Sydney, Australie

Shangai, Chine

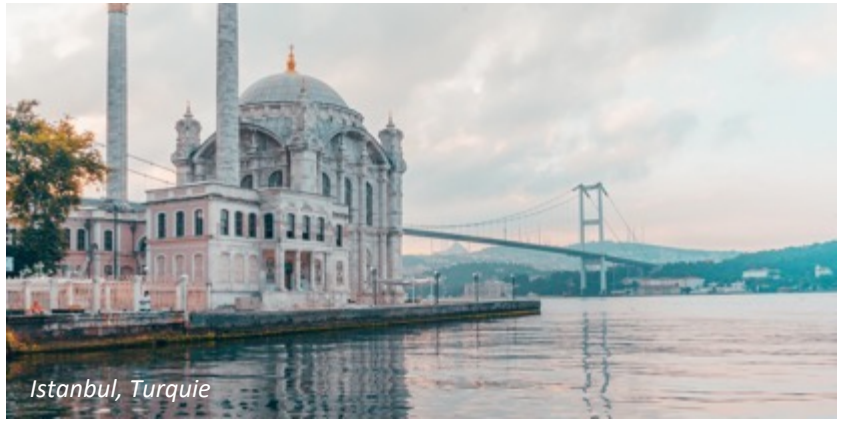
Londres, Royaume-Uni

Globallians
The International Business Experts

LETTRE INTERNATIONALE SECTORIELLE

INDUSTRIES CHIMIQUES

En partenariat avec BANQUE POPULAIRE


Istanbul, Turquie

Varsovie, Pologne

Dubai, Emirats Arabes Unis

Sommaire

LETTRE INTERNATIONALE SECTORIELLE – INDUSTRIES CHIMIQUES

Introduction	3-4
Nos business cases	5-17
Chine	5.9.15.17
Allemagne	8.14
ASEAN	6.11.13.15
Turquie	7.12
Pologne	10.16
En savoir plus	18
Les contenus Globallians	19
Vos points de contact Globallians	20

Reproduction et diffusion interdite sans accord Globallians

Introduction

INDUSTRIES CHIMIQUES

Les entreprises de la Chimie transforment la matière pour obtenir les substances et matériaux indispensables à l'ensemble des secteurs de l'économie : des plus grands domaines de l'activité humaine au dévéloppement durable, elle s'applique à de multiples secteurs d'activités.

La Chimie répond aux besoins élémentaires et indispensables à notre bien être en matière **d'hygiène** et de **santé** (vitamines et médicaments, savons, traitements de l'eau, etc.) mais aussi de **logement**, **d'alimentation** ou encore **d'habillement**. C'est aussi un acteur clé de la **mobilité durable** et des **réseaux de télécommunication**, que ce soit au niveau des énergies utilisées ou des matériaux de plus en plus légers et recyclables. Elle constitue un maillon indispensable à la **transition écologique** et à notre **qualité de vie**.

LES CHIFFRES CLÉS

- La **1ère** des industries
- Près de **4 000** entreprises employant **225 000** personnes
- Prévoit d'accueillir **120 000** talents d'ici 5 ans
- **1er** secteur industriel **exportateur** en France
- **10** prix Nobel et une formation de haut niveau
- **94%** des emplois en CDI
- **6,6 milliards d'euros** d'investissements
- **4ème** secteur industriel en dépenses intérieures de R&D
- **80%** de salariés ayant reçu au moins une formation dans l'année

Sources : https://www.francechimie.fr/

Reproduction et diffusion interdite sans accord Globallians

Introduction

INDUSTRIES CHIMIQUES

Développement des économies nationales

"Les industries chimique, pharmaceutique, du caoutchouc et du pneumatique emploient aujourd'hui jusqu'à 20 millions de personnes de par le monde"

Les enjeux du secteur

L'industrie de la Chimie en France est dépendante du commerce international car elle doit importer des matières premières et des produits semi-finis pour alimenter les sites de production, et la majeure partie de ses clients sont à l'étranger.

Plus de 64% du CA réalisé à l'exportation en 2022

Sources : https://www.francechimie.fr/

Reproduction et diffusion interdite sans accord Globallians

Business Case Chine

SECTEUR PHYTO SANITAIRE – SOURCING ET AUDIT QUALITE

PROFIL DU CLIENT

Société fondée en 2019 sous l'impulsion de 2 chercheurs spécialisés en protection phytosanitaire, elle est entièrement dédiée à l'agriculture. Elle développe et commercialise des bio-intrants pour toutes les productions végétales

CONTEXTE

Dans son plan de développement, GREEN IMPULSE souhaite sécuriser et pérenniser son approvisionnement d'un extrait naturel disponible uniquement en Chine. Pour cela GREEN IMPULSE a mandaté le cabinet VVR, pour comprendre le marché, auditer les sources précédemment identifiées, et valider de nouvelles sources sur le territoire chinois. Suite à cette première mission de qualification, les équipes de VVR ont été mandatées pour animer les phases de négociation, de contractualisation, et les contrôles qualité avant embarquement.

SOLUTIONS APPORTÉES ET RÉSULTATS

Dans un délai de 8 semaines,

- 16 sources alternatives ont été identifiées
- 5 usines ont été auditées
- 6 échantillons ont été envoyés depuis la Chine chez notre client pour être testés en laboratoire et en champs
- Des négociations tarifaires et de collaboration ont été menées avec les 2 fournisseurs au meilleur potentiel
- La production de 1 commande test a été suivie, puis contrôlée en usine, avant d'être expédiée en France.

La rapidité de l'exécution de cette mission, était un facteur critique en raison des obligations réglementaires européennes en vue de l'accréditation du produit fini sur le marché.

GREENIMPULSE
PIONEERING IN BIOCONTROL SYNERGY

Business Case Vietnam

SECTEUR MARKET EXPANSION – PROSPECTION VIETNAM

PROFIL DU CLIENT

Spécialiste de la cosmétique

CONTEXTE & DEMANDE

Trouver un distributeur capable de promouvoir les marques sur le marché.

SOLUTIONS APPORTÉES

- Cartographie des distributeurs concernés au Vietnam
- Analyse des études réglementaires
- Identification et qualification des acteurs clés pour chaque marque sur les marchés ciblés
- Coordination des réunions B2B avec les prospects identifiés comme étant à fort potentiel.

RÉSULTATS

50	Prospects identifiés
6	Réunions B2B organisées

NATIVE LABORATOIRE · PARIS

ROGER&GALLET PHYTO LIERAC JOWAÉ

Business Case Turquie

SECTEUR BTP/CONSTRUCTION/GÉNIE CIVIL – CONSEIL STRATÉGIQUE & CRÉATION D'ENTREPRISE

PROFIL DU CLIENT

TNL 18 est une société active dans le secteur de la construction et spécialisée dans les solutions chimiques pour tunnels (conditionnement des sols, étanchéité & consolidation, lubrifiants, graisse de joints de queue…). Active depuis 14 ans, elle est présente dans plus de 30 pays.

CONTEXTE

La société TNL 18 exporte ses solutions en Turquie depuis 2013 avec un distributeur turc.

Face à la concurrence locale montante et la dépréciation de la lire turque et compte-tenu du positionnement stratégique de la Turquie comme hub régional, TNL 18 a décidé de renforcer sa position en Turquie avec la création d'une structure commerciale et a sollicité Advantis pour définir la meilleure solution.

SOLUTIONS APPORTÉES ET RÉSULTATS

OBJECTIFS ATTEINTS EN 3 ETAPES

- **Conseil stratégique en amont d'implantation** : Conseils stratégiques et support sur tous les aspects liés à la structure capitalistique et associative à créer en identifiant les risques et les solutions liées. Résultat : opter pour une filiale commerciale et industrielle de production à Ankara, proche des marchés et des fournisseurs, en association avec le distributeur à hauteur de 20%. Advantis a apporté son support tout au long des négociations avec le partenaire local, concernant la bonne gestion de la future entité ainsi que le choix des bâtiments industriels et a établi la feuille de route la plus sécurisée pour la création juridique et fiscale de la filiale turque.
- **Création clé en main** : Avec ses partenaires experts juridiques, comptables et fiscaux intervenant aux meilleurs coûts, Advantis a piloté la création juridique et fiscale clé en main de la filiale de production, en allant de la préparation de tous les documents juridiques, jusqu'à l'ouverture des comptes bancaires et livraison des cahiers comptables.
- **Accompagnement post création** : Support continu dans le suivi quotidien de la filiale pour la facilitation des démarches administratives (documents notariés, banques...), pilotage des intervenants externes : experts comptables & fiscaux, experts juridiques, conseils et supports dans la gestion journalière des opérations (banques, douanes, RH...), reporting comptable trimestriel TR / ENG, pilotage des rapports annuels type IFRS , conseil en stratégie fiscale, conseil interculturel et sectoriel.

Advantis a décelé les risques liés à la structure envisagée au démarrage et notamment aux différents partenaires choisis. Les intérêts de TNL 18 ont été défendus tout au long de la mission afin d'éviter tout risque et perte financière et garantir une gestion à distance optimale de la filiale.

TNL18 EXPERIENCE

Nous avons sollicité ADVANTIS dans le cadre de notre projet de création de filiale en Turquie avec des partenaires locaux.
Grâce aux conseils stratégiques préventifs de l'équipe ADVANTIS en amont du projet, nous avons pu contourner des risques majeurs que nous ne soupçonnions point.

ADVANTIS s'est appropriée notre projet et défendu nos intérêts jusqu'au bout notamment dans les négociations avec nos associés turcs, ce qui nous a permis de garantir une opération juridique et fiscale réussie.

Son intervention continue dans la gestion de la filiale, sa maitrise des procédures locales, des us & coutumes, des réalités de la fiscalité et des affaires du pays, nous permet d'avoir un support local avisé.

Nous sommes vraiment satisfaits d'ADVANTIS que nous recommandons vivement à toute société qui désire ouvrir une filiale en Turquie.
Un grand merci à toute l'équipe !

Business Case Allemagne

SECTEUR CHIMIE

PROFIL DU CLIENT

La société fabrique un polymère naturel et biodégradable en milieu aquatique. Grâce à une technologie brevetée, qui utilise comme matière première des protéines naturelles (les caséines), la société s'adresse aux industriels souhaitant développer de nouveaux produits ou conquérir de nouveaux marchés à l'aide d'un plastique propre, biodégradable et respectueux du consommateur et de l'environnement. Des applications sont possibles dans le secteur de la détergence, la blanchisserie, matériaux support, étiquettes…

CONTEXTE

Dans le cadre du développement de nouvelles solutions, la société souhaite tester le marché allemand pour ses produits innovants, valider les besoins et comprendre les réseaux de distribution.

SOLUTIONS APPORTÉES ET RÉSULTATS

- Collaboration depuis 2018
- Mission comprenant plusieurs secteurs d'application dont principalement la détergence et la blanchisserie
- Mission par étape et sur mesure avec :
  - étude du marché allemand, avec des entretiens experts
  - Echantillonnage
  - RDVS commerciaux et suivi des contacts

„Accompagné par VillaFrance dans le cadre de plusieurs missions depuis 2018, la société a pu bénéficier d'un suivi personnalisé, professionnel et pertinent correspondant aux attentes de départ. Les résultats concrets, l'analyse fine et juste du marché ainsi que la force de proposition des équipes sont autant d'ingrédients pour une collaboration réussie. „

Business Case Chine

SECTEUR CHIMIE AGROALIMENTAIRE – RECRUTEMENT ET PORTAGE

PROFIL DU CLIENT

Société belge fondée il y a plus de 150 ans, pionnière dans les ingrédients naturels à destination de l'alimentation humaine. Notre client est présent sur les 5 continents, et souhaite accélérer son développement à l'international.

CONTEXTE

Dans le cadre de son développement en Chine, notre client a tissé n réseau de distribution spécialisée, cependant son chiffre d'affaires stagne. Afin d'accompagner au mieux sa croissance; ses distributeurs et ses clients, il a été décidé de recruter une équipe de 2 technico-commerciaux, qui ont pour rôles : l'animation du réseau de distribution, la formation du réseau, mais aussi d'accompagner les distributeurs chez leurs prospects et clients, et de les assister dans le développement de nouveaux produits.

SOLUTIONS APPORTÉES ET RÉSULTATS

Les équipes de VVR international ont mené pour ce client, 2 missions de recrutement, une première recherche pour un profil de technico-commercial, et une deuxième d'un formulateur en agro-alimentaire.

Ces missions ont consisté à définir la fiche de poste, rechercher et qualifier des candidats, ainsi que valider leurs compétences, leurs attentes salariales, et finaliser leur embauche.

Le temps de la montée en puissance, et de la stabilisation du chiffre d'affaires, VVR International a mise en place pour son client une solution de portage, afin de lui permettre de de monter sa propre filiale chinoise.

Une fois le courant d'affaires stabilisé, la filiale a été créée, et les équipes de VVR ont assisté leur client dans le transfert des employés.

We engaged VVR for a Talent Recruitment mission and they got right to work.

VVR produced 5 qualified candidates, including an extraordinary one, two of whom we engaged as finalists where hired.

Our total time from search selection to hire date for both positions was 1.5 months, a very satisfying time for us.
VVR provided an excellent value, a very personable interactive experience.

VVR also assisted us to define the best set up model in China and how to hire these strategic employees.

I would highly recommend VVR for their excellent, cost-effective service."

ASIA Sales Manager

Business Case POLOGNE

SECTEUR PHARMACEUTIQUE – MISSION DE PROSPECTION

PROFIL DU CLIENT

PME française spécialisée dans la production et la recherche pharmaceutique autour de la revitalisation de molécules de Methylthoninium Chloride, plus communément appelé Bleu de Méthylène

CONTEXTE

La société souhaite lancer la distribution de ses produits en Pologne mais n'a pas réussi après plusieurs tentatives. Le marché est complexe – la demande est croissante mais pas encore parfaitement mûre. L'enjeu est d'identifier, qualifier et convaincre un distributeur polonais d'aller prendre des parts de marché afin de développer les ventes des produits innovants et qui sont beaucoup plus chers mais sans commune mesure en termes de sécurité et d'efficacité.

SOLUTIONS APPORTÉES ET RÉSULTATS

- ✓ Définition précise des partenaires recherchés avec critères d'évaluation
- ✓ Identification, approche et qualification des partenaires-distributeurs potentiels
- ✓ Organisation de RDV sur place
- ✓ Accompagnement lors des RDV (interprétariat, interculturel, appui aux négociations)

- ➢ Une 50aine de cibles contactées
- ➢ Rencontre des distributeurs potentiels validés et intéressés
- ➢ Sélection et validation d'un distributeur par l'entreprise

Provepharm

Life Solutions

UNLOCKING UNLIMITED POTENTIAL

Business Case ASEAN

MISSION MARKET EXPANSION – REPRESENTATION ASEAN

PROFIL DU CLIENT

Spécialiste des pigments de couleurs et des finitions minérales pour les murs et sols

CONTEXTE & DEMANDE

Tirer parti de la croissance rapide du marché des revêtements au Vietnam

SOLUTIONS APPORTÉES

- Étude de marché pour mettre en évidence les opportunités
- Mission de prospection pour identifier, qualifier et approcher des partenaires potentiels
- Production d'échantillons et mise à disposition des prospects
- Coordination locale pour assurer le suivi des ventes

RÉSULTATS

40	Introductions de prospects
1	Distributeur exclusif confirmé

since 1894 by STOOPEN & MEEÛS

Business Case Turquie

SECTEUR PHARMACIE – ANALYSE STRATEGIQUE DE BENCHMARK

PROFIL DU CLIENT

Présente dans environ 150 pays, la société a quasi un siècle d'expérience dans le développement et la fabrication de dispositifs médicaux et produits pharmaceutiques destinés aux professionnels de la santé.

CONTEXTE

Active depuis quelques années en Turquie sur les dispositifs médicaux, la société souhaite pénétrer le marché sur les produits pharmaceutiques.

Au regard des dispositions réglementaires locales, la société a besoin d'une empreinte locale pour enregistrer ses AMM et commercialiser ses produits pharmaceutiques en Turquie.

SOLUTIONS APPORTÉES ET RÉSULTATS

Pour définir la solution la plus sécurisée, une **analyse stratégique de benchmark** a été menée sur deux options de présence en Turquie : partenariat avec une société tierce détentrice des AMM ou création de propre filiale.

- Analyse réglementaire et douanière et définition des prérequis liés à la détention d'AMM
- Qualification de partenaires potentiels et définition des modèles économiques de coopération
- Elaboration des flux contractuels, des flux financiers, des flux logistiques
- Analyse des aspects liés à la fiscalité et des avantages / inconvénients pour la remontée des bénéfices
- Constitution des budgets CAPEX et OPEX pour les deux options
- Le benchmark final de tous les facteurs d'influence (coûts, délais, sécurité et protection des propriétés intellectuelles, contrôle des marges, gestion comptable et fiscale, développement commercial...) a permis d'opter pour la création d'une filiale propre en Turquie.

Sur la base des résultats de cette mission et de la satisfaction apportée, Advantis accompagne aujourd'hui la société dans le conseil stratégique en amont de création et dans la création clé en main de sa filiale en Turquie.

> *Advantis a très bien identifié notre problématique avec une très bonne analyse des enjeux. Nous avons reçu son analyse complète dans les temps. Advantis a pris en compte tous les périmètres de la situation et a répondu de la bonne façon avec toutes les possibilités qui s'offrent à nous avec avantages et inconvénients. Très bon retour et bonne expérience qui facilitent la tache de l'implantation dans un pays avec beaucoup de promesses.*
>
> *MENA Area Sales Manager*

Business Case ASEAN

MISSION MARKET EXPANSION – PROSPECTION SINGAPORE

PROFIL DU CLIENT

Spécialiste de la beauté et de la santé (compléments alimentaires)

CONTEXTE & DEMANDE

Rencontrer un acteur clé du marché

SOLUTIONS APPORTÉES

- Identification et qualification des prospects locaux
- Sélection de l'acteur le plus pertinent pour l’entreprise à rencontrer

RÉSULTATS 15 Prospects identifiés

휴온스바이오파마

Business Case Allemagne

SECTEUR CHIMIE

PROFIL DU CLIENT

Notre client est spécialisé dans les Ingrédients et services pour la formulation des lubrifiants et des fluides industriels.

CONTEXTE

Dans le cadre de son développement sur le marché allemand, la société avait besoin de « germaniser » son approche commerciale pour être au plus proche de ses partenaires et clients

SOLUTIONS APPORTÉES ET RÉSULTATS

- Domiciliation du siège social de la société dans les locaux de la VILLAFRANCE
- Mise à disposition d'une ligne téléphonique avec réception des appels
- Support commercial en amont d'un recrutement

Business Case ASEAN + Chine

MISSION DE SOURCING – ASEAN & CHINE

PROFIL DU CLIENT

Spécialiste dans l'Industrie chimique/ Cires minérales, cires végétales et acide stéarique utilisés dans la fabrication de bougies.

CONTEXTE & DEMANDE

Identifier et évaluer les fournisseurs choisis afin de renforcer la compétitivité sur le marché.

SOLUTIONS APPORTÉES

- Identification des pays
- Liste des fournisseurs dans les 4 pays / 3 types de produits : Chine, Vietnam, Indonésie, Malaisie
- Demande de devis + tableau récapitulatif

RÉSULTATS

13	Fournisseurs + Devis de cires minérales
10	Fournisseurs + Devis de cires végétales
20	Fournisseurs + Devis d'acide stérique

ADC-Chimie.com

Business Case Pologne

SECTEUR BRICOLAGE / DIY – FUSION & ACQUISITION

PROFIL DU CLIENT

ETI , leader dans la fabrication et la distribution d'enduits pour préparer murs et plafonds

CONTEXTE

Fort de son développement, la PME souhaite acquérir une entreprise de production en Europe de l'Est pour augmenter ses capacités et assurer une plus grande proximité auprès de ses clients d'Europe centrale.

SOLUTIONS APPORTÉES ET RÉSULTATS

1. **Identification cibles à racheter** sur 5 pays d'Europe de l'Est
2. **Approche sous mandat et qualification d'une entreprise finalement sélectionnée en Pologne**
3. **Organisation des RDV sur place et appui aux négociations**
4. **Suivi jusqu'à finalisation de la transaction** (Audit organisationnel de la structure / valorisation, appui à la due diligence, conseil stratégique jusqu'à la finalisation de la transaction)

→ Acquisition de la société polonaise KMK Gips

TOUPRET
L'ENDUIT DES PROFESSIONNELS

« Nous avons le plaisir de vous annoncer que nous venons de procéder au rachat de KMK Gips, fabricant polonais d'enduits en poudre et en pâte. Cette nouvelle usine nous permet d'augmenter fortement nos capacités de production, et de nous assurer une plus grande proximité auprès des acteurs des marchés professionnels et grand-public. Cette acquisition s'inscrit dans le cadre de notre plan de développement pour atteindre nos objectifs de croissance à l'international. »

Page LinkedIn Toupret

Business Case Chine

SECTEUR PEINTURE DE SPECIALITE – DEVELOPPEMENT COMMERCIAL

PROFIL DU CLIENT

Société historique, à l'origine dans les peintures décoratives, qui dans les années 1950 a fait le choix de se tourner vers les peintures de spécialités, notamment pour les secteurs industriels, du bâtiment, des sols, des solutions d'hygiènes et des diluants. Notre client est présent dans plus de 30 pays, sur les 5 continents.

CONTEXTE

La Chine est un réel marché d'opportunité pour notre client, ses principaux concurrents mondiaux sont présents, ainsi que des concurrents locaux, certes moins technologiquement avancés, mais agressifs commercialement. Les objectifs de notre client sont clairs : comprendre les rouages du marché chinois, définir sa stratégie commerciale et marketing, trouver des partenaires stratégiques (distributeurs) puis mettre en place une équipe locale.

SOLUTIONS APPORTÉES ET RÉSULTATS

- Dans un premier temps, un diagnostic stratégique, afin de comprendre la structuration du marché chinois, les canaux de distributions, le positionnement et la communication des concurrents, a été mené afin de définir la stratégie marketing et commerciale la plus adaptée pour notre client au marché chinois.
- Puis, une recherche et qualification de distributeurs, pour aboutir à la mise en place d'un réseau de partenaires possédant des équipes de technico-commerciaux et des réseaux dans les différents secteurs d'activité, a été mis en place.
- Enfin, une fois un certain chiffre d'affaires atteint et stabilisé, un responsable technico-commercial a été recruté puis porté par VVR, afin d'animer et développer au quotidien ce réseau de distribution.

We, highly recommend working with VVR International.

VVR helped us to find the right companies to distribute our products in China.

They did a very good job, after a deep analysis of the market they selected a certain number of potential distributors who were interested by our products.

They helped us to qualify and select 4 distributors, to understand the business culture in China and the different rules.

We finally closed a deal with 3 distributors and thanks toVVR international we are very happy with the choice.

VVR has good knowledge of the Chinese business market with a good network.

We will keep in touch with VVR to help us finding good business opportunities in some other areas.

ASIA PACIFIC Sales Manager

En savoir plus

CONSULTEZ NOS DOCUMENTS COMPLÉMENTAIRES

L'industrie chimique en Turquie

Le secteur de la chimie en Allemagne

Industrie du plastique au Vietnam

Reproduction et diffusion interdite sans accord Globallians

Les contenus Globallians

CONSULTEZ LES DERNIERS CONTENUS RÉALISÉS PAR GLOBALLIANS ET SES MEMBRES

Fiche Allemagne

Newsletter Advantis Turquie

Newsletter Source Of Asia ASEAN

Newsletter Valians International Europe de l'Est

Fiche Chine

Les replays des webinaires

Consultez nos vidéos Sourcing

Reproduction et diffusion interdite sans accord Globallians

Vos points de contact Globallians

FRANCE

BARBARA MONTALANT

Directrice Générale

barbara.montalant@globallians.com

FRANCE

ILARIA LAGUARDIA

Responsable Administrative & Gestion

ilaria.laguardia@globallians.com

FRANCE

NOEMIE DA CRUZ PINTO

Assistante Communication & Marketing

noemie.dacruzpinto@globallians.com

Cologne, Allemagne

Toronto, Canada

Hô Chi Minh-Ville, Vietnam

Globallians
The International Business Experts

23 rue Crépet
69007 Lyon | France

contact@globallians.com

www.globallians.com

linkedin.com/globallians

Moscou, Russie

Casablanca, Maroc

New-York, Etats-Unis