

Bombardier Transport

COMMENT GARDER UN TRAIN D'AVANCE
POUR LE LEADER MONDIAL DE
L'INDUSTRIE FERROVIAIRE ?



Source : bombardier.com

ANTRAS Mathieu
BOURQUELOT Aurore
DUSART Anne-Laure



BOMBARDIER
TRANSPORT

Sommaire

- Présentation de l'entreprise
- Comparaison entre les stratégies des industries automobile et ferroviaire
- Les facteurs clé du succès dans l'industrie ferroviaire
- Les fusions-acquisitions : les facteurs humain et culturel
- Quels sont les risques à venir pour Bombardier Transport ?

Présentation de l'entreprise

Présentation de l'entreprise

Historique

- 1936 : Création de Bombardier au Québec
- 1974 : Naissance de la division transport
- 1980 : Implantation en Europe
- 2005 : Incursion de Bombardier en Chine

Présentation de l'entreprise

Contrats récents de Bombardier

Europe	Londres : marché de régulation et de signalisation du métro Allemagne : commande de 51 trains de banlieue France : commande de 80 voitures à deux étages
Amérique du Nord	New York : marché de renouvellement de certaines lignes de métro San Francisco : commande de 260 automotrices
Amérique du Sud	Sao Paulo : commande de 54 rames monorail (consortium)
Asie	Chine : commande de 80 trains Zefiro Arabie Saoudite : commande pour s'équiper en monorail

Présentation de l'entreprise

Bombardier Transport aujourd'hui

- Leader mondial de l'industrie du transport sur le rail
- Chiffre d'affaires en 2011 : 9,8 milliards de dollars
- 38 500 employés
- 63 sites de production répartis dans 26 pays
- Parc mondial de matériel roulant : 100 000 voitures de train et locomotives

Comparaison entre les stratégies des industries automobile et ferroviaire

Comparaison des stratégies

Analogies

- Augmentation des déplacements
- Marché porteur des pays émergents

Comparaison des stratégies

Différences

- Perspectives de croissance
- Provenance des investissements
- Stratégies marketing

Les facteurs clé du succès dans l'industrie ferroviaire

Les facteurs clé du succès

Course à la taille

- Consolider ses marchés
- Privilégier l'innovation, la recherche et le développement
- Partenariats, consortiums, travailler avec ses concurrents

Les facteurs clé du succès

HEXAGONE SECTORIEL : FABRICATION DE MATÉRIEL ROULANT EN 2012



Les facteurs clé du succès

Force de la concurrence	Éléments permettant de la contrecarrer
Pouvoir de négociation des acheteurs	Trouver une innovation fondamentale, une marque de fabrique, un design
Pouvoir de négociation des fournisseurs	Multiplications sources approvisionnement, utilisation de génériques
Menace des produits de substitution	Fidélisation clientèle
Menace des entrants potentiels	Protection des technologies, fidélisation clientèle
Intensité concurrentielle	Meilleur prix, disponibilité, sécurité,
Pouvoir de l'Etat	Capacité de lobbying, trafiquer les études environnementales

Les fusions-acquisitions : les facteurs humain et culturel

Les fusions-acquisitions

Fusion acquisition : opération de croissance externe

Nombreux points positifs pour l'entreprise



Les fusions-acquisitions

Facteur humain

- Conservation ou non de salariés (manifestations, grèves...)
- Nouveau personnel d'encadrement (nouvelles méthodes management...)
- Nouveau système de production (nouvelles méthodes de travail...)
- Application de la stratégie d'entreprise (modification des fonctions de l'entreprise achetée)

Les fusions-acquisitions

Méthodes de management adaptées

- Échange
- Discussion
- Ecoute
- Prendre le temps de construire une relation de confiance et de respect entre employés et cadres de la maison mère

Les fusions-acquisitions : Problématique dans les fusions acquisitions

Les fusions-acquisitions

Problématiques

- De langue (travail avec des collègues européens)
- De changement d'habitude
- De changement d'organisation de production
- D'organisation transversale par métier
- De turnover dans les métiers (changement de fonction au bout de quelques temps)
- De construire une relation de confiance avec les salariés

Les fusions-acquisitions

Solutions pour y faire face

- Proposer des formations aux salariés
- Relation de confiance avec le tutoiement
- Modernisation des infrastructures

Quels sont les risques à
venir pour Bombardier
Transport ?

Les enjeux et les risques

Enjeux :

- Asie: expansion des villes asiatiques entraîne un développement de solutions de transports collectifs
- Le marché sur certains pays émergent tels que l'Inde est prometteur avec l'absence de fabricants locaux

Risques :

- Émergence récente de deux grandes entreprises de BT chinoises qui occupent le marché local.
- Concurrence des deux grandes entreprises de BT: Alstom et Siemens

Les concurrents

Alstom et Siemens

- Alstom Transport et Bombardier Transport sont à peu près équivalentes
- Siemens est bien plus importante mais en retard

CNR et CSR (concurrence chinoise)

- Ces entreprises grandissent en chine mais peu d'ouverture internationale pour le moment

Solutions pour contrer cette concurrence

- Développer de nouvelles implantations
- Développer des partenariats pour gagner de nouveaux marchés
- S'adapter plus rapidement aux nouvelles exigences des clients
- Prendre en compte les nouvelles évolutions du monde du transport

Solutions : Développer des partenariats pour gagner de nouveaux marchés

Développer des consortiums avec d'autres entreprises

- Partenariat pour obtenir des marchés de grandes tailles
- Associer les images de marques pour remporter des appels d'offres
- Moins de concurrence

Solutions :avantage concurrentiel

- Prendre l'avis du client afin de construire un avantage concurrentiel
- Développer des solutions uniques

Merci de votre attention
