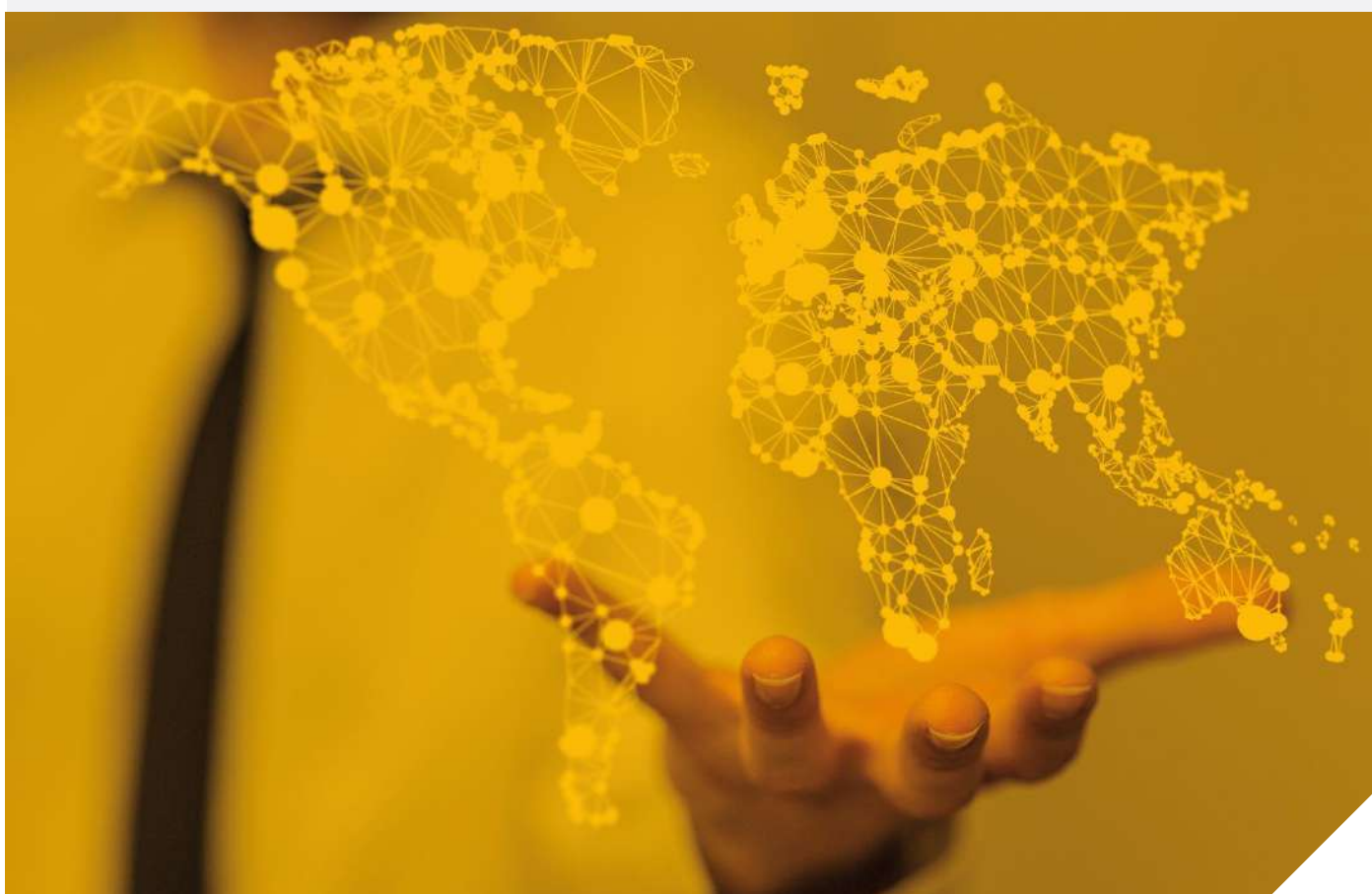


ROYAUME-UNI

OCTOBRE 2021

Sous la direction de Arnaud Leretour
Directeur Zone des Bureaux Business France
Royaume-Uni et Irlande



EN PARTENARIAT AVEC

SOMMAIRE

1. CONNAISSANCE GÉNÉRALE DU PAYS	11
Les points-clés du marché	13
• La population britannique	13
• Infrastructures	14
• Données économiques	15
Les points clés de l'environnement politique	17
• Gouvernement : une majorité fragile en 2017	17
• Le Brexit : pourquoi ? Et le résultat ?	19
• Spécificités du pays et importance des régions	20
Les points-clés des échanges	22
• Données générales sur les échanges au Royaume-Uni	22
• Les relations franco-britanniques	22
• L'impact du Brexit sur les échanges	23
• L'impact de la crise sanitaire sur les échanges	24
Les secteurs porteurs	26
2. FAIRE DES AFFAIRES DANS LE PAYS	33
Accéder au marché : contexte réglementaire, social et fiscal	35
• Les échanges transfrontaliers	35
• Le système fiscal	41
• Les spécificités du droit social	45
S'adapter aux spécificités locales de la pratique des affaires	55
Organiser son voyage de prospection	59
• Préparer son voyage : aspects organisationnels	59
• Les dispositifs d'appui à l'export français	61
• Financements britanniques	67
Trouver le bon partenaire commercial	70
• L'approche directe	70
• Un agent commercial	71
• Un distributeur	72
• Un bureau de ventes externalisé	73
Réussir son implantation	75
• Comment s'implanter au Royaume-Uni ?	75

• Établir le bon contrat commercial	79
Se faire connaître	82
• La presse	82
• Recourir à une agence de relations publiques	83
• SEO (optimisation pour moteurs de recherche)	84
• Réseaux sociaux - gestion communautaire	85
Se faire payer	88
• Moyens et délais de paiement	88
• Litiges, impayés et recouvrement	89
Se protéger	93
• La propriété intellectuelle	93
• La protection des données personnelles	95
3. CONTACTS UTILES	97
• Logistique	99
• Promotion	100
• Représentations françaises	101
• Finance	102
• Cabinets et agences	104
• Institutions	105