juillet 2015

Outilex

Des outils nouveaux au service de l'export

Vingt-quatre personnes représentant la majeure partie des membres que compte le groupement d'exportateurs Outilex étaient réunies dans la Loire les 4 et 5 juin dernier à l'occasion de l'Assemblée Générale de cette organisation.

Ces deux journées Outilex ponctuées de moments de détente furent l'occasion de dresser le bilan des actions menées par le groupement au cours des mois écoulés et d'évoquer celles qui se mettront prochainement en place pour favoriser la performance à l'export de chacune des vingt-deux entreprises membres du groupement, rejoint au cours des derniers mois par ING Fixations, une entreprise du Puy-en-Velay bien connue, créée et dirigée par François Inglese. Outre l'assemblée générale du groupement présidé par Alain Camarca, la visite de l'usine Dolex Bessey-Ser de Saint-Chamond fut l'un des temps forts de cet événement annuel.

Plus de la moitié des exportations au sein de la CE

« L'enquête statistique menée par Outilex visant à connaître sur trois années glissantes l'évolution des exportations de ses adhérents, globalement et par pays, nous permet notamment de mieux choisir les pays-cibles vers lesquels orienter nos actions » explique Méliné Duchamp, secrétaire générale d'Outilex. L'enquête concernant les années 2012, 2013 et 2014, à laquelle ont participé dix-huit entreprises, fait ressortir que les échanges intra-communautaires continuent à représenter la part la plus importante du chiffre d'affaires total des exportations avec une proportion variant entre 54% et 57% pour chacune des trois dernières années. L'Allemagne vers laquelle les exportations ont augmenté de 11% sur la période considérée, s'affiche comme le premier pays partenaire d'Outilex en Europe. Les exportations réalisées vers les Dom-Tom restent stables avec 12 à 13% du CA total tandis que la part revenant à la zone Amérique accuse un léger fléchissement, passant entre 2013 et 2014 de 15% à 12%. Malgré un potentiel très important, la zone Asie-Moyen-Orient, représente à ce jour une part faible des exportations des membres du groupement. Bon nombre d'entre eux estiment toutefois qu'une participation au salon Big 5 de Dubaï est de nature à favoriser leur pénétration du marché du Golfe.

Deux régions cibles et des rendez-vous mondiaux

Comme ce fut déjà le cas déjà en 2014, plusieurs entreprises seront ainsi réunies sous la bannière Outilex au prochain Big 5 de Dubaï, du 23 au 26 novembre 2015, une manifestation qui en 2014 a regroupé près de 3 000 exposants et accueilli plus de 75 000 professionnels, et le groupement a déjà confirmé sa participation à l'édition 2016 du salon. L'Algérie, un pays en croissance régulière et marquée est une autre cible plébiscitée par les adhérents d'Outilex qui sera donc également présent au salon Batimatec qui se tiendra à Alger en mai prochain. Deux mois plus tôt, le pavillon Outilex aura battu sur un espace de plus de 200 m² dans l'un des halls d'Eisenwarren Messe (6 au 8 mars 2016), un événement européen majeur auquel le groupement d'exportateurs français participe depuis maintenant de nombreuses années.

Mais, pour l'heure, Outilex prépare sa participation à Batimat 2015 qui se tiendra dans le cadre du Mondial du Bâtiment du 2 au 6 novembre prochain. Plus de 350 000 visiteurs sont attendus au parc des Expositions de Villepinte pour ce grand rendez-vous synonyme pour les membres d'Outilex de nombreux contacts avec des clients et prospects à l'export.

L’inter-coaching Outilex, accélérateur d’affaires

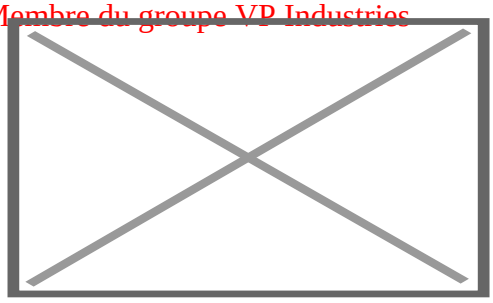
Plus d’une trentaine de pays d’Europe, d’Amérique et d’Afrique ont déjà fait l’objet de la réalisation d’une base de données permettant aux sociétés membres d’Outilex de disposer d’un fichier de contacts facilitant leur démarche pour conquérir des parts de marchés dans ces diverses régions. Venant enrichir une liste déjà fournie, les pays du proche et du Moyen-Orient ainsi que la Turquie et plusieurs pays d’Afrique ont été les plus récemment
concernés par cette démarche du groupement qui vient de mettre au point un nouveau concept, l’inter-coaching. Venant compléter la gamme d’outils développés pour aider les entreprises à augmenter leur chiffre d’affaires à l’export, l’inter-coaching est basé sur l’échange, « chaque membre d’Outilex proposant des mises en contact direct d’autres membres dans certaines régions du monde et bénéficiant, en retour, d’une aide similaire de la part d’adhérents du groupement avec lesquels il formera un binôme ou un trio de prospection » explique Méliné Duchamp. La prochaine réunion du groupement, le 22 septembre à Lyon, à laquelle a été convié le responsable région Rhône Alpes de la Coface (compagnie d’assurance pour le commerce extérieur) qui délivrera toutes informations utiles sur l’assurance prospection (un système d’indemnisation des frais de prospection commerciale sur les marchés étrangers) marquera le lancement de l’inter-coaching Outilex.

DT

Les clés de l’exportation 2015

Les trophées des Clés de l’exportation décernés chaque année dans le cadre de l’Assemblée Générale d’Outilex distinguent des membres du groupement pour leurs performances à l’export au cours de l’année écoulée. Ils ont récompensé cette année les entreprises Aimé Ledin, trophée d’Or, Riss Outillage, trophée d’argent, et Seloron, trophée de bronze.

Dolex-Bessey Ser
Membre du groupe VP Industries



Comme chaque année, la réunion Outilex précédant de peu l’arrivée de l’été est l’occasion pour ses membres de mieux connaître l’activité de l’un d’entre eux à travers la visite de son site de production. Cette année, c’est le savoir-faire de Dolex-Bessey-Ser, le pôle serrage du groupe industriel VP Industries créé et dirigé par Vincent Perrin, qui était mis dans la lumière.

Nous vous invitons à découvrir en détails cette entreprise de Saint-Chamond qui emploie quelque 130 personnes et réalise un CA supérieur à 18 Me, et plus largement le groupe dont Dolex est précisément à l’origine de la constitution, dans l’article figurant dans la rubrique stratégie du numéro de BBI que vous avez en mains.