

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

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

WEAKNESSES

OPPORTUNITIES

THREATS

S
W
O
T

- 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 vendu 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

- 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
- -----
- Marché très compétitif mondial et sur place du UK, suite à l'émergent 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
- -----
- Pas assez d'activité et perdre du client considérable dans ce pays après la sortie de l'UE

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

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

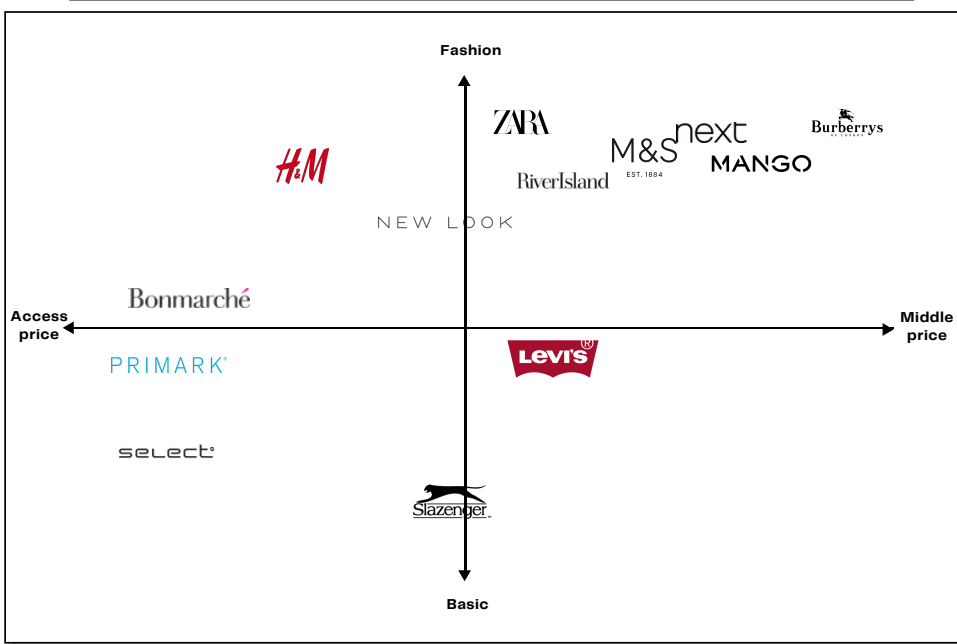
Quelques informations à retenir :

- 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



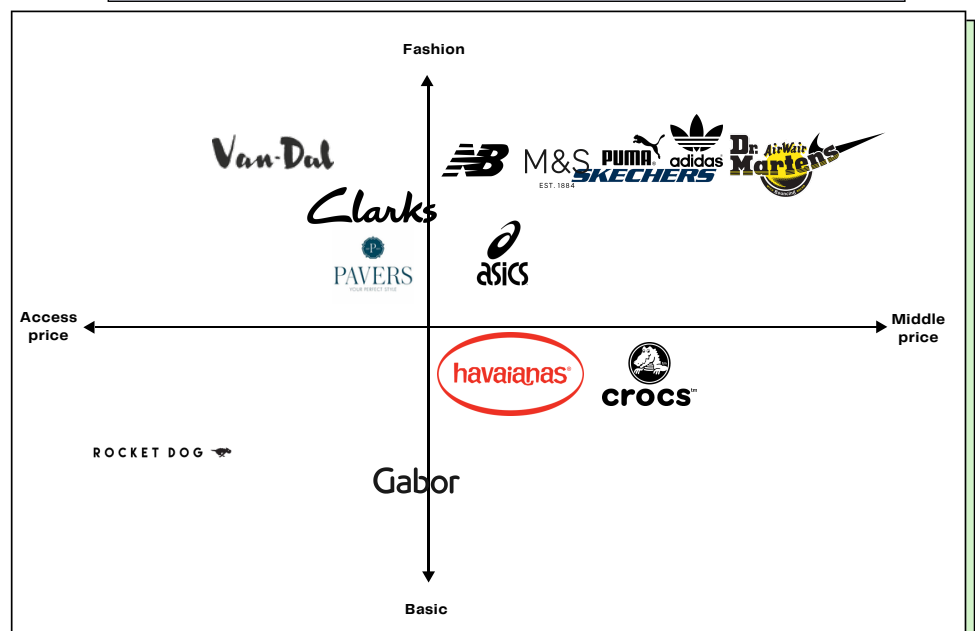
Les marques UK sont :

- 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



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 :

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 concurrents 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. 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. 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.

Enfin, 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