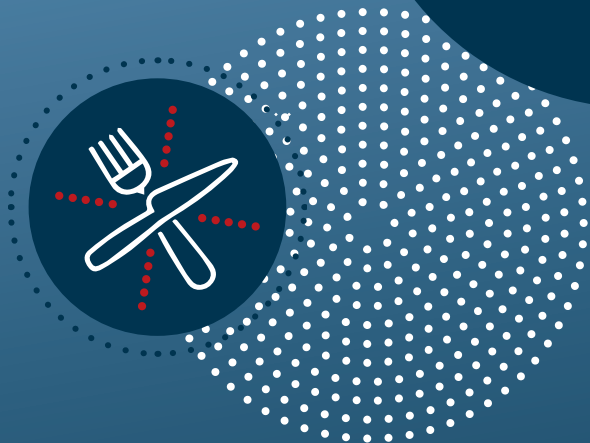


ADOCC

Agence de Développement
Économique



MISSION OCCITANIE JAPON

DU 15 AU 17 NOVEMBRE 2021

POSSIBILITÉ D'EXTENSION EN CORÉE

VOLET ÉCONOMIQUE AGROALIMENTAIRE

CANDIDATEZ AVANT LE 15 SEPTEMBRE !

VOS CONTACTS :

SOTHY SAM – Tel: 06 11 89 88 67

sothy.sam@agence-adocc.com

CHANTAL PASSAT – Tél: 04 99 64 29 20

chantal.passat@agence-adocc.com

Une action



WWW.AGENCE-ADOCC.COM

LE JAPON, UN MARCHÉ STRATÉGIQUE

Dans la continuité de la semaine Occitanie Japon, AD'OCC continue à vous soutenir et organise du 15 au 17 novembre 2021, une mission économique en présentiel au Japon, avec une possibilité d'extension en Corée.

Si le contexte sanitaire n'était pas favorable, la Mission serait susceptible d'être reportée ou pourrait se poursuivre en digital au même tarif. Pour les entreprises qui ne souhaiteraient pas poursuivre en digital, l'annulation sera sans frais.



Le Japon, c'est ...

- > La 3^{ème} économie mondiale
- > Un marché de référence pour aborder l'Asie
- > Un pouvoir d'achat parmi les plus élevés au monde

Bon à savoir

1. Un marché rémunérateur : pas de barrière majeure à l'entrée, surtout après la mise en œuvre de l'Accord de Partenariat Economique entre le Japon et l'UE début 2019.
2. 11000 entreprises françaises exportent vers le Japon, autant que la Chine – 10^{ème} client de la France
3. 77% des exportateurs français vers le Japon sont des PME
4. Image excellente de la France au Japon : le Made in France, image de luxe et d'excellence
5. Un consommateur conscient de sa santé et de l'environnement qui recherche des produits et services de haute qualité



LES SERVICES + DE L'AGENCE DE DEVELOPPEMENT ECONOMIQUE



Dans le cadre de sa stratégie pays vers le Japon, l'Agence vous soutient dans vos efforts de prospection et vous aide à trouver de nouvelles opportunités marchés.

+ Gagnez du temps !

- La pré-validation du potentiel est gratuite et sécurise votre investissement
- Le travail de prospection est facilité
- La dynamique collective favorise les partages d'expériences avec d'autres chefs d'entreprises de la région

+ Gagnez en efficacité !

- La méthodologie rigoureuse ADOCC est éprouvée depuis plusieurs années
- La feuille de route est claire et formalisée
 - Les partenaires choisis vous font bénéficier de leur expertise et de leur réseau

+ Gagnez en sérénité !

- La coordination complète est assurée par les équipes ADOCC avec un accompagnement personnalisé pendant toute la mission
- Un accompagnement personnalisé pendant toute la mission

DISPOSITIFS D'AIDES À L'EXPORT DE LA RÉGION OCCITANIE

CONTRAT EXPORT

PASS EXPORT

Ces dispositifs ont pour objectif de :

- > soutenir les primo exportateurs qui souhaitent bâtir un plan d'actions export (diagnostic stratégique, plan d'actions, 1ère mission export),
- > accompagner l'approche d'un nouveau marché pour tester l'offre de l'entreprise (étude de marché, mission commerciale, test sur l'offre, suivi de contact),

- > soutenir la participation des entreprises à des salons ou événements internationaux en France ou à l'étranger,
- > faire appel à un Volontaire International en Entreprise (V.I.E.) pour la prospection d'un nouveau marché,
- > structurer le service export de l'entreprise.

Pour toute question sur ces dispositifs, contactez-nous au :

06 23 06 82 73

laurence.gravey@agence-adocc.com

LA MÉTHODOLOGIE DE L'AGENCE DE DEVELOPPEMENT ECONOMIQUE

De juin à
septembre

**Validation préalable
de la faisabilité et
des opportunités de
votre projet**

- Dossier préparatoire à remplir
- Avis de faisabilité et d'opportunité : go / nogo / avis nuancé

Confirmation de
votre participation et
inscription à la Mission

De juin à octobre

**Préparation de votre
participation**

- Rendez-vous de démarrage tripartite (entreprise /AD'OCC/ Business France ou CCIFJ) : synthèse écrite
- Identification et validation des prospects
- Mobilisation des prospects et validation de leur intérêt pour votre offre
- Montage du planning de RDV et/ou organisation de rendez-vous personnalisés
- 2 Rendez-vous de support & formation par nos partenaires experts sur la stratégie market entry et marketing mix (gammes produits, formats, positionnement, prix, canaux de distribution), support élaboration présentation commerciale vs attentes de l'acheteur potentiel, identification des pièges à éviter, analyse profils des prospects et tactiques de pitch importateurs («tips» culturels et professionnels)
- Gestion logistique complète
- Envoi du planning personnalisé (1 semaine avant la mission)

Validation du planning

Du 15 au 18 novembre

**Déroulement de la
mission terrain**

- Accès à des informations marché, intervention d'experts locaux, briefing individuel sur place
- Un à 3 jours de rendez-vous personnalisés et/ou visites de points de vente
- Une soirée de networking

Après la mission

Bilan de la mission

- Réunion de débriefing sur place
- Bilan individuel avec chaque entreprise participante au retour de la mission
- 3 Rendez-vous de suivi post-mission par nos partenaires experts avec : Identification des barrières et des opportunités (et des non-dits) par prospect rencontré, support sur la priorisation des projets et des suivis, «Coaching» pour communiquer de façon réactive et proactive, analyse et validation des propositions, documents clefs échanges avec le distributeurs, avis sur les prix, conditions commerciales, contrats de distribution.

Debriefing individuel
et suivi post mission
personnalisé

PROGRAMME PRÉVISIONNEL DE LA MISSION *

MISSION JAPON

De juin à octobre : 2 Rendez-vous de support personnalisé & Formation Market entry Japon, marketing mix et pitch importateur etc	Dimanche 14 novembre : - Arrivée à Tokyo	Lundi 15 novembre : - Présentation du programme et du planning - Déjeuner de networking - Visites de points de ventes - Dîner avec les entreprises régionales de la Délégation	Mardi 16 novembre : - Rendez-vous de briefing - Programme de Rendez-vous individuel selon votre planning	Mercredi 17 novembre : - Programme de Rendez-vous individuel selon votre planning - Réunion de débriefing avec conseils sur les prochaines étapes au Japon	1, 3, 6 semaines après la mission : - 3 Rendez-vous de suivi post-mission Japon
--	--	---	---	---	--

EXTENSION CORÉE

Jeudi 18 et vendredi 19 novembre :

Pour les entreprises qui souhaitent une extension Corée du Sud
> Programme de Rendez-vous individuel selon votre planning
> Debriefing sur la mission

* Ce programme est donné à titre indicatif et peut être aménagé

L'OFFRE DE PARTICIPATION

3 formules de participation

Tarif dégressif à partir de 10 entreprises inscrites

Pour les entreprises déjà engagées en prospection et qui souhaitent consolider leur réseau

Formule 1 jour : 3380€ HT

> 2 à 3 rendez-vous BtoB + Accompagnement personnalisé
Amont & Aval Mission au Japon

Pour les entreprises primo-exportatrices et qui souhaitent développer leur réseau

Formule 2 jours : 3900€ HT

> 4 à 6 rendez-vous BtoB + Accompagnement personnalisé
Avant et Après la mission au Japon

Formule 3 jours : 4900€ HT

> 7 à 8 rendez-vous BtoB + Accompagnement personnalisé
Avant et Après la mission au Japon

Option Extension Corée du Sud : 2400 EUR HT + 750€ d'interprétariat (obligatoire)
> 3 à 4 rendez-vous BtoB

Inclus dans chaque formule :

- > 1/2 journée de séminaire d'accueil et de présentation du marché japonais
- > Une visite de points de vente
- > Support personnalisé & Formation Market Entry, Marketing Mix, Pitch, Pratiques des affaires en amont et en aval de la mission au Japon
- > Rendez-vous BtoB avec des prospects japonais
- > Accès aux temps de networking
- > Débriefing individuel

Ces tarifs ne comprennent pas :

- > Billet d'avion : entre 800 et 1300€ (en fonction de la date de réservation)
- > Hôtel : environ 150€ par nuit
- > Frais d'interprétariat : Japon (400€/jour), Corée (750€/pour 2 jours)
- > Frais de vie/extra

Pour recevoir votre avis d'opportunité et de faisabilité :

COMPLÉTEZ VOTRE DOSSIER PRÉPARATOIRE EN CLIQUANT ICI

Pour formaliser votre inscription accédez au bulletin en ligne :

INSCRIVEZ-VOUS ICI