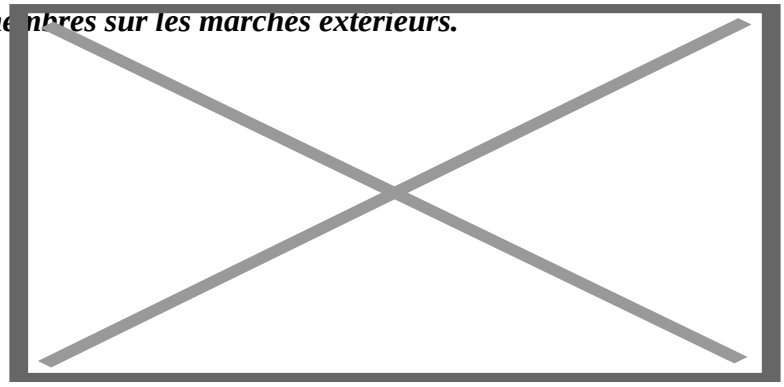
septembre 2010

Outilex

Développement des services aux adhérents

La dernière Assemblée générale d'Outilex fut l'occasion pour le groupement de faire un point sur la saison écoulée et d'évoquer les actions collectives mises en place pour renforcer la performance de ses membres sur les marchés extérieurs.



Quinze des vingt trois membres d'Outilex étaient réunis les 24 et 25 juin derniers dans les locaux de l'entreprise Chabanne à Saint-Galmier (cf. encadré) à l'occasion de l'Assemblée Générale annuelle du groupement. Rappelons qu'Outilex, groupement de fabricants français spécialisés dans la production d'outillages et d'équipements destinés aux marchés de la fourniture industrielle, de la fourniture pour le bâtiment, la maintenance et le grand public représente un chiffre d'affaire cumulé de plus de 350 millions d'euros. L'outillage représente une part importante de cette activité, mais le groupement témoigne d'une volonté d'ouverture de plus en plus marquée vers des fabricants français développant des spécialisations différentes. Comme le souligne son président Alain Camarca, « *Dans ses actions de prospection visant à renforcer le poids du groupement, Outilex ne se limite pas à un univers produits spécifique mais raisonne plus en termes de marché global du Bâtiment et de l'Industrie*. »

Outre l'élection du nouveau Conseil d'Administration et la remise des trophées des traditionnelles Clés de l'Exportation, ces deux journées ont donné l'occasion aux membres d'Outilex de tirer un rapide bilan de la saison écoulée et de prendre connaissance des actions collectives entreprises pour les mois à venir. Elles furent également le cadre de l'intervention d'un conseil spécialisé en couverture des crédits à l'exportation, ex-membre de Coface venu informer les membres d'Outilex des avantages que chacun pourrait trouver à la mutualisation de leurs forces dans ce domaine.

Base de données « contacts export »

La concrétisation toute récente du projet de construction d'une base de données commune sur les différents pays étrangers est une autre illustration de la mutualisation des moyens qui est l'un des axes forts du groupement Outilex. Bâtie à partir des informations fournies par les sociétés membres du groupement, cette base de données complète qui va grandement faciliter le travail de prospection des différents membres d'Outilex, est aujourd'hui finalisée en ce qui concerne le Maroc, la Tunisie et les Dom Tom, l'Afrique Noire constituant la prochaine zone traitée.

Croissance marquée sur certaines zones

Près de 65% des exportations des membres d'Outilex s'exercent vers les pays de la Communauté

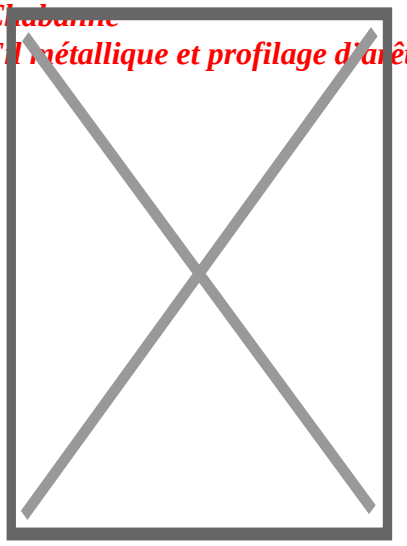
Européenne, 12% vers les Dom Tom et près de 10% vers l'Amérique du Nord, le restant se répartissant diversement dans les autres régions du monde. En dépit d'un contexte économique défavorable en 2009, les membres d'Outilex ont sensiblement augmenté leurs exportations vers deux pays, la Tunisie et la Libye. Concernant ce dernier pays dont le marché au potentiel important est en train de s'ouvrir vers l'extérieur, le groupement y organisera une mission collective de prospection commerciale au cours du premier semestre 2011. « *Les membres d'Outilex présents en Libye, encore peu nombreux à ce jour, y réussissent bien et nous pensons qu'une telle action sera de nature à favoriser la pénétration par d'autres entreprises du groupement d'un marché prometteur mais qu'il est difficile de prospecter seul* » commente Méliné Duchamp, secrétaire générale d'Outilex. Les sociétés qui le souhaitent pourront prolonger les contacts noués à l'occasion de cette mission à travers leur venue au salon Libya Build qui se tiendra à Tripoli en mai 2011.

Plusieurs pavillons Outilex

Outilex annonce sa participation dans les mois à venir à plusieurs salons sous forme de pavillons collectifs : au SIB, le salon International du Bâtiment qui se tiendra au Maroc (à Casablanca) du 1er au 7 novembre 2010, au salon Construmat qui se déroulera du 16 au 21 mai à Barcelone ainsi, bien sûr, qu'à Batimat où le groupement sera présent du 7 au 12 novembre 2011 sur une superficie supérieure à celle du stand qu'il occupait lors de la précédente édition de la manifestation parisienne.

DT

Chabanne
Fil métallique et profilage d'arêtes



La société Chabanne qui accueillait dans ses locaux à Saint-Galmier (42) la dernière assemblée générale d'Outilex a été créée par Antoine Chabanne en 1950. Employant 40 collaborateurs et réalisant un chiffre d'affaires de 10 millions d'euros, cette entreprise qui réalise le cambrage et l'assemblage de fils métalliques occupe une place prépondérante dans la sous-traitance de ce secteur. Elle travaille en petites et en grandes séries dans toutes les nuances et dans les diamètres de 0,6 à 12 mm. Spécialiste du profilage, Chabanne produit diverses gammes de produits destinées au secteur du bâtiment tels que des accessoires de façades (cornières d'angle, joint de dilatation...), des lattis métallique (support d'accrochage pour enduit ou flocage) et des accessoires pour plaquistes (suspentes de plafonds, éclisses, cavaliers…). La surface couverte totale de l'entreprise est de 12 000 m² répartie en parts égales entre production et stockage.

Les clés de l'exportation 2010

Les trophées des Clés de l'exportation sont attribués aux membres d'Outilex ayant enregistré les meilleures performances à l'exportation au cours de l'année précédente. Le palmarès 2010 a distingué les sociétés suivantes :

Clé d'Or : Fischer Darex
Clé d'Argent : Thirard
Clé de Bronze : Les sociétés Prémines et Mantion, ex-aequos.

Le conseil d'administration d'Outilex

• Président : Alain Camarca
• Trésorier : Vincent Nourrisson (Riss Industrie)
• Administrateurs : Christian Dubreuil (Thirard), Steeve Duchamp (Edma), Marcel Dumas (Dolex), Régis Hayrapian (SEA), Hugues Séloron (Séloron), Denis Schnoebelen (Mantion)