

Outilex

[Accueil](#) / [BBI](#) / [Organismes professionnels](#) / [Outilex](#)

?Une dynamique pour aller plus loin

Les 22 et 23 juin dernier, le groupement Outilex, qui fête cette année ses 60 ans, a organisé son assemblée générale chez Edma, à Saint-Raphaël. Occasion de dresser le bilan de l'année écoulée et d'évoquer les nouvelles actions qui doivent donner de nouveaux atouts aux membres pour augmenter leurs performances à l'international.

C'est à Saint-Raphaël, chez la société Edma, que les adhérents d'Outilex se sont réunis pour leur assemblée générale, qui s'est tenue les 22 et 23 juin dernier. Ce groupement d'exportateurs rassemble aujourd'hui 21 PME françaises représentant une quarantaine de sites de production et cumulant un chiffre d'affaires d'environ 350 millions d'euros, dont 72 millions à l'export. La société Mabtools, fabricant d'abrasifs implanté à Saint-Étienne, qui a rejoint Outilex en 2017, participait pour la première fois à ce rendez-vous annuel ainsi que la société Idmat, spécialisée dans la fabrication d'accessoires de levage, d'élingues, de chaînes qui avait rejoint le groupement courant 2016. Un nouveau membre intégrera le groupement d'ici quelques mois, la société Mabi dont l'activité concerne le traitement du bois et la protection des surfaces.

Créer du lien

Forcément, dans ce groupement dont la performance et l'efficacité reposent sur l'implication et le partage d'expériences entre les adhérents, ce temps fort est indissociable de moments de convivialité, autre manière, plus informelle, de créer du lien. « L'assemblée générale s'est déroulée dans une ambiance conviviale, avec de nombreux échanges, des rencontres et dans une grande transparence en ce qui concerne les partages d'information » confirme Méliné Duchamp, secrétaire générale d'Outilex. Accueillis par Sébastien Nègre et Steeve Duchamp, respectivement président et directeur commercial de la société Edma, les 28 personnes participantes, soit 17 sociétés représentées, ont ainsi eu l'opportunité de visiter le site de production de l'entreprise, mais aussi de se rendre au Château Mentone, où ils ont notamment pu découvrir l'activité d'un domaine viticole bio.

Une forte croissance

L'ambiance était sans doute d'autant plus chaleureuse que l'ensemble des adhérents ont enregistré une augmentation de leurs ventes à l'export. L'enquête statistique, réalisée auprès des membres en mai et juin 2017, sur les exportations effectuées au cours des années 2014-2015 et 2016, révèle une croissance du chiffre d'affaires total export de 1,4% de 2014 à 2015, et une forte croissance de 2015 à 2016 avec un taux de 12,5%. Si certaines zones évoluent peu, comme la communauté européenne et les Dom Tom, qui représentent déjà une large part des exportations du groupement, d'autres régions du monde prennent de plus en plus leur place au sein du chiffre d'affaires des membres. Ainsi, stimulée par les pays du Maghreb, l'Afrique progresse doucement mais se présente comme un véritable potentiel de croissance. Au Proche et Moyen-Orient, les exportations vers le Qatar et Dubaï sont en tête. Mais la plus forte croissance vient de l'autre côté de l'Atlantique, avec une hausse de 25% sur la zone Amérique du Nord.

Évidemment, le choix des salons professionnels où les adhérents ont exposé sous pavillon

commun lors des 12 derniers mois traduit bien les enjeux géographiques de leur stratégie de développement. Au-delà de Practical World à Cologne, toujours apprécié pour « son large rayonnement international », Outilex était présent en 2016 sur Project Iran à Téhéran, Artibat à Rennes et au Big 5 de Dubaï. En novembre prochain, les membres exposeront sur Batimat, à Villepinte, « où sont invités des contacts liés à l'international. ». En mars 2018, à Cologne, deux îlots Outilex de plus de 200 m² sont annoncés tandis que la participation au Big 5 de Dubaï devrait être renouvelée fin 2018. « Le Big 5 est un salon intéressant car, comme celui de Cologne, il est ouvert sur le monde entier et pas seulement dédié aux Émirats » souligne Méliné Duchamp. D'autres projets d'exposition dans différentes régions du monde sont envisagés.

Des services innovants

La vocation d'Outilex étant de rassembler des fabricants qui ont choisi de partager leurs compétences pour se développer à l'international, de nombreux outils leur sont proposés, reposant sur l'entraide et leur engagement dans le groupe. Levier important pour la progression à l'export, la base de données pays clients et prospects est régulièrement mise à jour et enrichie. Elle concerne aujourd'hui une trentaine de pays. « La création de ces bases est faite à partir de données transmises par les membres du groupement. Cela permet d'aborder une zone plus facilement avec des contacts clés fiables. »

Fonctionnant toujours sur ce principe d'entraide, l'inter-coaching, mis en place depuis un peu plus d'un an, consiste en une mise en relation directe des membres du groupement avec des distributeurs étrangers. Menées en 2016 dans plusieurs pays, elles se poursuivent cette année avec succès. « L'inter-coaching est beaucoup plus efficace qu'une prise de contact sans introduction, c'est-à-dire une prospection commerciale anonyme. »

Pour apporter toujours plus de soutien aux démarches de développement commercial international de ses membres, Outilex propose par ailleurs depuis cette année le nouvel outil Services+. Ce programme prend la forme de création de supports de communication comme par exemple des documents traduits en différentes langues pour un salon, de missions de soutien à la prospection commerciale ou ciblées de marketing stratégique, et d'études de marchés, le tout à un prix avantageux.

S'appuyant sur l'expérience de certains membres, des actions de partages de ressources humaines à l'étranger vont également être mises en place d'ici la fin de l'année. Deux ou trois entreprises souhaitant prospecter un pays ou une zone géographique pourront ainsi s'appuyer, via Outilex, sur une personne à temps partagé, un professionnel expérimenté vivant dans le pays et doté d'une bonne connaissance du marché de l'outillage et du bâtiment. Cette mutualisation des ressources permet ainsi à une entreprise d'aborder plus aisément un marché en réduisant ses risques d'investissement et s'affirme donc comme un vecteur d'opportunités nouvelles.

Soixante ans

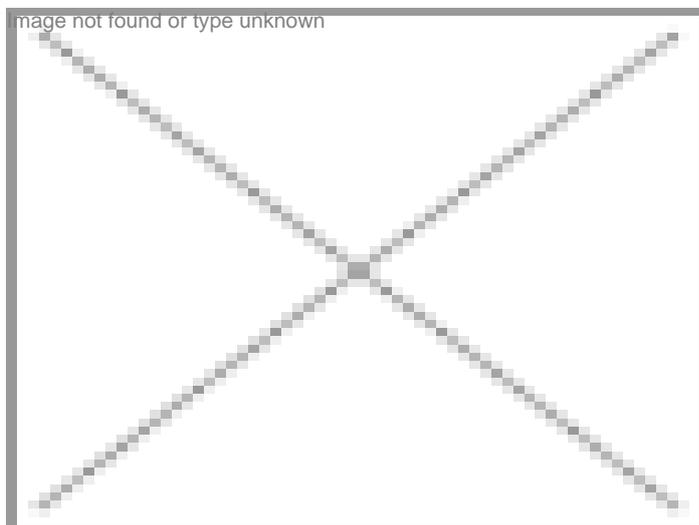
De quoi, pour le groupement, aborder sereinement son 60^e anniversaire, un événement qu'Outilex entend marquer à travers une soirée de prestige, un dîner-croisière sur la Seine qui se déroulera le 8 novembre prochain, pendant la semaine de Batimat qui reçoit un grand nombre de visiteurs étrangers. « Notre vocation étant l'international, nous allons inviter des distributeurs étrangers à se joindre à nous. Cet événement sera là encore également un temps d'échanges et de rencontres. »

Agnès Richard

Edma, une présence dans 60 pays

Fondée en 1937 par Pierre Grehal, la société Edma est reconnue comme leader en Europe sur le marché des outils manuels pour plaquistes et couvreurs ainsi que pour les poseurs d'isolants thermiques par l'extérieur, terrasse bois, clôture et gabion.

Comptant parmi ses produits phares, la gamme d'outils pour plaquistes est devenue aujourd'hui l'une des plus large d'Europe grâce à de nombreuses innovations brevetées. Véritable spécialiste sur ce segment, Edma Outillage cherche à innover en permanence pour offrir aux plaquistes des outils toujours plus polyvalents et performants qui facilitent leur travail sur les chantiers. Déjà présente dans plus de 60 pays, l'entreprise a accentué sa présence sur les marchés d'exportation ces trois dernières années grâce à de nombreux investissements, comme le recrutement de responsables de zone export pour développer les pays hors Europe à potentiel. Des synergies avec des membres d'Outilex et des projets communs de prospection ont également été mis en place sur l'Amérique latine.



Les Clés de l'exportation

Le 23 juin, en clôture de son Assemblée générale, Outilex a remis ses trophées Clés de l'exportation qui, chaque année, distinguent les trois adhérents qui ont réalisé les meilleures performances à l'exportation. Nouveauté 2017, les critères d'attribution sont passés de 2 à 4, afin de permettre à chaque société, quelle que soit sa taille et l'antériorité de sa démarche export, de pouvoir être lauréate. En 2017, la Clé d'Or a été décernée à la société Guillet. Riss (Outillage Claude Nourrisson) a reçu la Clé d'Argent et Defi, la Clé de Bronze.