

 **ROYAUME UNI : VENDRE**

Dans cette page : [Les procédures d'accès au marché](#) | [Distribuer un produit](#)

Les procédures d'accès au marché

Les informations dans cette section sont susceptibles d'être modifiées et mises à jour régulièrement pendant la période de transition post-Brexit au Royaume-Uni. Nous publierons les informations à jour dès qu'elles seront disponibles.

LES PROCÉDURES DOUANIÈRES

Les procédures d'importation La période de transition de Brexit a pris fin le 31 décembre 2020 et les nouvelles règles pour les entreprises et les citoyens sont entrées en vigueur le 1er janvier 2021. Depuis le 1er janvier 2021, les entreprises d'Angleterre, du Pays de Galles et d'Écosse doivent faire des déclarations en douane lorsqu'elles importent des marchandises de l'UE, vérifier qu'elles disposent des licences et certificats d'importation appropriés et enfin obtenir un numéro EORI pour faire circuler des marchandises entre le Royaume-Uni et l'UE.

Depuis 1er janvier 2021, le Royaume-Uni applique un tarif spécifique aux marchandises importées. Le Guidance on tariffs on goods imported into the UK remplace le tarif extérieur commun de l'UE. Pour en savoir plus sur les tarifs appliqués aux importations au Royaume-Uni à partir du 1er janvier 2021, veuillez consulter le site web du gouvernement britannique à ce sujet.

Un document de référence, élaboré par la Commission européenne, au sujet des changements en matière de taxes et procédures douanières à partir du 1er janvier 2021 est disponible [ici](#). Pour plus de détails sur les actions requises des entreprises pour continuer à importer des pays de l'UE à partir du 1er janvier 2021, veuillez consulter la plateforme du gouvernement britannique, ainsi que le guide de la Commission européenne UE-Royaume-Uni: une nouvelle relation, y compris les avis de préparation pour différents secteurs et le guide "Check list de préparation au Brexit" pour les entreprises faisant des affaires avec le Royaume-Uni. Pour obtenir des conseils sur l'acheminement des marchandises à destination, en provenance ou à travers l'Irlande du Nord, cliquez [ici](#).

Les procédures spécifiques à l'importation Les procédures simplifiées de fret douanier (PSFD) sont des méthodes de déclaration électronique qui sont conçues pour améliorer et simplifier les procédures douanières pour le dédouanement de marchandises importées, que ce soit à la frontière ou à l'arrivée d'une zone franche ou d'entrepôts des douanes. Un éventail limité de biens requiert des licences d'importation. Il s'agit notamment des armes à feu et explosifs, des matières nucléaires, des drogues contrôlées et de certains articles d'équipement militaire. Les produits importés temporairement (pour réexportation, contrôle et essai, réparation, démonstration professionnelle, etc.) peuvent être admis sans paiement des droits et taxes.

Importer des échantillons Il est possible d'importer des marchandises qui sont considérées comme étant de valeur négligeable, comme par exemple les échantillons commerciaux, exempts de droits de douane et de TVA. Pour plus d'informations, rendez-vous sur le site du gouvernement anglais.

LES DROITS DE DOUANE ET LES TAXES À L'IMPORTATION

Le seuil douanier (à partir duquel des droits de douane sont exigés) Les droits de douane (et la TVA à l'importation) s'appliquent sur les marchandises importées dont la valeur dépasse 135 GBP. Pour plus d'informations, cliquez [ici](#).

Le droit de douane moyen (hors produits agricoles) À partir du 1er janvier 2021, le Royaume-Uni appliquera un tarif spécifique aux marchandises importées. Ce UK Global Tariff (UKGT) remplacera le tarif extérieur commun de l'UE, qui s'appliquera jusqu'au 31 décembre 2020. Utilisez l'outil UK Global Tariff pour vérifier les tarifs qui s'appliqueront aux marchandises que vous importerez à partir du 1er janvier 2021. Le système actuel de code des marchandises continuera à s'appliquer à partir du 1er janvier 2021.

Vous trouverez plus de détails sur les tarifs douanier sur ce site du gouvernement.

Les produits soumis à des droits de douane plus élevés Le gouvernement publiera de nouveaux conseils sur les contingents tarifaires plus tard en 2020. Il s'appuiera sur les quotas de la liste des marchandises britanniques à l'Organisation mondiale du commerce, publiée à l'état de projet en 2018.

Les produits soumis à des droits de douane moins Accordés aux importations en provenance de pays avec lesquels l'Union Européenne a signé des accords commerciaux (sous réserve de modifications à la fin de la période de transition, le 1er

élevés	janvier 2021, suite au retrait du Royaume-Uni de l'UE). Pour obtenir des informations actualisées sur la réduction des droits de douane pour les marchandises, consultez le site web dédié du gouvernement britannique.
La classification douanière	Le code tarifaire britannique HS aide à trouver les noms de marchandises avec les codes pour l'exportation et l'importation de marchandises. Pour trouver un code HS, il est possible d'utiliser l'outil Trade Tariff, qui vous indiquera les codes d'importation et d'exportation, ainsi que toute information liée au code, telle que : si vous avez besoin d'une licence pour déplacer vos marchandises ou s'il y a un quota tarifaire
La méthode de calcul des droits de douane	Les droits de douane sont calculés ad valorem sur la valeur CAF des marchandises. Nous vous recommandons de surveiller en permanence le site web du gouvernement consacré au calcul des tarifs et des droits de douane
La méthode de paiement des droits de douane	Les droits de douane sont payables en liquide (en euros, par chèque, par mandat en liquide, par transfert bancaire) ; une extension du délai de paiement peut être accordée grâce au système de crédit de collecte ou crédit de droit.
Les taxes à l'importation (hors taxes à la consommation)	Des droits d'accises peuvent être appliqués sur l'alcool et le tabac. Pour plus d'informations, cliquez ici.

LES RÈGLES D'EMBALLAGE ET D'ÉTIQUETAGE

L'emballage	Il doit être conforme à la législation européenne sur la prévention des risques à la santé des consommateurs et la protection de l'environnement, en particulier en ce qui concerne le traitement des déchets. Les emballages en bois ou en matière végétale doivent être soumis à une inspection phytosanitaire. Pour plus d'informations, consultez le sommaire de la législation européenne à ce sujet. A compter du 31 janvier 2020, date du départ du Royaume-Uni de l'UE, le Royaume-Uni n'incorporera plus de nouvelle législation de l'UE dans sa réglementation nationale.
Les langues autorisées sur les emballages et les étiquettes	L'utilisation de langues sur les étiquettes est soumise à une communication de la commission, qui encourage les informations multilingues tout en préservant le droit des états membres d'exiger l'utilisation de la langue du pays de consommation. De ce fait, l'utilisation d'une langue étrangère est permise, à condition qu'une traduction en anglais soit fournie.
Les unités de mesures autorisées	Toutes les étiquettes doivent être en système métrique, bien que l'étiquetage double soit acceptable. L'UE a aussi demandé que certains produits soient vendus en quantités standardisées.
Le marquage d'origine	Au Royaume-Uni, il est obligatoire d'indiquer l'origine d'un produit.
La réglementation concernant l'étiquetage	L'origine, le poids et la dimension, ainsi que la composition chimique et les avertissements appropriés de danger sont requis pour la protection des consommateurs, sur tous les produits offerts à la vente au détail. Si le produit ne peut pas être étiqueté ou marqué, les données peuvent être incluses sur l'emballage, le matériel imprimé qui accompagne, ou la littérature du produit. Les tailles de vêtements et de chaussures en Europe et au Royaume-Uni sont marquées de façon différente et des dispositions spéciales devront être faites pour les étiquettes de vêtements vendus au détail. Le double étiquetage est très soutenu par la Grande - Bretagne.
Les réglementations spécifiques	La Directive du Conseil 80/232/EC fournit la gamme permise des quantités nominales, capacités et volumes des containers pour une variété de produits comme certains produits alimentaires, produits de nettoyage, alimentation pour les animaux, solvants et cosmétiques. A compter du 31 janvier 2020, date du départ du Royaume-Uni de l'UE, le Royaume-Uni n'incorporera plus de nouvelle législation de l'UE dans sa réglementation nationale.

Distribuer un produit

LE RÉSEAU DE DISTRIBUTION

Les types de magasins

Grands magasins	Vêtements, cosmétiques, bougie, nourriture Marks & Spencer, John Lewis, House of Fraser, Selfridges, Harrod's
Supermarchés et hypermarchés	Supermarché d'alimentation et grands magasins spécialisés - certains sont ouverts 24h/24 et 7j/7 du lundi au dimanche 16h00. Tesco, Sainsbury, Asda, Morrisons, Waitrose
Magasins de proximité	Alimentation générale, boissons et produits de première nécessité. Budgens, Tesco Metro/Express, Sainsbury Local

Magasins Discount	Marchandises diverses proposées à des prix très attractifs (achats opportunistes). Aldi, Netto
Home centres	Jardinage, décoration, produits pour la maison B&Q, Homebase, Currys
Coopératives	Alimentation générale et produits de première nécessité, plus pharmacie, voyages, services financiers, funéraires, etc.
Parapharmacies	Cosmétiques, produits de toilettes et de parapharmacie Boots

L'évolution du secteur de la vente au détail

Croissance et régulation Selon l'Office national des statistiques, en mars 2022 les ventes au détail ont chuté de 1,4% en volume, après avoir baissé de 0,5% en février, mais étaient supérieures de 2,2% à leur niveau pré-coronavirus de février 2020. En valeur, les ventes au détail ont chuté de 0,2% en mars 2022, après une hausse de 0,4% en février, mais étaient supérieures de 10,1% à leur niveau pré-coronavirus de février 2020. Le secteur qui a le plus contribué à la baisse est le commerce de détail hors-magasin, dont les volumes de ventes ont chuté de 7,9%. La part des ventes au détail en ligne est tombée à 26% en mars 2022, sa plus faible valeur depuis février 2020 (22,7%). Les ventes des magasins d'alimentation ont diminué de 1,1% en volume au cours du mois précédent mars 2022, et elles ont diminué tous les mois depuis novembre 2021.

Selon les chiffres pré-pandémie fournis par le service agricole étranger de l'USDA, le marché britannique des produits alimentaires était évalué à 297 milliards de dollars (205 milliards de livres sterling) en août 2020. Cela représente une augmentation de 6,7% par rapport à 2019. L'épicerie représente 11% des dépenses totales des ménages au Royaume-Uni, ce qui en fait le troisième secteur de dépenses le plus important, après le logement et les transports. Les ventes d'alimentation et d'épicerie représentent plus de 40% du total des ventes de détail britanniques (Retail Economics, 2020). Il y a plus de 87.000 épicerie au Royaume-Uni. Elles sont réparties en quatre secteurs :

- Les supermarchés : Quatre chaînes de supermarchés dominent la distribution alimentaire au Royaume-Uni, représentant 66% du marché.
- Les discounters : Au cours des 12 semaines se terminant le 17 avril 2022, la part de marché combinée des discounters a atteint 15,4% du marché britannique de l'épicerie.
- Achats sur Internet ou en ligne - La valeur du marché britannique de l'épicerie en ligne a connu une croissance énorme ces dernières années et était évaluée à 15,2 milliards de dollars (12,7 milliards de livres sterling) en 2019.
- Click and Collect - Avec la popularité croissante du commerce en ligne, les supermarchés et autres détaillants ont introduit le système Click and Collect, qui est devenu extrêmement populaire et connaît une croissance rapide. Click and Collect est un concept qui associe les avantages de la vente en ligne à ceux du maintien d'une présence commerciale en magasin.
- Dépanneurs : le marché britannique des dépanneurs est très fragmenté et compte un grand nombre d'opérateurs de vente au détail. Il peut être divisé en : magasins coopératifs, stations d'essence, magasins de proximité dans les supermarchés, magasins indépendants non affiliés, magasins de proximité traditionnels.

Part de marché Les ventes de produits alimentaires au Royaume-Uni sont dominées par Tesco, Sainsbury's, Asda/Wal-Mart et Morrison's. Ces quatre marques détenaient une part de marché combinée de 66% du marché britannique de l'épicerie, répartie comme suit (Kantar World Panel, avril 2022) :

- Tesco - 27,3% de parts de marché
- Sainsbury's - 15% de parts de marché
- Asda/ Wal-mart - 14,1% de parts de marché
- Morrison - 9,5% de parts de marché
- Aldi - 8,8% de parts de marché
- Lidl - 6,6% de parts de marché

Les organismes de la vente au détail British Retail Consortium
Institut du commerce de détail

E-COMMERCE

Accès à Internet Selon le Bureau national britannique des statistiques, en 2017 90% des foyers en Grande-Bretagne avaient accès à internet, et les plus hauts niveaux de connectivité étaient à Londres et dans le sud-est de l'Angleterre, tous deux à 94%. L'accès à internet dans les foyers a cru au Royaume-Uni, et a augmenté de 32% depuis 2006, avec des augmentations dans toutes les régions et tous les pays. L'augmentation la plus importante a été enregistrée en Ecosse, passant de 48% en 2006 à 90% en 2017. En 2018, 90% des adultes au Royaume-Uni étaient des internautes, soit une légère croissance de 1% par rapport à l'année précédente. Cependant, sur 10% des adultes qui ne sont pas internautes, 8,4% d'entre eux n'ont jamais utilisé internet (et plus de la moitié avait plus de 75 ans). En ce qui concerne l'âge, internet est utilisé en majorité

par les jeunes générations. Presque tout le monde (99%) entre 16 et 34 ans étaient des internautes en 2018. Cependant, ce pourcentage chute à 44% pour les personnes de plus de 75 ans. En 2017, 78% des adultes de 16 à 75 ans et plus utilisaient internet ailleurs qu'au domicile ou au travail. Pour ce qui est de la façon dont les internautes accèdent à internet, 73% d'entre eux utilisent également un téléphone mobile ou un smartphone, un chiffre qui a plus que doublé depuis 2011, quand il était à 36%. Les seconds appareils les plus populaires sont les ordinateurs portables et les tablettes (43%), suivis des autres appareils portables (tels que les MP3 ou les liseuses) utilisés par 14% des personnes. L'activité sur internet la plus populaire au Royaume-Uni en 2017 est l'envoi de mail (82%), suivi de la recherche d'informations sur un bien ou un service (71%), et la lecture des actualités, des journaux ou des magazines (64%, un chiffre qui a triplé sur les 10 dernières années). La banque en ligne est également une activité populaire sur internet, et a augmenté de 33% depuis 2007, et touche aujourd'hui 63% des adultes en 2017. En juillet 2018, les moteurs de recherche les plus populaires au Royaume-Uni étaient Google (82,85%), suivi de Bing (12,1%), Yahoo! (2,53%), MSN (1,57%) et DuckDuckGo (0,57%).

Le marché du e-commerce

Selon, le Bureau national des statistiques, le shopping en ligne s'est constamment accru au Royaume-Uni. Le marché du e-commerce britannique est de loin le plus grand d'Europe. Avec une valeur totale de 207 milliards de dollars, le marché représente près du double de plus du marché qui se classe second, celui de la France (108 milliards de dollars). En 2017, le chiffre d'affaires B2C du e-commerce au Royaume-Uni était de 13,7 milliards GBP (17,6 milliards de dollars). Cela représentait une croissance de 13,65% par rapport à l'année précédente, un taux de croissance de 14,3% est prévu pour 2018, ce qui signifie que le e-commerce au Royaume-Uni devrait valoir 20,6 milliards de dollars à la fin de 2018. Près de la moitié des consommateurs en ligne au Royaume-Uni utilise leur téléphone mobile ou tablette pour effectuer des recherches sur des produits et utilisent ensuite leur ordinateur pour effectuer la commande. Cependant, presque 59% des acheteurs digitaux au Royaume-Uni effectuaient des achats en ligne sur leur smartphone en 2017.

Réseaux sociaux

Les médias sociaux font partie de la vie courante au Royaume-Uni. Selon Statista, au début de 2018, il y avait 44 millions d'utilisateurs actifs sur les médias sociaux au Royaume-Uni, ce qui représente un taux de pénétration de presque 65%. En juillet 2018, les plateformes de médias sociaux dominantes au Royaume-Uni en termes de part de marché étaient Facebook (63,76%), suivi de Twitter (14,89%), Pinterest (10,38%), YouTube (3,96%), Instagram (3,23%), Tumblr (1,81%), reddit (0,69%) et LinkedIn (0,67%). Au cours des dernières années, Facebook a été le réseau social le plus populaire au Royaume-Uni. Il est particulièrement populaire chez les 25-34 ans, dont 5,6 millions de femmes et 5,6 millions d'hommes utilisaient les plateformes de médias sociaux en janvier 2018. Le nombre total d'utilisateurs de Facebook en 2018 était de 32 millions (et devrait atteindre environ 41 millions d'ici 2021), ce qui en fait de loin la plateforme la plus importante, suivi de Twitter (avec 20 millions d'utilisateurs), YouTube (19,1 millions), LinkedIn (19 millions), Instagram (14 millions), Snapchat (13,6 millions), Google+ (12,6 millions), Pinterest (10,3 millions), Tumblr (9 millions) et reddit (6,6 millions). Avec un nombre croissant d'utilisateurs de médias sociaux, les entreprises se concentrent davantage sur ces plateformes pour commercialiser leurs produits et services. Les réseaux sociaux les plus populaires pour les entreprises sont Facebook (favorisé en raison du nombre élevé d'utilisateurs), suivi de YouTube, LinkedIn, Instagram et Twitter.

LA VENTE À DISTANCE

Les principales formes de vente à distance

La vente à distance est très populaire au Royaume-Uni où Internet est devenu un outil marketing accepté, malgré quelques difficultés au sujet de la sécurité de paiement et de livraison. Plus de 150.000 entreprises britanniques vendent en ligne, pour un marché évalué à 52,15 milliards de GBP en 2015, ce qui représente près de 15,2% des dépenses annuelles d'un foyer, plaçant le Royaume-Uni en tête de la vente à distance en Europe. Les sociétés plus traditionnelles de vente sur catalogue proposent aussi des sites pour commander en ligne.

Les types de produits

Vêtements, livres, articles pour la maison, nourriture.

L'évolution du secteur

Les entreprises doivent connaître l'importante étendue de la législation européenne impactant le secteur du marketing direct (information fournie, collecte et utilisation des données relatives aux consommateurs...). Le chiffre d'affaires total de la vente directe en ligne au Royaume-Uni s'élevait à 44,97 milliards GBP en 2014 (+7% par rapport à 2013). Au cours des dernières années, les ventes de détail sur Internet ont augmenté de plus de 350% contre 20% seulement pour la vente de détail traditionnelle. Les secteurs qui ont connu la plus grande croissance sont ceux de l'habillement et des chaussures, les articles de jardinage et de bricolage, l'alimentation et l'épicerie. Pour plus d'informations, consulter l'Association de la Vente Directe. Les dépenses en ligne au Royaume-Uni se développent actuellement au rythme de 16,2% par an et 38 millions de personnes s'approvisionnent maintenant en ligne. Le secteur du e-commerce emploie plus de 800.000 personnes au Royaume-Uni.

Les entreprises du marketing direct

Association de marketing direct
Consortium de vente au détail britannique
Association de gestion des centres ville

L'AGENT COMMERCIAL

Les avantages

Pour les petites et moyennes entreprises, un partenariat avec des distributeurs locaux expérimentés et bien établis est une stratégie d'entrée à conseiller. Quelle que soit la taille de la

société, cependant, la connaissance du marché et des spécificités culturelles est essentielle. Un distributeur positionne les produits et marques sur le marché, grâce à la publicité et la promotion, et aide au service après-vente, ce qui est de plus en plus important pour les clients britanniques. Les critères pour choisir un agent commercial ou pas seront liés au degré de risque que la société veut bien prendre, qui déterminera la quantité de contrôle qui peut être dérivée.

Les points de vigilance	Les lois nationales gouvernant les relations entre l'agent et le mandant et entre distributeur et fournisseur, sont largement harmonisées au sein de l'UE, où des directives ont établi les droits et les obligations des parties. Dans le cas des agents UE et de leur mandants non UE, si l'accord devait échouer, la loi est en général en faveur de l'agent, qui dans tous les cas, a droit à des compensations. Il est donc essentiel de faire vérifier tout accord potentiel par un avocat. A compter du 31 janvier 2020, date du retrait du Royaume-Uni de l'UE, le pays n'incorporera plus de nouvelle législation de l'UE dans sa législation nationale.
Les éléments de motivation	Les agents sont rémunérés par une commission, alors qu'un distributeur appliquera une marge lorsqu'il vendra les marchandises. La commission de l'agent sera en général plus faible que la marge du distributeur.
La commission	Le registre des agents britanniques publie un guide pour les accords et contrats d'agence, voir le site Internet du registre des agents britanniques.
La rupture du contrat	Le registre des agents britanniques publie un guide pour les accords et contrats d'agence, voir le site Internet du registre des agents britanniques.
Trouver un agent commercial	Agent Base (le registre des agents commerciaux du Royaume-Uni)

CRÉER UNE UNITÉ COMMERCIALE

Les avantages	Le fait de mettre en place une unité commerciale au Royaume-Uni indique un engagement vis-à-vis du marché. Une présence permanente permet aussi de mieux comprendre la culture du pays, les habitudes de consommation du marché visé, les stratégies des concurrents et une meilleure acceptabilité de l'offre.
Les points de vigilance	La mise en place peut coûter cher et présenter des risques si le marché n'a pas encore été établi.
Les différentes formes d'implantation possibles	
▪ L'office de représentation	Un bureau de représentation est approprié lorsqu'il n'y a pas de représentant local ou si les activités de la société britannique complètent celles de la société mère (c'est à dire un entrepôt pour stocker les marchandises distribuées par les distributeurs britanniques). Un bureau de représentation doit être immatriculé auprès de la Companies House.
▪ La succursale	La mise en place d'une succursale n'est pertinente que si les affaires sont menées depuis la Grande-Bretagne ou si un représentant local a été nommé par la société mère. Une succursale ne représente pas une entité légale séparée et toutes ses activités sont menées pour et au nom de la société mère. Elle ne peut exister en même temps qu'un bureau de représentation. Une succursale doit être immatriculée auprès de la Companies House et présenter une série annuelle de documents légaux.
▪ La société	Il y a en 2015 plus de 3.394.000 d'entreprises enregistrées au Royaume-Uni, où créer une société est un processus simple. Une société sera en général du style à responsabilité limitée. Bien que cela nécessite plus de temps et de dépenses, elle offre une meilleure protection pour les informations confidentielles, donne un meilleur accès au crédit et permet une pénétration plus efficace du marché.

LA FRANCHISE

L'évolution du secteur	<p>Selon l'enquête 2018 bfa NatWest Franchise Survey (dernières données disponibles), le secteur de la franchise représente une contribution de £17,2 milliards au PIB du Royaume-Uni, soit une augmentation de près de 50 % au cours des 10 dernières années. Le nombre total de personnes employées dans le secteur du franchisage a maintenant atteint 710 000. Il y a maintenant 48 600 unités de franchise au Royaume-Uni, soit une augmentation de 10 % par rapport à 2015. Il existe également 935 systèmes de franchise de format commercial, soit environ le double de ce qu'ils étaient il y a 20 ans. 93 % des franchisés déclarent être rentables et moins de 1 % des franchiseurs ferment chaque année leurs portes en raison d'un échec commercial. Plus de la moitié des franchisés déclarent aujourd'hui un chiffre d'affaires moyen supérieur à 250 000 livres sterling. 80 % des marques franchisées sont détenues et développées au Royaume-Uni.</p> <p>En dehors de la législation commune en Angleterre, au Pays de Galles et en Écosse, il n'existe actuellement aucune loi spécifique à la franchise. Les franchiseurs sont assujettis aux lois relatives à la fraude et à la Loi de 1967 sur les fausses déclarations lorsqu'ils vendent des franchises, mais il n'y a aucune obligation de délivrer un document d'information préalable au contrat aux franchisés potentiels.</p>
------------------------	--

Aucune loi ne confère des droits compensatoires sur les contrats de franchise, de distribution ou d'agent commercial, expirés ou non renouvelés (sauf dans le cas de la directive sur les agents commerciaux (directive du Conseil) de 1993 (transposant la directive 86/653 / CEE et concernant uniquement la vente de produits par un agent commercial).

Les grandes enseignes franchisées

Autosmart (en anglais), Produits de nettoyage pour voitures
Driver Hire, Location de chauffeurs
Oscar, Nourriture pour animaux
Pirtek, Transfert de fluides
Prontaprint, Impression
Rosemary Conley, Comptables
Comptables

Pour plus d'informations

Association britannique de la franchise
, Ministère du commerce et de l'investissement

TROUVER DE L'AIDE

Les sociétés de commerce spécialisées en import-export

Institut de l'exportation

Contactez l'équipe [BNPP Trade Development](#) pour vous accompagner au Royaume Uni.

Consultez [French Desk](#) pour trouver les sociétés d'accompagnement au Royaume Uni.