



TOGETHER
for a sustainable future

OCCASION

This publication has been made available to the public on the occasion of the 50th anniversary of the United Nations Industrial Development Organisation.



TOGETHER
for a sustainable future

DISCLAIMER

This document has been produced without formal United Nations editing. The designations employed and the presentation of the material in this document do not imply the expression of any opinion whatsoever on the part of the Secretariat of the United Nations Industrial Development Organization (UNIDO) concerning the legal status of any country, territory, city or area or of its authorities, or concerning the delimitation of its frontiers or boundaries, or its economic system or degree of development. Designations such as “developed”, “industrialized” and “developing” are intended for statistical convenience and do not necessarily express a judgment about the stage reached by a particular country or area in the development process. Mention of firm names or commercial products does not constitute an endorsement by UNIDO.

FAIR USE POLICY

Any part of this publication may be quoted and referenced for educational and research purposes without additional permission from UNIDO. However, those who make use of quoting and referencing this publication are requested to follow the Fair Use Policy of giving due credit to UNIDO.

CONTACT

Please contact publications@unido.org for further information concerning UNIDO publications.

For more information about UNIDO, please visit us at www.unido.org

LES CONSORTIUMS D'EXPORTATION

Un outil pour la promotion des exportations des PME



ORGANISATION DES NATIONS UNIES
POUR LE DÉVELOPPEMENT INDUSTRIEL

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

Les petites et moyennes entreprises (PME) font face à de grandes difficultés lorsqu'elles décident de s'établir comme exportateurs sur un marché étranger. Ou bien elles ne disposent pas des connaissances nécessaires et des moyens financiers, ou bien elles ne peuvent pas répondre aux exigences posées par les règlements étrangers. De plus, les quantités et qualités des produits sont souvent peu attractives pour les acheteurs étrangers. En mettant en commun leurs connaissances, leurs ressources financières et leurs réseaux de contact au sein d'un consortium, les PME peuvent améliorer de façon significative leurs potentiels en tant qu'exportateurs.

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.

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 grande diversification des exportations, les consortiums d'exportation peuvent réduire de façon significative les risques liés à l'exportation et à l'exploration 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.

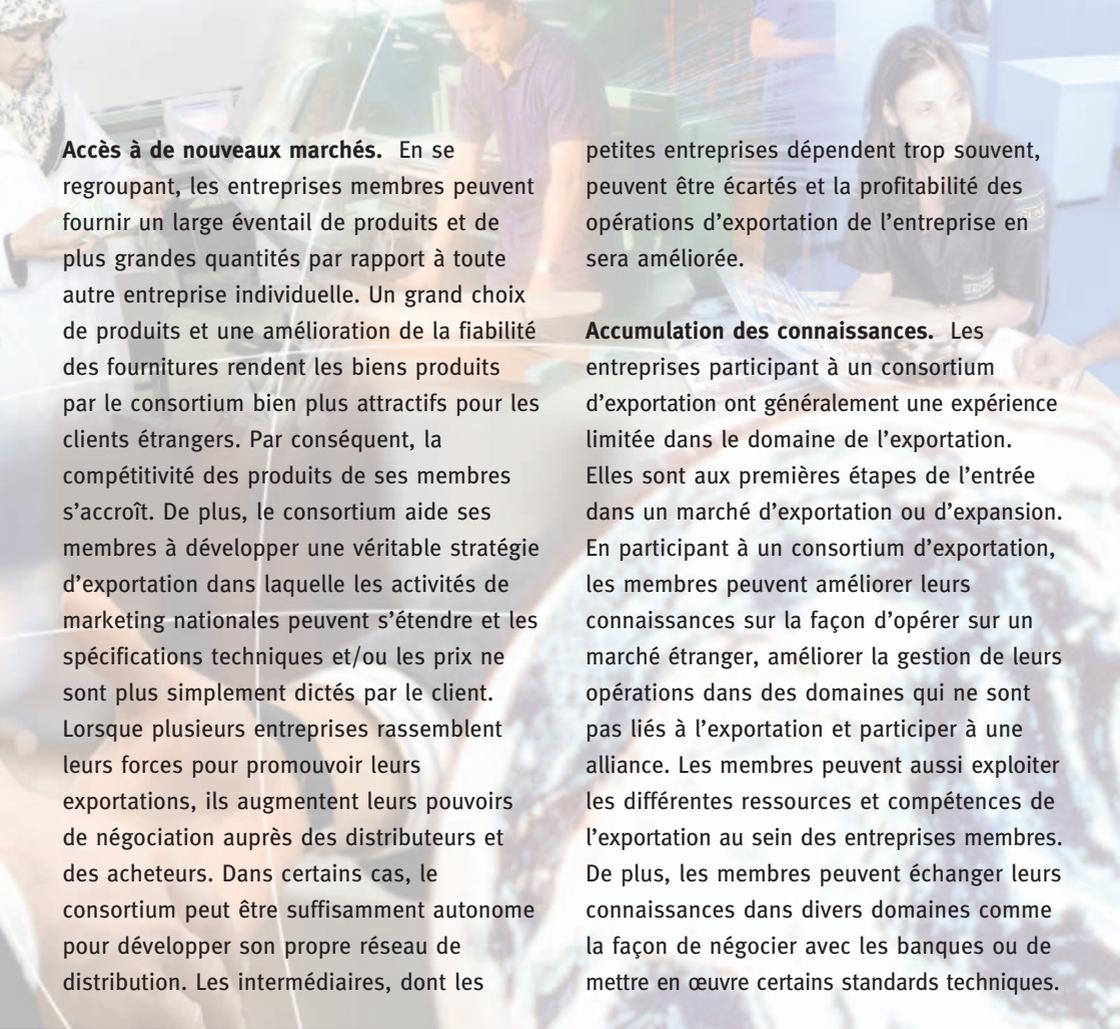
Réduction des coûts. Au sein du consortium d'exportation, les membres se partagent les coûts administratifs et de promotion, ce qui leur évite des dépenses qui auraient été liées à l'établissement de leur propre département export. L'utilisation commune des transports et d'autres équipements propres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

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



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

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 ventes, à l'inverse, réalisent les activités de promotion et organisent la vente des produits des entreprises membres.

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.

À 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.

L'assistance de l'ONUDI

Bien que le concept du consortium et les bénéfices de regroupement pour les exportations soient relativement évidents, la création de consortiums performants demande un certain effort et beaucoup d'expérience. En raison d'un manque de connaissances et de préparation, de nombreuses tentatives d'établissement de groupes d'exportation entre PME ont échoué. La plupart des pays en voie de développement manquent d'expérience et n'ont pas le cadre institutionnel et légal nécessaire à la promotion et au soutien des consortiums d'exportation.

L'Organisation des Nations Unies pour le développement industriel (ONUDI) peut assister les pays en voie de développement par:

- Le soutien à la création de consortiums d'exportation dans différents secteurs;
- La formation de promoteurs de consortiums;
- La promotion d'un cadre institutionnel et légal favorable aux consortiums d'exportation;
- L'étalonnage concurrentiel des expériences internationales.

Cette assistance capitalise sur la longue expérience de l'ONUDI en matière de développement de systèmes productifs locaux et de réseaux d'entreprises, ainsi que de promotions des investissements, d'amélioration de la qualité et de programmes de mise à niveau de l'entreprise.

L'ONUDI a aussi développé un partenariat stratégique avec la FEDEREXPORT — la Fédération italienne de consortiums d'exportation —, qui a l'expérience la plus étendue au monde sur le développement de consortiums d'exportation.



ORGANISATION DES NATIONS UNIES POUR LE DÉVELOPPEMENT INDUSTRIEL

Service des petites et moyennes entreprises

Fabio Russo

Centre international de Vienne, B.P. 300, 1400 Vienne (Autriche)

Téléphone: (+43-1) 26026-3611, Télécopieur: (+43-1) 21346-3611

Courrier électronique: f.russo@unido.org, Internet: <http://www.unido.org/clusters>