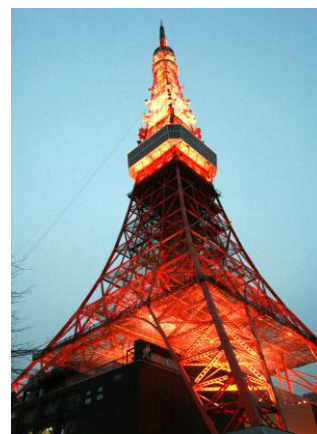


French Tech Tour Japan 2011

Rencontres d'affaires

Tokyo - Osaka

28 novembre – 2 décembre 2011



**APRES LE SUCCES DES EDITIONS AMERICAINES,
LE FRENCH TECH TOUR DEBUTE AU JAPON**

LES PARTENAIRES ET THEMES PRINCIPAUX 2011 :

Ashisuto

N.T.T. Docomo

D.N.P.

N.E.C.

Panasonic

Sony

Open Source

Smartphones

Contenus numériques

Cloud Computing

Fibre Optique

Home Entertainment

SAISISSEZ LES OPPORTUNITES NOUVELLES EMISES PAR NOS PARTENAIRES :

Rencontrez les leaders japonais sur les sujets qu'ils jugent prioritaires :

- **NTT Docomo** qui a décidé d'orienter sa nouvelle stratégie d'expansion sur les **Smartphones**. De même, **Dai Nippon Printing**, met définitivement l'accent sur les **Contenus Numériques**.
- Les grands de l'électronique que sont **N.E.C., Panasonic et Sony** souhaitent, outre leurs métiers traditionnels, centrer leurs développements futurs sur le **Cloud Computing**.
- Un des plus importants distributeurs de logiciels étrangers, **Ashisuto**, à l'origine du succès japonais des plus grands éditeurs de logiciels américains (Oracle, ...), a identifié le domaine de l'**Open Source** comme un des secteurs les plus porteurs au Japon.

Date limite d'inscription :

Vendredi 30 septembre 2011


UBIFRANCE
ET LES
MISSIONS ÉCONOMIQUES

www.ubifrance.fr

Le French Tech Tour Japan 2011, comment ça marche ?

1 – Le processus de sélection des entreprises participantes

Pour postuler, vous devez fournir (**avant le vendredi 30 septembre 2011**)

- Une présentation de votre offre en une page en anglais ou en français (modèle imposé).
- Une demande de rendez-vous **précise et adaptée** pour chaque partenaire que vous souhaitez rencontrer (modèle imposé). Ce document maximise vos chances d'obtention de RDV car il décrit les raisons spécifiques du choix de ce partenaire.

Le bureau Ubifrance de Tokyo transmet ensuite ces éléments à chacun des partenaires que vous avez souhaité rencontrer. Nos partenaires l'examinent et indiquent leur intérêt pour une rencontre.

Les 10 sociétés ayant reçu le plus de marques d'intérêt de la part de nos partenaires seront sélectionnées pour faire le déplacement au Japon.

2 – Pour les entreprises sélectionnées, un programme complet de 4 jours de rencontres avec les acteurs qui « font » les TIC au Japon

Ce programme comprend :

- **Un travail intensif de préparation** de vos entretiens réalisé avec des professionnels japonais de la stratégie et de la communication pour maximiser les chances de réussite de vos rendez-vous.
- **Des ateliers** vous donnant une vision complète des affaires au Japon.
- **Des rendez-vous individuels avec les partenaires qui vous auront sélectionné.** Nos contacts au sein de ces entreprises sont majoritairement les équipes de business development/partenariat/R&D qui constituent vos points d'entrée incontournables.
- **En plus des rendez-vous avec ces partenaires,** nous travaillerons avec vous individuellement pour compléter votre programme avec d'autres prospects.
- **Des événements de « networking »** organisés sur Tokyo et Osaka afin de mieux comprendre le marché japonais et la pratique des affaires et afin de rencontrer les différents relais locaux pour votre société.

3 – Pour les sociétés non sélectionnées

Le bureau Ubifrance de Tokyo assurera la mise en relation avec les partenaires ayant éventuellement formulé une marque d'intérêt.

Pourquoi participer au French Tech Tour Japan 2011 ?

- **Rencontrer des clients et partenaires potentiels** grâce aux rendez-vous sur-mesure que nous vous organiserons.
- **Comprendre les pratiques business au Japon** grâce à des ateliers de formation animés par des experts du Japon.
- **Adapter vos documents marketing et votre présentation orale aux codes locaux de communication** grâce à l'expertise de notre équipe.
- **Vous faire connaître** de la presse qui suit l'événement et des personnes qui assisteront aux événements que nous organiserons.



LE PROGRAMME :

■ Lundi 24 octobre – Vendredi 25 novembre

Travail préparatoire depuis la France

- Les sociétés sélectionnées bénéficieront d'un travail préparatoire avec les bureaux Ubifrance de Tokyo et d'Osaka pour compléter leurs programmes de rendez-vous. L'accent sera également mis sur la forme : préparation à distance avec un consultant en communication pour se préparer au format japonais et à ses codes.

■ Lundi 28 novembre

Tokyo : coaching et ateliers, soirée networking

- *Coaching* : Intervention d'un consultant japonais qui retravaillera avec vous vos présentations de la semaine et vous indiquera les spécificités des discussions réalisées avec l'aide d'un interprète.
- *Ateliers* autour des thèmes suivants :
 - Comment construire sa stratégie de développement au Japon ?
 - Obtenir un rendez-vous, savoir le mener, faire son suivi.
 - Aspects juridiques du développement au Japon.
 - Protéger sa propriété intellectuelle.
- *Soirée de networking* organisée par Ubifrance en l'honneur du groupe des entreprises françaises. Cet événement vous permettra de présenter à l'audience (environ 50 personnes) vos solutions, et le cocktail dinatoire qui suivra permettra d'autres rencontres individuelles.

■ Mardi 29 novembre - Vendredi 2 décembre

Tokyo et Osaka* : rencontres individuelles

- Briefing avec les interprètes.
- Rencontres individuelles avec les partenaires qui vous auront sélectionné et autres meetings organisés à la demande (presse + autres grands comptes).

*Les rencontres sur Osaka seront organisées en coopération avec la Chambre de Commerce et d'Industrie Japonaise d'Osaka dans le cadre du Global Connect Program qui permet un échange entre des grands groupes japonais et des PME/PMI innovantes du Kansai, 2ème région économique du Japon.



■ Vendredi 2 décembre

Osaka

- Cocktail organisé par Ubifrance en l'honneur du groupe des entreprises françaises. Cet événement (environ 25 personnes) vous permettra de mieux connaître le Kansai et d'effectuer d'autres rencontres individuelles avec des acteurs de cette région.

INSCRIPTION :

Pour pouvoir participer au French Tech Tour Japan 2011, merci de :

- Signer le bulletin de participation et de le renvoyer par fax ou par email (jd.francois@ubifrance.fr).
- Remplir une présentation de votre offre et, pour chaque entreprise que vous souhaitez rencontrer, une demande de rendez-vous (les deux modèles sont imposés).
- Nous renvoyer l'ensemble des documents pour le **vendredi 30 septembre 2011** au plus tard (jd.francois@ubifrance.fr).
- Votre sélection définitive au French Tech Tour Japan 2011 sera confirmée dans la limite des places disponibles et selon le nombre de rendez-vous obtenus le **lundi 31 octobre 2011**.

■ **Bénéficiez avec nos forfaits des nouvelles mesures d'accompagnement des entreprises mises en place par le Secrétaire d'Etat au Commerce Extérieur :**

- Un meilleur subventionnement des projets proposés aux entreprises.
- Une nouvelle aide forfaitaire aux frais de déplacement des entreprises (transport et hébergement).

NOS OFFRES ET TARIFS :

▪ **Cas 1 : Non-sélection finale du dossier par les sociétés partenaires**

Frais de candidature : 200 € H.T.

Ces frais sont non remboursables et dus y compris si la société candidate n'est pas sélectionnée pour participer au French Tech Tour Japan. Ubifrance s'engage à vous mettre en contact avec les sociétés ayant manifesté un intérêt pour votre solution.

▪ **Cas 2 : Vous êtes sélectionnés pour participer au 1er French Tech Tour Japan**

Valeur de la prestation par entreprise :

(dont 200 € de frais de candidature)

4410 €

Subvention :

- 1102 €

Aide forfaitaire au déplacement* :

- 800 €

Somme à régler par entreprise participante : 2508 € H.T.

VOS INTERLOCUTEURS :

Pour toute information complémentaire :

Jean-Dominique François

Responsable du Pôle NTIS
UBIFRANCE Japon

Tél : +81 3 5798 6130

Fax : +81 3 5798 6082

Courriel :

jd.francois@ubifrance.fr



La participation au Tour inclut les frais liés à la participation au French Tech Tour Japan 2011, aux événements et rencontres prévus dans le cadre du programme. Ne sont pas compris dans le forfait les frais de transport aérien, terrestre et de location de voiture, d'hébergement et de bouche, qui sont à la charge des participants. Les participants doivent organiser eux-mêmes leurs déplacements dans le cadre des différentes réunions individuelles.

*** Pour les entreprises effectuant le déplacement depuis la France – Un seul forfait déplacement par entreprise**

LES AIDES A L'EXPORT :

De nombreuses aides ont été développées aux niveaux régional et national pour vous accompagner dans vos projets internationaux. Pour en connaître le détail et identifier celles qui pourraient plus particulièrement vous être utiles, rendez-vous sur www.ubifrance.fr

Retrouvez les événements de votre secteur sur :
www.ubifrance.fr/agenda et créez votre alerte e-mail afin d'être informé régulièrement et automatiquement des dernières actualités.



www.ubifrance.fr