



Sydney, Australie



Shanghai, Chine



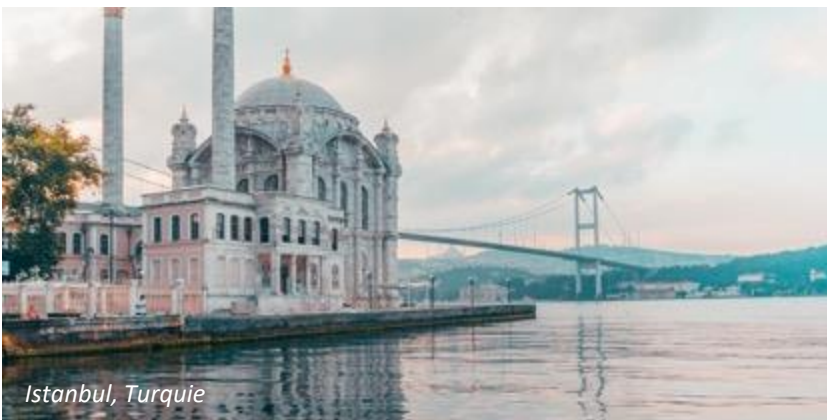
Londres, Royaume-Uni



LETTRE INTERNATIONALE SECTORIELLE

Industries Mécaniques

En partenariat avec



Istanbul, Turquie



Varsovie, Pologne



Dubaï, Emirats Arabes Unis

Sommaire

LETTRE INTERNATIONALE SECTORIELLE – INDUSTRIES MÉCANIQUES

Introduction 3-4

Nos business cases 5-12

ASEAN & Vietnam 5-11

Mexique 6

USA 7

Pologne 8

EAU 9-13

Allemagne 10

Canada 12

En savoir plus 14

Les contenus Globallians 15

Vos points de contact Globallians 16



Introduction

INDUSTRIES MÉCANIQUES

"Les industries mécaniques participent au développement de tous les secteurs dont l'expansion dépend en partie de la capacité d'innovation de leurs fournisseurs mécaniciens."

Les prix de vente et l'activité sont en légère hausse après une baisse liée aux difficultés d'approvisionnement. La demande demeure quant à elle insuffisante pour 32% des dirigeants des industries et la difficulté de recrutement perdure. La flambée des prix de production est intimement liée à l'inflation et concerne majoritairement les produits destinés au marché français.

LES CHIFFRES CLÉS

Grands domaines d'activité

- Équipements de production et équipements mécaniques : 46,9%
 - Composants et sous-ensembles intégrés : 24,6%
 - Pièces mécaniques issues de la sous-traitance : 18,7%
 - Produits de grande consommation : 9,8%
- **L'industrie mécanique représente 20% du marché intérieur des industries.**

- **10 986 entreprises de plus de 10 salariés**
- **146,9 milliards d'euros de chiffre d'affaires**
- **595 698 salariés**
- **6ème rang mondial**
- **95% de TPE et de PME**

Sources : <https://www.lejournaldesentreprises.com/france/article/fil-info-les-dernieres-actualites-qui-comptent-pour-les-entreprises-489688> | <https://www.fim.net/fr/accueil/le-secteur/chiffres-cles>

Introduction

INDUSTRIES MÉCANIQUES

Facturations totales en faveur de l'export

Les industries mécaniques enregistrent un CA de 146,9 milliards d'euros, avec une hausse de 9,8% par rapport à 2021. Cette croissance est notamment due au redressement du marché intérieur (+10%, y compris les exportations) et à la bonne tenue des exportations (+11,5%)

Le marché de l'export pour ce secteur d'activité

On compte 56,1 Md€ de CA à l'exportation, avec un volume stable à 38,2%. De plus, la flambée des prix tirée de l'inflation impacte moins les produits destinés au marché étranger ou à l'importation. L'exportation est de fait un véritable tremplin pour l'entreprise qui souhaite faire évoluer son CA et étendre son offre au-delà du marché actuel.

L'international est un facteur clé de développement des entreprises mécaniciennes

Sources : <https://www.lejournaldesentreprises.com/france/article/fil-info-les-dernieres-actualites-qui-comptent-pour-les-entreprises-489688> | <https://www.fim.net/fr/accueil/le-secteur/chiffres-cles>

Business Case Vietnam

IMPLANTATION INDUSTRIELLE – VIETNAM

PROFIL DU CLIENT

Spécialisé dans Fabrication industrielle/ Décolletage de pièces à partir de 0,5 mm et usinage de précision.

CONTEXTE & DEMANDE

Identifier les usines de décolletage au Vietnam afin d'adapter sa stratégie de développement.

SOLUTIONS APPORTÉES ET RÉSULTATS

- Étude et analyse du secteur (industrie du décolletage)
- Identifier et analyser les partenaires potentiels sélectionnés adaptés au projet
- Établissement et identification des fournisseurs



01 Etude de marché

+25 Fournisseurs
d'usinage des métaux

+10 Fournisseurs de
produits de décolletage

Business Case Mexique

MACHINES INDUSTRIELLES POUR L'ALIMENTATION - REPRÉSENTATION COMMERCIALE ET OUVERTURE DU MARCHÉ

PROFIL DU CLIENT

Fabricants d'équipements pour le secteur alimentaire. Stockage, transport et dosage automatisé des ingrédients (poudres, solides et liquides).

CONTEXTE

Entreprise espagnole qui fabrique des équipements pour le stockage, le transport et le dosage des ingrédients. Ses clients sont des entreprises du secteur alimentaire. Le Mexique est défini comme un pays prioritaire pour diversifier son marché car il a la présence d'importants clients potentiels au sein du secteur : Bimbo, Nestlé, Unilever, Gruma, Mondelez, etc.

SOLUTIONS APPORTÉES ET RÉSULTATS

- Représentation commerciale et ouverture du marché au Mexique. Secteurs visés : boulangerie, pâtisserie, pâtes, sucre, cacao, minoterie, biscuiterie...
- Recherche et informations sur le marché. Identification de partenaires potentiels, clients, fournisseurs, collaborateurs et distributeurs.
- Recherche, identification, organisation, accompagnement et présence dans les Foires, Forums, Conférences et événements d'intérêt. Préparation, coordination, accompagnement et suivi d'agendas commerciaux personnalisés.

En deux ans de représentation et en partant de zéro, l'activité du client au Mexique s'est consolidée avec les résultats suivants :

- 1) Une relation stable a été établie avec 14 nouveaux clients.
- 2) Plus de 64 nouveaux clients potentiels ont été identifiés.
- 3) La facturation a quasiment été multipliée par 10 par rapport à l'année précédente.

“

GASHOR
Equipos de máxima fiabilidad



Business Case USA

EQUIPEMENT INDUSTRIEL - REPRÉSENTATION COMMERCIALE ET OUVERTURE DU MARCHÉ

PROFIL DU CLIENT

Fabricants d'équipements industriels. Multiples lignes de produits de tailles variées.

CONTEXTE

Ce fabricant français d'équipements industriels disposait d'un distributeur nord-américain bien établi mais qui, malgré sa bonne volonté, ne parvenait pas à faire décoller les ventes. L'entreprise nous a confié une évaluation de la situation, de son potentiel commercial, puis le développement des ventes.

SOLUTIONS APPORTÉES ET RÉSULTATS

- Représentation commerciale et redéploiement de la distribution
- Mise à disposition d'une équipe marketing, commerciale et d'administration des ventes
- Représentation dans des salons nationaux et organisation de séminaires de formation à destination des industriels.
- Assistance à la mise en place et l'animation du marketing digital (leads inbound) et prospection (outbound)
- Organisation de webinaires en collaboration avec des experts sectoriels.
- Développement d'un réseau de partenaires

Résultats en 36 mois (dont 12 en covid):

- Portefeuille clients: x4,8 (de 40 à 195 grandes entreprises.)
- Chiffre d'affaires sur la même période: x14,2.
- Commandes de clients issus de nos initiatives « inbound »: x37
- Grandes commandes grâce au relationnel: 3% des commandes, mais 23% du chiffre d'affaires
- Points d'attention: ratio prix/volume problématique (produits volumineux), retards logistiques (insatisfaction clients)

“



Business Case Pologne

PROSPECTION COMMERCIALE

PROFIL DU CLIENT

La société **Mécan'Outil** est spécialisée dans la conception et la fabrication de machines spéciales pour fabricants de fenêtres et volets roulants.

CONTEXTE

Mécan'Outil souhaite se développer commercialement en Pologne, pays qui représente un fort potentiel par la présence à la fois de gammistes et d'industriels.

SOLUTIONS APPORTÉES

1. Identification d'entreprises / clients potentiellement intéressés par l'offre de Mécan'Outil

Une quarantaine sélectionnée et contactée.

2. Qualification des cibles sélectionnées

Évaluation commerciale des entreprises les plus pertinentes.

→ 6 entreprises retenues et rencontrées

3. Organisation de RDV et visites sur site

4. Accompagnement lors des RDV pour appui aux traductions, négociations

5. Suivi opérationnel jusqu'à finalisation de contrats



RÉSULTATS

Mise en place de partenariats et développement du chiffre d'affaires

La Pologne est devenue pour Mécan'Outils un des ses principaux marchés européens

Mise en place d'un agent commercial permanent

Business Case EAU

SECTEUR INDUSTRIEL – RÉUNION B2B

PROFIL DU CLIENT

Une entreprise reconnue dans le domaine des chambres de refuge, des chambres de sauvetage et des sociétés de ventilation.

CONTEXTE

Le client avait l'intention d'établir des connexions sur le marché des EAU. TTE Gulf avait pour objectif de trouver des distributeurs locaux dans le secteur industriel et des partenaires potentiels.

SOLUTIONS APPORTÉES ET RÉSULTATS

TTE Gulf a organisé des réunions d'introduction qualifiées pour le client et divers acteurs locaux.

- Le nombre de réunions a dépassé le nombre de réunions prévu/cible pour cette mission.

“



Business Case Allemagne

INDUSTRIES MECANIKES

PROFIL DU CLIENT

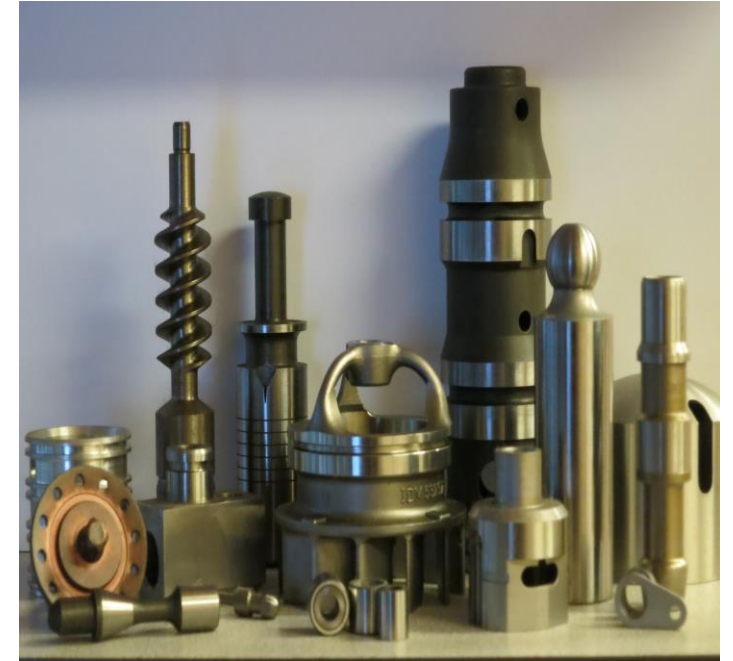
Société de sous-traitance spécialisée dans la rectification sans centre (dite « centerless ») ou entre pointes de pièces de décolletage pour des secteurs variés dont certains très pointus et exigeants: hydraulique, aéronautique, automobile...

CONTEXTE

S'appuyant sur 40 ans d'expérience mais travaillant traditionnellement sur une base régionale, la société souhaite diversifier son portefeuille clients en développant son activité en Allemagne.

SOLUTIONS APPORTÉES ET RÉSULTATS

- Business développement et approche directe des cibles commerciales
- Suivi des clients, en particulier des consultations, livraisons et non conformités
- Répartition flexible entre les deux volets en fonction des besoins
- Accompagnement audit clients
- 9 clients allemands, dont 2 très réguliers
- Force commerciale externalisée pour la société depuis 10 ans



Business Case Vietnam

MISSION DE SOURCING

PROFIL DU CLIENT

Spécialisé dans le commerce électronique de machines et d'équipements domestique/équipement de restauration, équipement automobile, etc.

CONTEXTE

Expondo est l'une des principales sociétés de commerce électronique pour les professionnels. Avec une chaîne d'approvisionnement unique donc risquée en Chine, **Expondo** cherche des solutions alternatives de diversifications de sources d'approvisionnement avec un premier focus en Asie du Sud-Est.

SOLUTIONS APPORTÉES ET RÉSULTATS

Nous réalisons le projet en 1 an en 4 étapes

- Phase 1 : Étude du marché et de l'industrie
- Phase 2 : Listing détaillé
- Phase 3 : RFI/RFQ
- Phase 4 : Audit et validation d'usines



expondo

+150 Fournisseurs potentiels identifiés

+40 RFI/RFQ reçus

+20 Visites d'usines

Business Case Canada

SOUDURE FSW – ÉTUDE/MISSION/SUIVI/MISE EN PLACE VIE

PROFIL DU CLIENT

La société **TRA-C** a développé une expertise dans le Soudage par Friction Malaxage (FSW) et propose une approche unique autour de ce procédé (R&D, production, livraison de machines).

CONTEXTE

Forte industrie de l'aluminium, présence de multinationales dans l'aérospatiale, l'automobile et le ferroviaire, un contexte favorable pour des opportunités de développement au Canada

SOLUTIONS APPORTÉES ET RÉSULTATS

1/ Réalisation d'un diagnostic marché

- Un intérêt local à démocratiser cette technologie encore peu utilisée
- Un véritable besoin d'être accompagné par des experts comme TRA-C

2/ Organisation d'une mission commerciale

- 9 rencontres/visites effectuées (industriels et centres de recherche) sur 5 jours au Québec
- Co-animation d'un Webinaire avec Alu-Québec pour leurs membres

3/ Suivi post mission : Suivi des RDV, organisations de RDV business supplémentaires

4/ Mise en place d'un VIE

- Depuis 6 mois à Chicoutimi au sein du centre de soudage FSW de l'UQAC à Chicoutimi



Visite du centre de soudage FSW de l'UQAC à Chicoutimi

Business Case EAU

SECTEUR INDUSTRIEL – CRÉATION FILIALES

PROFIL DU CLIENT

Une entreprise spécialisée dans l'intégration des procédés spéciaux avec ses capacités d'usinage.

CONTEXTE

Acteur majeur en France et dans le monde à missionner TTE Gulf avec l'objectif de se développer dans la région afin de s'y implanter.

SOLUTIONS APPORTÉES ET RÉSULTATS

TTE Gulf prend en charge les opérations concernant les **ressources humaines**, la **comptabilité**, **l'audit** et **l'administration**.

“



En savoir plus

CONSULTEZ NOS DOCUMENTS COMPLÉMENTAIRES

L'industrie du textile et
de l'habillement au
Vietnam



L'industrie mécanique
en Turquie



L'industrie des machines
et équipements au
Vietnam



Les contenus Globallians

CONSULTEZ LES DERNIERS CONTENUS RÉALISÉS PAR GLOBALLIANS ET SES MEMBRES

[Fiche Chine](#)

[Lettre d'information Advantis
Turquie](#)

[Newsletter Source Of Asia
ASEAN](#)

[Newsletter Valians Pologne](#)

[Lettre d'information Valians
Pologne](#)

[Les replays des webinaires BP](#)

[Fiche Moyen-Orient](#)

[Fiche Pologne](#)

[Fiche Vietnam](#)

Vos points de contact Globalians



FRANCE

BARBARA MONTALANT

Directrice Générale

barbara.montalant@globalians.com



FRANCE

KARIM BELKEBIR-ALAOUI

Business Developer

karim.belkebir@globalians.com



FRANCE

ILARIA LAGUARDIA

Responsable Administrative & Gestion

contact@globalians.com



FRANCE

NOEMIE DA CRUZ PINTO

Assistante Communication & Marketing

noemie@globalians.com



Cologne, Allemagne



Toronto, Canada



Hô Chi Minh-Ville, Vietnam



23 rue Crépet
69007 Lyon | France



contact@globallians.com



www.globallians.com



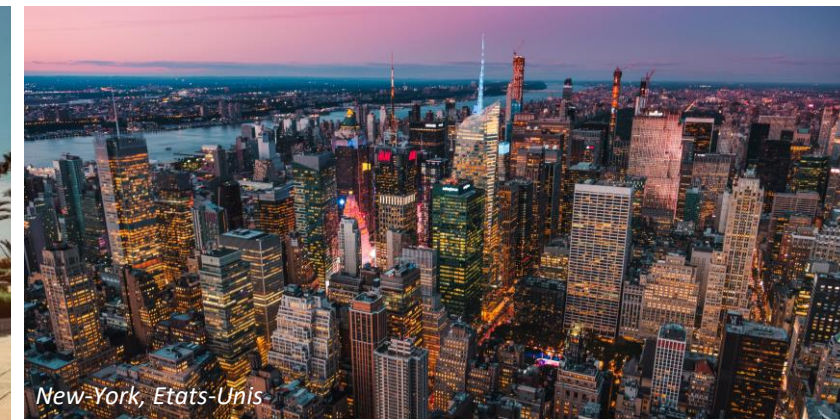
linkedin.com/globallians



Moscou, Russie



Casablanca, Maroc



New-York, Etats-Unis