

**MISSION de PROSPECTION COMMERCIALE au JAPON
du 29 mai au 4 juin 2010**

UN MARCHÉ À CONQUÉRIR

**2^{ÈME} PUISSANCE ECONOMIQUE MONDIALE
127 MILLIONS DE CONSOMMATEURS POTENTIELS**

Principaux indicateurs :

PIB : **4840** Milliards de US Dollar

Taux de croissance : **- 0.6%** en 2008

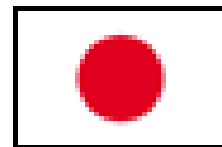
Taux d'inflation : **1.4%** en 2008

Exportations vers la France : **9.5** milliards d'€ en 2008

Importations françaises : **5.6** milliards d'€ en 2008

Le Japon est notre 13^{ème} client et 11^{ème} fournisseur

En 2008, la France était le 2^{ème} investisseur en flux et en stock au Japon



Le Japon, vers une nouvelle ère ?

Le Japon s'est contenté fort longtemps du marché national et de l'immensité de sa classe moyenne. Mais une nouvelle ère s'ouvre : la population vieillit, le pouvoir d'achat stagne, les habitudes de consommation évoluent et **les entreprises japonaises, quelle que soit leur taille, doivent se tourner vers les marchés extérieurs**. Une **nouvelle demande** est née et les **besoins de consommer** sont toujours grandissant.

Quelles opportunités pour les entreprises françaises ?

Les principaux **marchés porteurs** sont le **Luxe, l'Agroalimentaire, les Cosmétiques, le Bien-être, la Santé, Les TIC/ logiciels, l'Environnement, la Biotechnologie** mais s'orientent de plus en plus vers les **marchés « niche » avec une forte valorisation des produits**.

De plus, le Japon appelle à **l'ouverture des négociations sur la mise en conformité des normes** entre l'Europe et le Japon, ce qui aura un **impact concret et positif sur les relations franco-japonaises**.

LE JAPON, un marché rémunérateur !

- => Les retours sur investissement commercial ou productif sont à la hauteur de l'effort
- => La **persévérance est le meilleur gage de réussite**
- => Savoir **valoriser son offre et se différencier** des autres car c'est un marché mature et concurrentiel
- => Le Japon est un **tremplin pour les autres pays d'Asie**
- => **Développer son activité au Japon apporte une amélioration en terme de qualité et d'image d'entreprise**

PROGRAMME PREVISIONNEL

Programme communiqué à titre indicatif, susceptible de modifications

Samedi 29 mai : départ aéroport France à 11h50 **Dimanche 30 mai** : arrivée à Tokyo à 06h50
Transfert « Airport Limousine » Aéroport- hôtel, installation à l'hôtel *Grand Prince Hotel AKASAKA* - Journée libre

Lundi 31 mai :

=) Matinée : Accueil des entreprises à la Chambre de Commerce et d'Industrie française à TOKYO, CCIFJ
Réunion d'information, approche du marché japonais et conseils sur les pratiques d'affaires.

Success' stories au Japon et témoignages

=) Après- midi : visite collective de points de vente ou showroom technologique

Mardi* 1^{er} , mercredi 2 et jeudi* 3 juin : 3 jours de programme de rendez-vous individuels avec un interprète franco-japonais

* **Mardi 1^{er} juin** : 18h30-20h30 : soirée Networking à la CCIFJ

* **Jeudi 3 juin** : soirée debriefing de la mission avec la CCIFJ

Vendredi 4 juin : retour par le Vol AIR France de Tokyo à 10h30- Arrivée PARIS-CDG à 16h05

Côût de votre participation : 2 890.00 EUROS H.T (1)

Grace au soutien financier du Conseil Régional de Lorraine (2)

PRESTATIONS PROPOSEES

- Prise en charge de vos billets d'avion A/R (PARIS CDG- TOKYO)
- Réservation et prise en charge de vos chambres d'hôtel (chambre individuelle avec petit-déjeuner- 5 nuits et des transferts aéroport Tokyo-Narita -hôtel-et trajet retour
- Mise à disposition des informations utiles à l'approche du marché et organisation de votre déplacement par un Conseiller de CCI International Lorraine
- Prospection réalisée par notre partenaire Conseil et organisation de votre **programme de rendez-vous individuels sur 3 jours**, avec des prospects ciblés sur la base de votre cahier des charges
- Mise à disposition et prise en charge de votre accompagnateur-interprète lors de vos rendez-vous individuels
- Réunion d'information sur le marché japonais des secteurs concernés
- Assistance et accompagnement des entreprises participantes sur place par notre chargé de mission.

1) Ce coût total varie selon la nature de votre projet, des billets d'avion et de votre date d'inscription. Ce coût représente tous les frais facturés à CCI INTERNATIONAL LORRAINE par ses prestataires.

2) La subvention n'est accordée par la Région Lorraine que si l'entreprise répond aux critères d'éligibilité (nous consulter)

Coûts restant à votre charge :

- assurance annulation – rapatriement, déplacements intérieurs
- vos repas, l'envoi éventuel de vos échantillons/documentations, l'interprétariat éventuel supplémentaire et vos autres frais personnels.

CONDITIONS DE PARTICIPATION

- 1/ Nous adresser par fax ou par e-mail le « **bulletin d'inscription** » **ci-joint complété et signé impérativement**
- 2/ **Notre conseiller vous contactera dès réception de votre « bulletin d'inscription »** pour affiner avec vous votre projet sur le marché japonais et remplir le « cahier des charges » qui permettra à notre partenaire au Japon d'appréhender vos attentes de prospection et démarrer le ciblage et la prise de rendez-vous.
- 3/ Nous envoyer le **cahier des charges accompagné d'un chèque d'acompte de 1500 euros**, à l'ordre de la Chambre de Commerce et d' Industrie de Meurthe-et-Moselle, **avant le 23 mars 2010**
- 4- Le solde sera à régler **avant le 29 mai 2010**

En cas d'annulation de votre part après la signature du bon de commande, les dépenses irrévocablement engagées seront dues dans leur intégralité. Le coût de la prestation forfaitaire et l'octroi de la subvention sont calculés sur la base de 6 entreprises participantes. Si ce nombre minimum de participants n'est pas atteint, CCI INTERNATIONAL LORRAINE sera contrainte d'annuler ou de modifier cette opération et vous en informera en temps voulu.

Vos contacts CCI International Lorraine

2

www.webexportlorraine.fr



Tél.
Fax
E-mail

Caroline GOUJON
03.87.52.94.16
03.87.52.31.96
cgoujon@moselle.cci.fr

Ghislaine FRIRY
0820 20 30 38
03.83.85.54.60
friry@nancy.cci.fr