



Qu'est-ce qu'un consortium d'exportation ?

Un consortium d'exportation est l'alliance volontaire d'entreprises dont l'objectif est de promouvoir les biens et services de leurs membres à l'étranger et de faciliter l'exportation de ces produits grâce à des actions communes.

Un consortium d'exportation peut être envisagé comme une coopération stratégique formelle, à moyen ou à long terme, entre des entreprises. Il agit comme un fournisseur de services dont la spécialité est de faciliter l'accès aux marchés étrangers. La plupart des consortiums sont des entités à but non lucratif.

Les membres d'un consortium d'exportation gardent non seulement leur indépendance financière, légale et leur autonomie de gestion, mais également leur indépendance dans la commercialisation de leurs produits. Les entreprises peuvent ainsi atteindre leurs objectifs d'exportation en se regroupant au sein d'une entité légale séparée qui n'implique pas la perte de leur identité.

Cela représente la différence principale entre un consortium et tous les autres types d'alliance stratégique.

LES CONSORTIUMS D'EXPORTATION

Un outil pour la promotion des exportations des P



Pourquoi opter pour le consortium d'exportation ?

Grâce à la coopération au sein des consortiums d'exportation, les PME peuvent surmonter les obstacles énoncés ci-dessus et ainsi pénétrer et se développer sur un marché à un coût réduit avec un minimum de risques. En même temps, les membres peuvent augmenter leur rentabilité, réaliser avec efficacité des profits et accumuler des connaissances sur la façon d'opérer sur un marché étranger ainsi que dans des domaines qui ne sont pas liés à l'exportation tels que la mise en œuvre de certains standards techniques, l'organisation de cours de formation et les méthodes de production.

Réduction des risques

En améliorant l'accès des entreprises à l'information sur les marchés étrangers et en se dirigeant vers une plus diversification des exportations, les consortiums d'exportation peuvent réduire de façon significative les risques liés à l'exportation et à l'exportation de nouvelles opportunités de commerce à l'étranger. La diversification est acquise grâce à une augmentation du nombre de marchés ciblés et à travers la réduction des fluctuations saisonnières que connaît l'exportation, particulièrement lorsque les marchés sont géographiquement dispersés.

Réduction des coûts

Au sein du consortium d'exportation, les membres se partagent les coûts administratifs et de promotion, ce qui leur évite des dépenses qui auraient été liées à l'établissement de leur propre département export. L'utilisation commune des transports et d'autres équipements propres à l'exportation permet également d'économiser du temps et de réduire les coûts.

Accès à de nouveaux marchés

En se regroupant, les entreprises membres peuvent fournir un large éventail de produits et de plus grandes quantités par rapport à toute autre entreprise individuelle. Un grand choix de produits et une amélioration de la fiabilité des fournitures rendent les biens produits par le consortium bien plus attractifs pour les clients étrangers. Par conséquent, la compétitivité des produits de ses membres s'accroît.

De plus, le consortium aide ses membres à développer une véritable stratégie d'exportation dans laquelle les activités de marketing nationales peuvent s'étendre et les spécifications techniques et/ou les prix ne sont plus simplement dictés par le client. Lorsque plusieurs entreprises rassemblent leurs forces pour promouvoir leurs exportations, ils augmentent leurs pouvoirs de négociation auprès des distributeurs et des acheteurs. Dans certains cas, le consortium peut être suffisamment autonome pour développer son propre réseau de distribution. Les intermédiaires, dont les petites entreprises dépendent trop souvent, peuvent être écartés et la rentabilité des opérations d'exportation de l'entreprise en sera améliorée.

Accumulation des connaissances

Les entreprises participant à un consortium d'exportation ont généralement une expérience limitée dans le domaine de l'exportation. Elles sont aux premières étapes de l'entrée dans un marché d'exportation ou d'expansion. En participant à un consortium d'exportation, les membres peuvent améliorer leurs connaissances sur la façon d'opérer sur un marché étranger, améliorer la gestion de leurs opérations dans des domaines qui ne sont pas liés à l'exportation et participer à une alliance. Les membres peuvent aussi exploiter les différentes ressources et compétences de l'exportation au sein des entreprises membres. De plus, les membres peuvent échanger leurs connaissances dans divers domaines comme la façon de négocier avec les banques ou de mettre en œuvre certains standards techniques.

Quels sont les types de consortiums d'exportation ?

Les consortiums d'exportation diffèrent selon les services qu'ils proposent. Certains offrent des services de secrétariat élémentaire, d'assistance de traduction et/ou fournissent une étude de marché.

Il existe également des consortiums qui aident leurs membres à développer une stratégie complète d'exportation et proposent une large gamme de services y compris l'acquisition collective de matières premières, l'assistance juridique, la création d'une marque de consortium et d'autres formes de Marketing.

Les deux principaux types de consortiums à distinguer sont le consortium de promotion et le consortium de ventes. Alors que le premier se réfère à une alliance créée pour explorer des marchés d'exportation spécifiques en partageant les coûts de promotion et de logistique, le second représente une entité qui canalise les exportations de ses membres.

Les consortiums de promotion se confinent dans la promotion des produits de ses membres et les aident à accéder aux marchés

étrangers. Les ventes sont réalisées directement par les entreprises associées. Les consortiums de vente, à l'inverse, réalisent les activités de promotion et organisent les ventes des produits des entreprises membres.

A partir de cette classification, il est possible d'identifier plusieurs variétés de consortiums d'exportation :

- Les consortiums à secteur unique et les consortiums à secteurs multiples ;
- Les consortiums regroupant les concurrents et ceux offrant des biens et des services complémentaires ;
- Les consortiums visant une région spécifique et ceux agissant sur une échelle globale

Qui contacter pour vous aider à la création d'un consortium ?

Pour créer un Consortium

Taoufik CHAABANE
Expert pour le développement des consortiums
Projet ONUDI – Bureau de Mise à niveau
Tel : +216 71 795 306
Fax : +216 71 887 739
Email : chaabanetn@gnet.tn

Pour vous aider à exporter

Mohamed Ali KACEM
Consultant en développement des exportations
Fonds d'Accès aux Marchés d'Exportation
Tel : + 216 71 231 031
Fax : + 216 71 231 951
Email : mkacem@famex.org.tn
Site Web: www.famex.org.tn