

Mission de prospection Corée du Sud

Du 16 au 20 octobre 2023
défense, aérospatial et numérique

UN ACCOMPAGNEMENT CLÉ EN MAINS PROPOSÉ PAR LA TEAM FRANCE EXPORT ET NOS PARTENAIRES



POURQUOI PROSPECTER SUR CETTE ZONE ?



10^{ème} Économie mondiale



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



Données économiques en 2021

3,7 % Taux de chômage
4% Taux de croissance 2021
+4,8 % Inflation
34 743 \$ PIB par habitant



La France

25^{ème} client de la Corée du Sud
18^{ème} fournisseur de la Corée du Sud

10^{ème} économie mondiale et 5^{ème} 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 1^{er} 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 4^{ème} **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.

POURQUOI PROSPECTER SUR CETTE ZONE ?

Le secteur aérospatial et défense en Corée du Sud en 2021:

- Un avionneur de référence : Korea Aerospace Industries
- CA de 8,1 milliards d'€ en 2021 = 16ème rang mondial
- Production locale = 57% usage militaire et 43% usage civil
- Résilience dans la crise : l'industrie a récupéré 87,7% des pertes de commandes de 2020
- 17 068 salariés dans l'industrie aérospatiale
- Acquisition en cours de Asiana Airlines par Korean Air
- Pistes d'avenir : véhicules aériens sans pilotes, aviation à faible émission et industrie du futur
- Forte menace de la Corée du Nord
- Augmentation du budget défense de 5,1%
- 46,37 milliards de dollars en budget défense pour 2022



Le salon ADEX (Seoul International Aerospace & Defense Exhibition)

Ce salon de référence des secteurs aérospatial et défense se déroule du 17 au 20 octobre 2023 à l'aéroport de Séoul.

Le salon en 2021 :

- 440 exposants de 28 pays
- 89 717 visiteurs business
- 222 délégations de 40 pays
- Plus de 1 500 rdv BtoB
- 22 conférences
- 2 178 expositions média

Nous vous proposons une visite de ce salon avec 2 temps fort collectifs





Entreprises ayant un établissement en région Auvergne-Rhône-Alpes des secteurs défense, aérospatial et numérique, plus précisément :

- MRO
- Certification
- Systèmes de propulsion/motorisation (électrique et hydrogène)
- Technologies et fabrications d'assemblage
- Satellites et charges utiles
- Lanceurs
- Installations au sol ou d'exploitation de satellites
- New space
- UAV/UAM
- IA
- Industrie du futur
- Matériaux, composites, fabrication additive
- Tous produits/solutions pour s'intégrer à un appareil aérospatial ou produit à usage militaire/aérospatial

POURQUOI PROSPECTER SUR UNE MISSION COLLECTIVE ?



NOTRE ACCOMPAGNEMENT

EN AMONT DE LA MISSION

- Mise en place de 3 ateliers de préparation
- 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 échanges avec Business France Corée du Sud
- 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 tout au long de la mission
- Présence d'un représentant de la Région, à confirmer
- Visite de site en lien avec la délégation
- Réunion de cadrage collective
- Visite du salon Adex
- Rencontre des prospects ciblés lors de programmes de RDV BtoB sur-mesure
- Dîner de promotion de la Région et de réseautage
- Débriefing de mission



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 référents 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 **1000 €** pour les entreprises PME de la délégation avec un ajout de 100€ pour les entreprises conventionnées avec Auvergne-Rhône-Alpes Entreprises et la Région. Ce ticket s'applique sur les frais d'hébergement et de vol via remboursement sur justificatifs après avance des frais.
 - 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.

Séquences Communes

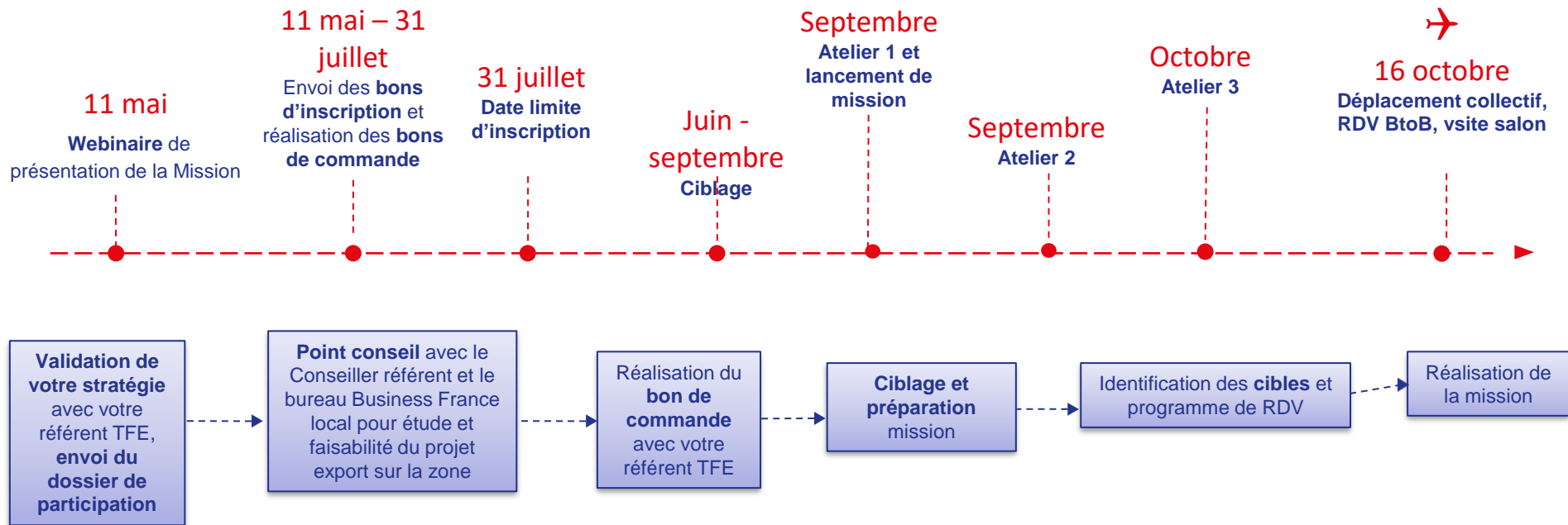
- **3 ateliers de préparation** en amont de la mission
- Un temps d'accueil
- Une visite collective du **salon Adex**
- Une visite collective sur un stand d'un acteur emblématique
- La soirée ou diner sera consacré(e) à un networking avec des invités de chaque secteur.
- Le dernier jour, un **débriefing avec les membres** de la délégation sera proposé afin de conclure la mission et expliquer les prochaines étapes sur le Corée du Sud.
- Une visite de site adaptée aux secteurs de la délégation

Séquences individuelles










- Chaque entreprise bénéficiera d'un programme sur mesure de **rdv BtoB** sur deux jours
- Chaque entreprise participera à un briefing et debriefing collectif

Processus d'inscription

Les inscriptions sont ouvertes jusqu'au 31 juillet 2023. Vous remplirez un bon d'inscription en ligne et formaliserez avec un bon de commande par la suite.



PROGRAMME PRÉVISIONNEL DE LA MISSION

Lundi 16 octobre	Mardi 17 octobre	Mercredi 18 octobre	Jeudi 19 octobre	Vendredi 20 octobre
Option Taïwan aéronautique	<u>Matin :</u> Visite collective du salon Adex 	<u>Matin :</u> Programme de rdv BtoB 	<u>Matin :</u> <u>Programme de rdv BtoB</u> 	<u>Matin :</u> Visite de site 
 Arrivée de la délégation en Corée Dîner d'accueil	<u>Après-midi :</u> Rencontre collective sur le stand d'un grand compte 	<u>Après-midi :</u> Programme de rdv BtoB  <u>Soirée de networking</u>	<u>Après-midi :</u> Programme de rdv BtoB 	<u>Après-midi :</u> Visite de site 

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
- Présence d'interprètes sur vos rdv BtoB
- Planning collectif sur le salon

2 600 € H.T

Compris gratuitement dans le programme :

- Accompagnement lors de la mission par un chargé d'affaire Agence
- 3 Ateliers préparatoires
- Pass d'entrée au salon Adex
- Soirée de networking Débriefing de mission

Gratuit

A vos frais :

- Vols aller-retour en Corée du Sud (itinéraire recommandé par l'Agence)
- Hébergement (hôtel à prix négociés proposé)
- Repas non collectifs
- Vol intérieur pour la visite de site (si visite de KAI)

**Ticket modérateur à déduire de vos frais (PME):
-1 000€, - 1 100 pour les PERL**

Options

Participant supplémentaire

300 € H.T

Tarifs – option Taïwan – aérospatial uniquement

Le lundi 16 octobre

Programme de la journée* :

Matin : Séminaire technique chez AIDC en présence d'une sélection de leurs fournisseurs et sous-traitants

Midi : déjeuner de networking

Après-midi : Programme de rendez-vous BtoB personnalisé avec un acteur taïwanais

Soirée : Vol pour Seoul

900 € H.T

*** Minimum requis de 4 participants**

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

- **Assistante Administrative**

Béatrice Chalvin
Assistante Pilier International

bchalvin@arae.fr

Béatrice est votre contact faire parvenir vos justificatifs pour le ticket modérateur.

- **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.

- **Votre référent TFE**

Business France, CCI ou Agence

Votre conseiller vous accompagne dans votre stratégie export au quotidien et est en mesure de mobiliser les acteurs de la Team France Export pour répondre à vos besoins. Il ou elle validera la pertinence de cette mission et sera en lien tout au long de la mission.

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.

- **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.

- **Corée du Sud**

Jérôme Julliard
Directeur Pays Corée du Sud
+82 (0) 2 564 9432
Jerome.julliard@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.

<https://www.businessfrance.fr/>

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.

- **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.



- **Conseillers du Commerce Extérieur**

Les conseillers du Commerce extérieur de la France (CCE) mettent 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 aux pouvoirs publics,
- Appui aux entreprises,
- Formation des jeunes à l'international,
- Promotion de l'attractivité de la France.

- **Le réseau EEN Auvergne-Rhône-Alpes**

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 .



Les pôles et clusters

• EDEN



Le Cluster EDEN a été créé pour permettre à ses membres de mutualiser leurs compétences industrielles et technologiques et ainsi présenter au secteur de la Défense, de la Sécurité et de la Sûreté une offre complète, solide et pertinente. Les entreprises membres du Cluster EDEN sont des sociétés françaises qui produisent et créent des emplois en France. Totalement au fait des spécificités de ce secteur, les membres du Cluster EDEN possèdent une colonne vertébrale commune : une démarche active de recherche et développement et une stratégie naturelle d'export comme levier de leur croissance.

• Minalogic

Le pôle de compétitivité Minalogic Auvergne-Rhône-Alpes est le moteur de la transformation numérique, au service des enjeux stratégiques de réindustrialisation, de souveraineté nationale et de développement durable. L'offre de services de Minalogic repose sur trois missions complémentaires : l'animation d'un réseau d'innovation régional d'ambition internationale, l'accompagnement de projets d'innovation et la valorisation de l'expertise technologique de l'écosystème.



• Aerospace Cluster



Aerospace Cluster réunit les acteurs de l'aéronautique et du spatial en Auvergne-Rhône-Alpes et compte 200 membres.

Les services proposés visent à :

- Accroître les parts de marché des entreprises à l'international
- Accompagner la transformation vers une industrie plus performante et décarbonée
- Faciliter le recrutement et la gestion des talents
- Stimuler l'innovation et le développement de technologies zéro émission
- Favoriser le Business Développement avec les acteurs clés
- Animer le réseau et donner de la visibilité à la filière régionale

• CIMES

CIMES est le pôle régional dédié au manufacturing et à la performance de production. Il anime un écosystème d'entreprises, de centres de recherche et d'acteurs académiques pour faire émerger des projets innovations collaboratifs autour de 3 thématiques scientifiques principales : Conception Optimisée de Systèmes Raisonnés / Ingénierie et procédés des matériaux et surfaces / Robotique Intégrée et Performance de Production. Ces projets répondent aux grands enjeux sociétaux et de compétitivité industrielle, notamment ce qui concerne la transition verte. Le pôle fait le lien entre attentes fonctionnelles de production d'une part et technologies clés d'autre part dans une démarche d'intégration.





L'ASSURANCE PROSPECTION

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 %**

**1^{er} versement
de 50 %
à la signature
du contrat**

Tous pays

sauf exclusion
Politique Assurance-Crédit

**Dépôt en ligne :
bpifrance.fr**



**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



Je m'inscris :

