



Sydney, Australie



Shanghai, Chine



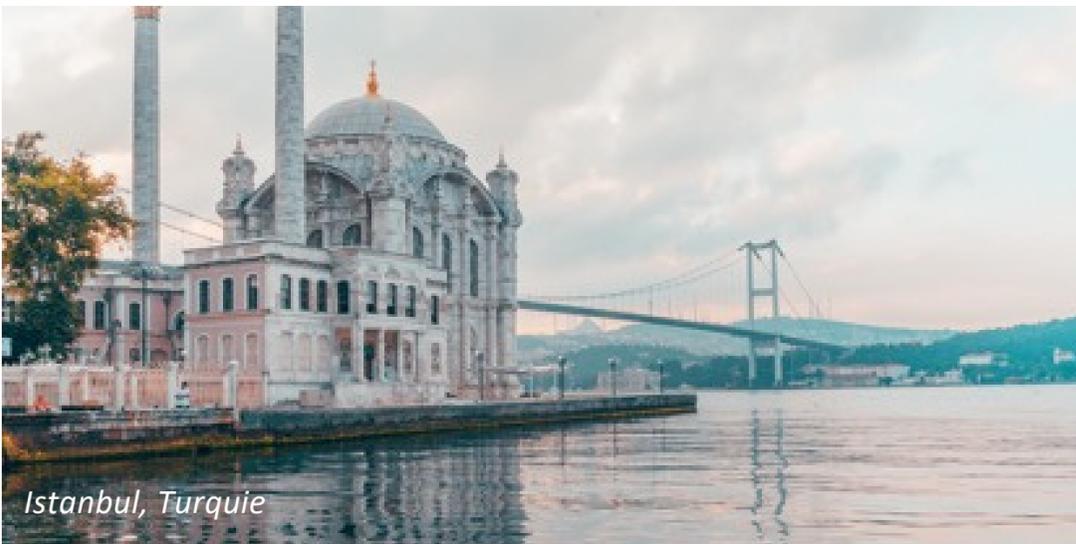
Londres, Royaume-Uni



LETTRE INTERNATIONALE SECTORIELLE

Automobile

En partenariat avec  **BANQUE POPULAIRE**



Istanbul, Turquie



Varsovie, Pologne



Dubai, Emirats Arabes Unis

Sommaire

LETTRE INTERNATIONALE SECTORIELLE – AUTOMOBILE

Introduction 3-5

Nos business cases 4-10

JAPON 4

ALLEMAGNE 5

POLOGNE 6

ARABIE SAOUDITE 7

CCG / EMIRATS ARABES UNIS 8-9

VIETNAM 10

En savoir plus 22

Les contenus Globallians 23

Vos points de contact Globallians 24



Introduction

AUTOMOBILE

L'industrie automobile française joue un **rôle stratégique** dans l'économie nationale. Le secteur est porté par des acteurs majeurs, tels que le constructeur Stellantis ou l'équipementier Valeo, et des PME innovantes. Mais aujourd'hui, en France comme ailleurs, le secteur doit accomplir une **transition écologique** qui nécessite d'importants investissements dans la **R&D**, les **chaines de production** et les **nouveaux composants**.

Le défi de l'électrification de l'automobile s'accompagne de l'émergence de **nouveaux acteurs**, notamment chinois, leader sur le marché de l'électrique.

Pourtant, la France parvient à conserver une place importante dans le secteur de l'automobile mondiale grâce à la **capacité d'innovation**, au savoir-faire et l'**expertise reconnue** des entreprises françaises qui s'illustrent notamment dans la conception et la fabrication des véhicules propres adaptés aux normes environnementales en vigueur dans de nombreux pays.

LES CHIFFRES CLÉS

- Environ **1,5 million de véhicules** produits en 2023, en hausse de 8% par rapport à 2022.
- Le secteur automobile français compte **environ 4 000 entreprises**, allant des grands constructeurs aux équipementiers et sous-traitants.
- Le secteur emploie environ **356 000 personnes** en France.

- En 2023, la France conserve sa place de **3ème producteur automobile européen**, derrière l'Allemagne (4 millions) et l'Espagne (2,4 millions)
- La France représentait environ **10% de la production automobile mondiale**.
- Plus de **trois quarts** des véhicules produits en France ont été exportés.

Sources : <https://www.usinenouvelle.com/article/la-production-dans-les-usines-automobiles-francaises-a-augmente-en-2023-mais-sans-briller.N2208227> ; <https://journalauto.com/industrie/production-automobile-la-france-preserve-son-rang/> ; https://www.info.gouv.fr/upload/media/organization/0001/01/sites_default_files_contenu_piece-jointe_2023_10_1264_-_dp_-_plan_de_soutien_a_la_filiere_automobile.pdf ;

ISSE [Japon]

EQUIPEMENTS AUTOMOBILES – MARKETING ET BUSINESS DÉVELOPPEMENT

PROFIL DU CLIENT

A l'origine, un petit producteur textile de Catalogne (Espagne) qui se réinvente pour devenir un leader du marché des chaussettes à neige (snow socks) - un concept innovant et pratique qui remplace les chaînes en métal ou en plastique.

CONTEXTE

Fin 2018 : ISSE nous a été présenté alors que la société réfléchit à la manière d'entrer au Japon, un marché automobile très important avec des hivers souvent enneigés.
=> Besoin d'un agent : PMC relève le défi et se met au travail!

SOLUTIONS APPORTÉES ET RÉSULTATS

Début 2019 : PMC prend un contrat d'agent, confirme le potentiel du marché et recherche un distributeur mais le concept est trop nouveau au Japon et les prospects ne donnent pas suite.

Automne 2019 : PMC s'associe avec un partenaire japonais et commence la distribution en ligne et négocie avec succès un contrat OEM pour deux marques automobiles allemandes célèbres, établissant ainsi la crédibilité de ISSE.

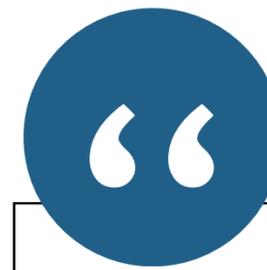
2020 : PMC reprend le marketing de la marque et crée une JV avec le distributeur en ligne, devenant ainsi IMPORTATEUR et DISTRIBUTEUR. La distribution aux détaillants commence, atteignant 10 000 packs.

2021/22 : les ventes triplent, ISSE devient leader du marché (image et volume) avec fort investissement marketing

2022/23 : la croissance des ventes s'accélère - B2B et online, PMC co-développe avec ISSE les produits et la chaîne d'approvisionnement.

2023/24 : nouveaux OEMs, lancement d'ISSE 2 - nouvelle techno, stratégie multi-marques, accélération online.

2024/25 et au-delà : création d'une filiale dédiée à ISSE, avec pour objectif de vendre 150 000 à 200 000 packs d'ici 3 ans



Fabien et son équipe nous ont grandement aidés à développer ensemble notre marque au Japon. Grâce à leur écoute et à de nombreux conseils avisés, notre entreprise a su s'adapter à un marché très exigeant. Le soutien de PMC a été la pierre angulaire de notre succès au Japon.

Jordi Aguilera - Co-fondateur et COO de ISSE



Business case [Allemagne]

AUTOMOBILE – MISSION DE PROSPECTION

PROFIL DU CLIENT

L'entreprise est spécialisée dans la conception et la réalisation de solutions spécifiques pour l'industrie. Fort d'une dizaine d'années d'expérience, la société conçoit également des solutions de soudage par friction malaxage (FSW) reconnues à l'échelle Européenne.

CONTEXTE

Dans le cadre de son développement, la société souhaite positionner les solutions de soudage par friction malaxage sur le marché allemand, notamment à destination des acteurs allemands dans le secteur de l'automobile (ex. Daimler).

SOLUTIONS APPORTÉES ET RÉSULTATS

Pour accompagner l'entreprise dans son développement, VIF a procédé à :

- La définition des cibles commerciales en Allemagne
- La qualification des interlocuteurs clés et approche en allemand
- La validation du besoin et de l'intérêt
- L'organisation de RDV commerciaux
- L'appui dans le suivi des RDV et les négociations



Business Case [Pologne]

AUTOMOBILE – MISSION DE PROSPECTION

PROFIL DU CLIENT

JPM est un constructeur-carrossier français de bennes et plateaux pour des véhicules jusqu'à 7T5 de PTAC.

CONTEXTE

JPM souhaite exporter et développer ses ventes sur la Pologne via un partenaire distributeur.

SOLUTIONS APPORTÉES

Pour permettre à JPM d'accroître ses exportations et étendre sa présence en Pologne, VALIANS a procédé à :

- La définition précise des partenaires recherchés avec critères d'évaluation
- L'identification, approche et qualification des partenaires-distributeurs potentiels
- L'organisation de RDV sur place
- L'accompagnement lors des RDV (interprétariat, interculturel, appui aux négociations)

Résultats

- 84 sociétés identifiées et approchées
- 8 RDV organisés avec des distributeurs intéressés
- Finalisation d'un partenariat avec NT JOP
- Commandes régulières



Business case [Arabie Saoudite]

SECTEUR AUTOMOBILE – DÉVELOPPEMENT COMMERCIAL



PROFIL DU CLIENT

Groupe industriel français, **leader de la mobilité décarbonée**, spécialisé dans la conception, le développement et la fabrication de véhicules électriques, à hydrogène et hybrides.

CONTEXTE

Ce leader français cherchait à étendre son influence sur le marché international. Avec l'objectif de participer à une course automobile en Arabie Saoudite, l'entreprise avait besoin de partenaires stratégiques pour augmenter la visibilité de ses technologies et trouver des investisseurs pour soutenir son expansion.

SOLUTIONS APPORTÉES ET RÉSULTATS

TTE GULF a utilisé la course automobile en Arabie Saoudite pour offrir de la visibilité au groupe industriel français et démontrer les capacités techniques et la performance de ses véhicules. Lors de cet événement, TTE GULF a organisé des rencontres stratégiques avec de nombreuses compagnies (b2b). Les experts de TTE GULF ont également effectué une recherche approfondie sur le marché afin d'identifier puis de contacter plusieurs entreprises intéressées pour investir dans le groupe industriel. Enfin ils ont rechercher des clients finaux pour leurs proposer les véhicules du groupe.



Business case [CCG]

BATTERIES ET LUBRIFIANTS AUTOMOBILES – DÉVELOPPEMENT COMMERCIAL

PROFIL DU CLIENT

Un groupe européen spécialisé dans les batteries premium et les lubrifiants.

CONTEXTE

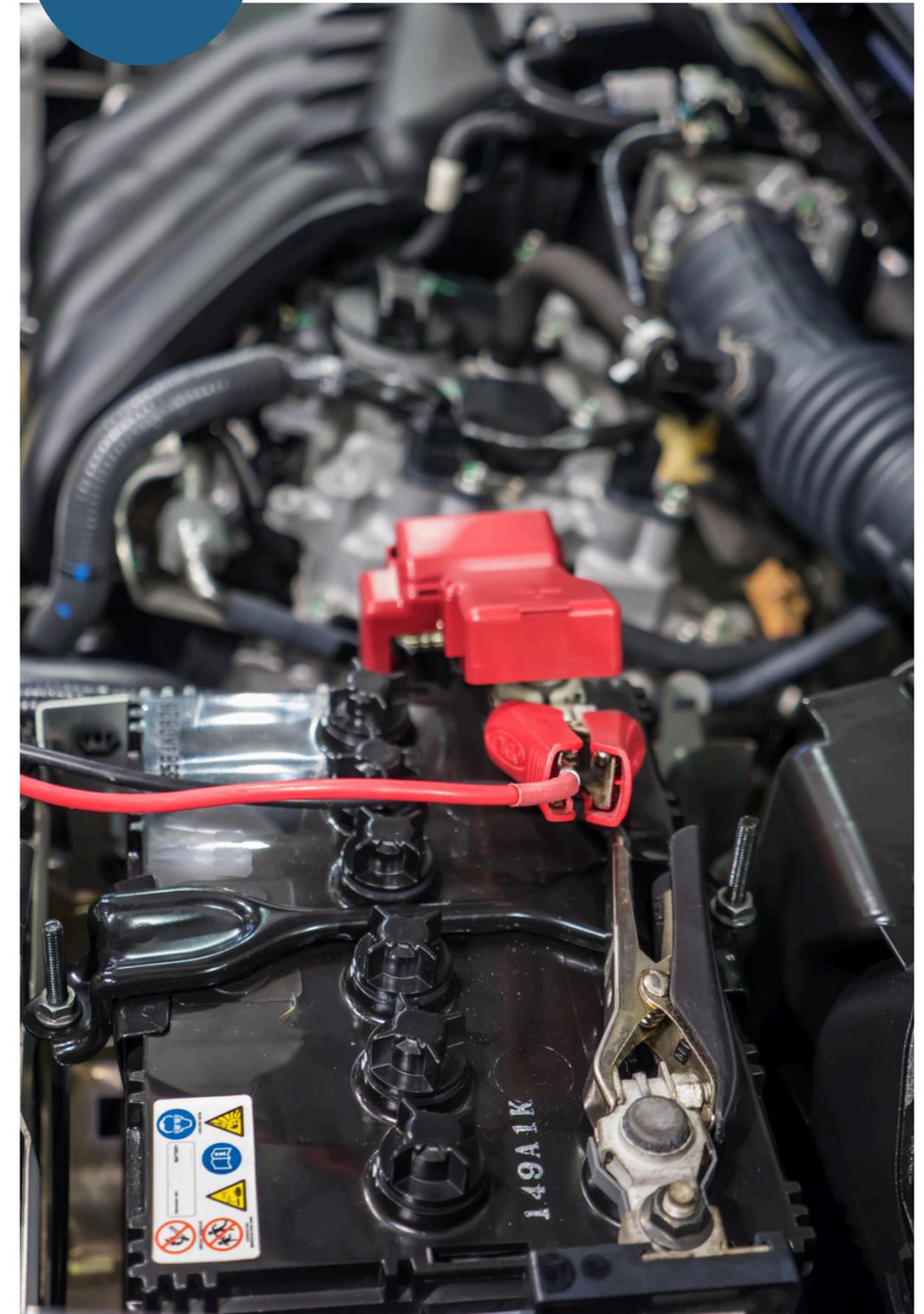
Le groupe souhaitait étendre ses activités et la distribution de ses produits dans les pays du CCG (Conseil de Coopération du Golfe).

SOLUTIONS APPORTÉES ET RÉSULTATS

TTE GULF a recherché des distributeurs dans tous les pays du CCG. Une fois identifiés, TTE GULF organisé de nombreux rendez-vous B2B avec les distributeurs les plus adaptés à la distribution des produits dans cette région. Lors de ces rendez-vous, TTE GULF a mis en avant les produits et l'expertise du groupe, et présenté trois grandes marques reconnues détenues par le groupe.

En parallèle de la recherche de distributeurs, TTE GULF a accompagné le groupe dans l'élaboration de la meilleure stratégie pour pénétrer ces marchés. Pour cela les experts de TTE GULF ont réalisé des études de marché approfondies.

Depuis, le groupe est désormais solidement implanté dans la région.



Business case [Émirats Arabes Unis]

SECTEUR AUTOMOBILE – MISSION DE SUPPORT DE PAIE

PROFIL DU CLIENT

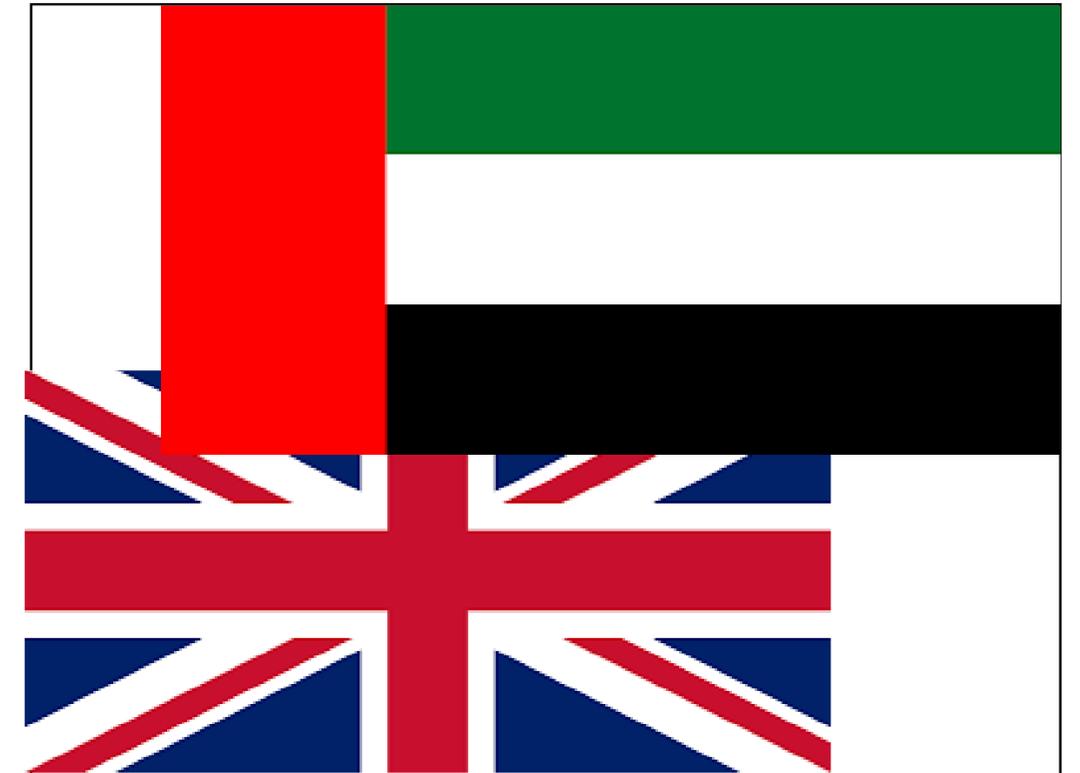
Entreprise britannique spécialisée dans les services automobiles

CONTEXTE

L'entreprise nécessitait un support pour embaucher du personnel locale en intégrant les employés sous la gestion de la paie de TTE GULF aux Émirats Arabes Unis.

SOLUTIONS APPORTÉES ET RÉSULTATS

TTE Gulf a pris en charge la recherche et l'embauche locale, en intégrant les employés sous la gestion de la paie de TTE Gulf. Nous avons également réalisé une étude de satisfaction client.



Business case [Vietnam]

SECTEUR AUTOMOBILE – MISSION DE SUPPORT DE PAIE

PROFIL DU CLIENT

Équipements de préparation de peinture pour les marchés de la retouche automobile et des revêtements industriels

CONTEXTE

Études de marché et services de sourcing pour préparer l'installation de leur usine au Vietnam.

SOLUTIONS APPORTÉES ET RÉSULTATS

La solution proposée par SOA consistait à :

- Première étape : Étude de marché et recherche de localisation pour une éventuelle installation d'usine au Vietnam.
- Deuxième étape : Mission de sourcing - Recherche de différents intrants et fournisseurs pour la production locale au Vietnam.

Résultats :

- +60 sous-traitants et partenaires identifiés et pré-qualifiés
- 2 rapports finaux : Étude de marché et conseil en logistique (certificats C/O)
- 4 jours de visites de zones industrielles et d'usines

The logo for Fillon Technologies features the word "Fillon" in a bold, italicized, grey sans-serif font above the word "Technologies" in a larger, bold, italicized, grey sans-serif font. A thick red brushstroke underline is positioned between the two words, starting under "Fillon" and extending past "Technologies".

Fillon
Technologies

The logo for SOA source of asia consists of the letters "soa" in a bold, blue, lowercase sans-serif font, followed by the words "source of asia" in a smaller, blue, lowercase sans-serif font stacked vertically.

soa source
of
asia

En savoir plus

CONSULTEZ NOS DOCUMENTS COMPLÉMENTAIRES

Note sectorielle :
Le marché de l'automobile
chinois



Note sectorielle :
Le secteur automobile
en Turquie



Note sectorielle :
L'industrie automobile au
Vietnam [En]



Note sectorielle :
L'ia dans l'automobile aux
Etats-Unis



Note sectorielle :
Allemagne



Note sectorielle :
L'automobile au Canada



Les contenus Globallians

CONSULTEZ LES DERNIERS CONTENUS RÉALISÉS PAR GLOBALLIANS ET SES MEMBRES

[Infographie : Les ventes automobiles en Turquie 2023](#)



[Article : Pourquoi choisir de fabriquer ou de s'approvisionner en Turquie ?](#)



[Article : Pologne : Comment développer votre activité sur ce marché porteur ?](#)



[Article : Investir dans les énergies vertes en Australie](#)



[Consultez nos vidéos Business Development/pays](#)



[Consultez nos vidéos Sourcing/pays](#)



[Les replays des webinaires](#)



Vos points de contact Globallians



 FRANCE

CÉLINE BAPT
Directrice Réseau

celine.bapt@globallians.com

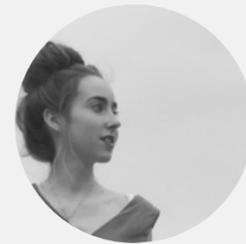
Tél : +33 6 75 85 54 79



 FRANCE

ILARIA LAGUARDIA
Responsable Administrative &
Gestion

ilaria.laguardia@globallians.com



 FRANCE

FLAVIE DANNONAY
Chargée de marketing &
communication

marcom@globallians.com



Cologne, Allemagne



Toronto, Canada



Hô Chi Minh-Ville, Vietnam



Globalians

The International Business Experts



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



Tokyo, Japon



Casablanca, Maroc



New-York, Etats-Unis