



Sydney, Australie



Shanghai, Chine



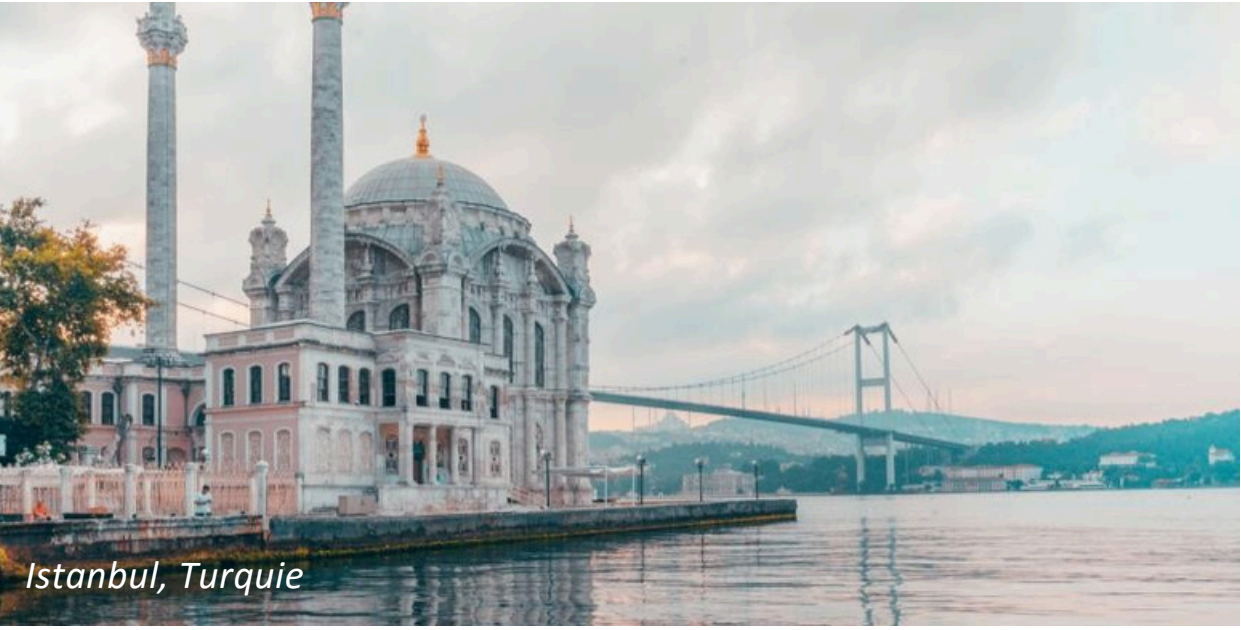
Londres, Royaume-Uni



LETTRE INTERNATIONALE SECTORIELLE

Aéronautique

En partenariat avec  **BANQUE POPULAIRE**



Istanbul, Turquie



Varsovie, Pologne



Dubai, Emirats Arabes Unis

Sommaire

LETTRE INTERNATIONALE SECTORIELLE – Aéronautique

<u>Introduction</u>	3
<u>Nos business cases</u>	4-21
<u>Pologne</u>	4
<u>Allemagne</u>	5
<u>Etats-Unis</u>	6
<u>Émirats Arabes Unis</u>	7 - 10
<u>Vietnam</u>	11 - 12
<u>En savoir plus</u>	13
<u>Les contenus Globallians</u>	14
<u>Vos points de contact Globallians</u>	15



Introduction

Aéronautique

Le record de 2019 est battu : **4,9 milliards de passagers ont volé dans le monde en 2024** pour un chiffre d'affaires total estimé à **965 milliards de dollars**.

Dans ce contexte, l'industrie aéronautique française, un secteur clé de l'économie nationale, est en plein essor et retrouve presque ses niveaux pré-pandémiques. Portée par des géants tels qu'Airbus et des PME innovantes, l'aéronautique français est néanmoins confronté à une **transition numérique et énergétique**, nécessitant notamment des investissements en R&D et de nouveaux recrutements.

Principal contributeur à la balance commerciale française, avec des exportations près de **46 milliards d'euros en 2024**, le secteur aéronautique démontre sa capacité à générer une croissance économique significative. Grâce à une innovation constante et un savoir-faire reconnu, la France se positionne comme une puissance aéronautique à l'international.

A l'échelle mondiale, avec **39 millions de vols opérés en 2024**, le secteur enregistre une forte croissance et doit faire face à de nombreux défis pour répondre aux exigences de ce **marché de plus en plus dynamique** tout en tenant compte des **enjeux environnementaux**.

LES CHIFFRES CLÉS

- En 2024, filière aéronautique française devrait retrouver son chiffre d'affaires d'avant Covid, soit environ **74,3 milliards d'euros** (en 2023, ce CA a déjà atteint 70,2 milliards d'euros).
- Le secteur compte plus de **1000 entreprises** et emploie environ **250000 personnes en France**.
- L'aéronautique français représente **8% du chiffre d'affaires total** de l'industrie aéronautique et spatiale mondiale.
- La France est le **2e exportateur mondial** dans ce secteur, juste derrière les États-Unis.
- Les exportations aéronautiques françaises représentent entre **0,3 et 0,4 point de PIB pour 2024**.
- Elles ont enregistré une hausse de **10% à 15% en 2024**.
- Cette progression est notamment due à l'augmentation des livraisons d'Airbus, qui visait un objectif de **800 avions livrés en 2024**, soit une hausse de près de 9% par rapport à 2023.

Sources : <https://www.lesechos.fr/2018/07/la-france-numero-deux-loin-derriere-les-etats-unis-975808> ; https://www.diplomatie.gouv.fr/IMG/pdf/synthese_des_chiffres_du_commerce_exterieur_-_s1_2024_cle8d111d.pdf ; <https://www.techniques-ingenieur.fr/actualite/articles/la-filiere-aeronautique-boosteur-de-la-croissance-francaise-134434/> ; <https://www.expectra.fr/blog/expertise-metiers/industries-aeronautique-et-spatiale-ca-plane-pour-lemploi/> . <https://www.entreprises.gouv.fr/secteurs-dactivite/industrie/les-comites-strategiques-de-filiere/la-filiere-aeronautique>

Business Case [Pologne]

Développement commercial

PROFIL DU CLIENT

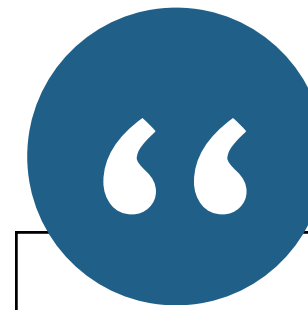
ACNIS Group - une société française spécialisée dans le stockage et la distribution de matériaux haute performance, principalement pour l'aéronautique, le médical et l'industrie. Avec plus de 80 collaborateurs répartis sur quatre continents, elle se distingue par ses certifications ISO et son service unique de découpe.

CONTEXTE

ACNIS Group souhaitait développer sa présence en Pologne, un marché clé pour les secteurs médical, aéro-défense et dentaire. Cependant, l'entreprise avait une **faible présence locale**, avec seulement une dizaine de clients et une **barrière linguistique importante**.

SOLUTIONS APPORTÉES ET RÉSULTATS

ACNIS Group a fait appel à **Valians** pour surmonter ces défis. Un "**Project Manager**" à temps partagé a permis d'identifier et qualifier le marché, **augmentant le chiffre d'affaires de plus de 50%**. La création d'un poste commercial à plein temps et l'implication des équipes locales ont consolidé la croissance en Pologne, avant d'étendre le modèle à la Hongrie. L'expertise de **Valians** et la présence locale ont été essentielles à ce succès.



Business Case [Allemagne]

Prospection

PROFIL DU CLIENT

Notre client est la première société française à avoir développé le soudage par Friction Malaxage (FSW) pour la production en série. Les applications de cette méthode sont multiples : automobile, défense, aéronautique, ferroviaire...

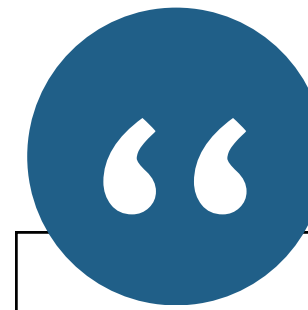
CONTEXTE

Dans le cadre de son développement, la société souhaite positionner les solutions de soudage par friction malaxage **sur le marché allemand.**

SOLUTIONS APPORTÉES ET RÉSULTATS

La solution mise en place par **vif Solutions** a consisté à :

- Définir les cibles commerciales en Allemagne ;
- Qualifier les interlocuteurs clés et approche en allemand ;
- Valider les besoins et l'intérêt ;
- Organiser les RDV commerciaux ;
- Appuyer l'entreprise dans le suivi des RDV et les négociations.



Business Case [USA]

Étude de marché, recrutement, génération de prospects qualifiés

PROFIL DU CLIENT

Notre client est une entreprise française spécialisée dans les solutions de métrologie de haute précision, notamment pour les industries aéronautiques.

CONTEXTE

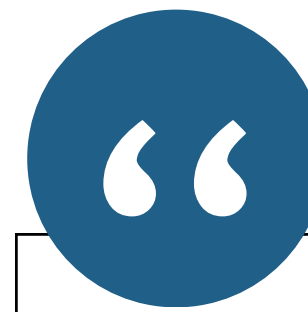
Il s'agissait d'une mission d'évaluation du potentiel commercial aux USA, puis mission d'assistance à la mise en oeuvre de la stratégie de pénétration du marché américain.

SOLUTIONS APPORTÉES ET RÉSULTATS

Solutions apportées :

- Les 6 principaux concurrents ont été analysés par leurs utilisateurs.
- Génération de 40 leads qualifiés et comptes-rendus d'entretiens complets, dont 70% de Fortune 500 dans deux secteurs clés dont l'aéronautique (SpaceX, Boeing, GE Aerospace, NASA, Honeywell Aerospace...).
- Recrutement d'un responsable commercial national.

Résultat : en 6 mois, deux commandes ont été signées et une majeure en négociation malgré des cycles de vente normaux de 12-18 mois.



“Discussions have progressed, we have two small orders and waiting for a larger third! I look forward to another batch of potential customers!”

*Business Development Manager
for the Americas*



Business Case [ÉMIRATS ARABES UNIS]

Création d'entreprise et support administratif

PROFIL DU CLIENT

Notre client est une entreprise française spécialisée dans la maintenance aéronautique pour les compagnies aériennes internationales.

CONTEXTE

La société visait à étendre ses opérations en établissant une présence locale aux Émirats Arabes Unis suite aux demandes d'un grand transporteur aérien local.

SOLUTIONS APPORTÉES ET RÉSULTATS

- **Obtention d'une approbation spéciale de l'Autorité de l'aviation civile de Dubaï** permettant l'exploitation. Normalement, un atelier local est requis pour l'approbation de l'autorité de l'aviation civile de Dubaï. Nous avons cependant obtenu une **dérogation spéciale** pour opérer sans atelier, par demande du client.
- **Assistance complète fournie pour l'établissement de l'entreprise**, y compris l'enregistrement de la société, le traitement des visas, la mise en place de comptes bancaires locaux, et le soutien administratif et comptable.



Business Case [ÉMIRATS ARABES UNIS]

Création d'entreprise et support administratif

PROFIL DU CLIENT

Notre client est une entreprise agissant comme intermédiaire pour la location de jets privés à des clients internationaux.

CONTEXTE

Le client souhaitait faciliter et coordonner la location de jets privés à travers les Émirats Arabes Unis et avait besoin d'assistance pour **établir sa présence locale** et obtenir les approbations gouvernementales nécessaires.

SOLUTIONS APPORTÉES ET RÉSULTATS

- **Aide à la création de l'entreprise** avec toutes les formalités nécessaires et obtention des approbations des autorités gouvernementales.
- **Services de soutien complet** fournis incluant les visas, les comptes bancaires, et l'administration.



Business Case [ÉMIRATS ARABES UNIS]

Création d'entreprise et support administratif

PROFIL DU CLIENT

OEM Services est une entreprise spécialisée dans la maintenance, la réparation et la gestion de la logistique pour les composants aéronautiques.

CONTEXTE

L'entreprise souhaitait établir un **entrepôt local à Dubaï** pour optimiser sa logistique et son accès au marché régional.

SOLUTIONS APPORTÉES ET RÉSULTATS

TTE Gulf a aidé à **sélectionner le bon emplacement** dans une zone franche adaptée, facilitant la mise en place de l'entrepôt, de la comptabilité, de l'audit, des ressources humaines, des services médicaux, des visas et du support administratif.

Un soutien local complet a été fourni pour garantir une opération efficace.



Business Case [ÉMIRATS ARABES UNIS]

Création d'entreprise et support administratif

PROFIL DU CLIENT

Il s'agissait d'une entreprise suisse spécialisée dans les textiles et produits internes pour l'aviation.

CONTEXTE

Cette entreprise traite avec des compagnies aériennes locales aux Émirats Arabes Unis et cherchait à **renforcer sa présence régionale**.

SOLUTIONS APPORTÉES ET RÉSULTATS

TTE Gulf a été sollicitée pour soutenir l'entreprise dans le **recrutement d'un directeur commercial régional**, assurant ainsi une expansion efficace dans le marché local.

Un support complet a été fourni pour le processus de recrutement et les formalités administratives.



Business Case [Vietnam]

[Simulateurs de vol et aéronautique : représentation commerciale]

PROFIL DU CLIENT

Simarero est un leader mondial de la formation des pilotes sur simulateurs de vol et des solutions d'ingénierie de simulation.

CONTEXTE

Le client nous a demandé d'**identifier les clients et les projets au Vietnam**, de répondre aux appels d'offres locaux, de faire du lobbying auprès des compagnies aériennes et d'apporter un soutien tout au long du processus d'appel d'offres.

SOLUTIONS APPORTÉES ET RÉSULTATS

NOTRE SOLUTION

- Une équipe de vente locale est formée sur les produits du client.
- SOA a identifié les projets et les décideurs.

RÉSULTATS

- Mission de 2 ans avec trois projets potentiels sélectionnés.
- Participation à deux appels d'offres.
- Mise en relation et contacts avec des personnes clés.

SIMAERO



Business Case [Vietnam]

Aérospatial et aviation : prospection commerciale

PROFIL DU CLIENT

RMCI, Inc. est l'équipe de surveillance de l'état de santé des hélicoptères la plus expérimentée au monde.

CONTEXTE

Le client nous a demandé d'**explorer les opportunités commerciales** au Vietnam pour les technologies et systèmes de surveillance de l'état de santé des véhicules (HMUS).

SOLUTIONS APPORTÉES ET RÉSULTATS

NOTRE SOLUTION

- Identification et qualification de partenaires potentiels, en particulier avec des entreprises liées à l'aviation et des administrations publiques.
- Organisation de réunions B2B avec les prospects identifiés comme à fort potentiel.

RÉSULTATS

- Quatre prospects identifiés et contactés.
- Une réunion en ligne avec **AESC - Aerospace Engineering Services JSC** avec potentialité de **suivi dans une future coopération**.



En savoir plus

CONSULTEZ NOS LETTRES SECTORIELLES ET DOCUMENTS COMPLÉMENTAIRES

[Le secteur aéronautique en Pologne](#)



[Allemagne : informations sectorielles](#)



[Le secteur aérospatial en Turquie](#)



[Le secteur aéronautique en Chine](#)



[Le secteur aéronautique au Maroc](#)



[Les opportunités du secteur de l'aérospatial en Inde](#)



Les contenus Globalians

CONSULTEZ LES DERNIERS CONTENUS RÉALISÉS PAR GLOBALLIANS ET SES MEMBRES

Turquie : lettre d'information de
décembre 2024



Major trade fairs in India
in 2025



Southeast Asia: Key-
Takeaways from 2024 and
What's Next for 2025?



Chine :
L'adoption de l'Ozempic et le
contrôle de l'obésité



Optimiser votre chaîne
d'approvisionnement au Vietnam



Les replays des webinaires



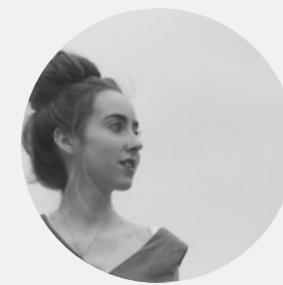
Consultez nos vidéos
Sourcing/pays



Vos points de contact Globalians



 **FRANCE**
CÉLINE BAPT
Directrice Générale
celine.bapt@globalians.com
Tél : +33 6 75 85 54 79



 **FRANCE**
FLAVIE DANNONAY
Chargée de marketing & communication
marcom@globalians.com



Cologne, Allemagne



Toronto, Canada



Hô Chi Minh-Ville, Vietnam



[23 Rue Crépet](#)
[69007 Lyon | France](#)



contact@globalians.com



<https://globalians.com/>



[linkedin.com/globalians](https://www.linkedin.com/company/globalians)



[https://www.youtube.com/](https://www.youtube.com/@globalians1011)
[@globalians1011](#)



Tokyo, Japon



Casablanca, Maroc



New-York, Etats-Unis