

DÉVELOPPEMENT
EXPORT

PITCH MISSION PREMIUM



Japon

Du 01/12/19
au 06/12/19



Deadline recrutement : 18 Septembre 2019

Lien d'inscription : [ici](#)



Industrie du Futur
La FRENCH FAB

Pourquoi cette mission ?

Une mission incontournable pour les acteurs français proposant une solution innovante à usage industriel



Des rendez-vous
business
avec de grands
industriels



S'inspirer des
success-stories
d'entreprises à
l'export



Comprendre les
attentes du
marché local et
ses contraintes



Des visites
de sites industriels
pour découvrir
de nouveaux
procédés
et de nouvelles
organisations



Bpifrance
prend en charge
une partie
des frais liés
à la mission

RELATIONS BILATERALES

Après avoir été le **modèle de croissance et de réussite économique** dans les années 1970 jusqu'au début des années 1990, le Japon est aujourd'hui une **plateforme stratégique** dans la conquête des marchés asiatiques. Il est aussi une destination prestigieuse : exporter au Japon, c'est être regardé par l'ensemble des pays asiatiques qui considèrent souvent ce pays comme une référence.

Le Japon considère l'Union Européenne comme un **partenaire important** dans le domaine économique et sur les questions globales. Il est le 2^{ème} partenaire commercial de l'UE en Asie (6^{ème} à l'échelle mondiale) et l'UE est le 3^{ème} partenaire commercial du Japon.

Un accord de partenariat économique entre l'UE et le Japon signé le 17 Juillet 2018 est entré en vigueur depuis le 1^{er} février 2019. Il permet un accès facilité aux marchés et des **baisses de droits de douane** massives pour 90% des produits européens exportés vers le Japon.

L'INDUSTRIE 4.0 AU JAPON

L'industrie 4.0 au Japon, aussi appelée « Connected Industries », est soutenue grâce à la collaboration entre le secteur privé (comprenant des constructeurs automobiles, entreprises de la robotique, start-ups etc.) et le secteur public comme le METI (Ministry of Economy, Trade and Industry), RRI (Robot Revolution & Industrial IoT Initiative) et IVI (Industrial Valuechain Initiative).

Au niveau de la politique nationale, le METI a sélectionné les **5 domaines prioritaires** : Automated Driving and Mobility Service ; Biotechnologies and Materials ; Smart Life ; Plant/Infrastructure Safety Management ; Manufacturing and Robotics

Pour favoriser le renouvellement des équipements et l'adoption de ces nouvelles technologies, le gouvernement japonais a **budgeté 400 millions d'EUR** notamment à destination des PME. Ces mesures incluent une baisse des impôts (maximum 3-5%) si l'entreprise investit dans les technologies IoT (achat logiciel, équipements etc.).

En 2018, la taille du **marché de l'IoT** au Japon était de **50 milliards d'EUR** et elle passera à 94 milliards d'EUR en 2023 (taux de croissance annuel de 13.3%). Les Japonais ont une expertise et une avance non-négligeable sur les robots, les capteurs et les réseaux. Ils ont cependant une offre plus réduite sur les services et les logiciels informatiques. Les groupes japonais ont donc un **intérêt à nouer des partenariats avec des entreprises françaises** de l'IoT (par exemple dans la sécurisation des systèmes IoT). L'expertise des entreprises japonaises apparaît également insuffisante dans le domaine de l'intelligence artificielle appliquée à l'IoT, la cybersécurité, les logiciels ou le traitement des données.

Près de **300.000 robots industriels sont utilisés**, ce qui en fait l'un des plus gros parcs au monde. En volume, la production a atteint 233 981 en 2017 (soit 702 millions euro), soit **56% du nombre total de robots produits** dans le monde.

Le gouvernement japonais débloquera **100 Mds JPY (environ 750 M EUR)** d'ici 2025 pour **soutenir la robotisation** des secteurs de l'industrie manufacturière, de la santé, de l'aide à la personne, des infrastructures, de la construction et de l'agro-alimentaire.

**127
Millions**

d'habitants au pouvoir d'achats parmi les plus élevés au monde

3ème

Puissance économique mondiale

1,6%

Taux de croissance enregistré en 2017

40 000 \$

PIB/habitant au Japon en 2016

595 Mds

d'euros d'importations en 2017



50 Mds

d'euros : c'est la taille du marché de l'IoT au Japon



Programme indicatif

(susceptible d'être modifié)

	MATIN	APRES-MIDI	SOIR
Dimanche 1^{er} décembre		Arrivée Tokyo à l'aéroport de Haneda 	Dîner d'accueil
Lundi 2 décembre (Tokyo)	<ul style="list-style-type: none"> • Accueil dans les locaux du groupe WeAre : briefing sur le programme de la semaine • Transfert chez Dassault Systèmes : présentation de la stratégie Japon, et visite sur place 	Déjeuner avant la Session de rendez-vous B2B individuels Avec les membres de la Japan Robot Revolution and Industrial IoT Initiative (JRRI)	Session de networking informel Locaux de la JRRI
Mardi 3 décembre (Tokyo)	Session de rendez-vous B2B individuels au siège du Nikkei	<ul style="list-style-type: none"> • Point presse Au siège du Nikkei • Session Meet & Connect Au siège du Nikkei 	Réception de networking avec des dirigeants de PME françaises
Mercredi 4 décembre (Tokyo)	Rencontre avec un grand donneur d'ordres : FUJITSU Présentation de la stratégie en matière d'industry 4.0, B2B individuels avec les entreprises sélectionnées Au siège du groupe à Tokyo	Programme de rendez-vous B2B individuels	Dîner « Excellence »
Jeudi 5 décembre (Nagoya)	<ul style="list-style-type: none"> • Transfert en Shinkansen Tokyo-Nagoya en début de matinée • Rencontre avec un grand donneur d'ordres : TOYOTA Présentation de la stratégie du groupe en termes d'usine du futur, visite d'une usine en pointe sur le sujet 	<ul style="list-style-type: none"> • Rencontre avec un équipementier leader mondial : MAZAK Présentation de la stratégie en matière d'industry 4.0, visite de site • Visite des installations du groupe français WeAre : Présentation de leur business model, visite de l'usine, networking avec les équipes locales 	<ul style="list-style-type: none"> • Transfert en Shinkansen Nagoya-Tokyo • Diner et soirée libre
Vendredi 6 décembre (Tokyo)	Rencontre avec un équipementier leader mondial : FANUC Présentation de la stratégie en matière d'industry 4.0, B2B individuels avec les entreprises sélectionnées Siège du groupe	Débriefing Locaux de Business France	Dîner informel de clôture et vol de retour 

Pour les entreprises participantes, un Warm up obligatoire est prévu en Octobre à Paris

Le Warm-up est une réunion indispensable au bon déroulé de la mission.

Des focus pays et secteurs vous seront présentés afin de connaître au mieux l'écosystème dans lequel vous allez évoluer.

Une formation pitch adaptée aux pays vous sera proposée pour faciliter vos rendez-vous BtoB.



Tarif de la mission : **2500€ HT**

- Ce tarif correspond à l'ensemble de la prestation d'accompagnement : visites & rencontres collectives, déjeuners et dîners collectifs (non libres), cocktails de networking, interprètes collectifs et programme de rendez-vous sur mesure.
- Certains repas (libres), frais d'hébergement, d'avion, de déplacement sur place (sauf bus collectif et train le cas échéant) et d'interprètes individuels ne sont pas inclus dans cette prestation.
- Cette mission est éligible à [l'Assurance Prospection](#) de Bpifrance (couverture d'une partie des frais de prospection)
- Le tarif de 2500 € HT par participant est obtenu grâce à la prise en charge par Bpifrance d'une partie du coût de la prestation.
- La prise en charge par Bpifrance, à hauteur de 5010 € HT par participant (avec une limite de 2 participants maximum par entreprise), constitue pour les entreprises participantes une aide d'Etat relevant du règlement n° 1407/2013 de la Commission européenne du 18 décembre 2013 concernant l'application des articles 107 et 108 du Traité sur le fonctionnement de l'Union Européenne aux aides de minimis, publié au Journal Officiel de l'Union Européenne (JOUE), L352/1, le 24 décembre 2013.
- Pour pouvoir participer à la Mission, l'entreprise doit être éligible à une aide de minimis et respecter les conditions du règlement n° 1407/2013 susvisé.
- Les participants doivent organiser eux-mêmes leurs déplacements pour se rendre aux rendez-vous d'affaires.
- Des coûts supplémentaires d'interprétariat peuvent être à considérer à hauteur de 750 € HT par entreprise

Pour participer à cette mission

- Date limite pour candidater : **18 Septembre 2019**
- Lien pour candidater : <http://mission-industrie-japon.evenium-site.com/>
- Un bon de commande et un cahier des charges vous seront ensuite envoyés pour valider la participation de votre entreprise à la mission.

Entreprises cibles

- Client de Bpifrance du secteur de l'Industrie du futur (ou part très significative du CA réalisée sur ce secteur) : solutions logicielles ou hardware innovantes (connectées, intelligentes...) pour l'usine du futur : machine-outil, robotique industrielle, logistique, ProAO et opérateurs industriels souhaitant intégrer des technologies industrie du futur
- Entreprise en croissance et financièrement saine, existant depuis au moins 3 ans et dont le CA consolidé > 5M€ (sauf pour les « start-up » à fort potentiel)
- Entreprise ayant une forte volonté de développement à l'international et dont le marché/produit est compatible sur la zone visée
- Réalisant au moins 10% de CA à l'export
- Disposant d'un site internet en anglais

Vos contacts pour cette mission

Vos contacts Bpifrance

Elodie BARRIA

Responsable Développement Export
elodie.barria@bpifrance.fr
Tél. : 01 42 47 96 53

Kenza NHARI

Chargée de Développement Export
kenza.nhari@bpifrance.fr
Tél: 01 42 47 99 69



Vos contacts Business France

Alexandre EA

Team France Export – Responsable du réseau
Coordination des Chargés d'Affaires International Ouest
alexandre.ea@businessfrance.fr
Tél. : 07 61 02 18 80

Bertrand VELON

Directeur adjoint Asie du Nord-Est
bertrand.velon@businessfrance.fr
Tél. : +81 (0)3 5798 6130

