



UBIFRANCE



PANORAMA SECTORIEL

Le marché mondial des industries mécaniques



Véronique CUZIOL, Chef de projet industries mécaniques – UBIFRANCE
Journée de printemps VIAMECA
Saint-Etienne, 27 mars 2013



Sommaire

-
- | | |
|--|--|
| ↘ L'offre française | |
| ↘ Les échanges mondiaux | |
| ↘ La stratégie export | |
| ↘ Focus sur marchés prioritaires en Europe, BRICS et filières automobile et aéronautique aux Etats-Unis et Japon | |
| ↘ Annexes | |

Champs de l'étude (1/4)

● Le Marché de la « **mécanique** » correspond au cumul des produits suivants définis sous la nomenclature internationale SH 2002 :

84 07	Moteurs à piston alternatif ou rotatif, à allumage par étincelles (moteurs à explosion)
84 08	Moteurs à piston, à allumage par compression (moteur diesel ou semi-diesel)
84 39	Machines et appareils pour la fabrication de la pâte de matières fibreuses cellulosiques ou pour la fabrication ou le finissage du papier ou du carton
84 41	Autres machines et appareils pour le travail de la pâte à papier, du papier ou du carton, y compris les coupeuses de tous types
84 42	Machines, appareils et matériels (autres que les machines-outils des nos 8456 à 8465) à fondre ou à composer les caractères ou pour la préparation ou la fabrication des clichés, planches, cylindres ou autres organes imprimants ; caractères d'imprimerie, clichés, planches, cylindres et autres organes imprimants ; pierres lithographiques, planches, plaques et cylindres préparés pour l'impression (planés, grenés, polis, par exemple)
84 44	Machines pour le filage (extrusion), l'étirage, la texturation ou le tranchage des matières textiles synthétiques ou artificielles
84 45	Machines pour la préparation des matières textiles ; machines pour la filature, le doublage ou le retordage des matières textiles et autres machines et appareils pour la fabrication des fils textiles ; machines à bobiner (y compris les canetières) ou à dévider les matières textiles et machines pour la préparation des fils textiles en vue de leur utilisation sur les machines des nos 8446 ou 8447
84 46	Métiers à tisser
84 47	Machines et métiers à bonneterie, de couture-tricotage, à guipure, à tulle, à dentelle, à broderie, à passementerie, à tresses, à filet ou à touffeter

Champs de l'étude (2/4)

84 48	Machines et appareils auxiliaires pour les machines des nos 8444, 8445, 8446 ou 8447 (ratières, mécaniques Jacquard, casse-chaînes et casse-trames, mécanismes de changement de navettes, par exemple) ; parties et accessoires reconnaissables comme étant exclusivement ou principalement destinés aux machines de la présente position ou des nos 8444, 8445, 8446 ou 8447 (broches, ailettes, garnitures de cardes, peignes, barrettes, filières, navettes, lisses et cadres de lisses, aiguilles, platines, crochets, par exemple)
84 49	Machines et appareils pour la fabrication ou le finissage du feutre ou des non-tissés, en pièce ou en forme, y compris les machines et appareils pour la fabrication de chapeaux en feutre ; formes de chapellerie
84 56	Machines-outils travaillant par enlèvement de toute matière et opérant par laser ou autre faisceau de lumière ou de photons, par ultrasons, par électro-érosion, par procédés électrochimiques, par faisceaux d'électrons, par faisceaux ioniques ou par jet de plasma
84 57	Centres d'usinage, machines à poste fixe et machines à stations multiples, pour le travail des métaux
84 58	Tours (y compris les centres de tournage) travaillant par enlèvement de métal
84 59	Machines (y compris les unités d'usinage à glissières) à percer, aléser, fraiser, fileter ou tarauder les métaux par enlèvement de matière, autres que les tours (y compris les centres de tournage) du no 8458
84 60	Machines à ébarber, affûter, meuler, rectifier, roder, polir ou à faire d'autres opérations de finissage, travaillant des métaux ou des cermets à l'aide de meules, d'abrasifs ou de produits de polissage, autres que les machines à tailler ou à finir les engrenages du no 8461
84 61	Machines à raboter, étaux-limeurs, machines à mortaiser, brocher, tailler les engrenages, finir les engrenages, scier, tronçonner et autres machines-outils travaillant par enlèvement de métal ou de cermets, non dénommées ni comprises ailleurs
84 62	Machines (y compris les presses) à forger ou à estamper, moutons, marteaux-pilons et martinets pour le travail des métaux ; machines (y compris les presses) à rouler, cintrer, plier, dresser, planer, cisailer, poinçonner ou gruger les métaux ; presses pour le travail des métaux ou des carbures métalliques autres que celles visées ci-dessus

Champs de l'étude (3/4)

84 63	Autres machines-outils pour le travail des métaux ou des cermets, travaillant sans enlèvement de matière
84 64	Machines-outils pour le travail de la pierre, des produits céramiques, du béton, de l'amiante-ciment ou de matières minérales similaires, ou pour le travail à froid du verre
84 65	Machines-outils (y compris les machines à clouer, agraffer, coller ou autrement assembler) pour le travail du bois, du liège, de l'os, du caoutchouc durci, des matières plastiques dures ou matières dures similaires
84 66	Parties et accessoires reconnaissables comme étant exclusivement ou principalement destinés aux machines des nos 8456 à 8465, y compris les porte-pièces et porte-outils, les filières à déclenchement automatique, les dispositifs diviseurs et autres dispositifs spéciaux se montant sur machines-outils ; porte-outils pour outils ou outillage à main, de tous types
84 67	Outils pneumatiques, hydrauliques ou à moteur (électrique ou non électrique) incorporé, pour emploi à la main
84 68	Machines et appareils pour le brasage ou le soudage, même pouvant couper, autres que ceux du no 8515 ; machines et appareils aux gaz pour la trempe superficielle
84 74	Machines et appareils à trier, cribler, séparer, laver, concasser, broyer, mélanger ou malaxer les terres, pierres, minerais ou autres matières minérales solides (y compris les poudres et les pâtes) ; machines à agglomérer, former ou mouler les combustibles minéraux solides, les pâtes céramiques, le ciment, le plâtre ou autres matières minérales en poudre ou en pâte ; machines à former les moules de fonderie en sable.
84 75	Machines pour l'assemblage des lampes, tubes ou valves électriques ou électroniques ou des lampes pour la production de la lumière-éclair, qui comportent une enveloppe en verre ; machines pour la fabrication ou le travail à chaud du verre ou des ouvrages en verre.
84 76	Machines automatiques de vente de produits (timbres-poste, cigarettes, denrées alimentaires, boissons, par exemple), y compris les machines pour changer la monnaie.

Champs de l'étude (4/4)

84 77	Machines et appareils pour le travail du caoutchouc ou des matières plastiques ou pour la fabrication de produits en ces matières, non dénommés ni compris ailleurs dans le présent chapitre.
84 78	Machines et appareils pour la préparation ou la transformation du tabac, non dénommés ni compris ailleurs dans le présent chapitre.
84 79	Machines et appareils mécaniques ayant une fonction propre, non dénommés ni compris ailleurs dans le présent chapitre.
84 80	Châssis de fonderie ; plaques de fond pour moules ; modèles pour moules ; moules pour les métaux (autres que les lingotières), les carbures métalliques, le verre, les matières minérales, le caoutchouc ou les matières plastiques.
84 81	Articles de robinetterie et organes similaires pour tuyauteries, chaudières, réservoirs, cuves ou contenants similaires, y compris les détendeurs et les vannes Thermostatiques.
84 82	Roulements à billes, à galets, à rouleaux ou à aiguilles.
84 83	Arbres de transmission (y compris les arbres à cames et les vilebrequins) et manivelles ; paliers et coussinets ; engrenages et roues de friction ; broches filetées à billes ou à rouleaux ; réducteurs, multiplicateurs et variateurs de vitesse, y compris les convertisseurs de couple ; volants et poulies, y compris les poulies à moulles ; embrayages et organes d'accouplement, y compris les joints d'articulation.
84 84	Joints métalloplastiques ; jeux ou assortiments de joints de composition différente présentés en pochettes, enveloppes ou emballages analogues ; joints d'étanchéité Mécaniques.
84 85	Parties de machines ou d'appareils, non dénommées ni comprises ailleurs dans le présent chapitre, ne comportant pas de connexions électriques, de parties isolées électriquement, de bobinages, de contacts ni d'autres caractéristiques électriques

● Méthodologie par l'import : étude réalisée à partir des déclarations d'importations des pays (*soit en 2011, 152 pays déclarant importer dans ce secteur*)



UBIFRANCE



Le marché des industries mécaniques

1 - L'offre française

□ Les grandes tendances du secteur

- **Chiffre d'affaires de 113,4 Mds €, en hausse de 2,8% par rapport à 2011**, face à une stabilité du PIB.
- Amélioration globale de l'activité tant en France qu'à l'export, soit un retour au niveau de 2007.
- Les effectifs des industries mécaniques, premier employeur industriel de France, ont légèrement diminué en 2012 passant à **628 000 salariés** (environ 20 % de l'emploi industriel).
- La France occupe toujours le **6^{ème} rang mondial derrière la Chine, les Etats-Unis, le Japon, l'Allemagne, et l'Italie.**
- Chiffre d'affaires à l'export de 46,5 Mds € (+2,9%).
- Recul de l'investissement en valeur de 1%.
- France **4^{ème} pays d'accueil européen des IDE.** 1/3 du tissu industriel constitué de filiales étrangères.

□ Secteurs / produits en développement

- Le **dynamisme** de quelques **secteurs clients** (filières d'application) a **permis de tirer la croissance** vers le haut : en particulier l'aéronautique, le ferroviaire, l'agroalimentaire et l'énergie.
- Activité stable de la transformation des métaux (+ 0,9%) avec de forts contrastes : la bonne tenue des marchés ferroviaire, aéronautique et de l'énergie a tout juste compensé le recul des marchés automobile et de la construction métallique.
- Bonne activité des biens d'équipement industriels, l'autre grand secteur des industries mécaniques, (+4,5%) à la fois grâce à l'investissement soutenu des industries dans leur outil de production mais aussi à la bonne tenue de nombreux secteurs clients, et plus particulièrement à l'international.
- La précision, secteur qui souffre le moins de la crise, continue sa progression à un rythme soutenu (+4,3%) grâce à la bonne tenue de la consommation mondiale des ménages.



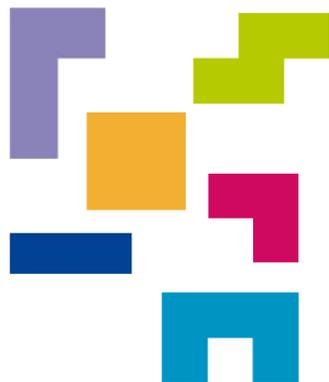
□ Bilan de l'activité d'Ubifrance en 2012 dans le secteur des industries mécaniques

- **261** entreprises ayant réalisé des prestations individuelles de prospection.
- **373** participants aux prestations collectives de prospection.
- **347** VIE en poste à l'étranger.

- Principaux marchés prospectés par les clients Ubifrance : Allemagne, Inde, Russie, Maroc, Royaume-Uni.



UBIFRANCE

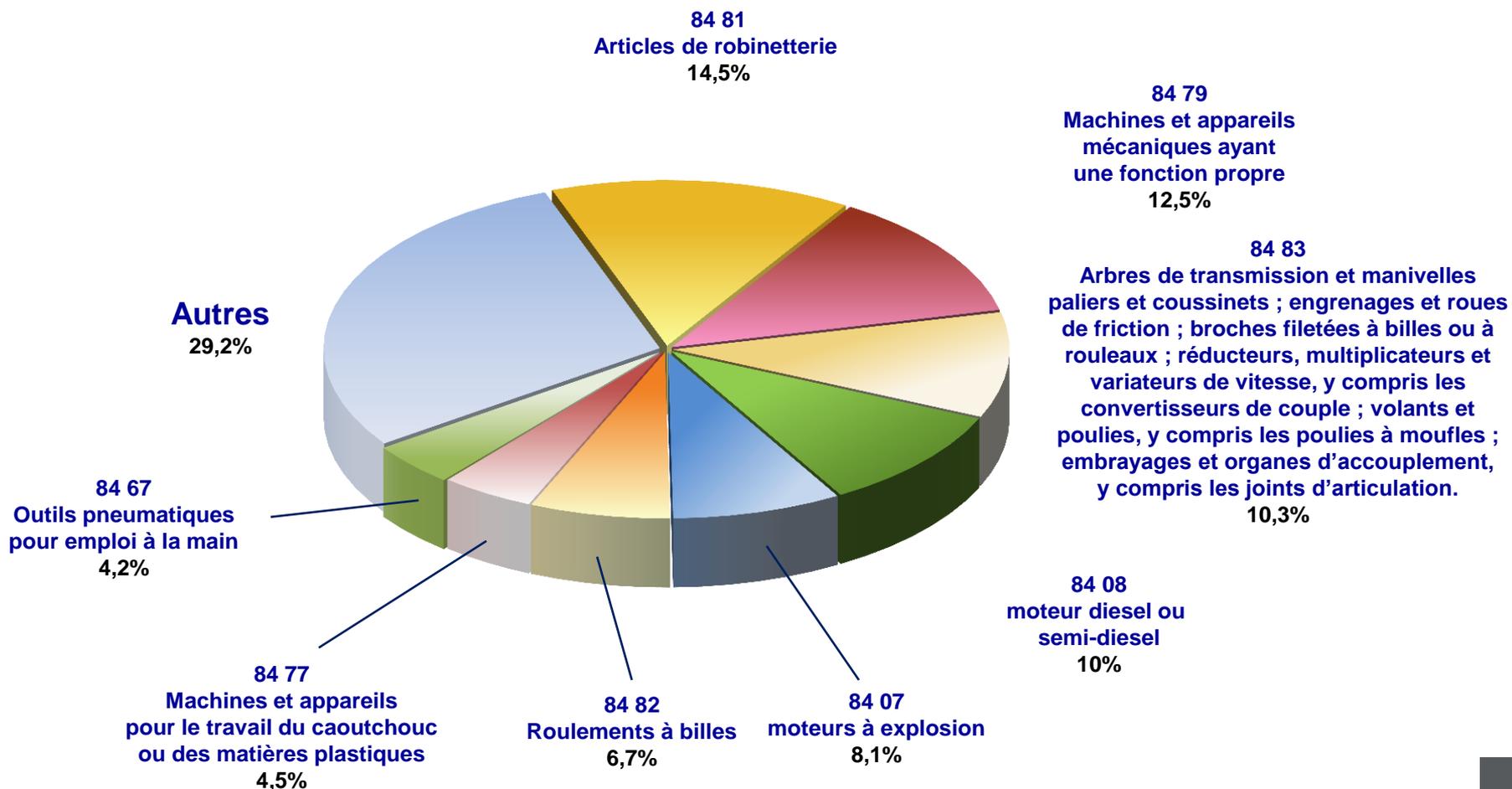


Le marché des industries mécaniques

2 – Les échanges mondiaux

Répartition des échanges mondiaux

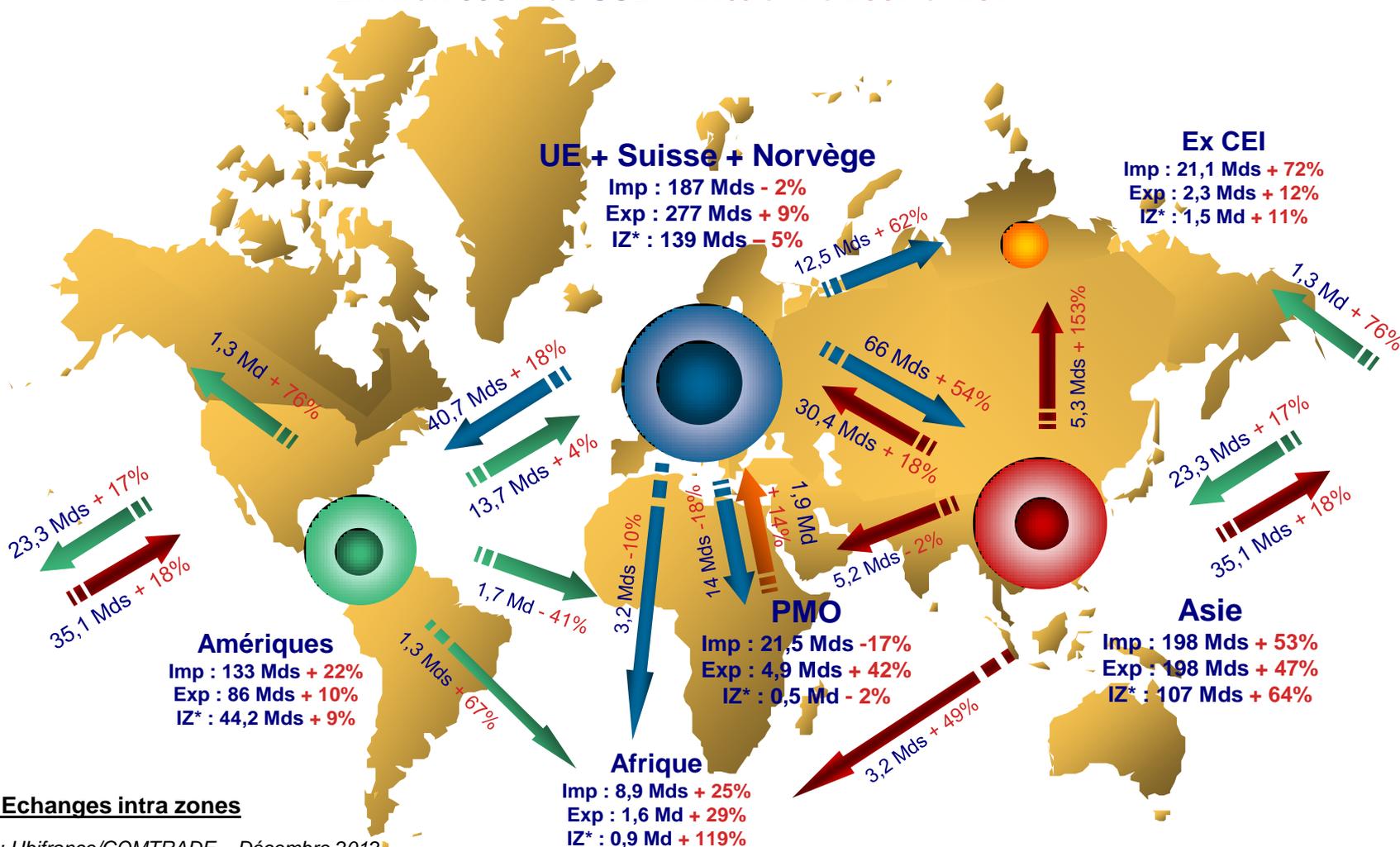
Environ 590 Mds USD + 24% entre 2007 et 2011



Le marché des industries mécaniques

Répartition des échanges mondiaux

Environ 590 Mds USD + 24% entre 2007 et 2011



*IZ = Echanges intra zones

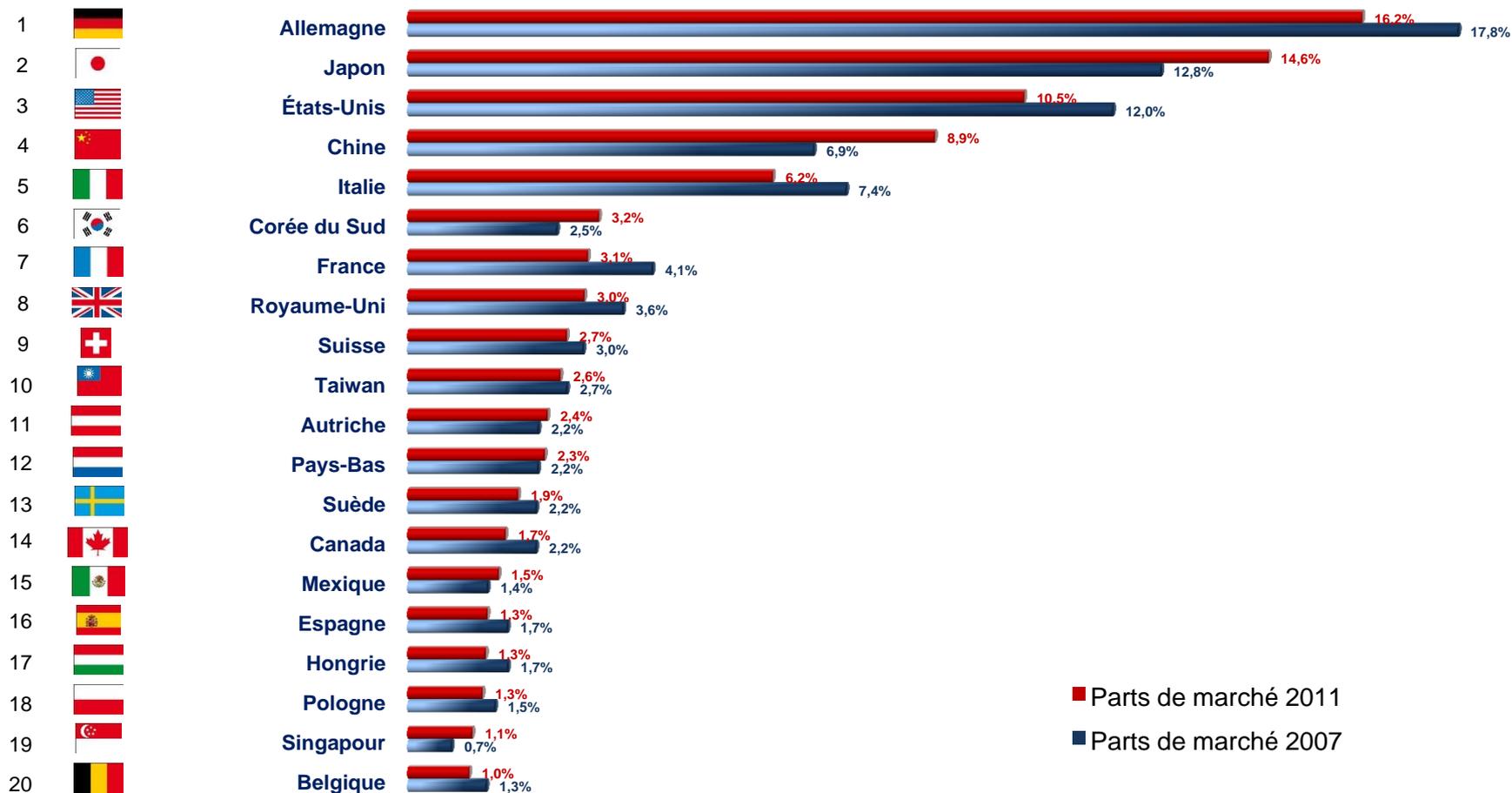
Source : Ubifrance/COMTRADE – Décembre 2012
Base : déclarations d'importations

Le marché des industries mécaniques

Les principaux pays exportateurs en 2011

Environ 590 Mds USD + 24% entre 2007 et 2011

Rangs :



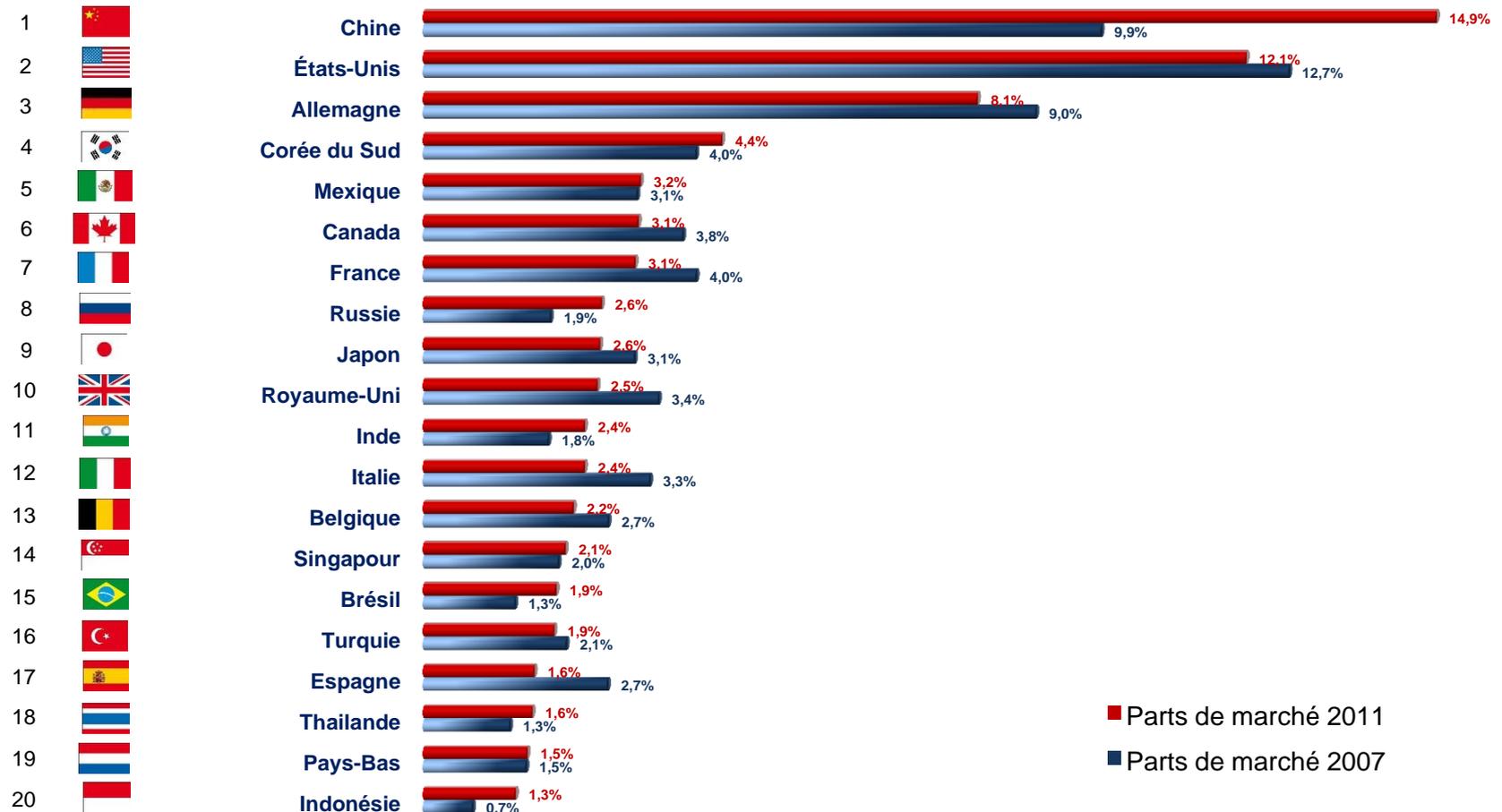
■ Parts de marché 2011

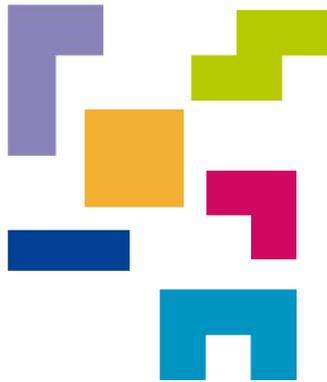
■ Parts de marché 2007

Le marché des industries mécaniques

Les principaux pays importateurs en 2011 Environ 590 Mds USD + 24% entre 2007 et 2011

Rangs :





Le marché des industries mécaniques

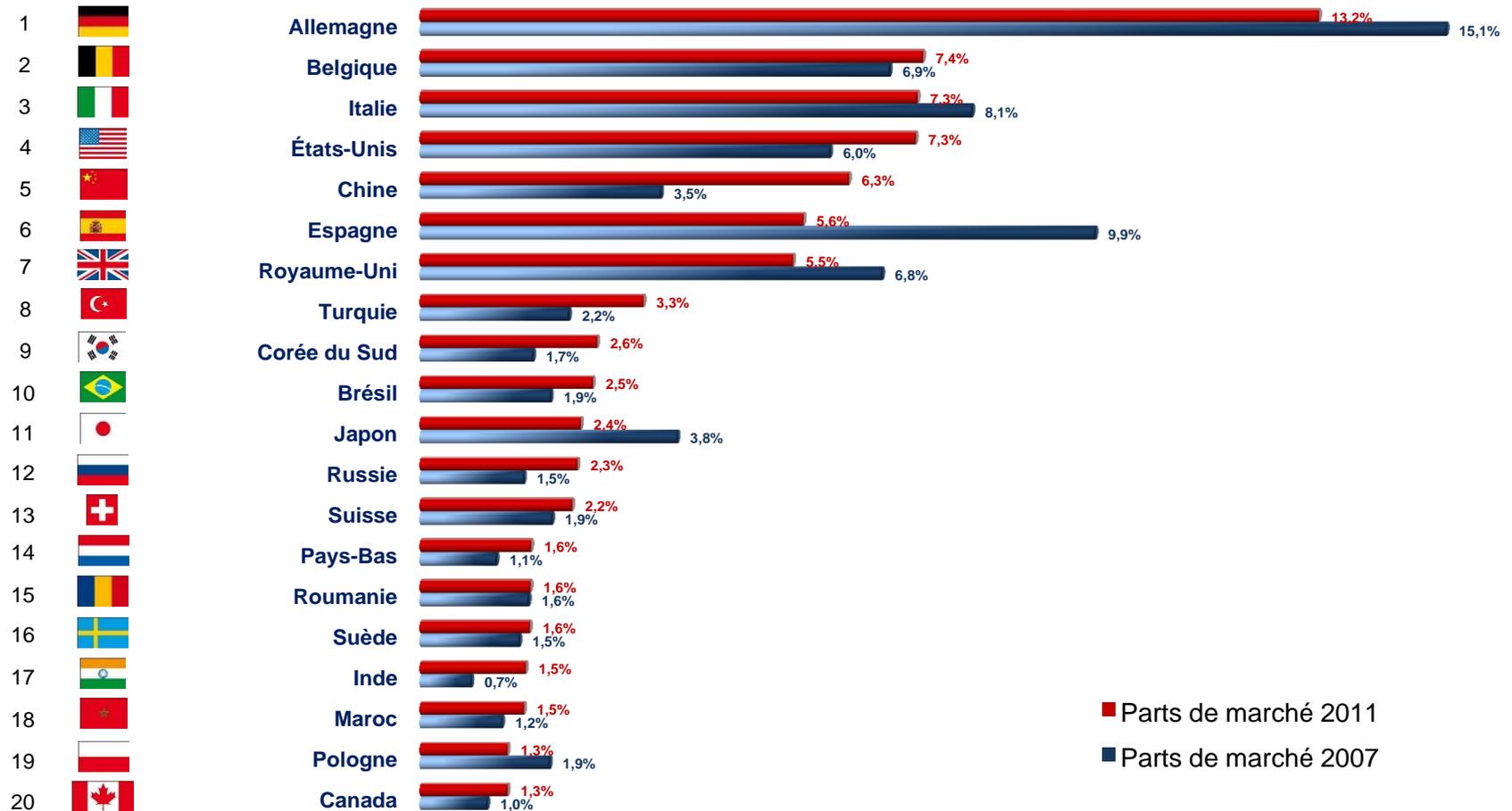
3 – La stratégie export

Le marché des industries mécaniques

Les principaux pays clients de la France en 2011

Export France : environ 19 Mds USD - 5% entre 2007 et 2011

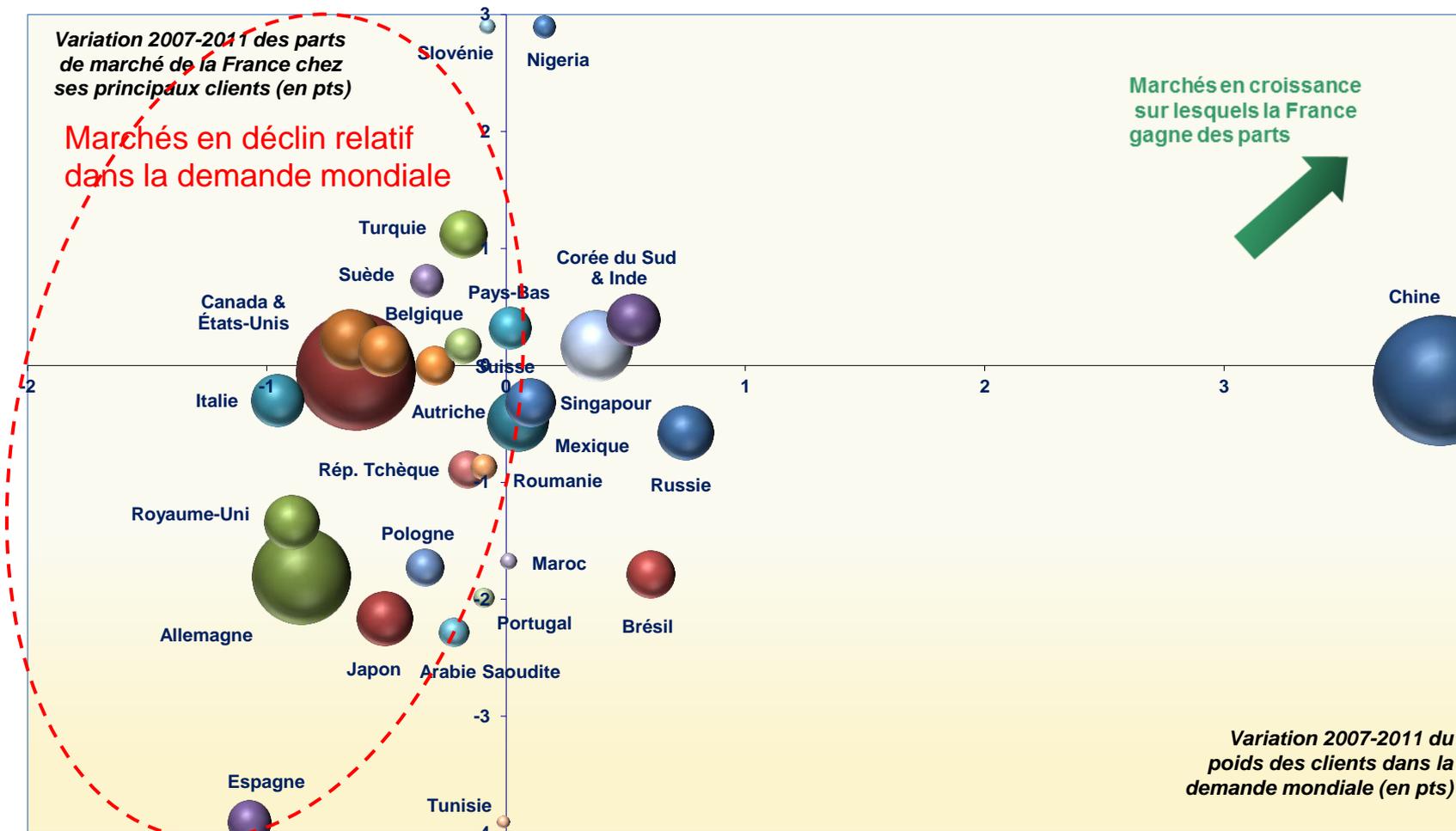
Rangs :



■ Parts de marché 2011

■ Parts de marché 2007

La stratégie export de la France



Marchés dynamiques ne faisant pas partie des clients privilégiés de la France :

● Thaïlande, Indonésie, Malaisie, Australie, Hong-Kong, Vietnam

Le marché des industries mécaniques

AFRIQUE								
<i>Monosite</i>	<table border="0"> <tr><td>Algérie</td></tr> <tr><td>Maroc</td></tr> </table>	Algérie	Maroc					
Algérie								
Maroc								
Tunisie - Libye	<table border="0"> <tr><td>Tunisie</td></tr> <tr><td>Libye</td></tr> </table>	Tunisie	Libye					
Tunisie								
Libye								
Zone Afrique sub-saharienne	<table border="0"> <tr><td>Afrique du Sud</td></tr> <tr><td>Angola</td></tr> <tr><td>Cameroun</td></tr> <tr><td>Côte d'Ivoire</td></tr> <tr><td>Kenya</td></tr> <tr><td>Madagascar</td></tr> <tr><td>Nigéria</td></tr> </table>	Afrique du Sud	Angola	Cameroun	Côte d'Ivoire	Kenya	Madagascar	Nigéria
Afrique du Sud								
Angola								
Cameroun								
Côte d'Ivoire								
Kenya								
Madagascar								
Nigéria								

AMERIQUES							
Zone Amérique du nord	Etats-Unis / Canada						
Mexique + Am. centrale	Mexique						
Zone Amérique du sud	<table border="0"> <tr><td>Argentine</td></tr> <tr><td>Brésil</td></tr> <tr><td>Chili</td></tr> <tr><td>Colombie</td></tr> <tr><td>Pérou</td></tr> <tr><td>Vénézuéla</td></tr> </table>	Argentine	Brésil	Chili	Colombie	Pérou	Vénézuéla
Argentine							
Brésil							
Chili							
Colombie							
Pérou							
Vénézuéla							

ASIE / PMO								
ASIE - OCEANIE								
Zone Chine	Chine / Hong Kong							
Zone S/Continent indien	Inde							
Zone Asie du Nord	<table border="0"> <tr><td>Corée du Sud</td></tr> <tr><td>Japon</td></tr> <tr><td>Taiwan</td></tr> </table>	Corée du Sud	Japon	Taiwan				
Corée du Sud								
Japon								
Taiwan								
Zone ASEAN Océanie	<table border="0"> <tr><td>Australie</td></tr> <tr><td>Indonésie</td></tr> <tr><td>Malaisie</td></tr> <tr><td>Philippines</td></tr> <tr><td>Singapour</td></tr> <tr><td>Thaïlande</td></tr> <tr><td>Vietnam</td></tr> </table>	Australie	Indonésie	Malaisie	Philippines	Singapour	Thaïlande	Vietnam
Australie								
Indonésie								
Malaisie								
Philippines								
Singapour								
Thaïlande								
Vietnam								
PMO								
<i>Monosite</i>	Israël							
Zone Proche & Moyen-Orient	<table border="0"> <tr><td>Emirats arabes unis</td></tr> <tr><td>Arabie Saoudite</td></tr> <tr><td>Egypte</td></tr> <tr><td>Jordanie</td></tr> <tr><td>Liban</td></tr> <tr><td>Qatar</td></tr> </table>	Emirats arabes unis	Arabie Saoudite	Egypte	Jordanie	Liban	Qatar	
Emirats arabes unis								
Arabie Saoudite								
Egypte								
Jordanie								
Liban								
Qatar								

EUROPE							
<i>Monosite</i>	<table border="0"> <tr><td>Belgique</td></tr> <tr><td>Pays-Bas</td></tr> <tr><td>Italie</td></tr> <tr><td>Turquie</td></tr> </table>	Belgique	Pays-Bas	Italie	Turquie		
Belgique							
Pays-Bas							
Italie							
Turquie							
Zone Nordique	<table border="0"> <tr><td>Danemark</td></tr> <tr><td>Finlande</td></tr> <tr><td>Norvège</td></tr> <tr><td>Suède</td></tr> </table>	Danemark	Finlande	Norvège	Suède		
Danemark							
Finlande							
Norvège							
Suède							
Zone Royaume Uni - Irlande	<table border="0"> <tr><td>Irlande</td></tr> <tr><td>Royaume Uni</td></tr> </table>	Irlande	Royaume Uni				
Irlande							
Royaume Uni							
Zone Alémanique	<table border="0"> <tr><td>Allemagne</td></tr> <tr><td>Autriche</td></tr> <tr><td>Slovénie</td></tr> <tr><td>Suisse</td></tr> <tr><td>Espagne</td></tr> </table>	Allemagne	Autriche	Slovénie	Suisse	Espagne	
Allemagne							
Autriche							
Slovénie							
Suisse							
Espagne							
Zone Ibérique	<table border="0"> <tr><td>Portugal</td></tr> </table>	Portugal					
Portugal							
Zone Europe Sud-Est	<table border="0"> <tr><td>Bulgarie</td></tr> <tr><td>Grèce</td></tr> </table>	Bulgarie	Grèce				
Bulgarie							
Grèce							
Zone Europe centrale et balte	<table border="0"> <tr><td>Hongrie</td></tr> <tr><td>Lettonie</td></tr> <tr><td>Lituanie</td></tr> <tr><td>Pologne</td></tr> <tr><td>Rép. Tchèque</td></tr> <tr><td>Roumanie</td></tr> </table>	Hongrie	Lettonie	Lituanie	Pologne	Rép. Tchèque	Roumanie
Hongrie							
Lettonie							
Lituanie							
Pologne							
Rép. Tchèque							
Roumanie							
Zone Russophone	<table border="0"> <tr><td>Kazakhstan</td></tr> <tr><td>Russie</td></tr> <tr><td>Ukraine</td></tr> </table>	Kazakhstan	Russie	Ukraine			
Kazakhstan							
Russie							
Ukraine							

- P1 - Pays prioritaire
- P2 - Pays à potentiel
- P3 - Autre marché d'intérêt



UBIFRANCE



Le marché des industries mécaniques

4 – Focus sur marchés prioritaires



❑ CARACTERISTIQUES DU MARCHE

➤ Taille du marché

- Secteur des industries mécaniques : 2^{ème} secteur industriel après l'industrie automobile, et le plus innovant
- R&D dans le secteur des industries mécaniques : 5,2 Mds € en 2011
- 6165 entreprises dont 87% ont moins de 250 salariés. En décembre 2011, 948 000 personnes étaient employées dans ce secteur.
- **CA 2012 : 209 Mds €**. Le retard constaté suite à la crise est rattrapé et le CA 2012 dépasse même d'un milliard le CA 2008.
- La fédération allemande des industries mécaniques (VDMA) table pour 2013 sur une croissance de la production de 2%.
- **Export : 75% de la production.**
- **50% export à destination de l'Europe.**
- En 2011, l'Allemagne se positionne **comme 1^{er} exportateur mondial** avec 16,2% de part de marché, devant le Japon et les Etats-Unis.

➤ Tendances

L'efficacité énergétique et **l'économie des ressources** dans les processus de production, le **recyclage** et la **gestion des déchets** marquent l'évolution du secteur, ainsi que les **technologies pour l'usage d'énergies renouvelables** et pour **l'électromobilité** et les technologies de la sécurité.

➤ Aspects réglementaires et douaniers

De nombreuses normes sont présentes en Allemagne à commencer par la norme DIN (*Deutsches Institut für Normung e.V.*) mais aussi de nombreuses normes internationales (ISO, CEN, etc.).





❑ CLES D'ENTREE SUR LE MARCHE (1/2)

➤ Opportunités spécifiques pour l'offre française

Dans le secteur des industries mécaniques, l'Allemagne a importé pour 54 Mds € de marchandises en 2011. Parmi les importations allemandes, les **produits français se trouvent à la 4^{ème} place** avec 4 Mds € en 2011 derrière la Suisse, l'Italie et les Etats-Unis. Toutefois des pays comme le Japon, la Chine et la République Tchèque connaissent une forte progression. Selon la FIM (*chiffres clés 2011*), **la France exporte 15,1% de sa production dans le secteur vers l'Allemagne.**

Opportunités pour l'offre française : **électromobilité, composants pour les énergies renouvelables** (éolien notamment), **technologies de la sécurité**. Il s'agit de **produits innovants ou à haute valeur ajoutée.**

➤ Relais locaux de l'offre française

Les entreprises françaises souhaitant approcher le marché allemand peuvent obtenir un appui de la part du bureau Ubifrance en Allemagne.

Elles peuvent également s'adresser à la CCFA (Chambre de commerce française en Allemagne) et à la Chambre franco-allemande de Commerce et d'Industrie.

L'agence Germany Trade & Invest (GTAI) et les nombreuses agences de développement économique régionales (Wirtschaftsförderungsagenturen) peuvent être des relais très utiles tout comme les Chambres de commerce (IHK) locales.

➤ Principaux décideurs

On compte de nombreux grands groupes, leaders en Allemagne comme à l'international tels que Siemens, Bosch, ThyssenKrupp, MAN, Heidelberg, Schaeffler, Würth, etc.





❑ CLES D'ENTREE SUR LE MARCHE (2/2)

➤ Réseaux de commercialisation et implantation locale

Le marché allemand est très structuré. L'offre locale est très importante et les fournisseurs sont très proches de leurs donneurs d'ordre. Un réel écosystème de sous-traitants se crée autour des grands donneurs d'ordre. Il est **recommandé d'approcher le marché par le biais d'implantations locales ou d'agents sur place.**

La présence sur les **salons internationaux** en Allemagne est également importante pour faire de la prospection, de nombreux donneurs d'ordre y sont présents.

➤ Mode de financement et/ou moyen de paiement

Les entreprises ont plusieurs possibilités pour financer leurs projets export :

- les aides françaises comme la Coface, OSEO, le crédit d'impôt export, le Pacte PME International.
- les aides de l'Union Européenne avec la Banque Européenne d'Investissement.
- l'Etat Allemand propose également des aides aux entreprises souhaitant investir sur son territoire, notamment pour l'ouverture de sites de production.





❑ CARACTERISTIQUES DU MARCHÉ

➤ Taille et taux de croissance du marché

Le **secteur de la mécanique** est l'un des **moteurs de l'économie italienne**.

- 60.000 entreprises opèrent dans ce secteur et emploient 1,5 million de salariés.
- Industrie très fragmentée qui repose sur des structures familiales : plus de **90% d'entre elles sont des PME de moins de 30 employés**.
- Secteur de la mécanique emploie 39% des salariés de l'industrie italienne et 7,2% de l'ensemble des salariés italiens.
- **Industrie fortement concentrée dans le nord du pays** et structurée autour de districts industriels. Cette organisation en « grappes technologiques » a permis à l'industrie italienne de gagner en compétitivité et en niveau technologique. La quasi-totalité des districts liés à la mécanique est concentrée en Lombardie, Emilie-Romagne, Piémont et Vénétie.
- Faible augmentation de la production (+0,4%) en 2011
- **Exportations** sont le véritable **moteur du secteur** (+2,8% en 2011 et +2,1% en 2012)
- **Export : 57% de la production**

➤ Principaux décideurs

Les entreprises de ce secteur occupent l'amont d'une filière industrielle dont l'aval est constitué des fleurons de l'industrie italienne : Fiat, Fincantieri, Finmeccanica, Indesit, etc.

Leaders mondiaux italiens dans de nombreux sous-secteurs industriels largement implantés à l'international : opportunités potentielles pour la sous-traitance d'approcher les marchés tiers aux côtés d'un groupe européen.





❑ CLES D'ENTREE SUR LE MARCHÉ

➤ Opportunités

Biens d'équipement et services spécialisés qui se caractérisent par **l'utilisation de nouvelles technologies** pour l'industrie, de matériaux et de traitements innovants sont sans doute les plus appréciés sur le marché, notamment s'ils sont proposés en **complémentarité avec l'offre locale**, qui se caractérise par un haut niveau de qualité et la petite taille des entreprises.

Segments porteurs : les **technologies et outils pour l'industrie alimentaire**, les **installations** et les **outils pour le secteur du bâtiment** et de l'industrie notamment la **mécatronique**.

➤ Positionnement de l'offre

L'offre française peut accéder au marché italien principalement à travers le **réseau d'agents/distributeurs**.

Afin de développer une relation professionnelle productive, il **faut impérativement s'inscrire dans la durée et la confiance mutuelle** (stratégies « one shot » à proscrire).

L'efficacité des relations commerciales avec les industries italiennes est souvent liée à **l'exploitation de la complémentarité de l'offre italienne et française**.





Taille du marché (en €)	Principaux décideurs
<ul style="list-style-type: none">▪ 3^{ème} producteur européen de machines-outils et équipements et 9^{ème} à l'échelle mondiale.▪ Production espagnole de machines-outils et équipements, destinée à 90,1% à l'export, s'élevait en 2011 à 771,3 M€, soit une augmentation de 22,1% par rapport à 2010..▪ Entre 2009 et 2011, les exportations françaises de machines-outils et équipements vers l'Espagne sont passées de 6,12 à 7,66 M€.▪ Les principaux secteurs applicatifs sont les suivants : automobile, aéronautique/aérospatial, production d'énergie, ferroviaire, biens d'équipement et moules.▪ Espagne : 5^{ème} consommateur de machines/outils en Europe (500 M€ de machines importées en 2011).	<p>Principales entreprises manufacturières en Espagne :</p> <ul style="list-style-type: none">✓ <i>Fagor,</i>✓ <i>Autopulit,</i>✓ <i>Danobat,</i>✓ <i>Ibarmia,</i>✓ <i>Goratu,</i>✓ <i>Sonaluce,</i>✓ <i>Zayer,</i>✓ <i>CMI Durango,</i>✓ <i>Kondia,</i>✓ <i>Dimeco,</i>✓ <i>Gamor,</i>✓ <i>GH Group,</i>✓ <i>Talgo,</i>✓ <i>CAF,</i>✓ <i>Alju.</i>





Opportunités / Positionnement de l'offre française

Opportunités

- Importations de **machines à couper les métaux** : 143,11 M€ en 2011.
- **Tours et centres d'usinage** représentaient 55% de ces importations, besoin pour ce type de machines.
- Importations de **machines à déformer le métal** : à 88,12 M€ en 2011. Machines les plus demandées : machines à courber, plier, aplatir et redresser qui sont les plus importées (34% des importations de cette catégorie).

Positionnement de l'offre française

- En 2011, les exportations françaises ont atteint 7,66 M€ de machines-outils et équipements. **L'offre française remporte un succès croissant sur le marché espagnol.**
- **France : 8^{ème} fournisseur de l'Espagne** dans ce secteur, après l'Allemagne, l'Italie, le Japon, la Suisse, la Chine, Taiwan et les États-Unis.





❑ CARACTERISTIQUES DU MARCHE

➤ Taille du marché

- **11^{ème} producteur mondial.**
- **C A** : 81,2 Mds BRL (soit **environ 30 Mds €**) en 2011 (+9,2% p/ 2010).
- 4 471 entreprises, dont **90% de TPE et PME.**
- **Balance commerciale déficitaire** de 17,9 Mds USD (soit environ **13,44 Mds €**) (2011).
- Importations : 29,8 Mds USD (soit environ 22,37 Mds €) en 2011 (+19,2% p/ 2010).
- Exportations : 11,9 Mds USD (soit environ 8,93 Mds €) en 2011 (+28,6% p/ 2010).

➤ Tendances

- **Secteurs porteurs** : machines spéciales, équipements sur mesure, robotique, automatisation, contrôle de qualité et mesure.

➤ Aspects réglementaires et douaniers

- **Les équipements n'ayant pas de produits similaires localement** peuvent bénéficier de **droits de douane réduits, à 2%** en moyenne.





❑ CLES D'ENTREE SUR LE MARCHE (1/2)

➤ Opportunités spécifiques pour l'offre française

- **60% des équipements** utilisés sont **importés**.
- Principaux équipements importés : **équipements lourds sur mesure, machines et équipements graphiques, machines-outils, machines de TP, transmission mécanique, contrôle de qualité / essais / mesure.**
- La production d'équipements lourds est faible, le retard technologique ne permettant pas aux Brésiliens de fabriquer ce genre de produits.
- Les opportunités d'affaires : **Investissements prévus** sur les 3 prochaines années au Brésil de 447 Mds BRL (soit environ 164,2 Mds €) - **pétrole, mine, automobile, sucre / alcool, papier et cellulose, pétrochimie, électrique et électronique, pharmacie et logiciels.**

➤ Principaux décideurs

- Les grands industriels du secteur :
 - ✓ Pétrole (Petrobras),
 - ✓ Mines (Vale, Votorantim),
 - ✓ Automobile (tous les constructeurs),
 - ✓ Papier et cellulose (Suzano, Votorantim, Klabin),
 - ✓ Pétrochimie (Quattor, Petroquímica União, Baskem), etc.



❑ CLES D'ENTREE SUR LE MARCHE (2/2)

➤ Réseaux de commercialisation et implantation locale

- Pour éviter les taxes d'importation et gagner en compétitivité sur le marché local, la solution la plus efficace et la plus pérenne est de **s'implanter via une filiale ou des partenariats**.
- **Production partielle ou un montage local des équipements**, en association avec des fabricants locaux afin de diminuer les droits de douane à l'importation des produits au Brésil (transfert de technologie, création d'une joint-venture, etc.).
- Le **service après-vente** et plus particulièrement **l'assistance technique** locale sont **très valorisés au Brésil** et peuvent constituer un **facteur important dans le choix d'un nouveau fournisseur**.

➤ Mode de financement et/ou moyen de paiement

- Emprunter est très cher au Brésil (environ 11% de taux d'intérêt sur l'investissement). Les PME sont donc souvent contraintes de s'autofinancer et ne peuvent s'offrir des équipements de pointe. Ceci freine leur productivité et leurs capacités d'innovation.





❑ CARACTERISTIQUES DU MARCHE

➤ Taille du marché

- Le **secteur des constructions mécaniques** au sens large (incluant équipements électriques et de transport) : **20% du PIB industriel**, un poids plus faible que dans d'autres pays industrialisés. Le complexe militaro-industriel occupe une place importante (Rostekhnologi, Almaz-Antei, UVZ, etc.).
- Production d'outils et machines-outils repose principalement sur de grandes entreprises (plus de 1000 employés), telles que SASTA, Pumori SIZ.
- Les **importations croissent rapidement** (+ **40%/an** en moyenne entre 2004 et 2010) et représentent la **moitié du parc installé d'équipements**.
- **France : 8^{ème} fournisseur de la Russie pour les machines et pièces mécaniques**, avec 3,58% de parts de marché (1,357 Md € ; +49,33%) sur un marché d'importations de 37,88 Mds € (sur 11 mois en 2012) qui a augmenté de 59% en 2 ans.

➤ Aspects réglementaires et douaniers

Certification aux normes russes (GOST-R), et pour les équipements à destination d'industries potentiellement dangereuses : la certification Rostekhnadzor (RTN) Permit to Use, etc.).





❑ CLES D'ENTREE SUR LE MARCHE (1/2)

➤ Opportunités spécifiques pour l'offre française

- **L'offre française est moins connue que celle des concurrents allemands, italiens ou asiatiques.** Les distributeurs, dont certains disposent d'un réseau à l'échelle du pays voire de la CEI, peuvent être demandeurs de nouvelles références.
- La concurrence se développe aussi dans le domaine des services ajoutés et des facilités de paiements (bien que le prépaiement total reste une pratique courante).

➤ Relais locaux de l'offre française

- **Présence des grands groupes (Alstom, Schneider Electric, Renault, PSA, Safran, etc.),** des sociétés d'ingénierie et de la Fédération des Industries mécaniques (FIM).
- Distributeurs d'équipements.
- UBIFRANCE, CCEF.

➤ Principaux décideurs

- Syndicats professionnels : Union des constructeurs mécaniques de Russie.
- Grands groupes.





❑ CLES D'ENTREE SUR LE MARCHE (2/2)

➤ Réseaux de commercialisation et implantation locale

La **recherche d'un ou plusieurs distributeurs fiables** (il est difficile d'être efficace commercialement sur l'ensemble du territoire), reste la première étape dans une démarche de prospection du marché russe.

➤ Mode de financement et/ou moyen de paiement

- Le prépaiement est courant. Moyens de paiements répandus : virement (Swift, garanti par une assurance-crédit), crédit documentaire (transactions importantes et régulières).
- Couverture du risque de change (COFACE, banques).





❑ CARACTERISTIQUES DU MARCHÉ

➤ Taille du marché

- Inde **10^{ème} producteur industriel mondial** devant le Canada, le Brésil et le Mexique.
- **Industries mécaniques : 79% de la production industrielle** indienne.
- L'indice de production industrielle a augmenté de 11,3% entre octobre 2009 et 2010. Le secteur des machines industrielles a connu une croissance record de 45% entre 2007-08 et 2008-09, passant de 741 M USD à un peu plus d'1 Md USD.
- En 2010-11, ce secteur représente **24% des exportations indiennes** (1^{er} contributeur avec environ 45 Mds €).

➤ Tendances

- **Forge principal secteur, le plus dynamique** (+20-25% par an jusqu'en 2015), en partie **tiré par l'industrie automobile**. A l'horizon 2015, ce secteur devrait attirer des investissements de 2,5 Mds € pour augmenter la capacité de production.
- **Inde se transforme en un hub de sourcing** pour les industries mécaniques, grâce notamment à une amélioration de la qualité de leur production : **saut qualitatif vers le milieu de gamme**.
- Gouvernement indien a mis en place en octobre 2011 une nouvelle politique pour les industries manufacturières, avec l'objectif de créer 100 millions d'emplois et d'augmenter la part de cette industrie de 16 à 25% du PIB d'ici 2022.

➤ Aspects réglementaires et douaniers

Les droits de douane pour les produits importés s'élèvent à 10% (hors produits issus de l'agriculture et autres exceptions).



□ CLES D'ENTREE SUR LE MARCHE (1/2)

➤ Opportunités spécifiques pour l'offre française

- Le secteur des industries mécaniques dépend directement du **dynamisme des filières** suivantes : **énergie**, (+100% d'ici 2030), infrastructures (+7% en 2011) et **automobile** (taux de croissance moyen annuel prévisionnel : +13% sur 2012-16).
- Les principales opportunités identifiées sont :
 - ✓ **Machines-outils** (automobile et textile : ingénierie pour le process industriel, machines performantes en termes de précision et les machines contrôlées par ordinateur).
 - ✓ **Equipements de logistique** (forte demande secteur acier, énergie, minéraux, infrastructures, ports, mines).
 - ✓ **Composants automobiles** (marché estimé à 40 Mds USD en 2016, dont la moitié à l'export).
 - ✓ **Défense** (budget de la défense en augmentation de 8% par an 2014, 54% du budget sont prévus pour acheter des équipements industriels. Opportunités de 91 Mds USD d'ici 2014).
 - ✓ Les entreprises françaises peuvent donc se positionner sur les produits suivants : équipements lourds sur mesure (marché inexploité), machines et équipements graphiques, machines-outils, machines de BTP, transmission mécanique, contrôle de qualité / essais / mesure.
 - ✓ Développement de 24 Zones Economiques Spéciales (ZES) dédiées aux industries mécaniques et à l'ingénierie, permettant l'accès à de meilleures infrastructures, à des avantages fiscaux ainsi qu'à la création d'effets de synergie avec d'autres industriels implantés.
 - ✓ Des opportunités dans **l'usinage des composants de haute précision** pour les **marchés de la marine** et de la **défense**.





❑ CLES D'ENTREE SUR LE MARCHÉ (2/2)

➤ Relais locaux de l'offre française

Nombreuses entreprises françaises déjà implantées en Inde, dans le secteur de la sidérurgie (ArcelorMittal, CST Valinox, ECL, Erasteel et HEF), les **machines industrielles** (Aesa Air Engineering, Date Europe, Imaje, Sidel), dans l'industrie mécanique (Saft), l'**ingénierie** (Fives), etc.

➤ Principaux décideurs

Industrie largement dominée par de très gros acteurs privés bien organisés car les investissements et capacités requis sont importants.

➤ Réseaux de commercialisation et implantation locale

- Equipements : Importance du réseau de distribution.
- L'organisation de la distribution dans l'industrie mécanique dépend du secteur (machines-outils, automobile, BTP, etc.) et du produit fini ou semi-fini.
- Depuis le dédouanement jusqu'à la mise en vente, le circuit comporte généralement plusieurs niveaux d'intermédiaires (importateur, agent en douane, logisticien, agent/représentant, transporteur, grossiste, distributeur) avec, il est évident, des répercussions sur le prix final payé par le consommateur.
- **Présence/implantation locale pour la production de pièces à faible valeur ajoutée ou assemblage.**
- **Faire appel à des partenaires ou sous-traitants indiens à forte renommée.**

➤ Mode de financement et/ou moyen de paiement

- Présence d'un réseau important de banques locales.
- Présence des principales banques étrangères.



❑ CARACTERISTIQUES DU MARCHE

➤ Taille et taux de croissance du marché

- **CA en 2012 : + 30%, place la Chine au premier rang mondial**, devant l'Allemagne, avec un montant de 364 Mds USD, soit 17,2% des ventes mondiales.
- Chine est le plus **gros producteur d'équipements de construction** (engineering machinery), pourtant elle est très **dépendante à l'importation pour les équipements haut de gamme**.
- **Export 2011 : 353,8 Mds USD** d'équipements mécaniques, soit + 14,2% par rapport à 2010.
- **Import : 199,4 Mds USD**, soit + 15,8%.

Au premier semestre 2012, la Chine a réalisé un montant de 172,74 Mds USD d'importations en équipements mécaniques.

➤ Principaux décideurs

Grands groupes chinois : SINOMACH, XCMG GROUP, CHINA SHIPBUILDING, SANY GROUP.

Forte présence allemande et japonaise sur ce secteur.



□ CLES D'ENTREE SUR LE MARCHE

➤ Opportunités

- La Chine continue à maintenir un **niveau élevé d'investissements** dans les domaines suivants : **énergie, métallurgie, extraction minière, pétrochimie, construction ferroviaire et routière.**
- Faible niveau technologique des fournisseurs chinois.
- Un **réel besoin** dans certains sous-secteurs pour **l'acquisition de nouvelles technologies** (ex : traitement de surface, production d'alliages performants, nucléaire, ferroviaire, etc.)

➤ Positionnement de l'offre

Les **entreprises françaises** ayant des **produits et/ou technologies avancés** pourront trouver leur place dans les sous secteurs suivants :

- ✓ **Exploitation de pétrole offshore.**
- ✓ **Ferroviaire (en particulier les techniques de freinage pour les TGV).**
- ✓ **Systemes de commande numérique.**
- ✓ **Machines-outils et outillage haut de gamme.**





Le marché mondial des industries mécaniques

Tunisie

Taille du marché (en € ou USD)	Taux de croissance (%)	Atouts / Handicaps
<p>CA de l'ordre de 5,9 Mds € en 2011.</p> <p>+ 15% en 5 ans.</p> <p>Part des industries mécaniques dans le PIB : 22%.</p>	<p>Environ + 2,7% en 2012.</p> <p>1^{er} secteur du pays, qui connaît une croissance malgré les conséquences de la révolution tunisienne du 14 janvier 2011.</p>	<p>Atouts</p> <ul style="list-style-type: none">▪ Le savoir faire, la qualité des ressources humaines et le niveau élevé de la technicité des entreprises.▪ Les mesures d'encouragement à l'investissement (fiscal, financier, juridique et social).▪ Les relais locaux de l'offre française (CETIME, GITAS). <p>Handicaps</p> <p>Axes de développement nécessaires :</p> <ul style="list-style-type: none">✓ <i>Logistique</i> : amélioration des liaisons terrestres (ZA/Port), assouplissement des procédures douanières,✓ <i>Formation professionnelle</i> : améliorer la qualité de la formation des profils spécialisés du secteur.





Le marché mondial des industries mécaniques

Amérique du Nord

Etats-Unis



Taille du marché (en € ou USD)	Taux de croissance (%)	Opportunités / menaces
<ul style="list-style-type: none">Tous secteurs confondus : 1,8 Md USD, soit 12,2% du PIB.9% de la population active.Le secteur de l'industrie mécanique est nécessaire à la réalisation des objectifs du gouvernement américain : une croissance orientée vers les technologies de pointe, vers un appareil de défense plus moderne et un système d'exportation plus compétitif.	<ul style="list-style-type: none">4,2% en 2012.2% prévus pour 2013.	<ul style="list-style-type: none">L'industrie mécanique va croître à un taux modéré mais constant au cours de l'année 2013. L'industrie mécanique a récupéré 73% de sa valeur depuis la récession de 2008-2009.Forte demande prévue dans les secteurs suivants :<ul style="list-style-type: none">✓ L'immobilier résidentiel privé.✓ L'aéronautique – demande importante de nouveaux modèles d'avions Boeing.✓ Les équipements automobiles.✓ Les équipements médicaux.





❑ CARACTERISTIQUES DU MARCHE

➤ Taille du marché

- **Ventes de véhicules neufs** : 14,5 millions d'unités en 2012, + 13,5 % par rapport à 2011.
- **Ventes de véhicules hybrides** : 427,605 unités contre 261,507 en 2011, + 64 % soit une part de marché de 3.3 % des véhicules neufs vendus.
- **Ventes de camions et poids-lourds** en 2012 : **meilleure performance depuis 5 ans**, soit 345 876 unités et une augmentation de 13 % par rapport à 2011.
- Pour le Canada, les ventes des véhicules neufs légers ont augmenté de 5,7 % pour atteindre 1,68 million.

➤ Tendances

- **Développement continu des motorisations alternatives** telles qu'hybride et électrique ainsi que les technologies annexes – systèmes de recharge, batteries avancées, et les piles à combustible.
- **Véhicules diesel continuent également leur pénétration** (augmentation des ventes de 25,6 % en 2012 par rapport à 2011). Plusieurs constructeurs ajoutent des voitures diesel à leur offre: Volkswagen, Jeep, BMW, GM....
- Connectivité des véhicules/poids-lourds, électronique embarquée, infotainment et télématique en progression.
- **Réduction des émissions, les nouveaux matériaux pour l'allègement du véhicule** restent prioritaires.
- Dans le domaine du poids-lourd, les enjeux restent avant-tout les motorisations au gaz naturel, puis les batteries avancées et leur capacité de stockage, et les nouveaux composants qui permettent d' alléger le camion et de diminuer la consommation.

➤ Aspects réglementaires et douaniers

- L'administration du Président Obama a confirmé les nouvelles réglementations CAFE qui exigent une consommation moyenne des voitures de 54,5 miles / gallon d'ici 2025.
- Le SAE a adopté COMBO la nouvelle norme pour la recharge rapide de véhicules électriques. COMBO est une combinaison de charge niveau 2 (220v) et de la charge rapide (480 v+) dans une seule connection.





□ CLES D'ENTREE SUR LE MARCHE (1/2)

➤ Opportunités spécifiques pour l'offre française

- Place à prendre pour les entreprises françaises travaillant dans les **technologies vertes** destinées au secteur automobile.
- L'expérience de la France est marquée par de vrais projets en cours et des partenariats dans ce domaine en Amérique du Nord. **En marge des technologies relatives aux véhicules électriques / hybrides, la France peut aussi jouer sur son expérience dans le domaine des petits moteurs et composants moteurs, ainsi que sur son expertise dans le développement des matériaux avancés et matériaux composites pour l'automobile.**

➤ Relais locaux de l'offre française

- De **nombreuses filiales françaises** travaillant dans le secteur automobile sont **présentes aux Etats-Unis** et plus particulièrement autour de la ville de Détroit. Des activités sont programmées avec elles pendant l'année pour faire connaître l'offre française tel qu'un séminaire ciblé sur les nouvelles technologies françaises dans le domaine des véhicules hybrides/électriques. Une réception de networking pendant le Congrès Mondial de l'Ingénierie Automobile (SAE) est aussi organisée afin de faire promouvoir l'expertise française. La section des CCEFs basée à Detroit sert de conseiller aux nouvelles sociétés cherchant une implantation dans la région. Enfin, nous travaillons avec les Think Tanks comme UMTRI – University of Michigan Transportation Research Institute, NextEnergy, le Energy Institute at the University of Michigan et CAR – le Center for Automotive Research à Ann Arbor pour leur faire part de l'offre française dans des domaines spécifiques.

➤ Principaux décideurs

- Constructeurs automobiles : Chrysler, Ford, General Motors, Honda, Toyota, Mazda, BMW, Mercedes, etc.
- Constructeurs poids-lourds : Navistar, Daimler Trucks North America, Paccar, Volvo Mack Truck North America, Ford Trucks...), motoristes (Cummins, International, Kohler)
- Equipementiers du 1er rang: Delphi, Faurecia, Johnson Controls, Dana, TRW, Magna, Bosch, Visteon, Valeo, etc.
- Deuxième monte : Les grands tels que NAPA, AutoZone, Pep Boys ...
- Associations professionnelles: Society of Automotive Engineers (SAE), APMA – Automotive Parts Manufacturers Association (Canada), NTEA – National Truck Equipment Association, HDMA, SEMA, MEMA, NADA,, EDTA





□ CLES D'ENTREE SUR LE MARCHE (2/2)

➤ Réseaux de commercialisation et implantation locale

- Pour approcher le marché automobile américain à long terme, une **implantation est fortement recommandée**. Cette présence peut être par **l'établissement d'une filiale en direct**, un partenariat avec une société américaine, une **acquisition d'une société U.S.** ou canadienne ou un **représentant local** pour assurer les intérêts commerciaux de la société française.
- Des sociétés souhaitant développer leurs courants d'affaires sur le marché nord-américain peuvent profiter d'un paysage automobile dense de filiales françaises. En marge du bureau Ubifrance et des acteurs institutionnels, ces filiales déjà établies peuvent fournir des conseils utiles et pratiques quant à l'implantation d'une structure française sur ce marché.

➤ Mode de financement et/ou moyen de paiement

- Certains états américains comme le Michigan, l'Indiana et la Californie ont des systèmes d'accueil des sociétés étrangères sophistiqués et réactifs. Des sites web comme www.michiganadvantage.org et Advantage Illinois, www.ildceo.net/dceo mettent à la disposition de la société étrangère les avantages proposés par l'état.
- En ce qui concerne les technologies avancées, certains fonds d'investissement sont très actifs et peuvent proposer aux entreprises françaises des levées de fonds pour accompagner leur développement sur le marché nord-américain.





❑ CARACTERISTIQUES DU MARCHÉ

➤ Taille du marché

- **1er marché mondial en taille de flotte commerciale** (6 650 ex.), d'avions d'affaires (9 700 ex.), d'appareils légers (245 500 ex.), d'hélicoptères civils (12 830 ex.) et de drones (70% de la flotte mondiale, concentrée aux Etats-Unis). Dynamisme du trafic aérien (45 000 vols/jour).
- **Perspective court terme (2013-2014) : 10% de croissance** pour l'aviation civile nord-américaine (Aviation commerciale, d'affaires et générale, hélicoptères et drones civils) à 85,6 milliards de dollars
- **Perspective long terme (2013-2030): 22% de la demande mondiale d'appareils commerciaux. 40% de la demande mondiale d'appareils d'affaires.** Doublement du trafic aérien en Amérique du Nord d'ici 2030.

➤ Tendances

- **Forte demande d'appareils commerciaux** (B737MAX, B787, Bombardier CRJ), de **jets d'affaires large cabine** (Gulfstream G650, Bombardier Global, Cessna Citation), d'hélicoptères (Sikorsky S-76D) et de drones.

➤ Aspects réglementaires et douaniers

- **Buy American Act** : loi fédérale américaine qui impose l'achat de biens produits sur le territoire américain pour les achats effectués directement par le gouvernement américain.
- **International Traffic in Arms Regulation** : législation au titre de laquelle les Etats-Unis doivent donner leur accord pour l'exportation des équipements d'armement comportant une technologie sensible. Cela donne lieu à des accords bilatéraux dits « accords ITAR ».
- **Export Administration Regulations** : restrictions quant à l'exportation de certains produits ou vers certains pays.
- **Comprehensive Economic and Trade Agreement** : Accord qui pourrait être signé dès 2013 et qui abolirait toutes les barrières douanières entre le Canada et l'Union Européenne.





□ CLES D'ENTREE SUR LE MARCHE (1/2)

➤ Opportunités spécifiques pour l'offre française

- **La technologie et le savoir-faire français sont reconnus, ce qui permet aux entreprises de se positionner favorablement par rapport à la concurrence étrangère.** La France reste le **premier partenaire commercial des Etats-Unis** dans l'aéronautique et le troisième partenaire commercial du Canada.

➤ Relais locaux de l'offre française

- De **nombreux industriels français sont présents en Amérique du Nord**, la plupart des grands donneurs d'ordres tels que Dassault Falcon Jet, American Eurocopter, Zodiac Aerospace, Safran, Airbus, EADS NA, mais également des PME qui sont implantées auprès de tous les donneurs d'ordres du secteur.

➤ Principaux décideurs

- Avionneurs: Boeing, Bombardier, Gulfstream, Cessna, Hawker Beechcraft, Piper,...
- Hélicoptéristes: Bell Helicopter, American Eurocopter, Sikorsky, MD Helicopter, Robinson Helicopter, Enstrom,...
- Motoristes: GE Aviation, Pratt & Whitney, Honeywell, Williams International, CFM,...
- Equipementiers: Spirit AeroSystems, UTC Aerospace Systems, L3-Communications, Héroux-Devtek, Magellan Aerospace,...
- Drones: Northrop Grumman, General Atomics, AAI, Aerovironment, Boeing,...
- Spatial: NASA, CSA, SpaceX, ULA, Loral, Orbital,...
- Compagnies aériennes: United, Delta, American, Southwest, Air Canada, US Airways,...
- Syndicats professionnels: AIA, AIAC, AUVSI, EAA, GAMA, HAI, NBAA,....



□ CLES D'ENTREE SUR LE MARCHE (2/2)

➤ Réseaux de commercialisation et implantation locale

- **Présence industrielle locale est vivement conseillée**, via une filiale ou par le biais d'une joint-venture. A noter que la parité Euro/Dollar (que ce soit le dollar américain ou canadien) reste favorable à l'investissement et aux acquisitions.
- Les **clients américains de l'aéronautique souhaitent un relais local pour un suivi rapide et efficace** de leurs fournisseurs. **L'emploi d'une personne bilingue comprenant chaque culture est un atout clé de succès**. De même, tous vos éléments de communication doivent être disponibles en anglais. C'est également vrai au Québec. Par exemple, l'anglais est la langue de travail de Bombardier.
- Le choix d'une implantation à proximité des acteurs du marché cible est facilité par l'organisation géographique de cette industrie (**75% des emplois directs américains sont situés dans 6 états, 60% de la production canadienne se situe dans la région de Montréal**).
- **Présence physique sur les salons nationaux incontournable** (MRO Americas, NBAA, EAA Air Venture, HELI-EXPO, AUVSI, AEROMART).

➤ Mode de financement et/ou moyen de paiement

- Les acteurs américains préfèrent les productions en zone dollar qui leur garantissent des prix stables et réduisent sensiblement les risques logistiques.





Taille du marché (en €)	Taux de croissance (%)	Opportunités / menaces
595 Mds € (*) (production totale de l'industrie mécanique en 2012).	+1,1% (*) (par rapport à 2011).	<ul style="list-style-type: none">▪ Hausse de 11,1% de la production de machines pour la construction et les travaux publics provoquée par la reconstruction des zones sinistrées par la triple catastrophe du 11 mars 2011.▪ Croissance de 14,3% des composants / équipements pour l'industrie aéronautique (participation des industriels japonais aux programmes Boeing et Airbus).▪ +9,2% dans la production d'équipements de communication en raison de la hausse du trafic.▪ Structure pyramidale du secteur : grandes entreprises et de nombreuses PME sous-traitantes.

(*) Selon les catégories définies par l'association professionnelle du secteur, ces données portent sur :

1. Machinerie générale - 2. Machines électriques - 3. Machines TIC - 4. Composants électroniques - 5. Machines de transport - 6. Machines de précision - 7. Produits métalliques - 8. Machines à forger





❑ CARACTERISTIQUES DU MARCHÉ

➤ Taille du marché

- ▣ **Le secteur automobile**, dont le parc s'élève à 79 M unités, est le **1^{er} secteur industriel au Japon** (environ un quart du chiffre d'affaires de l'industrie), le **1^{er} employeur** (5,5 M d'emplois directs et indirects, 8,7% de la population active). **En 2012, la production mondiale des huit constructeurs automobiles nippons devrait pulvériser un record et dépasser les 26 M de véhicules.** Les constructeurs continuent d'augmenter leur production à l'étranger, notamment dans les pays émergents, qui représente déjà plus de 50% de leurs capacités totales. Le secteur regroupe plus de 9 500 entreprises (constructeurs et équipementiers) dont 90% sont des PME. **Toyota est le premier constructeur mondial en 2012** avec 9,7 millions de véhicules vendus ($\Delta/2011$:+22%).

➤ Tendances

Suite à la triple catastrophe du 11 mars 2011 et aux inondations en Thaïlande, le **marché (production et demande)** a **accusé un net recul**. La reprise a été relativement rapide notamment grâce aux subventions gouvernementales pour l'achat de véhicules propres. En termes d'offre, les **constructeurs renforcent leur gamme de véhicules propres** : **Nissan augmente l'autonomie de son véhicule électrique Leaf et entend lancer une quinzaine de nouveaux modèles hybrides d'ici 2016; Toyota compte en commercialiser 21 avant 2016.** Dans le même temps, la **stratégie d'internationalisation des activités** se poursuit avec des opérations de croissance externe (rachat du constructeur russe AvtoVAZ par l'alliance Renault-Nissan) et le développement des capacités de production à l'étranger. Les attentes du secteur envers la politique du nouveau gouvernement libéral (décembre 2012) sont fortes tant en matière de taux de change du yen que de mesures de soutien à la demande intérieure.



□ CLES D'ENTREE SUR LE MARCHE (1/2)

➤ Opportunités spécifiques pour l'offre française

- **La part des véhicules hybrides a pour la première fois dépassé le seuil des 10% des ventes totales de véhicules neufs** (production de plus de 1,2 M de véhicules hybrides par Toyota) et les **ventes de véhicules électriques ont doublé en 2011**. Les modèles diesel font une réapparition sur le marché avec quelques modèles lancés par Mazda, ce qui pourrait offrir des opportunités à l'offre française dans le domaine des technologies propres.

➤ Relais locaux de l'offre française

Alliance Renault/Nissan et partenariat technique PSA/Mitsubishi.

- **Equipementiers** : Valéo, Faurecia, Hutchinson ont plusieurs **joint-ventures avec des entreprises japonaises et/ou sites de production** au Japon. ArcelorMittal a un partenariat technique avec Nippon Steel & Sumitomo Metal. Raymond et Inergy ont leur propre unité de production. Des PME (logiciels, machines de marquage, traitement de surfaces, capteurs, autres composants) ont des partenaires commerciaux.
- **Possibilité de partenariats dans le domaine des technologies électrique, hybride et peut-être diesel.**

➤ Principaux décideurs

En dépit d'une plus grande délocalisation des activités à l'étranger, le pouvoir de décision demeure souvent au Siège au Japon.

Associations professionnelles : JAMA, JAPIA, JARI, JAIA....





❑ CLES D'ENTREE SUR LE MARCHE (2/2)

- Indispensable d'**approcher le marché japonais** soit en **partenariat avec des entreprises locales** (équipementiers, sociétés de commerce, éditeurs de logiciels, etc.) soit sous la forme d'une **présence (filiale, bureau de représentation)**. La présence sur un salon professionnel permettra d'entrer en contact direct avec des acteurs locaux. De nombreuses entreprises françaises ont ainsi trouvé leur partenaire local.





❑ CARACTERISTIQUES DU MARCHÉ

➤ Taille et taux de croissance du marché

- 6^{ème} rang mondial avec une production de 10 Mds € en 2012.
- Effectifs : 25 000 personnes.
- Croissance de la production de composants/structures de fuselage (plus de 60% de l'activité) et de moteurs (30%) pour l'aéronautique civile en 2012.
- Secteur de la défense : 40% de l'activité.
- Montée en puissance de la production civile due à la participation des industriels japonais aux programmes de Boeing (35% du 787, 21% du 777) et Airbus (2% de l'A380, 330, 320).
- Secteur demeure donc dépendant de la conjoncture de Boeing (en 2011, 3 Mds € d'exportations de composants/structures vers les Etats-Unis).
- Importations : 5,7 Mds € en 2011 (77% en provenance des Etats-Unis, 15% de l'U E dont 340 M€ de France).
- Exportations 4,2 Mds €.

➤ Principaux décideurs

- Principaux acteurs : grands groupes de l'industrie lourde, Mitsubishi Heavy Industries (MHI, leader du marché avec 40% de l'activité), Kawasaki Heavy Industries (KHI, second avec 25% et leader sur le segment des hélicoptères), Fuji Heavy Industries (FHI), Ishikawajima-Harima Heavy Industries (IHI, le seul véritable motoriste japonais) et enfin ShinMaywa Industries (SMIC, spécialiste des hydravions). On estime le nombre de PME évoluant dans ce secteur à un millier. Avec des groupes comme Toray, le Japon détient le leadership mondial pour les matériaux composites. La région de Nagoya concentre environ 70% de l'activité.





❑ CLES D'ENTREE SUR LE MARCHE

➤ Opportunités

- **Industrie japonaise incontournable sur le marché des composants d'aéronefs.** Japon va approfondir sa participation aux programmes internationaux grâce à son leadership dans les matériaux composites mais aussi parce que le pays n'est pas encore capable de développer seul des systèmes complets.
- **Industrie compte aussi sur le développement de l'aviation régionale avec le MRJ**, un appareil plus respectueux de l'environnement et avec des performances de consommation améliorées.
- A long terme, le **Japon ambitionne de développer un appareil commercial supersonique/hypersonique.**
- Face à la concurrence notamment américaine, les entreprises françaises doivent proposer **des solutions innovantes**, personnalisées et se positionner sur des **marchés de niche**.
- **Etre certifié/qualifié par un grand donneur d'ordre** (Boeing, Airbus, Bombardier, Embraer, etc.) est un atout mais ne garantit aucun résultat.
- Approche directe des industriels possible pour entamer des négociations techniques et proposer une offre plus compétitive.
- Sur le marché de l'aviation commerciale, **Boeing** dispose d'une flotte de 350 appareils contre 40 pour Airbus. **Skymark, 3ème transporteur nippon**, a passé une commande en février 2011 pour six A380. La compagnie régionale Link a signé en octobre 2012 un contrat de leasing pour trois ATR 72-600. Eurocopter domine le marché des hélicoptères civils (55% de parts de marché). Le **dynamisme de l'aviation low-cost** (Peach Aviation, Air Asia Japan et JetStar Japan ont démarré leurs activités en 2012) **devrait générer des opportunités pour le développement de la part de marché d'Airbus.**

➤ Positionnement de l'offre

- Plusieurs entreprises françaises exportent d'ores et déjà vers le Japon. Le **programme de recherches franco japonais** signé entre le **GIFAS et la SJAC** (Society of Japanese Aerospace Industry) **évolue désormais vers les technologies hypersoniques.**





UBIFRANCE



Le marché des industries mécaniques

5 - Annexes



Principales évolutions du marché mondial entre 2009 et 2011

- ❑ Au niveau des pays prioritaires pour Ubifrance, l'Allemagne et le Maroc restent en priorité N°1, l'Inde, la Russie et le Brésil passent de la priorité N°2 à N°1.
- ❑ Ce classement est en adéquation avec la positionnement des clients de la France où l'Allemagne confirme sa place de premier client, le Brésil passe de la 14ème place à la 10ème et la Russie de la 17ème à la 12ème.
- ❑ A noter le formidable redressement du marché automobile aux Etats-Unis avec des opportunités dans les technologies vertes, les moteurs hybrides, électriques, le diesel.
- ❑ A noter également le développement continu du marché aéronautique aux Etats-Unis et au Japon avec des thématiques porteuses liées aux technologies innovantes.



Activité : Emboutissage - emboutissage profond
 Siège social : rue Guy Degrenne 14502 VIRE CEDEX -FRANCE
 Effectif : 210 personnes Date de création (site) : 1967
 CA à l'export : 15%



Depuis 1948, GUY DEGRENNE, manufacture internationale, est un chef de file reconnu dans les arts de la table (couverts inox, porcelaine). Depuis le début des années 1980, l'entreprise s'est développée dans le domaine de l'emboutissage profond notamment grâce à une activité qui s'appuie sur des savoir-faire et des techniques uniques en Europe :

Techniques de fabrication des produits : Formage de pièces inox ou aluminium et l'emboutissage complexe (avec recuit sous vide). GUY DEGRENNE réalise à ce titre des pièces à tolérance serrée et des pièces avec aspect de surface. L'entreprise assure ainsi la découpe et l'emboutissage

de pièces en inox de forte épaisseur, découpe et soudure laser.

Techniques de test des produits : Traction, compression, duré, fluorescence X, micrographie, contrôle soudure par rayon X Vieillessement, etc.

L'activité de sous-traitance se veut une activité de premier rang, c'est-à-dire tournée vers la délivrance d'un produit fini aux donneurs d'ordre avec un niveau d'intégration le plus élevé possible. Pour cela, les équipes basées à Vire accompagnent les clients dans la conception et le prototypage des produits sur CATIA.

La co-conception des produits permet de réduire le coût des pièces dès le stade de l'offre ainsi que la réduction des coûts de d'outillage par le développement d'une offre d'outillage dit de préséries. Les opérations de soudures laser, d'assemblage, de travail d'aspect et de caractérisation des produits demeurent les activités de de plus forte valeur ajoutée. Les opérations de sous-traitance de série se font quant à elles dans le cadre d'un accompagnement continu du client, avec la définition régulière de plans de progrès.

UBIFRANCE à vos côtés

Avec UBIFRANCE et SOTRABAN, l'association des sous-traitants de Basse Normandie, Guy DEGRENNE a participé à la foire de Hanovre à plusieurs reprises afin

de générer un courant d'affaires sur l'Allemagne. Cette manifestation constitue la première foire industrielle à l'échelle mondiale. Grâce à cette participation avec

UBIFRANCE, GUY DEGRENNE a pu fidéliser plusieurs clients Allemands au cours des années.

L'export, c'est gagné !

Avec une croissance moyenne de 10% par an et notamment une participation depuis 15 ans à la célèbre foire internationale de la sous-traitance de Hanovre, GUY DEGRENNE INDUSTRIE se révèle être l'un des acteurs incontournables sur ses « core business » avec une satisfaction de près de 100% (indice ISO 9001) de ses principaux donneurs d'ordre allemands et anglais.

L'accompagnement offert par les équipes d'UBIFRANCE sur une manifestation d'une telle ampleur permet à GUY DEGRENNE INDUSTRIE de se concentrer sur ses objectifs commerciaux.

“

Stephane Zanchet - Directeur Commercial

Le support d'UBIFRANCE est primordial pour notre développement à l'export. UBIFRANCE nous accompagne par exemple dans la mise en place d'un nouveau VIE au Qatar qui s'inscrit dans une opération de portage réalisé avec la société GDF SUEZ dans le cadre du pacte PME.

”



Activité : Conception et usinage de pièces en matériaux complexes
 Siège social : 322 Avenue du Mt-blanc - Z.I. Les Fourmis - 74130 BONNEVILLE
 Effectif : 5 salariés
 CA à l'export : 5%

Du décolletage pour l'horlogerie à l'usinage de pièces pour satellites ou engins spatiaux.

Depuis 1946, plusieurs générations de la famille SADDIER se sont succédées pour exercer leur savoir-faire dans l'usinage des pignons d'horlogerie. Ce sont plus de 60 millions de minuteriers (instruments de mesure du temps) qui ont été fabriqués dans nos ateliers.

Le savoir-faire de l'entreprise dans l'industrie horlogère lui a permis de

développer un usinage de très grande précision (+ ou - 2 microns) appliqué à d'autres secteurs tels que le médical ou la connectique.

Aujourd'hui, SADDIER ROBERT DECOLLETAGE est devenue un spécialiste français de l'usinage de pièces très précises et complexes composant par exemple les satellites, les engins spatiaux ou l'appareillage médical, dans des matériaux complexes tels que le Titane, l'Inconel ou le Marval.



UBIFRANCE à vos côtés

Avec UBIFRANCE, le Pôle Arve Industries et la Chambre de Commerce et d'Industrie de la Haute-Savoie, SADDIER ROBERT DECOLLETAGE a participé à la Foire de Hanovre à plusieurs reprises afin de

développer sa présence commerciale en Allemagne. Grâce à cette vitrine unique que constitue le stand Haute-Savoie/France sur la Foire de Hanovre, SADDIER ROBERT DECOLLETAGE a été retenu en 2011

comme fournisseur d'un fabricant allemand.

L'export, c'est gagné !

Fournisseur exclusif de pièces usinées du leader français des mécanismes de minuterie, SADDIER ROBERT DECOLLETAGE a su investir dans l'innovation grâce à un développement de brevets de fixation.

L'entreprise est également devenue fournisseur du secteur du Luxe exigeant

des pièces de finition impeccables, dans des matériaux précieux; elle maîtrise l'usinage des matières les plus rares.

La présence sur la Foire de Hanovre organisée par UBIFRANCE permet à SADDIER ROBERT DECOLLETAGE de bénéficier d'une vitrine unique et de conforter ses prospects allemands dans sa volonté de les servir, sur leur marché.

“

Jérôme Saddier - P.D.G

La communication d'UBIFRANCE autour des exposants français de la Foire de Hanovre est essentielle. Elle nous a permis d'être visibles au milieu de centaines d'exposants, et de mettre en valeur le savoir-faire historique de notre entreprise.

”

Activité : technologies électroniques et optiques
Siège social : 7B rue Hermès 31520 RAMONVILLE ST AGNE
Effectif : 6 personnes
CA à l'export : entre 500 et 1000 k€

La société ARCK SENSOR est spécialisée dans les technologies électroniques et optiques de pointe pour des environnements sévères. Ses capteurs industriels robustes et précis proposent des solutions de mesure et de contrôle dédiées aux industries lourdes, et notamment aux industries sidérurgiques et portuaires.

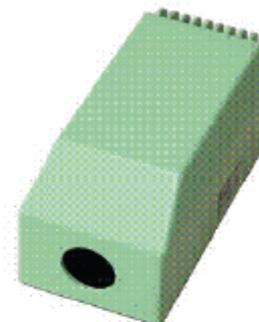
Deux principaux secteurs sont concernés :

- les équipements de levage de type pont roulant ou portiques à conteneurs (grues de quai et de parc)
- les lignes de production de type lignes de laminage, d'étamage, de cisailage, de revêtement, ou autres.

Les produits d'ARCK SENSOR sont mondialement utilisés et approuvés dans les ports à conteneurs les plus prestigieux.

ARCK SENSOR offre une présence technique et commerciale internationale grâce à son réseau de partenaires commerciaux. La société est présente en Europe (Italie, Allemagne, Finlande) et en Asie (Singapour, Japon, Corée, Chine, HK).

Pour ce qui concerne l'Allemagne, ARCK SENSOR était contraint par le marché qui n'est pas très ouvert aux produits français. Pour cette raison, la société a été obligée de passer par des intégrateurs, qui à leur tour préfèrent souvent choisir une solution allemande quand c'est possible.



UBIFRANCE à vos côtés

UBIFRANCE a réalisé pour ARCK SENSOR une recherche d'agents-distributeurs en Allemagne dans le domaine des équipements électroniques industriels. Pour la société, il s'imposait que l'agent recherché ait dans son catalogue des produits du secteur de la sidérurgie ou du domaine portuaire.

Une quarantaine d'agents allemands spécialisés ont été contactés par les équipes d'UBIFRANCE en Allemagne et un programme de rendez-vous a été organisé. La société ARCK SENSOR a rencontré huit prospects et a recruté deux agents à la suite de ces rendez-vous. Après les premiers retours d'expérience avec ces deux

représentants, la société a continué à travailler avec celui des deux qui s'est avéré être le plus efficace.

L'export, c'est gagné !

Par le biais d'UBIFRANCE, ARCK SENSOR a recruté un agent-distributeur pour l'Allemagne, qui de surcroît couvre les Pays-Bas. Le chiffre d'affaires réalisé est à ce stade à une première étape : d'autres beaux projets sont en cours. Notamment cela devient prometteur avec une société d'ingénierie allemande, avec deux constructeurs

de grues portuaires, avec un terminal à conteneurs et avec un sidérurgiste,...

De très belles retombées commerciales pour cette PME française sur un marché difficile pour l'offre française !

“

Marc Brouant, Président

UBIFRANCE nous a offert un panel d'une dizaine de sociétés potentielles pour être notre agent local. Parmi celles-ci, un certain nombre était bien ciblé, ce qui a permis de faire un choix judicieux et non pas un choix par dépit.

”



Activité : Hydrogène
Siège social : Z.A. Quartier Riétière 26190 LA MOTTE-FANJAS
Effectif : 28 **Date de création : 2008**



Düsseldorf en Allemagne et un bureau de représentation au Japon est également prévu au second semestre 2011.

Créée en 2008, McPhy Energy est une jeune société technologique Rhône Alpine qui a pour mission d'industrialiser et de commercialiser une technologie innovante de stockage de l'hydrogène, sous forme d'hydrures, qui offre des avantages uniques comparée aux autres solutions de stockage de l'hydrogène. La technologie s'adresse au marché de l'hydrogène industriel et des énergies renouvelables. McPhy Energy détient des droits exclusifs sur un portefeuille de brevets, qui sont l'aboutissement de plus de 8 années de

recherche au CNRS, en partenariat avec l'Université Joseph Fourier. Membre du pôle de compétitivité TENERDIS, McPhy Energy est engagée en tant que partenaire direct ou sous-traitant dans plusieurs projets de recherche. McPhy Energy figure dans le Global Cleantech 100 et dans le Top 5 Cleantech France.

McPhy a diversifié sa présence à l'export notamment en participant aux opérations Ubifrance en Europe, Moyen-Orient et en Asie. Une filiale est actuellement en cours de constitution à

UBIFRANCE à vos côtés

Mars 2010 : première participation au pavillon France sur le salon FC-Expo à Tokyo. A cette occasion, la Mission Economique Ubifrance a organisé un programme de rendez-vous individuels sur le salon. Parmi la douzaine d'entreprises japonaises présentées, McPhy a su notamment retenir l'attention du leader japonais de l'hydrogène : Iwatani Corporation.

McPhy a effectué un suivi très efficace auprès des contacts japonais de cette

entreprise. Au cours de l'année écoulée, les experts d'Iwatani ont évalué la technologie de McPhy Energy et visité les installations des laboratoires du CNRS et du CEA en France où les réservoirs de McPhy sont déjà utilisés.

Mars 2011 : McPhy a renouvelé sa présence sous le pavillon France au salon FC-Expo de Tokyo, et a annoncé le matin de l'ouverture du salon, la signature d'un contrat avec Iwatani Corporation pour la fourniture d'un système de stockage de

4kg d'hydrogène. McPhy Energy installera un système complet de stockage d'hydrogène industriel sur un site d'Iwatani au Japon. La livraison des produits est prévue pour le mois de juin.

Dernier trimestre 2011 : dans le cadre de son implantation au Japon, le recrutement d'un VIE permettra de consolider la position de McPhy dans l'archipel.

L'export, c'est gagné !

McPhy s'est montrée très impressionnante dans son développement rapide à l'international, illustré notamment par l'ouverture de bureaux à l'étranger, la signature de contrats avec des entreprises majeures japonaises et italiennes.

En 2010, McPhy a réussi une très belle levée de fonds à hauteur de 14 millions d'euros, avec l'entrée de Sofinnova Partners, Gimv et Amundi Private Equity Funds, dans son capital. Les fonds ont servi à financer le développement industriel et commercial de McPhy Energy ainsi que l'internationalisation de la société.

McPhy est le parfait exemple d'une PME innovante dynamique, qui grandit, exporte et crée de l'emploi en France. Il y a trois ans, au lancement de la société, celle-ci ne comptait que 4 personnes, l'entreprise est aujourd'hui forte de 28 employés.

Au cours de l'édition 2011 du salon FC-Expo de Tokyo, le président d'Ubifrance, Monsieur Alain Cousin, en déplacement au Japon, a adressé ses félicitations à l'entreprise pour l'excellence de son parcours.

“ Pour une jeune entreprise technologique de croissance comme la nôtre qui doit se positionner sur des marchés stratégiques à l'international, l'aide d'UBIFRANCE a été déterminante pour s'exposer de manière très professionnelle et nouer des contacts. Je suis ravi que ceci ait débouché sur notre premier contrat au Japon, avec Iwatani Corporation, le leader sur ce marché très exigeant.

Pascal MAUBERGER
Président du directoire

”

Activité : Composants aéronautiques
 Siège social : Brie-Comte-Robert (Seine-et-Marne)
 Effectif : 13
 CA à l'export : plus de 50% Date de création : 1995

Basée en France à Brie-Comte-Robert, JPB Système est spécialisée dans les dispositifs auto-freinant pour la sécurisation des ensembles vissés.

Lors du salon du Bourget en 1993, un défi technologique est lancé par un client à Jean-Pierre MARC, directeur de la société Barré, usine spécialisée dans la mécanique et l'outillage de précision. Il s'agit de supprimer les fils frein des bouchons endoscopes des moteurs d'avion. Jean-Pierre MARC, mécanicien de formation, trouve la solution sous la forme d'un bouchon endoscope auto-freiné, qu'il fit aussitôt brevété. Le défi était relevé, et la société JPB Système vu ainsi le jour en

1995. Après six ans à la recherche d'un marché, JPB Système décroche son premier contrat pour le moteur CFM 56, le moteur d'avion le plus vendu au monde à ce jour.

Aujourd'hui, JPB Système compte treize employés et reste une entreprise familiale dont toutes les parts sont détenues par la famille MARC, et dont Damien MARC est le dirigeant.

En 2010, la société s'est implantée en Amérique du Nord et espère conquérir de nouveaux secteurs d'activités tels que le nucléaire, l'automobile, la marine et la pétrochimie.



Technologies ELS
(Easy Locking System)

UBIFRANCE à vos côtés

Le dynamisme et la compétitivité du secteur aéronautique Canadien ont poussé la société JPB Système à orienter son déploiement à l'export vers l'Amérique du Nord. Dans le cadre de son développement, JPB Système a participé à une mission collective sur le secteur de l'aéronautique et spatiale sur la province du Québec en décembre 2009. Mise en place par Ubifrance, cette mission a permis à JPB Système d'assister au Forum de l'Innovation Aérospatiale organisé par le cluster Aéro Montréal pendant deux jours. Ce forum comprenait des conférences permettant une meilleure connaissance du

marché aéronautique canadien, des rendez-vous B to B (rencontre de Bombardier par exemple) et des ateliers techniques. M. Marc a également bénéficié de programmes de rendez-vous organisés sur deux jours avec les principaux acteurs du secteur aéronautique et rencontré les membres de l'AQA (Association Québécoise de l'Aéronautique) ainsi que du CRIAQ (Consortium de Recherche en Innovation Aérospatiale du Québec).

Lors de la mission au Canada, JPB Système a fait la connaissance de différents acteurs du marché nord-américain. Ces échanges ont débouché

quelques mois après par l'ouverture d'une filiale aux Etats-Unis, dans la ville de Cincinnati. JPB Système compte aujourd'hui un collaborateur aux Etats-Unis. La présence d'un relais sur place facilite leur développement et leur prospection sur le continent. Suite à cette implantation, JPB Système a rencontré Pratt & Whitney dans le Connecticut et a décroché sa première commande sur la canalisation du GTG, moteur de nouvelle génération. Dans la foulée, JPB Système a déposé un nouveau brevet spécifiquement adapté aux besoins de Pratt & Whitney sur ces mêmes programmes de canalisation.

L'export, c'est gagné !

Travaillant essentiellement auprès de motoristes, JPB Système a enregistré une croissance de 450 % de son activité sur les cinq dernières années et réalise aujourd'hui plus de 50 % de son chiffre d'affaires à l'export. Grâce à sa présence aux Etats-Unis et sa prospection sur le Canada, JPB Système a pu gagner de nouveaux marchés et agrandir son champ de clients potentiels.

Afin de développer sa stratégie export, JPB Système a participé une seconde fois au Forum de l'Innovation qui s'est déroulé en décembre 2011. Leur mission : se rapprocher de Pratt & Whitney Canada (basé à Longueuil près de Montréal) ainsi que de renforcer leurs stratégies export, notamment en développant sa connaissance du marché aéronautique et agrandir son réseau.

“

Damien Marc – Dirigeant

Cette mission organisée par Ubifrance fut un vrai tremplin pour notre implantation et notre développement en Amérique du Nord. Fort de ce succès, c'est plein d'ambitions que nous nous sommes rendus une seconde fois à leurs côtés au Forum de l'innovation en décembre 2011 !

”



Activité : Logiciel de paramétrisation en mécanique des fluides
Siège social : Ecully (Rhône)
Effectif : 13 Date de création : 2000
CA à l'export : 200 k€



Profil d'aile au décollage avec hysustentateurs déployés.
Simulation de la turbulence réalisée à l'université de Sherbrooke avec les logiciels Fluorem, dans le cadre du programme GARD'N.

Basée en France à proximité de Lyon, Fluorem a créé une technologie innovante dans le secteur de la mécanique des fluides.

Pascal FERRAND, Directeur de recherche au CNRS, et Stéphane AUBERT, Maître de conférences de l'École Centrale de Lyon (ECL) ont mis en place un logiciel de paramétrisation en CFD (*Computational Fluid Dynamics*). Ce logiciel, appelé Turb'Opty, permet d'extrapoler un ensemble de solutions utilisées dans les processus industriels pluridisciplinaires. Cette technologie réduit ainsi les cycles de conception et les coûts d'expérimentation.

La loi Allègre sur l'Innovation et la Recherche, parue en 1999, autorisant les universitaires et chercheurs à créer une entreprise et de déposer des brevets, a permis aux deux collaborateurs de lancer l'entreprise Fluorem en 2000. Depuis, Stéphane AUBERT est devenu PDG de Fluorem et Pascal FERRAND directeur de recherche au Laboratoire de Mécanique des Fluides et d'Acoustique à l'ECL et consultant scientifique auprès de Fluorem.

Leurs clients sont spécialisés dans le domaine de l'aéronautique, tels que EADS,

Airbus, SNECMA, l'automobile (VALEO) ou l'énergétique.

En 2010, Fluorem a mis en place un département commercial et a lancé la construction d'un réseau au niveau européen. D'ici 2012, leur réseau de distribution sera totalement implanté, et Fluorem sera capable de vendre ses produits à travers l'Europe.

UBIFRANCE à vos côtés

Depuis 2003, Fluorem est le distributeur exclusif de la marque montréalaise NTI en Europe. En 2009, c'est au tour de Fluorem de s'orienter vers le marché canadien afin d'identifier et de trouver un partenaire afin de la distribution de ses produits.

Afin d'identifier un partenaire compétent dans son domaine au Canada, Fluorem a participé à la mission collective organisée par Ubifrance dans le secteur aéronautique et spatial au Canada en décembre 2009. Lors de cette mission, Fluorem a pu en apprendre davantage sur le marché aéronautique canadien grâce aux visites, aux conférences et ateliers techniques donnés par les acteurs du

secteur, et a également participé à plusieurs rendez-vous B to B. Lors des rencontres organisées par Ubifrance, Fluorem a eu l'occasion de rencontrer Bombardier et Pratt & Whitney.

Ces rendez-vous se sont concrétisés par des projets collaboratifs avec le professeur Stéphane MOREAU de l'Université de Sherbrooke (Québec) via la société canadienne MECANUM. Ces derniers utilisent aujourd'hui les logiciels de Fluorem pour des applications aéronautiques. Afin d'inscrire dans la durée et d'améliorer continuellement ce partenariat, Fluorem se rend deux à trois fois par an au Québec et des chercheurs de l'Université de

Sherbrooke se déplacent également en France plusieurs fois par an. Lors de la cette mission au Canada, Fluorem a rencontré Dominique PELLETIER, Professeur à l'école Polytechnique de Montréal, qui travaille sur des technologies similaires. Un partenariat s'est développé et M. PELLETIER est invité pour un mois en mai 2012, comme professeur à l'École Centrale de Lyon pour travailler sur les modèles de turbulence.

L'export, c'est gagné !

Depuis la mission aéronautique de 2009, Fluorem travaille conjointement avec Bombardier et l'université de Sherbrooke sur le projet de l'avion écologique québécois, le projet GARDN. Ce projet est le plus important actuellement en cours de développement au Canada pour Fluorem.

Fluorem entretient des relations similaires avec l'école Polytechnique de Montréal (E. Laurendeau, D. Pelletier).

Enfin, Fluorem est également impliquée dans le futur projet transversal, le programme CANNAPE, qui vise à établir des passerelles entre les programmes aéronautiques canadiens et européens.



Pascal Ferrand – Consultant scientifique et fondateur de Fluorem

En quelques jours, grâce à l'organisation de multiples conférences, rencontres et des entretiens personnalisés, Fluorem a pu se faire une idée précise du marché de l'aéronautique, des acteurs et organismes fédérateurs, des possibilités de partenariat, et des conditions très favorables d'implantation à Montréal.





Activité : Centre de formation et de conseils dédié à l'aéronautique
 Siège social : 18 rue Nicolas Appert - ZA- n°2 37300 Joué-Lès-Tours France
 Effectif : Variable Date de création : 1977
 CA à l'export : 40%

CFFC propose un éventail complet de formations dédiées à l'aéronautique et à l'aéroportuaire.

Forte de sa longue expérience, CFFC dispense des formations aussi bien théoriques que pratiques.

Toujours tourné vers l'international, CFFC ouvre dès 1982 sa première représentation à l'étranger au Sénégal suivi de l'île de la Réunion en 1985.

Depuis lors, CFFC a conclu de nombreux partenariats de formation avec des compagnies françaises et internationales.

En Europe, CFFC reste l'un des rares acteurs de la formation aéronautique et

aéroportuaire totalement indépendant des grands groupes, grandissant ainsi à tous une offre de qualité en constante évolution.

Dès 2003, CFFC propose des formations sous agrément Part 147. Cet agrément garanti la conformité des formations CFFC aux exigences des Autorités Aéronautiques Internationales. À ce jour, CFFC est l'un des rares organismes français dont les formations sont agréées Part 147.

Cap sur 2012: mise en place et développement de formations et consulting sur les domaines les plus pointus : hypoxie et tracking, mais également Airbus A380 et gestion de crise.



Et bien sûr, toujours l'organisation de formations personnalisées en fonction des besoins de chaque client.

UBIFRANCE à vos côtés

Octobre 2010 : la société CFFC s'est rendue pendant quatre jours à Singapour et en Malaisie pour la participation aux rencontres avec **Singapore Airlines**, **Malaysia Airlines** et **Air Asia**. A travers cet événement CFFC a eu l'occasion de rencontrer les départements achats et projets des différentes compagnies

aériennes et centres de maintenance aéronautique de ces deux pays.

Mars 2010 : Présence sur le **salon de l'aviation civile à Hyderabad** en Inde sur le pavillon France.

Mai 2011 : participation aux rencontres acheteurs auprès des compagnies aériennes en Indonésie, Thaïlande et

Vietnam. Grâce à cet événement CFFC a pu rencontrer des compagnies aériennes sur les thématiques suivantes : MRO et équipements, Aménagements intérieurs, Formations et services aux compagnies aériennes.

L'export, c'est gagné !

Nous saluons le dynamisme de la société CFFC qui a réussi à développer des opportunités et un réseau en Asie du Sud-Est.

La mission collective d'octobre 2010 pour rencontrer les compagnies aériennes et centres de maintenance aéronautique, a permis à la société de signer un premier contrat avec **Singapore Airlines Engineering Company**.

Une autre mission collective en mai dernier a été très porteuse.

Ubifrance souhaite, à partir de cette première réussite, continuer à accompagner CFFC dans sa démarche export en Asie du Sud-Est.



Alain-Marie Maillat - CEO

Grâce aux équipes d'Ubifrance présentes localement, j'ai pu progresser dans mes projets export en Asie du Sud-Est.



Activité : Développement, fabrication et commercialisation de machines à jet d'eau ultra haute pression (découpe, décapage, ébavurage, etc.)
Siège social : 1 bis rue du Général de Gaulle, 62138 Billy-Berclau
Effectif : 36 **Date de création :** 1988
CA à l'export 2010 : 15% du CA

Aquarrese, spécialiste des technologies jet d'eau depuis 20 ans, propose une large gamme de procédés haute pression. Qu'il s'agisse de solutions standards ou spécifiques, Aquarrese fournit un moyen de production clé en main et en assure le service en Europe comme à l'international. Son savoir-faire dans les technologies de haute pression et sa capacité à l'intégrer

dans des machines innovantes permettent à Aquarrese d'afficher de belles références et certifications, notamment dans le secteur aéronautique : Snecma, Aircelle, la DGA, Techspace ou encore Air France Industries.

Aquarrese propose à ses clients des solutions alliant la robotique, l'informatique et la traçabilité, pour de la découpe ou du décapage de pièces plus écologiques.



UBIFRANCE à vos côtés

Damien Claezman, ingénieur commercial, a rejoint la société pour y développer le portefeuille international, dans l'aéronautique notamment.

En septembre 2010, c'est en Asie du Sud-Est que commence la démarche de prospection export de la société, en participant aux rencontres acheteurs en Malaisie et à Singapour à la rencontre des services engineering des compagnies aériennes (Malaysian Air Asia, Singapore Airlines) et du centre de maintenance ST

Aerospace avec lequel Aquarrese est en contact pour un projet en 2013.

Quelques mois plus tard, c'est aux Emirats Arabes Unis que nous retrouvons la société Aquarrese, lors de rencontres acheteurs avec MUBADALA et ses filiales, notamment le centre de maintenance ADAT, qui s'est montré fort intéressé par ses machines, et investira certainement début 2012. En 2011, l'infatigable Damien Claezman poursuit sa prospection avec UBIFRANCE lors de rencontres acheteurs

en Asie du sud-Est auprès des compagnies aériennes et centres de maintenance en Thaïlande et en Indonésie : c'est là que se trouve la croissance du trafic aérien ! Les besoins en équipements commencent à se faire sentir et les premières demandes arriveront mi 2012.

La dernière mission en date pour Aquarrese avec UBIFRANCE s'est déroulée en octobre 2011 au Mexique, à la rencontre des donneurs d'ordres français et nord-américains implantés sur place.

L'export, c'est gagné !

La société Aquarrese a développé une stratégie ambitieuse à l'international et s'est appuyée judicieusement sur UBIFRANCE pour lui ouvrir les portes de nombreux donneurs d'ordres internationaux. Que ce soit en Europe ou au Grand Export, les services d'UBIFRANCE ont apporté à la société Aquarrese un soutien parfois décisif, mais c'est l'indispensable suivi et relance des contacts qui aura permis à Damien Claezman de générer des prospects extrêmement qualifiés à l'Export au sein d'Aquarrese, porteurs de perspectives encourageantes pour 2012.

Aquarrese a bien compris que c'est grâce à ses efforts en R&D, et en ciblant des marchés à forte croissance où les besoins en équipements sont pressants, qu'elle pourra atteindre le développement qu'elle mérite et obtenir toujours plus de succès à l'export.

“
Damien Claezman
 Ingénieur Commercial.
 Etre bien accompagné, c'est partir avec une longueur d'avance.
 ”

Activité : Conception et réalisation d'outillages et de machines spéciales pour la réalisation des pièces en composites
Siège social : Z.A. de Pérache, 63114 COUDES, France
Effectif : 30 personnes **Date de création : 8 Décembre 1986**
CA à l'export : 76% **CA 2011 : 6.400.000 €**

Jun 2008 : Fusion d'Ordimoule (créée en 1988 par Serge Luquain) et de Techni-Modul (créée en 1997) pour former Techni-Modul Engineering (Conception et réalisation d'outillages et de machines). L'industrie des composites s'est développée à partir de la fin des années 30, sous l'impulsion d'innovations marquantes telles que les premières fibres de verre, puis dans les années 50, avec les premières fibres de carbone. De nouvelles innovations majeures tirent aujourd'hui la croissance du marché, apportant des améliorations techniques, économiques et qualitatives tout au long de la chaîne de valeur. Ainsi, malgré un contexte économique peu favorable à la croissance, ce marché est resté en pleine expansion, grâce à sa capacité à innover pour atteindre un meilleur ratio coûts/qualité/durabilité. Ces 50 dernières années, l'industrie mondiale des composites a enregistré un taux de croissance annuel moyen d'environ 8 % en volume, et les composites prennent le pas sur un nombre croissant de

matériaux en raison de leur légèreté et de leur résistance. Pour répondre à la demande, Techni-Modul a commencé à exporter vers la Chine en 2006. Aujourd'hui, elle exporte 54% de son CA vers ce pays et également 22% vers le Japon, le Brésil et la Belgique. Elle a ciblé d'autres pays dans sa stratégie commerciale et prospecte ainsi également au Mexique, Canada, Inde, Espagne, Allemagne, Suède, Italie, Pays-Bas et Royaume Uni. En exportant, la société a pris conscience de son potentiel à l'étranger et cela lui a permis d'élargir son portefeuille d'activité à l'industrie aéronautique. **Leur problématique export :** des déplacements internationaux de plus en plus fréquents à intégrer dans le budget de la société. En outre, il n'est pas toujours évident de trouver la meilleure solution de représentation dans tous ces pays (agent, partenaire, joint-venture, implantation) et il a fallu une période d'adaptation à chaque culture pour découvrir les méthodes de négociation des affaires.



UBIFRANCE à vos côtés

Suite à une première prospection du marché mexicain en 2010, Techni-Modul revient en 2011 pour participer à des rencontres avec les clusters mexicains et les grands donneurs d'ordre implantés dans le pays. En 2011 Techni-Modul participe à deux rencontres avec les principaux constructeurs aéronautiques (COMAC, AVIC et XAC) en Chine ainsi qu'en Espagne. Ces rendez-vous organisés par UBIFRANCE ont permis à

la société d'entrer en contact avec des prospects ciblés et de les rencontrer dans leurs sociétés afin de présenter les compétences techniques de Techni-modul. Pour ces missions, Techni-modul a reçu d'Ubifrance un dossier très complet sur le secteur de l'aéronautique, notamment une cartographie de ses prospects et les informations détaillées sur les programmes de développement des avions et hélicoptères en Chine. Suite à ces

missions, Techni-modul a reçu des demandes de prix et est en négociation commerciale. Pour son développement à l'export, Techni-modul a également embauché 2 VIE (volontaire International en entreprise), respectivement basés au Mexique et au Canada.

L'export, c'est gagné !

Pour toutes ces missions, Techni-Modul a bénéficié d'un accompagnement et d'un soutien financier d'Ubifrance. Afin de développer son activité à l'international, Techni-modul a eu recours à des agents commerciaux ainsi qu'à des VIE.

En 2011, cette PME de 30 personnes basée à Coudes a réalisé 76% de son chiffre d'affaires à l'export. Elle a pour objectif d'augmenter son CA d'environ 20% en 2012 grâce à l'export.

“
Serge LUQUAIN – Directeur Général
 Pour toutes nos démarches export, nous avons fait appel aux aides et au réseau UBIFRANCE, ce qui nous a propulsés rapidement au-delà des objectifs visés !
 ”

Activité : Conception, fabrication et installation d'équipements pour la maintenance ferroviaire
 Siège social : 2 rue Raoul Follereau, 59452 Lys Lez Lannoy
 Effectif : 60 Date de création : 1980
 CA à l'export : 3 500 000 EUR

SOGEMA Engineering est spécialisée dans la conception et la fabrication d'équipements d'ateliers ferroviaires clef en main.

La société SOGEMA (Société Générale de Mécanique Appliquée) voit le jour en 1980. SOGEMA se concentre sur le domaine de l'hydraulique, à travers la réparation de composants et la fabrication de centrales hydrauliques. En 2011 la société SOGEMA Engineering est créée, reprenant le pôle étude et fabrication. La société est spécialisée dans la réalisation de banc d'essais, moyens d'essais, de presses hydrauliques et de systèmes hydrauliques.

De grands groupes dans le domaine ferroviaire ou de l'aéronautique font confiance à SOGEMA Engineering.

Que ce soit dans le domaine des bancs d'essais ou des presses hydrauliques SOGEMA Engineering répond aux exigences spécifiques de chacun de ses clients et chaque réalisation est une adaptation unique à leurs cahiers des charges.

La société prospecte les marchés étrangers, notamment ceux sur lesquels il existe une industrie de la construction ferroviaire dynamique, comme c'est le cas en l'occurrence en Espagne.



UBIFRANCE à vos côtés

SOGEMA Engineering connaît le marché espagnol et a entretenu plusieurs contacts avec les grands donneurs d'ordre de la construction ferroviaire dans ce pays.

Lorsque la CCI International Nord Pas de Calais contacte la société pour lui proposer de participer au mois d'avril 2011 à une rencontre acheteur avec l'un des principaux constructeurs de matériel roulant espagnol, les responsables de SOGEMA Engineering saisissent l'opportunité pour reprendre contact avec

ce prospect. L'organisation de la rencontre avec le fabricant ferroviaire espagnol est gérée par les équipes d'Ubifrance en Espagne, qui avait préalablement recensé les besoins du client espagnol et arrêté avec lui les modalités de participation des entreprises françaises qui devaient être préalablement sélectionnées sur dossier. La préparation de cette rencontre acheteur avait fait l'objet d'une présentation en visio-conférence par les responsables du bureau Ubifrance en Espagne aux entreprises de

la région Nord Pas de Calais afin de leur proposer un panorama du marché espagnol de la construction ferroviaire, de leur présenter les grandes caractéristiques du donneur d'ordre visé et d'explicitier les modalités de participation à la mission organisée conjointement par CCI International Nord Pas de Calais, l'AIF et Ubifrance.

L'export, c'est gagné !

La participation à cette mission dans le pays basque représente pour SOGEMA Engineering une excellente opportunité d'affirmer sa présence auprès de cet industriel, et la société décide donc de s'inscrire. C'est une bonne initiative puisque le constructeur ferroviaire espagnol retient le dossier de SOGEMA Engineering. Le directeur commercial de SOGEMA Engineering sera donc du voyage en Espagne pour présenter plus en détail les produits de la société.

Après une présentation du constructeur de matériels roulants et de sa stratégie achat, le responsable de SOGEMA Engineering a pu s'entretenir le temps nécessaire en face à face avec le chef de produit directement concerné par ses produits. Dès son retour en France, un suivi régulier de ce contact permet à SOGEMA Engineering d'être consultée et de remporter un contrat pour la fourniture d'une Presse à Tarer les ressorts (photo) pour l'Arabie Saoudite 6 mois après cette mission en Espagne.

“

Frédéric GUILLOT – Directeur Commercial

Le format de l'opération proposée, à savoir d'établir un contact direct avec le responsable achat concerné par nos produits était tout à fait adapté à nos besoins et nous a permis de concrétiser rapidement avec notre prospect espagnol.

”

Activité : Machines portatives d'usinage
Siège social : Etoile-sur-Rhône (26)
Date de création : 1980 CA à l'export : 80%

Leader mondial pour les équipements portatifs d'usinage et de soudage.

Créée en 1980, PROTEM, leader mondial, conçoit et réalise des équipements portatifs d'usinage et de soudage développés et conçus pour répondre aux besoins des industries nucléaire, chimique, pétrochimique, navale, aérospatiale, pétrole et gaz, alimentaire, du semi-conducteur et, de manière générale, aux exigences exprimées par ses clients évoluant dans des domaines où la qualité

de la préparation et des soudures réalisées représente une condition essentielle.

Pour satisfaire ces exigences, PROTEM a développé des gammes de matériels spécifiques d'usinage et de soudage de haute technologie. Ces équipements répondent à des critères de qualité rigoureux et sont adaptés sur demande à des besoins spécifiques.



UBIFRANCE à vos côtés

Pour sa première approche du marché indien en juillet 2011, la société PROTEM a consulté UBIFRANCE pour l'organisation d'une mission de prospection avec, pour objectif, de rencontrer des décideurs et agents commerciaux indiens dans le domaine du pétrole, du gaz et du nucléaire et détecter les opportunités commerciales.

La société PROTEM est revenue en Inde au mois de septembre pour participer au volet nucléaire des Rencontres Technologiques Franco - Indiennes organisées à Bombay par UBIFRANCE. Ces rencontres ont permis à l'entreprise d'appréhender le marché, de rencontrer les interlocuteurs clés du secteur et de

présenter les produits PROTEM aussi bien chez le client, lors de séminaires techniques, que sur le salon India Nuclear Energy.

L'export, c'est gagné !

A l'issue de ses deux missions, PROTEM a recruté un agent/distributeur pour l'Inde. Ce partenariat commercial permet aujourd'hui à PROTEM de se positionner sur les appels d'offres du secteur de l'énergie en Inde et plus particulièrement dans le secteur nucléaire.

Désormais implanté en Inde avec un partenaire local, PROTEM s'ouvre de belles perspectives sur un marché où tout reste encore à faire !

“

Nadia Reicher - Responsable Commercial

UBIFRANCE a sélectionné des sociétés confirmées pour être notre agent local en Inde sur le secteur de l'énergie. Parmi celles-ci, nous avons pu identifier celui qui nous représente aujourd'hui.

”

Activité : Développement, fabrication et commercialisation de machines de marquage de câbles par laser UV
 Siège social : 15, rue Boudeville 31 100 Toulouse
 Effectif : 41 (dont 30 en France) Date de création : 2001
 CA à l'export : 4 M€ (plus de 80% du CA)



Depuis 1989, Laselec met à la disposition des industriels du câblage son savoir-faire et son expérience dans le domaine du marquage de câbles par laser ultraviolet.

Spécialiste des systèmes laser et de l'électronique, pionnière pour le développement d'équipements de marquage de câbles par laser Nd Yag, Laselec est la seule entreprise du marché qui conçoit et fabrique ses machines de marquage de A à Z, du matériel au logiciel,

sans oublier la source laser. Cette maîtrise totale de ses produits permet d'assurer facilement entretien et suivi après-vente.

Tournée vers l'international, Laselec possède des bureaux aux Etats-Unis, au Mexique, au Maroc et au Japon afin de maintenir un lien étroit avec ses clients et offrir un soutien clientèle important. Forte de cette ambition internationale, Laselec fournit des centres de maintenance, des équipementiers et des constructeurs dans le monde

entier : Allemagne, Brésil, Canada, Etats-Unis, Italie, Mexique, Turquie, etc. auprès de clients prestigieux (Airbus, Eurocopter, Boeing, Bombardier, Embraer, etc.)

INDE

UBIFRANCE à vos côtés

Laselec a tout d'abord souscrit aux services d'UBIFRANCE par le biais des communiqués de Presse Monde, afin de se faire connaître auprès des acteurs internationaux, d'acquiescer une plus grande crédibilité et de se positionner comme une grande entreprise.

En Mars 2010, Laselec décide d'exposer sur le pavillon France sur le salon indien de l'aviation civile, India Aviation à Hyderabad. Ce salon leur aura permis de vendre leur machine de démonstration à un fabricant de câbles local et de présenter leur produit à de nombreux prospects. Suite aux contacts générés, Laselec a vendu une nouvelle machine en 2011 à HAL Overall. Leur partenaire indien a également embauché un nouveau

commercial pour suivre les produits de la société.

En avril 2011, Laselec décide de se positionner auprès du futur constructeur chinois lors des rencontres acheteurs COMAC, AVIC et les fournisseurs du C-919. Ils ont depuis répondu à plusieurs appels d'offres par le biais de leur partenaire.

En mai 2011, Laselec participe aux rencontres acheteurs organisées par UBIFRANCE auprès des compagnies aériennes en Indonésie, Thaïlande et Vietnam. Axée sur le thème de la maintenance et du service aux compagnies aériennes, cette mission a permis à Laselec de rencontrer les services engineering des compagnies aériennes

(Thai Airways, Vietnam Airlines, Garuda), et les centres de maintenance de la région.

Depuis juillet 2011 Laselec a choisi d'embaucher un VIE au Japon pour suivre ses activités en Asie et accompagner l'ouverture d'un bureau de représentation à Osaka. Il s'agit du 8^{ème} VIE de Laselec, nombreux d'entre eux ayant poursuivi leur carrière, à des postes clefs de la filiale américaine (Directeur des opérations, responsable commercial, etc.). Laselec utilise également la hotline juridique d'UbiFrance sur des questions contractuelles et douanières, notamment pour les Etats-Unis et la République tchèque.

L'export, c'est gagné !

L'engagement à l'international a permis à la société Laselec de saisir des opportunités sur la plupart des marchés de l'aéronautique. En utilisant à chaque étape tous les services d'UBIFRANCE, LASELEC a développé un courant d'affaires sur des marchés à fort potentiel.

Suite à ces nombreuses réussites, UBIFRANCE souhaite à sa mesure poursuivre sa contribution au développement international de Laselec, avec tous les outils à notre disposition (presse, missions collectives, salons, VIE, etc.)

“
Marie-Line Céménçon-Laval
 Directrice Commerciale, CCEF.
 Une des clefs de succès à l'export : travailler son réseau avec le soutien d'UBIFRANCE.
 ”



Meca Aero Consulting

Activité : Consulting Aéronautique
Siège social : Toulouse, France.
CA : 2011 : 220 k€ (+30%) dont 40% à l'export

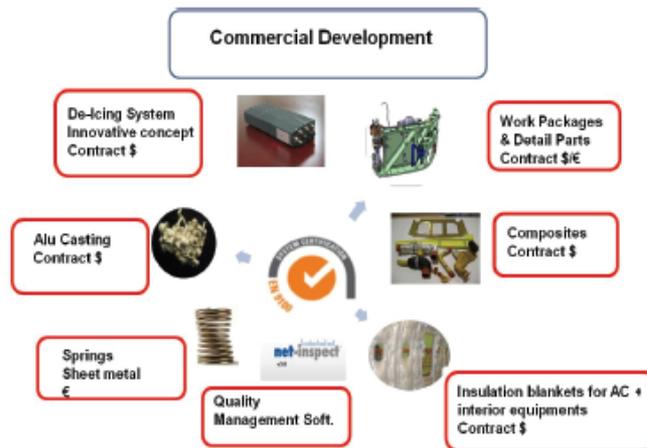
Date de création : 2009
Effectif : 3 consultants spécialisés Aéronautique



Le marché aéronautique est international, multiculturel et transverse. Il nécessite une grande réactivité et une connaissance élargie des différents acteurs tant en Europe qu'en Amérique du Nord et en Asie.

Créée en 2009, MECA AERO CONSULTING est une jeune société de services dynamique qui propose un support aux entreprises aéronautiques françaises en achat et vente.

MECA AERO CONSULTING est constituée de consultants ayant de nombreuses années d'expériences au sein d'entreprises majeures comme LATECOERE à Toulouse. Ils proposent à leurs clients une offre personnalisée, des solutions de développement et de création de la valeur qui répondent spécifiquement à leurs besoins réels, en s'inscrivant dans une démarche de partenariat long terme.



JAPON

UBIFRANCE à vos côtés

Après une première approche du marché japonais et une prise de contact avec des grands groupes, MECA AERO CONSULTING a préparé son premier déplacement sur le Japon avec l'utilisation du SIDEX, une aide financière spécifiquement destinée aux PME et TPE françaises.

C'est dans le cadre de ce déplacement que l'entreprise a souhaité optimiser sa venue

dans l'archipel et a sollicité l'expertise des équipes sectorielles d'UBIFRANCE au Japon afin de densifier son programme de rendez-vous et rencontrer des acteurs du secteur comme MHI, FHI, NIPPI ou encore SHINMAYWA.

Peu connue au niveau mondial, SHINMAYWA, basée à KOBE, est pourtant l'un des grands groupes aéronautiques

nippons, sous-traitant d'Airbus et de Boeing et fabriquant également ses propres hydravions capables de décoller en pleine mer. Ce profil d'entreprises est particulièrement attentif à l'offre française, capable d'offrir des produits certifiés et de qualité.

L'export, c'est gagné !

2010 a été marquée par la signature de plusieurs contrats avec des donneurs d'ordre majeurs (Tiers 1) aux Etats-Unis dans la région de Seattle, fief de Boeing. MECA AERO a effectué le travail de sourcing, contractualisation et permis à des PME françaises de contractualiser pour des périodes de 5 ans sur des programmes phares.

Dès le début 2011, le cap a été mis sur le Japon avec des résultats significatifs suite

à la mission de prospection organisée par UBIFRANCE puisqu'un accord a été signé avec le groupe MITSUBISHI pour la fourniture de pièces de portes du B777. Ce contrat, d'une valeur de 2 MUSD sur 3 ans, est déjà en production. D'autres lots sont déjà en discussion avec le même client MHI.

MECA AERO réalise désormais environ 40% à l'export et espère pouvoir encore se développer sur le Japon.

“

Antoine de Montety

Président de Meca Aero Consulting

Pour transformer l'essai suite à notre premier succès commercial, MECA AERO CONSULTING sera pour la première fois présent au salon Tokyo Aerospace en octobre 2011 pour nouer de nouveaux liens privilégiés avec les industries japonaises.

Nous avons découvert l'existence de ce salon par UBIFRANCE et attendons de nombreuses retombées possibles grâce au redémarrage fort de l'activité aéronautique en Asie.

”

Activité : Benchmarking automobile
Siège social : 25, chaussée de Hary, 02140 Vervins
Effectif : 120 Date de création : 1997
CA à l'export : 80%

Créée par les frères Moulière en 1997, **A2Mac1 est une entreprise familiale spécialisée dans l'analyse concurrentielle du secteur automobile.** Implantée dans l'Aisne dans le pays de Thiérache, l'entreprise a débuté son activité en ouvrant les salons automobile dans le monde entier. Une bonne façon de permettre aux constructeurs et équipementiers d'appréhender les dernières innovations du marché. Depuis, le portefeuille de services s'est étendu et A2Mac1 est maintenant capable de comparer les caractéristiques de chaque pièce en photo, 2D et 3D, allant jusqu'à la composition chimique des matériaux utilisés. En parallèle du développement de ses compétences, A2Mac1 s'est imposée des

engagements de qualité et a obtenu en 2010 une certification ISO 9001.

Dans un premier temps spécialisé dans l'étude du marché Européen, **A2Mac1 s'est très rapidement implantée à l'international.** Detroit, ville des plus grands constructeurs automobiles des Etats-Unis (Ford, Chrysler, General Motors), a logiquement été choisie, en 2003, pour y installer la première filiale étrangère, et étudier le marché automobile nord-américain. La stratégie fut prometteuse et lança l'internationalisation de l'entreprise avec l'ouverture de divers bureaux de représentation : en Allemagne, au Japon et récemment, en Chine, avec l'ouverture d'un centre d'analyse concurrentielle dans la ville de Shanghai.



UBIFRANCE à vos côtés

2007: Première participation, au sein du pavillon France, au salon annuel organisé par l'association des ingénieurs automobile Japonais (JSAE). La participation à cet événement permet chaque année à A2Mac1 de nouer de nouvelles collaborations.

2010: Pour mieux répondre aux besoins des clients japonais, A2Mac1 a choisi d'utiliser le volontariat international en entreprise (VIE). Ainsi, un jeune ingénieur mécanicien est mis à disposition des clients pour répondre à leurs questions et faciliter les échanges avec la France. La même formule a d'ailleurs aussi été appliquée en Allemagne et porte ses fruits.

La documentation d'Ubifrance a également été une aide précieuse pour apporter une vision claire du marché.

Ainsi les publications d'Ubifrance "Les équipementiers et sous-traitants automobiles au Japon (éditions 2009 et 2011) ont permis d'identifier de nouveaux clients potentiels et d'élargir la prospection.

L'export, c'est gagné !

L'internationalisation a permis à l'entreprise familiale de devenir une référence mondiale dont les services sont utilisés par une majorité non négligeable de constructeurs et sous-traitants automobiles.

Outre une croissance exponentielle du chiffre d'affaires, l'expansion géographique a permis de multiplier les échanges techniques et ainsi d'élargir la gamme des prestations de services proposées par A2Mac1. Les collaborations avec des professionnels d'horizons divers apportent également un enrichissement culturel bénéfique pour l'entreprise.

L'expérience d'A2Mac1 prouve qu'il est possible pour une PME de conforter ses positions à l'international. Cela profite aussi bien au développement de l'entreprise qu'aux clients qui bénéficient d'un support de proximité.

En suivant les tendances du marché automobile, l'entreprise sera assurément amenée à s'implanter sur de nouveaux marchés émergents. De nouveaux défis et opportunités que l'équipe d'A2Mac1 se tient prête à relever.

“
Benoit CASTETS
Support client au Japon
Le tissu de l'industrie automobile japonaise est assez dense et Ubifrance a toujours été de bon conseil pour l'appréhender. Le Volontariat international et l'aide à la participation aux événements importants du secteur nous ont, sans aucun doute, aidé à y prendre position. A2Mac1 compte bien, avec l'appui d'Ubifrance et du Conseil Régional de Picardie, continuer son expansion à l'international.”



Activité : Machines industrielles pour les scieries
Siège social : Le Minaret 24450 La Coquille
Effectif : 65 personnes
Date de création : 1965
CA à l'export : 50%, soit 6 millions d'euros



L'entreprise **LA MECANIQUE ET L'ENGRENAGE MODERNES (MEM)** se range parmi les chefs de file français pour la fabrication de machines pour les scieries. L'export, à destination de plus de 40 pays, représente 50 % de la production.

La société MEM est un opérateur mondialement connu dans le domaine des équipements industriels destinés aux scieries. A partir d'une activité de taillage d'engrenages à l'origine, MEM s'est spécialisée dans cette activité élargie depuis plusieurs décennies. Ses compétences techniques et sa capacité à innover, lui ont conféré une notoriété tant en France qu'à l'étranger.

La société MEM conçoit, fabrique et installe des ensembles de sciage livrés soit comme unités complètes, soit comme machines isolées. Elle assure également le SAV. Sa force réside dans la proposition de construire une installation neuve ou d'apporter une solution spécifique aux scieries souhaitant moderniser l'outil existant.

Afin d'être compétitives face à une concurrence mondiale chaque jour plus sévère, les scieries modernes se doivent d'être équipées de moyens de production rationnels et performants. Pour répondre à cette demande, la société MEM a fortement investi dans la recherche et le

développement technologiques pour aider ses clients à gagner en productivité et en fiabilité.

Parallèlement, la société MEM observe les tendances actuelles des industries du bois au niveau mondial et ne cesse de développer de nouveaux marchés. Aujourd'hui, les principales zones cibles pour l'exportation des machines sont les suivantes : Russie, l'Europe orientale et Amérique du Sud.

UBIFRANCE à vos côtés

MEM participe avec UbiFrance aux salons consacrés aux équipements pour la transformation du bois en Russie, Woodex et Lesdrevmash, depuis 2007. Etre présents sur le pavillon France sur ces salons majeurs a permis à la société de

renforcer sa notoriété en Russie et en Europe orientale, de fidéliser plusieurs clients et de trouver de nouveaux clients. Le pavillon France met l'offre française en valeur, aux côtés de l'Allemagne et l'Italie, nos plus gros concurrents. Les efforts

déployés pour se faire une place sur le marché russe exigent beaucoup de persévérance et peuvent prendre plusieurs années mais se révèlent payants.

L'export, c'est gagné !

Sur le salon LESDREVMASH qui a eu lieu du 27 septembre au 1^{er} octobre 2010 à Moscou en Russie, l'entreprise MEM a rencontré un client intéressé par une de ses machines. Suite au salon, une équipe d'ingénieurs MEM a rendu visite à l'entreprise cliente en Sibérie, afin d'étudier au mieux ses besoins. Cette visite a permis de proposer une solution technique complète pour la modernisation de la scierie existante. Un contrat d'une valeur de 250 000 € a été signé début décembre 2010.

La livraison des machines au moyen de 3 camions depuis la France jusqu'en Sibérie (plus de 9 000 km) a débuté au mois de Mars 2011. L'installation et la mise en route des machines MEM ont été effectuées au mois de mai 2011.

“

Oleg SANOKHIN - Export Manager

L'aide d'UbiFrance nous permet de participer de façon assidue aux salons consacrés aux équipements pour la transformation du bois en Russie, marché dont l'approche est très coûteuse et sur lequel nous nous heurtons à une concurrence redoutable. Grâce au pavillon France, nous bénéficions d'une meilleure visibilité et trouvons de nouveaux clients.

”

Tarifold

Easy to see. to file. to find

Activité : Solutions d'organisation et d'affichage des documents sur tout type de support

Siège social : 1, rue de l'Industrie 68118 GEIPOLSHEIM

Effectif : 105

Date de création : 1950

CA à l'export : 6,5 M EUR en 2010

Tarifold est une société créée en 1950. Actuellement, Tarifold est leader sur le marché européen des *display systems* (contrats avec de gros distributeurs mondiaux dans la papeterie). La société Tarifold est présente dans le monde soit à travers ses filiales (Scandinavie, TEtats-Unis), soit en direct (France, Allemagne),

soit par le biais des importateurs (plusieurs pays, notamment la Russie) et des réseaux de distribution. La société livre dans 45 pays du monde tout en proposant le plus large choix de solutions d'affichage avec un bon rapport qualité/prix et la possibilité d'adaptation du savoir-faire aux besoins des clients.



RUSSIE

UBIFRANCE à vos côtés

En juillet 2011, CCI Alsace Export et CCI International Nord-Pas de Calais, en partenariat avec Ubifrance, ont organisé une mission « Secteur Industrie » en Russie. Cette opération était soutenue par le Secrétariat d'Etat au Commerce Extérieur.

La mission a été organisée à Moscou et sa région, avec une possibilité d'extension à Ekaterinbourg, capitale administrative de la région de Sverdlovsk, dans l'Oural.

7 entreprises françaises, dont la société Tarifold, ont bénéficié de missions de prospection personnalisées réalisées par Ubifrance Russie.

Un programme de rendez-vous individuels sur 3 jours a permis à Tarifold de rencontrer des partenaires de Moscou et de sa région, mais aussi de se rendre dans la ville de Kalouga, important centre industriel situé à 200 km au sud-ouest de Moscou.

Un second déplacement a été organisé par Ubifrance en septembre

2011 et a permis à Tarifold de rencontrer les sociétés qui n'étaient pas disponibles lors de la visite en juillet.

L'objectif de cette mission était d'effectuer le travail de prescription auprès de l'utilisateur final dans le secteur automobile en Russie, de développer la présence et la reconnaissance de la marque.

L'export, c'est gagné !

Les deux visites de Tarifold en Russie en 2011 ont permis de développer de nouveaux contacts avec des clients directs et d'envisager de nouveaux courants d'affaires, notamment dans le secteur automobile qui présente un grand intérêt pour Tarifold.

Avec l'aide d'Ubifrance, Tarifold a pu rencontrer des sociétés comme Kamaz, Volvo Trucks, Michelin, Renault et PSA Peugeot Citroën, ce dernier ayant décidé de faire appel à Tarifold pour équiper ses stands de sécurité. Tarifold souhaite d'aller plus loin et de proposer tout un système d'affichage personnalisé pour les besoins de PSA.

“

Mme Natalia BYRDINA-MOSSER,
Responsable zone Export
au sein de Tarifold

Le rendez-vous avec PSA Peugeot Citroën, organisé par Ubifrance, a permis à Tarifold de bien comprendre les besoins en affichage industriel et de travailler sur une offre globale. Ce travail de prescription est indispensable et constituera une base de réussite dans l'avenir proche. Merci à Ubifrance pour votre professionnalisme et l'efficacité !

”