

LE MARCHÉ DE L'AÉRONAUTIQUE: « UN SUCCÈS BRITANNIQUE »

1. Une industrie ouverte et résolument tournée vers l'international

a) Un secteur dynamique

« L'aéronautique est un véritable succès britannique » *Dr Sally Howes, Directeur du SBAC (Society of British Aerospace Companies)*

- 13 % du marché mondial de l'aéronautique et 2ème acteur après les USA
 - 3,000 entreprises
 - 150,000 emplois directement liés dont 38,000 à l'étranger
 - + 6% des nouvelles commandes, soit £26.2 Milliards
 - + 5.5% du Chiffre d'Affaire, soit £20 Milliards
 - Accroissement de la productivité de 5.5% en 2006
 - £2.5 Milliards investis en Recherche et Développement
- Source : Rapport 2007 du SBAC

b) Les particularités

- Tous les acteurs majeurs du secteur présents au Royaume-Uni: **Bombardier, Finmeccanica, EADS, Airbus, Thalès, Rolls Royce, BAE Systems, Smiths Aerospace, AgustaWestland**
- Une participation active des entreprises britanniques aux programmes internationaux : **Eurofighter, Airbus A380 et A400...**
- Le Ministère de la Défense britannique (MOD) est le principal client en matière d'Industrie aéronautique. Il consacre environ **£15 milliards par an** en investissements.
- L'importance croissante de normes:
Les entreprises britanniques exigent de plus en plus que leurs fournisseurs respectent certaines normes, notamment **AS/EN/JISQ 9104**.

2. Facteurs d'attrait et opportunités pour les PME françaises

a) L'innovation placée au cœur de la compétitivité

La plupart des grands donneurs d'ordres britanniques, sont prêts à traiter avec toute entreprise ayant un produit niche, innovateur, et désireuse de s'investir pour des projets.

- Un marché à la recherche de savoir-faire particuliers

Intérêt pour les sociétés opérant dans :

- Les nouveaux matériaux et la propulsion
 - Les avancées en modélisation et les applications liées à la dynamique des fluides
 - L'ingénierie des systèmes et les opérations autonomes
 - Les développements en gestion de l'information et la fusion des données.
- **Le respect de l'environnement et la volonté de diminuer les effets des nuisances sonores** dues à l'augmentation du trafic aérien sont toujours des axes de développement à prendre en considération concernant le Royaume-Uni.

b) Un contexte favorable

- Un trafic aérien amené à doubler d'ici 2020
- Une des principales caractéristiques du secteur aéronautique britannique est **son internationalisation et sa grande capacité à accepter de nouveaux acteurs**.

3. Nos conseils d'approche du marché

a) **Les sous-traitants de 3ème et 4ème rang**

Les grands comptes ayant tendance à réduire le nombre de leurs sous-traitants, ils ne traitent plus qu'avec un seul et même fournisseur.

Il existe donc un véritable potentiel en Grande-Bretagne pour les entreprises qui cherchent à se positionner et à se faire référencer auprès des sous-traitants de 2^{ème} et 3^{ème} rang.

b) **Quelle approche commerciale ?**

- Approche intermédiée:

Voie classique, la recherche de partenaires commerciaux vous assurera un démarrage rapide sur le marché britannique sans actif commercial préalable.

La CCFGB vous appuiera dans **votre projet de création d'un réseau de distribution.**

- Approche directe de donneurs d'ordres

Cette stratégie consiste à approcher en direct les grands comptes, et vous permettre d'avoir la maîtrise de votre portefeuille client. Pour approcher ces grands comptes, dont la prospection s'inscrit dans la durée, la CCFGB propose de mettre en place **un commercial à temps partagé**. Un chef de projets est mis à votre disposition quelques jours par mois afin d'assurer la prospection britannique. La facturation au temps réel vous permettra de maîtriser les coûts liés à l'approche du marché.

c) **Aspects culturels**

- Le marché britannique est souvent qualifié de marché boutique. Contrairement à de nombreux autres pays, il n'y a aucun patriotisme dans ce genre de business. Il s'agit d'un marché extrêmement réceptif.
- Toute entreprise française désireuse de développer son activité au Royaume-Uni, dans le secteur de l'aéronautique doit avoir une démarche à long terme. Les entreprises britanniques s'attachent à entretenir des relations étroites, avec leurs fournisseurs.
- Il est également important d'accepter de se rendre Outre-Manche, (profiter de la proximité géographique) et d'y passer du temps. Cela renforcera automatiquement les liens.

d) **Conseils pratiques généraux**

Le marché britannique est hautement attractif car c'est un réel moyen de pénétrer l'univers anglo-saxon.

En conclusion, au moment de faire vos bagages :

- Persuadez-vous ainsi que votre entreprise, votre modèle économique et vos objectifs sont viables et efficaces pour étendre vos activités en Grande-Bretagne.
- Validez les aspects pratiques de votre pénétration – produit, prix, qualité/respect des normes, marketing ou communication – tout en vous renseignant sur les questions plus formelles – mode de commercialisation, choix du distributeur, cadre légal et comptable...
- Soyez préparé aux différences culturelles, anticipez-les plutôt que de les craindre, prévoyez du temps pour comprendre vos partenaires et travailler avec eux.
- Soyez honnête : essayez de construire des partenariats gagnant-gagnant avec votre interlocuteur anglais ; vous serez ainsi fidèle à la réputation de loyauté qu'ont les Français Outre-Manche et en serez d'autant plus récompensés.
-

Pour plus d'informations, veuillez nous renvoyer ce coupon par fax au +44 2 07 304 7007

Pascaline BLUA, Business Development Manager, Tél: +44 2 07 304 7049, pblua@ccf gb.co.uk

Société : _____ : Effectif _____

Contact : _____ Fonction : _____

Tél : _____ Fax : _____ email : _____

Activité : _____