

2024

RAPPORT PROJET DÉVELOPPEMENT À L'INTERNATIONAL



SOMMAIRE

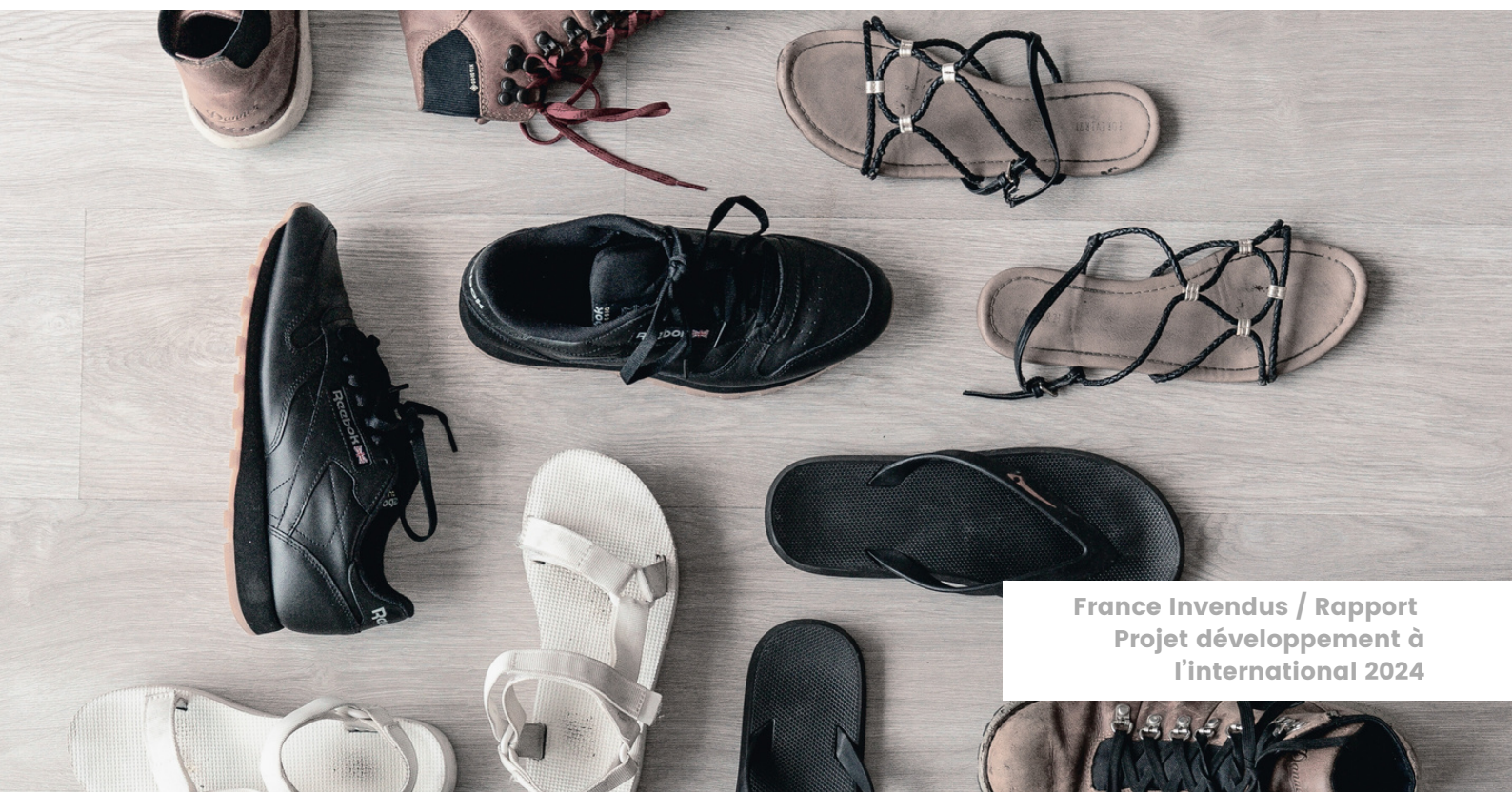
- 01** Introduction
- 02** La Royaume-Uni (UK)
- 03** Etude du marché d'habillement au UK
- 04** Focus sur le marché de chaussure au UK
- 05** Comparaison du marché
- 06** Mapping
- 07** Fiche des clients
- 08** Conclusion

INTRODUCTION

Je suis Nihayly PRANG, étudiante en deuxième année de BUT Techniques de Commercialisation, avec le parcours Business International (Achat/Vente). Je suis amenée à effectuer un stage de deux mois au sein de l'entreprise France Invendus (filiale de NOZ). Mon stage se déroule du 13 mai 2024 au 4 juillet 2024 au Campus NOZ à Saint-Berthevin (53). Mes missions sont autour du projet du développement à l'international, notamment sur les chaussures H/F de toutes catégories au UK . J'effectue mon stage avec l'accompagnement de la tutrice de stage, Mme. Manon BURCK, Category Manager du textile chez France Invendus.

Ce rapport est donc le fruit de mon travail tout au long de mon stage. IL regroupe à la fois l'aspect marketing et l'aspect commercial de l'entreprise face au marché ciblé. Grâce à ce rapport, vous pouvez avoir une vue sur ce marché et de mieux le comprendre ; de voir l'activité de France Invendus dans ce marché et des plans d'action susceptibles à mettre en place afin de pénétrer ce marché pour générer du bénéfice.

Pour être plus précise, mes missions sont le fait de faire un diagnostic externe/interne de l'entreprise selon le marché ciblé, de sélectionner les potentiels prospects, d'identifier les FCS et de mettre en place l'axe d'amélioration de France Invendus. Ses travaux ont donc pour l'objectif d'augmenter notre activité et donc notre chiffre dans ce pays.



LA ROYAUME-UNI (UK)



2022 : PIB de 2.924.314 M€, d'où 82% du PIB vient du service

- 5e économie mondiale
- 2e économie européenne

Mars 2024 : l'export/l'import de 142326 millions \$



2024 : Population totale de 67,850,036
(51% Homme et 49% Femme)

2024 : taux d'emplois est de 74,8%

⚠ 3 endroit les moins dynamiques et peu d'activité



5e Grand puissant économie mondial

Dépendant de l'importation des pays tiers

ETUDE DU MARCHÉ D'HABILLEMENT AU UK



STRENGTHS

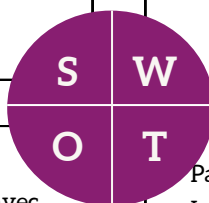
- Entre 2021/2024, UK est le 10e pays qui rapporte le plus du chiffre dans l'ensemble du textile vendu
- 13 clients au UK, donc 5 sont des clients grands compte avec 85 % du chiffre total
 - STOCK SOLUTIONS LTD (30.7%)
 - ROWAN INTERNATIONAL LTD (22.8%)
 - GEM DISCOUNTS LTD (12.8%)
 - STOCK SOLUTIONS UK LTD (9.9%)
 - H RICH LTD (9.6%)

WEAKNESSES

- Entre 2021/2023, chiffre du textile vendu au UK représente seulement 2.5% (244649.9 €) du chiffre global
- Perdre le nombre des clients année par année (10 en 2021/ 3 en 2022/1 en 2023)
- Diminution du chiffre réalisé au UK de 78 % entre 2021/2023

OPPORTUNITIES

- 5e PIB au niveau mondial en 2022.
- CA d'habillement est de 72.4 milliards \$ en 2023, avec l'estimation de +15% d'ici en 2025
- 1e produit le plus vendus dans le textile avec 4.13 milliards pièces vendu en 2023. Vêtement femme est le plus consommé avec CA de 40.14 milliards £ en 2024
- Vider le stock est un besoin susceptible au UK
- Consommateur recherche des prix bas/ soucieux de l'environnement/bonne qualité avec des marque UK en tendance



THREATS

- Pays hors UE
 - Inflation de +7,9 %
 - Baisse pouvoir d'achat suite à -2.25% du salaire des ménages
 - Tension sociale (grève)
 - Population face à la vieillesse et baisse le taux de natalité
 - Dépendant de l'importation des fournisseurs asiatique (1e la Chine, 2e Viet Nam, 3e Italie, 4e Indonésie et 5e Inde)
 - Concurrent direct est TK MAXX
 - Marché très compétitif mondial et sur place du UK, suite à l'émergence croissant du e-commerce à la fois en B2C et B2B

À retenir :

- Très grand marché en valeur/volume, malgré le fait hors UE et l'inflation en augmentation
- 10e place dans l'ensemble des pays clients qui rapporte le plus du chiffre en textile
- Pas assez d'activité et perdre du client considérable dans ce pays après la sortie de l'UE

FOCUS SUR LE MARCHÉ DE CHAUSSURE AU UK



STRENGTHS

- Sur l'ensemble du chiffre fait au UK, 80% revient de la vente des chaussures (197 866.6 € / 244 649.9 €)
- Dans l'ensemble de pays, UK est à la 2e place des pays qui nous rapport le plus e chiffre entre 2021/2023 (1e en 2021 et 2022, 4e en 2023)
- 3 clients représente 82% de la vente des chaussures au UK
- +41% du panier moyen en valeur entre 2021/2023

WEAKNESSES

- Risque sur la dépendance du CA sur seulement 3 clients
- Diminution le nombre des clients au fil des 3 années (5 en 2021, 1 en 2022 et 1 en 2023)
- Perdre 17 % du CA sur les chaussures au UK entre 2021/2023
- Descendre à 4e place du pays qui rapport le plus du chiffre

OPPORTUNITIES

- 5e PIB au niveau mondial en 2022.
- CA des chaussures est de 16.19 milliards \$, donc 4e rang au niveau mondial avec +18% estimé en 2028
- 2e produit le plus vendu au UK dans le textile avec 32 millions paires de chaussure vendus en 2022
- Au UK, le top 5 types de chaussures les plus consommés sont les bottes, baskets, sandales, chaussure de cours et bottines
- Vider le stock est un besoin susceptible au UK
- Motivation d'achat prix bas/ écoresponsable /bonne qualité avec des marques UK en tendance

THREATS

- Pays hors UE
- Inflation de +7,9 %
- Baisse pouvoir d'achat suite à -2.25% du salaire des ménages
- Tension sociale (grève)
- Population face à la vieillesse et baisse le taux de natalité
- Dépendant de l'importation des fournisseurs asiatique (1e la Chine, 2e Viet Nam , 3e Italie, 4e Indonésie et 5e Inde)
- Concurrent direct est TK MAXX
- Marché très compétitif mondial et sur place du UK, suite à l'émergent croissant de l'e-commerce à la fois en B2C et B2B

S
W
O
T

À retenir :

- Très grand marché en valeur/volume aussi, soit 4e rang au niveau mondial
- 1e place en 2021/2022 dans l'ensemble des pays clients qui rapporte le plus du chiffre par rapport aux chaussures. Donc, les produits potentiels sont les boots, sneaker
- 3 grands clients avec 82% du CA sur l'ensemble de l'année
- Perdre du client considérable dans ce pays après la sortie de l'UE avec une forte tendance et l'émergent des centres Outlets et e-commerce

COMPARAISON DES MARCHÉS

Les chiffres clés du marché de chaussure représentent dans le marché d'habillement au UK

	UK/Marché d'habillement	UK/Marché chaussure	Part chaussure/Hab
CA 2023			
Dépense conso 2022			
Nbre entreprises			
Nbre employée			
Import			
Export			

Les chiffres clés des activités de FI sur les 3 années au UK

	UK/FI_Textile	UK/FI_Chaussure	Part chaussure/Textile
2021/2023			
CA			
Client			
Panier Moyen			
Nbre Client			
Import			
Export			

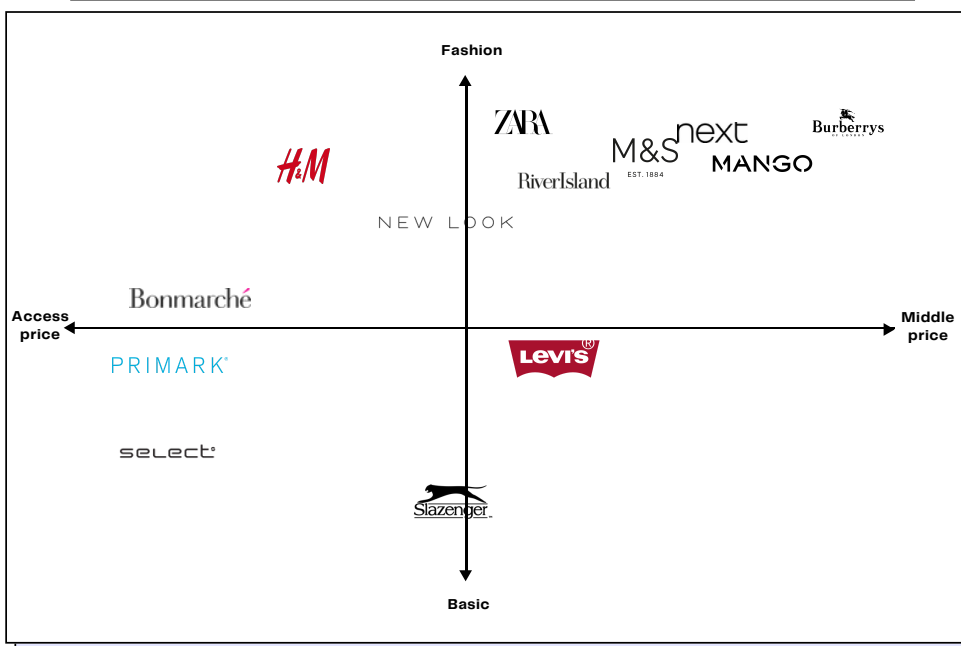
Quelques informations à retenir :

- 1
- 1
- t

MAPPING

Ci-dessous, vous trouverez les plus grandes populaires marques présentées dans le marché d'habillement et de chaussure au UK. Ce qu'on peut remarquer aussi qu'il y a beaucoup de marques UK sont présentes dans les deux Mappings. Ce qui nous permet en déduit que les consommateurs sont compatriotismes et soutiennent les marques de leur pays.

Les principales enseigne d'habillement généraliste_UK



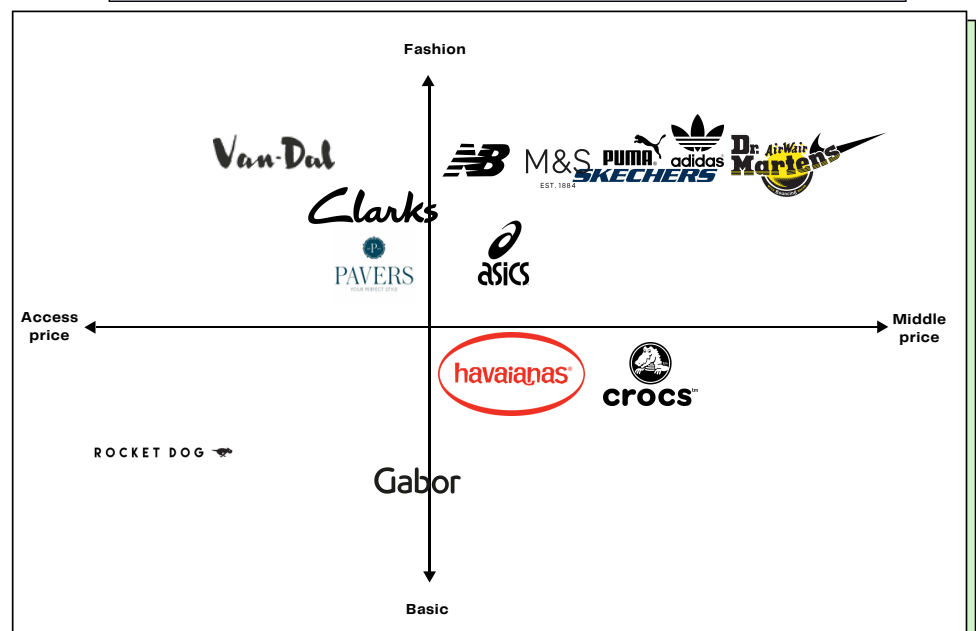
Les marques UK sont :

- M&S
- Next
- Burberrys of London
- RIVERLAND
- New Look
- Bonmarché
- Slazenger

Les principales enseigne des chaussures_UK

Les marque de UK sont :

- M&S
- Dr. Marten
- Van - Dal
- Clarks
- Pavers



Fiche des clients des chaussure en UK

Ci-dessous la répartition du chiffre pour le

entre 2021/2023



Enquête du questionnaire

- 3 plus grands prospects qui rapport le plus du chiffre sélectionné
- Questionnaire à administrer par le commercial du textile en Roumanie, M. Vlasian Chelcu
- Délai entre 26 au 28 juin 2024
- Un prospect a répondu au questionnaire,

BUYER PERSONA

ORGANISATION	PREFERENCE ACHAT	
•	•	
•	•	
•	•	
O		
•	•	
O		
•	•	
•	•	
R		
	•	
	•	

Difficultés rencontrées

- *Très court délai (3 jours seulement)*
- *Pas de répondre*
- *Une seule réponse sur trois prospects sélectionné*

CONCLUSION

D'après les recherches et la prospection font avec les clients prospects, j'ai pu identifier donc les Facteurs Clés de Succès (FCS) et les axes d'amélioration à mettre en action suivant :



- Déclaration douane avec tous les détails de l'offre
- Adaptation de l'offre au pays ciblé afin de mieux répondre à leurs besoins : listing/marque UK/prix attractif/qualité
- Veiller au taux de change des monnaies
- Réactivité des parties, notamment de notre côté
- Emergence e-commerce : à travailler en prospection



- Dès l'offre d'achat, identifier si le listing est complet pour proposer le lot au UK
- Dès l'offre l'achat, si l'offre d'achat de la marque UK, il faut demander le listing complet
- Forte concurrence, être réactive pour le client en une heure
- Cible de prospection : ASOS

Pour conclure, le marché des chaussures au UK est un marché vaste et très dynamique avec les bottes et les baskets comme des produits potentiels. Il présente une forte opportunité pour nous, en addition avec de nombreux acteurs sur place qui pourraient être à la fois concurrences mais aussi clients pour France Invendus. Malgré l'inflation et la barrière douanière, le UK est un pays dans lequel nous avons déjà quelque basse de donnés clients potentiels, un pays proche de nous et l'opportunité d'exporter la marchandise suite à la crise COVID19 et la sortie d'UE qui entraine la baisse d'économie et les nombres de la marchandise circulée au UK. Donc, pour reprendre notre activité dans ce marché et d'augmenter notre chiffre, France Invendus peut prendre en compte ces éléments du FCS et le plan d'action identifie afin d'assurer le succès par rapport à ces objectifs.

REMERCIEMENTS

Je tiens d'abord à remercier ma tutrice de stage, Mme. Manon BURCK, Category Manager du textile chez France Invendus, qui m'a accueillie dans son équipe et accompagnée tout au long de mon stage. C'est grâce à son projet et ses conseils bienveillants que j'ai pu réaliser ces missions très enrichissantes, concernant du développement à l'international de l'entreprise France Invendus au UK.

Ensuite, je pense également à M. Vlasian Chelcu, Commercial du textile de France Invendus en Roumanie, qui participe de manière très active dans la réalisation de la prospection avec les prospects potentiels au UK, dans un délai très court. Cela m'a permis donc de d'avoir des informations complémentaires et d'en apprendre plus sur le métier commercial, selon son expérience.

Finalement, j'aimerais bien remercier à l'ensemble de l'équipe textile de France Invendus d'être présente à mon côté. L'équipe qui prend le temps d'écouter, de donner des conseils et de partager donc leur connaissance avec moi.

***Je vous remercie beaucoup pour votre intérêt
porté sur mon tout premier projet professionnel
que j'ai réalisé durant ce stage***



Coordonnées

France Invendus

5 rue de Corbusson, 53940 Saint-

Berthevin - France

+33 (0)2 43 01 53 54

www.noz.fr