Mission de prospection
Corée du Sud et Japon
du 14 au 18 mars 2022

Mission coordonnée par : Auvergne Rhône-Alpes Entreprises

Mission opérée par : BUSINESSFRANCE, ASIE NORD-EST (Tokyo, Séoul, Taipei), CCI FRANCE JAPON 在日フランス商工会議所

Partenaires : INPI, LES CCI D'AUVERGNE-RHÔNE-ALPES, bpifrance, LES CONSEILLERS DU COMMERCE EXTÉRIEUR DE LA FRANCE AUVERGNE-RHÔNE-ALPES, DOUANES & DROITS INDIRECTS, enterprise europe network

POURQUOI PROSPECTER SUR CETTE ZONE ?

• Japon



3ème Économie mondiale



La France
21ème client du Japon
17ème fournisseur du Japon



378 000km²
346 habitants/km²
Tokyo : capitale politique et centre économique
13,9 millions d'habitants
19,5 % du PIB national



Données économique en 2020
2,8 % Taux de chômage
-4,8 % Taux de croissance 2020 pour prévision de +2,3% en 2021
-0,1 % Inflation
39 050 $ PIB par habitant

3e économie mondiale, le Japon reste un **partenaire majeur de la France** en Asie. Il possède un **marché mature et sophistiqué** qui profite à de nombreuses marques françaises dans les secteurs du luxe, de la mode et de la gastronomie.

C'est aussi un pays **fer de lance de l'innovation** et des nouveaux services, où les entreprises ayant un savoir-faire et des technologies à valoriser dans l'industrie, les transports, la santé et le numérique, peuvent nouer des relations d'affaires. Avec l'entrée en vigueur de l'accord de **partenariat économique UE-Japon,** et dans un contexte de Jeux olympiques de Tokyo 2021, le Japon offre de véritables **opportunités** aux entreprises françaises.

DES OPPORTUNITES A SAISIR GRACE A L'ACCORDS DE PARTENARIAT ECONOMIQUE :

- **L'agroalimentaire**, premier poste d'exportation français au Japon, a bénéficié des baisses de tarif induites dans le vin, les produits laitiers, les viandes, etc., ainsi que de la reconnaissance de 44 IGP françaises.
- **Les marchés publics** (notamment électricité, gestion des eaux usées, ferroviaire, construction de bâtiments publics) devraient être plus accessibles, avec l'élimination de barrières règlementaires et des conditions d'accès simplifiées pour les entreprises étrangères.
- Le secteur de l'**énergie** est une source d'opportunités potentielles pour les entreprises françaises, en particulier dans l'hydrogène, la sécurité nucléaire, l'efficacité énergétique et les énergies renouvelables, le Japon cherchant à diversifier son mix énergétique et à combler son retard dans certaines technologies. La transition énergétique impliquera également les acteurs des transports et des infrastructures.

POURQUOI PROSPECTER SUR CETTE ZONE ?

• Corée du Sud

10ème Économie mondiale

La France
25ème client de la Corée du Sud
18ème fournisseur de la Corée du Sud

98 480 km²
528 habitants/km²
Seoul: capitale politique et centre économique
10 millions d'habitants

Données économique en 2020
3,4 % Taux de chômage
-1 % Taux de croissance 2020 pour prévision de +3 % en 2021
+0,7 % Inflation
31 846 $ PIB par habitant

10ème économie mondiale et 5ème exportateur, la Corée du Sud est devenue **un marché incontournable** de la scène internationale. Au-delà des marques telles que Samsung, Hyundai ou LG, l'image de la Corée bénéficie de la vague culturelle « hallyu » avec la k-pop, la k-beauty, le film Parasite, ou encore du 1er lancement mondial de la 5G en avril 2019. Depuis la mise en œuvre de **l'accord de libre-échange avec l'UE** (2011), environ 6 500 entreprises françaises y exportent régulièrement pour un excédent commercial qui dépasse 1 milliard EUR, même en 2020,

DES OPPORTUNITES A SAISIR DANS CETTE ECONOMIE RESILIENTE A LA CRISE ACTUELLE :

- La 5G et la **transition digitale** accélérées par la crise créent des opportunités en **cybersécurité, big data, e-santé. La deeptech et l'AR/VR** sont des tendances fortes.
- La 4ème **révolution industrielle** couplée à la **transition énergétique** créent des **besoins en technologies intelligentes** pour l'industrie (maintenance prédictive, usines virtuelles, etc.), les transports, l'efficacité énergétique ou la gestion des ENR.
- La pandémie a accéléré les tendances de consommation : vers la recherche de **naturalité** dans les cosmétiques, une attention portée à la **décoration d'intérieur**, ou encore le phénomène de revenge spending du marché du **luxe**.
- La Corée s'emploie à capitaliser sur sa bonne gestion de crise pour renforcer son savoir-faire dans la **santé** : les acteurs sont ouverts à des partenariats internationaux et à la recherche de solutions à haute valeur ajoutée. La e-santé bénéficie de cet élan.
- La **consommation à domicile** de produits alimentaires importés, tendance de fond, s'accélère suite à la crise sanitaire: homecooking, repas chez soi entre amis et voyage à travers la gastronomie. Des opportunités, parfois de niche, sont donc à saisir.

Japon

Top 5 des produits d'exportation du Japon

- VÉHICULES MOTORISÉS : **14 %**
- SEMI-CONDUCTEURS : **6 %**
- COMPOSANTS DE VÉHICULES : **4,3 %**
- PRODUITS SIDÉRURGIQUES : **3,8 %**
- EQUIPEMENTS POUR FABRICATION DE SEMI-CONDUCTEURS : **3,7 %**

Top 5 des produits d'importation du Japon

- PÉTROLE : **6,8 %**
- GAZ NATUREL LIQUÉFIÉ : **4,7 %**
- PRODUITS PHARMACEUTIQUES : **4,7 %**
- MACHINES DE TÉLÉCOMMUNICATION : **4,2 %**
- VÊTEMENTS ET ACCESSOIRES : **4 %**

Corée du Sud

Top 5 des produits d'exportation de Corée

- EQUIPEMENTS ELECTRIQUES : **31,3%**
- CHIMIE, PETROCHIMIE : **15,9%**
- TRANSPORTS : **14,3%**
- EQUIPEMENT INDUSTRIEL : **13,2%**
- PRODUITS METTALIQUES/METALLURGIE : **8,7%**

Top 5 des produits d'importation de Corée

- HYDROCARBURES : **30,4%**
- EQUIPEMENTS ELECTRIQUES : **15,8%**
- CHIMIE/PETROCHIMIE : **11,4%**
- EQUIPEMENT INDUSTRIEL : **11,2%**
- PRODUITS MÉTALLIQUES/METALLURGIE : **7,6%**

POURQUOI PROSPECTER SUR UNE MISSION COLLECTIVE ?



NOTRE ACCOMPAGNEMENT

EN AMONT DE LA MISSION

- Mise en place de 3 ateliers de préparation culture des affaires, douane et accords de libre-échange, communication
- Validation de la stratégie d'entreprise par le référent TFE
- Validation du potentiel marché de l'entreprise sur la base d'un cahier des charges et échange avec le bureau TFE au Japon et en Corée
- Recherche de prospects en fonction du cahier des charges et présentation à ces prospects de l'offre en langue locale
- Organisation d'un programme de RDV personnalisé

SUR PLACE

- Accompagnement par un chargé d'affaires au long de la mission
- Présence d'un représentant de la Région, à confirmer
- Réunion de cadrage collective
- Rencontre des prospects ciblés lors de programmes de RDV BtoB sur-mesure
- Diner networking au Japon et en Corée
- Débriefing de mission

POURQUOI PROSPECTER SUR UNE MISSION COLLECTIVE ?



NOTRE ACCOMPAGNEMENT

EN AMONT DE LA MISSION

- Mise en place de 3 ateliers de préparation culture des affaires, douane et accords de libre-échange, communication
- Validation de la stratégie d'entreprise par le référent TFE
- Validation du potentiel marché de l'entreprise sur la base d'un cahier des charges et échange avec le bureau TFE au Japon et en Corée
- Recherche de prospects en fonction du cahier des charges et présentation à ces prospects de l'offre en langue locale
- Organisation d'un programme de RDV personnalisé

SUR PLACE

- Accompagnement par un chargé d'affaires au long de la mission
- Présence d'un représentant de la Région, à confirmer
- Réunion de cadrage collective
- Rencontre des prospects ciblés lors de programmes de RDV BtoB sur-mesure
- Diner networking au Japon et en Corée
- Débriefing de mission

POURQUOI PROSPECTER SUR UNE MISSION COLLECTIVE ?



LES AVANTAGES

Pour les entreprises basées en Auvergne-Rhône-Alpes **:**

- Profiter de la **dynamique du groupe** et bénéficier d'une organisation **clé en main** gérée par la Team France Export, tout en réalisant une mission individuelle sur mesure.
- Un **accompagnement** dans le cadre de votre stratégie via les référent TFE
- **Un nouveau programme de préparation** pour renforcer l'accompagnement et vous donner les clés des marchés
- Une implication de la Région et une présence politique *à confirmer
- Un **accompagnement sur place** avec le déplacement d'un chargé d'affaires
- Des **financements** mobilisables sous réserve d'éligibilité :
  - un **ticket modérateur** de 1 500€ pour les entreprises de la délégation avec un ajout de 100€ pour les entreprises conventionnées avec Auvergne-Rhône-Alpes Entreprises et la Région. Ce ticket s'applique les frais d'hébergement et de vol via remboursement sur justificatifs après avance des frais.
  - Le **chèque de relance export** national sur la prestation individuelle, d'un montant maximum de 2000€, et le chèque régional à hauteur de 1000€
  - Les dépenses liées à la mission concernée peuvent faire partie d'un dossier d'**Assurance Prospection de Bpifrance**. Veuillez vous rapprocher de votre conseiller international BPI afin de vérifier l'éligibilité de votre entreprise à ce dispositif.

Contenu de la mission

Séquences Communes Japon

- **3 ateliers de préparation** en amont de la mission
- La première demi-journée de la mission se concentrera sur **la connaissance générale du marché Japonais**
- La matinée sera consacrée :
  - à la présentation de la délégation ainsi que du planning de la semaine pour chaque participant.
  - à une présentation du Japon qui comprendra un point sur la situation économique, la pratique des affaires ainsi que des interventions de sociétés Françaises déjà implantées au Japon afin de créer un échange entre les participants
- La soirée sera consacrée à un networking avec des invités de chaque secteur, de la French Tech Tokyo, des CCEF, et du réseau EEN. Le dernier jour, un **débriefing collectif et individuel avec les membres** de la délégation sera proposé afin de conclure la mission sur le Japon et expliquer les prochaines étapes sur ce pays.

Séquences individuelles

- Chaque entreprise bénéficiera d'un programme de 2,5 jours **de rendez-vous BtoB (7 à 9 rdv personnalisés)**
- Chaque entreprise profitera d'un **briefing** au début de la mission et d'un **débriefing** en fin avec les équipes BF/ CCIFJ et/ou les interprètes.

Contenu de la mission

Séquences Communes Corée du Sud

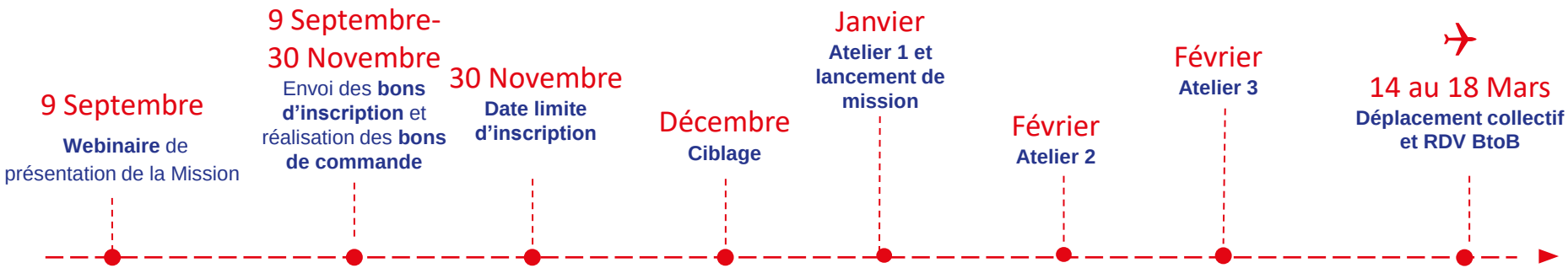
- **3 ateliers de préparation** en amont de la mission
- La première demi-journée de la mission se concentrera sur **la connaissance générale du marché Coréen.**
- Le briefing Corée du Sud aura lieu le même jour que le briefing Japon et sera réalisé en visio pour optimiser le temps. Il sera consacré :
  - à la présentation du planning de la semaine pour chaque participant.
  - à une présentation de la Corée qui comprendra un point sur la situation économique, la pratique des affaires ainsi que des interventions de sociétés Françaises déjà implantées en Corée afin de créer un échange entre les participants
- La soirée ou diner sera consacré(e) à un networking avec des invités de chaque secteur, parmi la French Tech Seoul, les CCEF, le club Santé Corée et autres contacts pertinents du réseau de Business France à Séoul.
- Le dernier jour, un **débriefing avec les membres** de la délégation sera proposé afin de conclure la mission et expliquer les prochaines étapes sur la Corée.

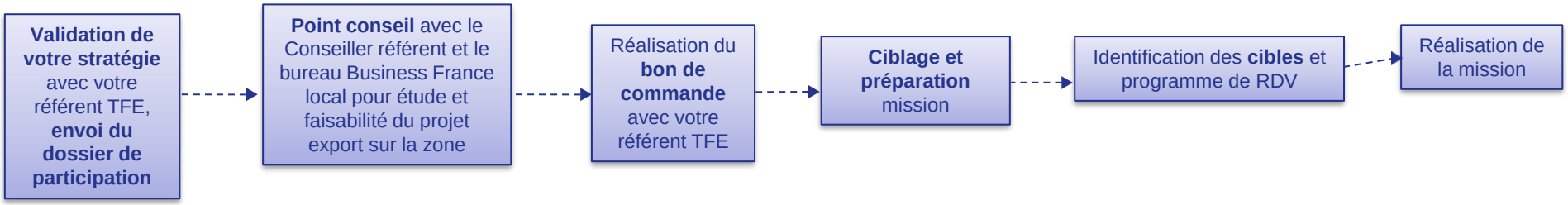
Séquences individuelles

- Chaque entreprise bénéficiera d'un programme sur mesure de 2 jours **de rendez-vous BtoB (3 à 5 rdv personnalisés)**
- Chaque entreprise profitera individuellement d'un **briefing** au début de la mission et d'un **débriefing** en fin avec les équipes BF et/ou les interprètes.

Processus d'inscription

Les inscriptions sont ouvertes du 9 septembre au 30 Novembre. Vous signerez un bon d'inscription pour vous engager, et formaliserez avec un bon de commande par la suite*.





*Le bon de commande finalise votre inscription à la mission. Il est également indispensable pour faire la demande des Chèques Relance Export

PROGRAMME PRÉVISIONNEL DE LA MISSION

Jour 1	Jour 2	Jour 3	Jour 4	Jour 5
Japon			Corée du Sud	
Matin : - Présentation des intervenants et de la délégation - Présentation Japon et Corée du Sud - Planning de la semaine Déjeuner de networking entre les membres de la délégation	Matin : - Rendez-vous BtoB	Matin : - Rendez-vous BtoB	Matin : - Rendez-vous BtoB	Matin : - Rendez-vous BtoB
Après-midi : - Rencontre avec les interprètes en individuel - Rendez-vous BtoB Soirée de networking avec les réseaux locaux au Japon	Après-midi : - Rendez-vous BtoB	Après-midi : - Rendez-vous BtoB - Réunion de debriefing avec les conseils pour les prochaines étapes Japon Départ pour la Corée du Sud	Après-midi : - Rendez-vous BtoB Soirée de networking avec les réseaux locaux en Corée du Sud	Après-midi : - Rendez-vous BtoB - Réunion de debriefing avec conseils pour les prochaines étapes Corée du Sud

Tarifs Japon

Programme obligatoire	
Elaboration du projet et prospection personnalisée : • **Validation du projet en lien avec le référent TFE** • **Elaboration du cahier des charges et cadrage de mission avec les experts sectoriels Business France** • **Sélection de prospects et élaboration du planning de rdv** • **Ateliers de préparation culture des affaires, communication**	**3 490 € H.T** Possibilité de passer la mission en distanciel en fonction des conditions sanitaires et ouvertures de frontières
Compris gratuitement dans le programme : • **Atelier douane et accords de libre-échange** • **Accompagnement lors de la mission par un chargé d'affaire d'Auvergne-Rhône Alpes Entreprises, recommandation de vols et hébergement** • **Soirée de networking sur Tokyo** • **Débriefing de mission**	**gratuit**
Options	
Option Interprète 3 jours [recommandé] :	**1 625 € H.T**
Propriété Intellectuelle : **RDV individuel avec un expert INPI pour protéger la propriété industrielle de votre entreprise**	**gratuit**

Tarifs Corée du Sud

Programme obligatoire	
Elaboration du projet et prospection personnalisée : • **Validation du projet en lien avec le référent TFE** • **Elaboration du cahier des charge et cadrage de mission avec les experts sectoriels Business France** • **Sélection de prospects et élaboration du planning de rdv** • **Ateliers préparatoires : culture des affaires, communication**	**3 150 € H.T** Possibilité de passer la mission en distanciel en fonction des conditions sanitaires et ouverture de frontières
Compris gratuitement dans le programme : • **Accompagnement lors de la mission par un chargé d'affaire d'Auvergne-Rhône-Alpes-Entreprises, recommandation de vols et hébergement** • **Soirée de networking sur Séoul** • **Débriefing de mission**	**gratuit**
Options	
Option Interprète 2 jours [recommandé] :	**1 300 € H.T**
Propriété Intellectuelle : **RDV individuel avec un expert INPI pour protéger la propriété industrielle de votre entreprise**	**gratuit**

UNE TEAM À VOTRE ÉCOUTE

L'Agence Auvergne-Rhône-Alpes Entreprise réalise des missions collectives régionales sur les pays ciblés par la Région. Elle accompagne les entreprises régionales de l'industrie dans leur développement au quotidien, notamment sur l'aspect international. Membre fondateur de la Team France Export, elle se coordonne avec les autres membres pour vous proposer un accompagnement pertinent.

• Coordinatrice de mission



Coralie Galand
Chargée d'Affaires Internationales, Zone Asie

+33(0)6 37 90 07 65
cgaland@arae.fr

Diplômée d'un master LEA commerce international, Coralie a réalisé un V.I.E au Japon pendant 18 mois avant de rejoindre l'Agence et de s'investir dans l'accompagnement des entreprises régionales à l'international et plus particulièrement sur la Chine, la Corée du Sud et le Japon

• Responsable Pilier Europe-International



Joelle Seux
Responsable du Pilier Europe et International

+33 6 07 79 93 32
jseux@arae.fr

Avec 25 ans d'expérience à l'international, Joelle est responsable Europe International de l'Agence depuis sa création.

• Assistante Administrative

Béatrice Chalvin
Assistante Pilier Europe-International

bchalvin@arae.fr

Béatrice est votre contact pour faire réceptionner votre dossier d'inscription et vos justificatifs pour le ticket modérateur.

Auvergne Rhône-Alpes Entreprises

UNE TEAM À VOTRE ÉCOUTE

Une équipe projet Ad hoc, en charge de votre demande, constituée en France d'un Pilote de mission et de votre Conseiller International Team France Export référent, responsables de l'organisation et de nos engagements (planning, conformité des livrables…), et d'experts sectoriels et/ou géographiques, présents **sur le terrain** pour réaliser votre prestation.

• Zone Asie du Nord Est



Bertrand Vélon
Directeur Adjoint Japon et zone Asie du Nord-Est

+81 (0) 3 5798 6130
Bertrand.velon@businessfrance.fr

Diplômé d'école de commerce, après une double expérience dans le privé comme responsable export puis en chambre de commerce comme conseiller en développement international, Bertrand VELON a rejoint il y a vingt ans le réseau des missions économiques puis des bureaux Business France. A travers des expériences sur les 4 continents, il a occupé des fonctions d'expert et de manager dans les quatre grandes filières de l'économie française.

• Corée du Sud



Jérôme Julliand
Directeur Pays Corée du Sud

+82 (0) 2 564 9432
Jérome.julliand@businessfrance.fr

Diplômé d'école de commerce, Jérôme a occupé des fonctions de commercial et de responsable RH avant de rejoindre Business France en tant que chef de projet aéronautique. Il a ensuite poursuivi sa carrière à l'étranger en Russie, en Inde, et en Roumanie. Aujourd'hui, il accompagne les entreprises dans leur projets export en Corée, coordonne l'activité de la filière Art de Vivre & Santé en Asie du Nord Est, et suit les projets d'investissements coréens en France.

• Japon



Pierre Lecomte
Coordinateur Team France Export Japon

+81 (0) 3 5798 6129
Pierre.lecomte@businessfrance.fr

Suite à son master of Science en négociation à l'international, Pierre Lecomte s'est spécialisé dans la culture des affaires au Japon. Il est aussi un membre actif de la French Tech Tokyo. Depuis 2018, il a accompagné plus de 200 entreprises dans leur projet individuel de développement au Japon.

• Zone Asie du Nord Est : le chargé d'affaires sectoriel

Selon le secteur d'activité et les marchés d'application visés lors de la prospection, **le chargé d'affaires réalise les étapes de ciblage, prospection et organisation des RDV, en lien avec l'entreprise et le Conseiller International référent en France.**

UNE TEAM À VOTRE ÉCOUTE

Les partenaires impliqués

• Les Douanes

Depuis plusieurs années, la douane s'engage en faveur du développement à l'international des entreprises françaises. Ainsi, des cellules-conseil aux entreprises (CCE) sont à votre disposition au sein des pôles d'action économique des directions régionales des douanes et droits indirects.

Plus de 40 cellules-conseil sont implantées en Métropole et en Outre-mer pour être au plus près de chez vous.

Les CCE offrent un diagnostic et un suivi gratuit pour optimiser la gestion de vos activités douanières. L'objectif est de vous proposer les solutions les plus adaptées à votre secteur et à vos contraintes.

• Conseillers du Commerce Extérieur

Les conseillers du Commerce extérieur de la France (CCE) mettent bénévolement leur expérience au service du développement de la France. Ils exercent au quotidien des actions concrètes en partenariat avec les acteurs publics et privés ayant un rôle dans la promotion et l'appui à l'internationalisation des entreprises françaises. Nommés par le Premier ministre, les CCE sont investis par les pouvoirs publics de quatre missions :

- Conseil au pouvoirs publics,
- Appui aux entreprises,
- Formation des jeunes à l'international,
- Promotion de l'attractivité de la France.

• L'INPI

Dans cette économie de la connaissance, où la part de l'immatériel ne cesse de croître dans la production de richesses, l'innovation est à l'origine de la création de valeur. L'INPI accompagne tous les innovateurs pour qu'ils transforment leurs projets en objets de marché, leurs innovations en valeur.

Établissement public autofinancé et placé sous la tutelle du ministère chargé de la Propriété Industrielle, l'INPI participe activement à l'élaboration et la mise en œuvre des politiques publiques dans le domaine de la propriété intellectuelle, de soutien à l'innovation et à la compétitivité des entreprises et dans la lutte anti-contrefaçon.

• Le réseau EEN

Enterprise Europe Network est le réseau européen d'appui aux entreprises financé par la Commission européenne (DG Entreprise). Ce réseau est supervisé par l'Agence exécutive pour les petites et moyennes entreprises (Executive Agency for Small and Medium Enterprises – EASME). Les membres du réseau Enterprise Europe Network sont regroupés au sein de consortia répartis dans les régions européennes. Le consortium régional Rhône-Alpes Auvergne est composé de la CCI Auvergne-Rhône-Alpes et d'Auvergne-Rhône-Alpes Entreprises .

L'Assurance prospection

TEAM FRANCE EXPORT

La Région Auvergne-Rhône-Alpes

bpifrance SERVIR L'AVENIR

L'ASSURANCE PROSPECTION 2018

FINANCER SES DÉPENSES DE PROSPECTION ET S'ASSURER CONTRE LE RISQUE D'ÉCHEC À L'EXPORT

DÉPENSES ÉLIGIBLES :

- Déplacements et séjours à l'étranger, salaires et charges pendant la durée des déplacements
- Création d'un service export, recrutement, formation, salaires et charges patronales du personnel
- Dépenses marketing, études de marché, conseils juridiques, publicité, création de site internet et frais d'adaptation du produit au marché…
- Frais de fonctionnement d'une implantation à l'étranger (agents commerciaux, bureau commercial, filiales)
- Foires, salons, missions collectives…

DÈS 30 000 €

TPE - PME - ETI
CA < 500 M€

Prospection :
2 ou 3 ans
Franchise : 2 ans

Remboursement :
3 ou 4 ans
selon CA réalisé sur zone garantie avec un minimum de 30 %

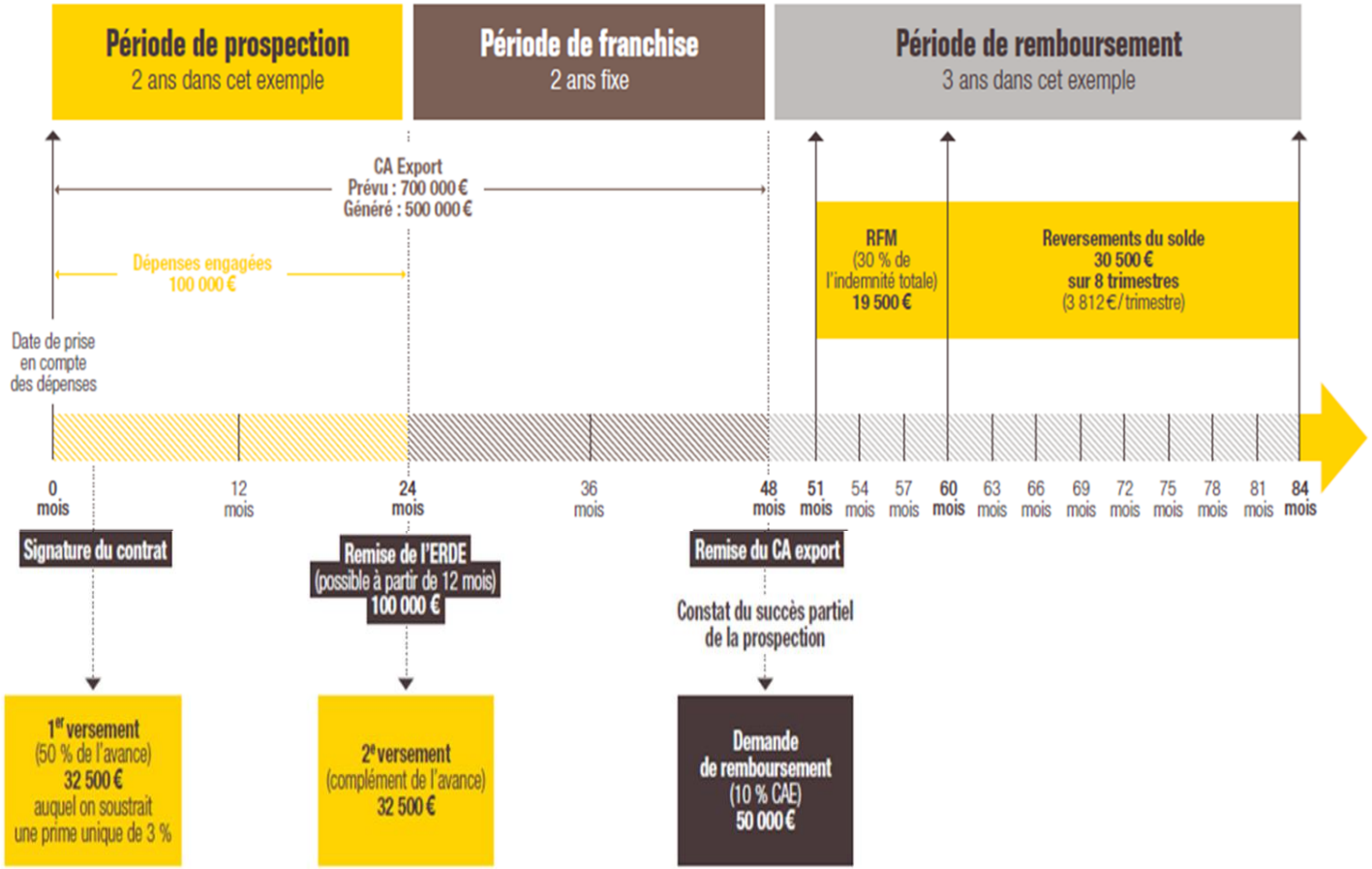
Quotité Garantie de 65 %

1er versement de 50 % à la signature du contrat

Tous pays
sauf exclusion
Politique Assurance-Crédit

Dépôt en ligne :
bpifrance.fr

L'Assurance prospection



L'INPI

Se protéger grâce à la propriété intellectuelle, c'est se donner les moyens d'agir contre les contrefacteurs et les pratiques déloyales, mais c'est aussi :



Créer de la valeur
Posséder un portefeuille de brevets, de marques, de dessins et modèles, contribue à enrichir le capital immatériel de votre entreprise, et peut constituer une source de revenus tangibles (cessions de brevets, licences d'exploitation…).

Valoriser vos créations
Facteur de reconnaissance, la propriété intellectuelle est un moyen sûr de valoriser vos créations auprès des partenaires et d'asseoir votre notoriété auprès de vos clients. Pour un laboratoire, elle contribue à renforcer vos liens avec le milieu industriel et à concrétiser vos recherches.

Stimuler votre créativité et vos innovations
La propriété intellectuelle vous permet d'évaluer le caractère novateur d'une innovation et vous incite à la recherche de solutions toujours plus créatives.

Accroître votre crédibilité
Déposer des titres de propriété industrielle, revendiquer des droits d'auteur, c'est s'assurer une plus grande crédibilité face à vos partenaires, notamment financiers, et concrétiser le développement de vos idées ou de vos produits.

Se développer sur d'autres marchés
Protéger votre création à l'international, c'est ouvrir de nouveaux marchés pour exploiter vos produits, et s'allier de nouveaux partenaires à l'étranger.

Profitez de la mission pour bénéficier d'un audit réalisé par un expert INPI.
Anticipez et protégez votre propriété intellectuelle avec l'INPI

Auvergne
Rhône-Alpes
Entreprises

Contact de mission

Coralie Galand
Chargée d'Affaires Internationales, Zone Asie

+33(0)6 37 90 07 65
cgaland@arae.fr



Informations sur le dossier d'inscription :
https://auvergnerhonealpes-entreprises.fr/event/mission-regionale-collective-coree-japon-2022-01-17-2022-01-21-8075/register