

Les actions de JETRO pour la promotion des investissements directs au Japon



Avril 2016
JETRO Paris

Qui sommes-nous ?

JETRO: Japan External Trade Organization, Organisation japonaise du commerce extérieur

- ◆ Agence administrative à but non lucratif visant à promouvoir les échanges commerciaux et les investissements entre le Japon et le reste du monde
- ◆ Créée en 1958
- ◆ 73 bureaux dans le monde, siège social situé à Tokyo, JETRO Osaka, Institut des économies en développement (Institute of Developing Economies) et 44 bureaux au Japon

Notre mission :

1. Promouvoir les investissements directs étrangers au Japon
2. Soutenir le développement à l'étranger des sociétés japonaises
3. Faciliter la croissance économique dans les pays en développement par la promotion du commerce



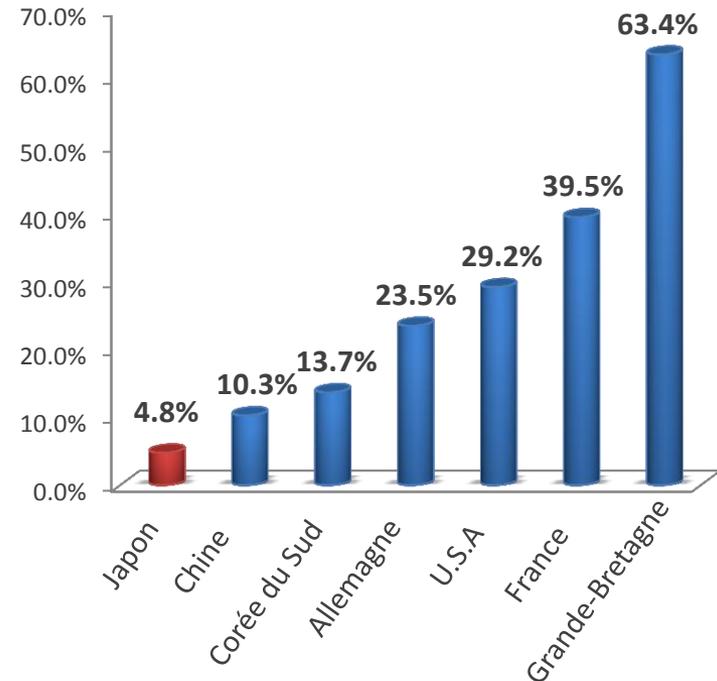
Investissements directs étrangers (IDE) entrants au Japon

Investissements directs



Source : Banque du Japon

Investissements directs entrants dans les grands pays (% PIB)



Source : UNCTAD, *World Investment Report 2014*, base de données IDE, Banque du Japon, Bureau du Cabinet

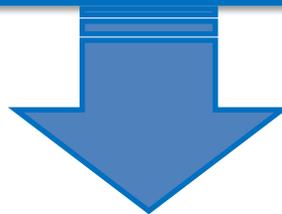
L'IDE entrant au Japon représente 4,8% du PIB, un pourcentage relativement faible comparé aux autres grands pays

Le gouvernement japonais s'engage à prendre des dispositions pour que les IDE entrants atteignent 35 000 milliards de yens d'ici 2020

(Stratégie pour la revitalisation du Japon, juin 2013)

Stratégie pour la revitalisation du Japon (juin 2014)

**Le gouvernement japonais vise à attirer
35 000 milliards de yens d'IDE d'ici 2020**



Renforcer de façon drastique les initiatives gouvernementales
afin d'attirer les sociétés étrangères

- ◆ **JETRO** coopère avec les ambassades pour entrer en contact avec les dirigeants des sociétés étrangères et développer sa capacité à attirer les investissements étrangers. JETRO travaille avec les ministères compétents pour concevoir des solutions d'aide tout-en-un et créer des opportunités visant à rapprocher les sociétés étrangères et japonaises. Enfin, JETRO soutient les autorités locales qui invitent les sociétés étrangères à venir s'installer sur leur territoire.

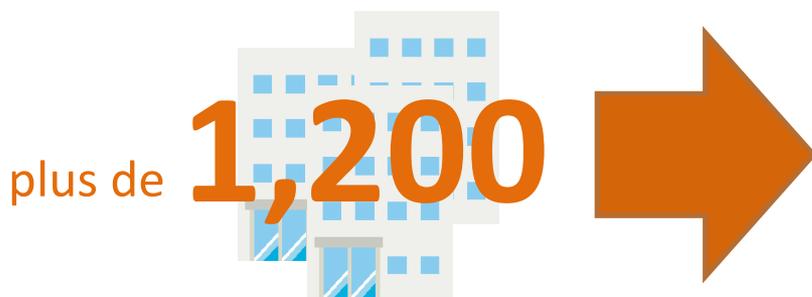
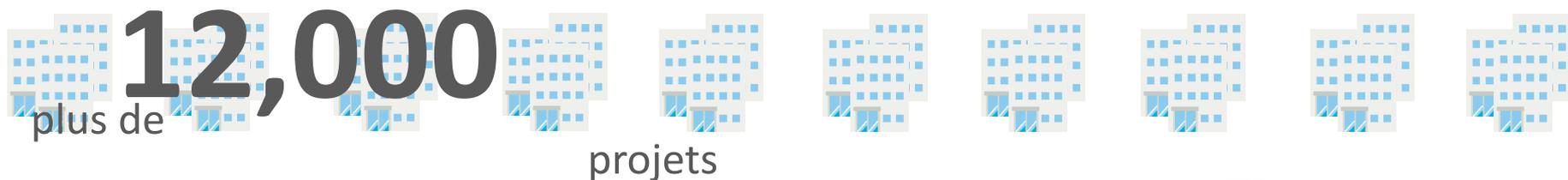
(Stratégie pour la revitalisation du Japon - version remaniée en juin 2014)

Source: Japan Revitalization Plan (Revised 2014) 2014/6/24

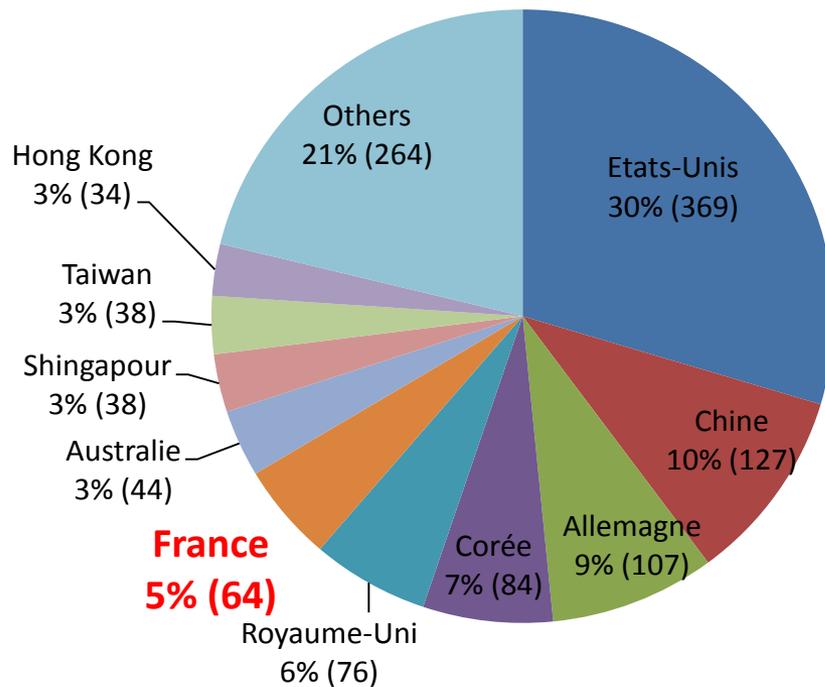
Efforts déployés par JETRO pour attirer les IDE

Résultats (exercice 2003-2014)

Jetro a soutenu



start-up étrangères



Nombre de projets d'investissements réussis au Japon

Principales PME françaises implantées avec succès au Japon avec le soutien de JETRO 2013-2014

DATAWORDS

Fournisseur de services de production digitale adaptés à chaque marché



“GOMA communication & marketing”,
un organisateur de Japan Expo



Site d'informations destinées à un public féminin et sélection de produits de grandes marques



Développeur de logiciels pour la production de circuits intégrés



Développeur de systèmes solaires PV flottants



Fabricant de produits d'hygiène



Services de conseil pour parcs à thèmes

Practical Ideas For Theme Parks

Pour les PME

Les activités de JETRO pour attirer les investissements directs étrangers

Fournir des informations sur l'environnement japonais des affaires

- ◆ Site Internet Invest-in-Japan (<http://www.jetro.go.jp/en/invest/>)
- ◆ Séminaires, conférences, brochures

Identifier et développer les activités d'entreprises souhaitant investir au Japon

- ◆ Fournir des informations sur les marchés et les industries
- ◆ Renseigner sur les aides gouvernementales
- ◆ Organiser des rencontres avec les autorités compétentes et fournir un soutien global
- ◆ Soumettre au Bureau du Cabinet Japonais et au METI des propositions pour réformer la réglementation

Promouvoir les start-up en s'appuyant sur l'IBSC, Invest Japan Business Support Center

- ◆ Fournir **des espaces de bureaux temporaires gratuits** (six IBSC / Tokyo, Yokohama, Nagoya, Osaka, Kobe, Fukuoka) **Gratuits jusqu'à 50 jours ouvrables**
- ◆ Fournir des **consultations individuelles gratuites** (fiscalité, comptabilité, ressources humaines, sécurité sociale, immobilier, etc.)

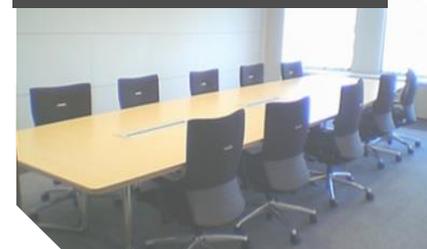
Développer les opportunités d'affaires au Japon

- ◆ Offrir des informations sur les régions dans tout le Japon (lieu d'implantation des sites, mesures incitatives régionales, etc.)
- ◆ Coopérer avec les autorités locales pour promouvoir leur territoire
- ◆ Soutenir de nouveaux investissements destinés aux sociétés déjà implantées au Japon

Services IBSC



Salle de conférence



Salle de détente



Bureaux privés



Pour les grandes entreprises et les ETIs

JETRO et nos "Spécialistes de l'investissement" vous offrent des consultations gratuites

Nouveau Programme de JETRO (mis en place depuis 2014)

Bureaux de JETRO



à l'étranger

au Japon



Gouvernements locaux

Les Spécialistes de l'investissement

sont sélectionnés sur leur expertise du marché et de l'éventail de leur réseau professionnel

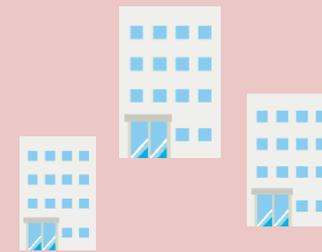
Les Spécialistes de l'investissement

feront des propositions spécifiques et stratégiques pour un investissement réussi au Japon

- Partenaires potentiels japonais (identification, mise en relation si nécessaire)
- Emplacements /localisations
- Subventions
- Rapports de marché, etc.
- Mise en relation avec les ministères japonais (réglementation, normes, etc.)
- Etc.

Entreprises françaises

Plus de 250 employés



Entreprises japonaises



Faciliter l'alliance des capitaux et l'acquisition

Principales actions de JETRO dans le cadre du programme “Spécialistes de l’investissement”

Sonder les marchés

Créer des stratégies d’investissement

Lancer son activité au Japon

Objectifs :

- Identifier les opportunités inhérentes aux marchés spécifiques
- Comprendre la réglementation

Contenu des supports pour les activités proposées :

CAS (A): Une société de vente au détail souhaitant créer une joint-venture au Japon

- Fournir des informations sur l’emplacement des petits commerces et des centres commerciaux, et sur les loyers des petits commerces et des immeubles de standing
- Renseigner sur la réglementation et les pratiques en matière de location
- Procéder à un benchmark des activités des sociétés étrangères déjà implantées au Japon pour comparer les prix de leurs produits en France et au Japon

CAS (B): Une société d’ingénierie souhaitant établir une alliance commerciale avec une société japonaise

- Analyser les marchés et rechercher les domaines cibles de partenariat spécifique
- Fournir une liste de partenaires potentiels japonais
- Etablir une liste pertinente des partenaires retenus fondée sur des critères tels que le chiffre d’affaires, les effectifs équivalents temps plein (ETP), la structure de l’actionariat, les clients, la gamme de produits, la technologie IP et l’expérience commerciale à l’échelle mondiale

- Etablir des plans d’investissements
- Identifier des partenaires potentiels
- Définir la structure de la société et les emplacements (bureaux, usines, centres de R&D et magasins)

- Conseiller en matière de plans d’investissements : structure de la société, alliance commerciale et acquisition
- Rechercher la meilleure façon d’approcher les partenaires ciblés

- Etablir des partenariats avec des sociétés japonaises
- Etablir un système coopératif avec des équipes locales
- Tester son activité au Japon

- Fournir des informations sur les mesures d’incitation applicables, les taxes, le système bancaire, l’assurance sociale et les visas
- Offrir des espaces de bureaux temporaires gratuits pour une durée pouvant aller jusqu’à 50 jours ouvrables

Exemples récents ayant bénéficié du programme « Spécialistes de l'investissement »

Sonder les marchés

Créer des stratégies d'investissement

Lancer son activité au Japon

CAS (A) : Une société de détail souhaitant créer une joint-venture

Key questions & learnings

Market

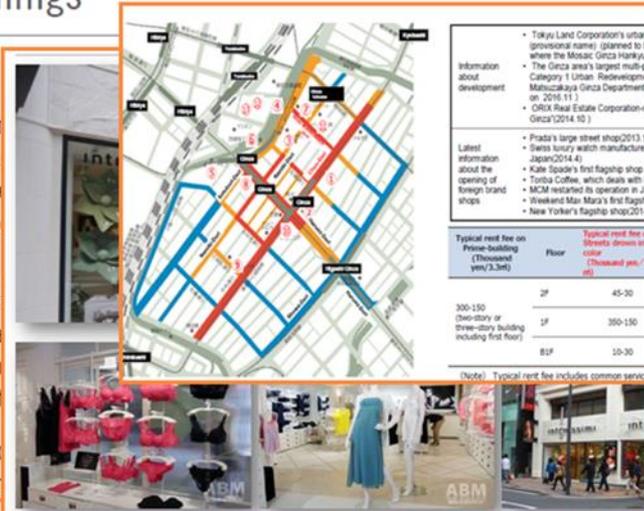
Location

Pricing

Products

Entry Model

- Typical li
- Many bra
- But the s
- The mark
- In Japan, reach out
- There is a price & q
- It seems
- The affor
- You can r



Trends in shop opening - OSAKA

TIGER

- July 2013. Tiger (Denmark Brand) First Shop in Shinsaibashi, Osaka 4 days after the opening (400 people waiting in line!) they had to close the stock available. They made the highest turnover per day among all shops in
- Oct 2013, Tokyo shop in Shibuya
- Then, March 2014, LalaPort in Funabashi, Tokyo bay, Osaka shopping Mall, O

MONKI WEEKDAY

- June 2013. H&M – MONKI & Weekday : First Shop in Shinsaibashi, Osaka
- Fall 2013. Harajuku, Tokyo

CALZEDONIA

- April 4th 2014, Calzedonia EKIMO UMEDA : Shopping
- Developer: Tokyu Fudosan
- Products: ladies leggings
- New products weekly

intimissimi

- May 2014, Intimissimi, Fi
- Store Size : 100m²
- Interior design and decor
- Bra- 5000 Yen: bit upper

MINAMI (SOUTH) AREA	11:20-11:30	40min	● NIKKO HOTEL ~ 5min
	11:35-12:15	40min	● DAIMARU SHINSAIBASHI
	12:15-12:45	walk or taxi	~ DAIMARU to BRADELIS
	12:45-13:00	15min	● BRADELIS NEW YORK
	13:00-13:15	taxi	~ SHINSAIBASHI (South)
KITA (NORTH) AREA	13:15-14:00	45min	● HILTON PLAZA WEST
	14:00-15:00	60min	~ LUNCH ~ *5min walk
	15:05-15:50	45min	● HANKYU DEPARTMENT
	15:55-16:10	15min	● Calzedonia UMEDA *10
	16:20-17:05	45min	● Grand Front OSAKA *15
	17:20-17:50	30min	● INTIMISSIMI
	17:50-18:20	30min	~ MEETING ~

Brands benchmark in Japan

BRAND	Company	Target	Bra pricing		Department Store corner	TYPICAL POS					Total Number of shops
			Low	High		High-end Department stores (e.g. Takashimaya, Mitsukoshi, Isetan)	Young Department stores (e.g. Marui, 109, Lumine, Parco...)	STREET High-end (e.g. Ginza, Omotesando)	STREET Young (e.g. Harajuku, Spain-zaka)	MALL, OUTLET (e.g. Lalaport)	
AAA	AAA	Young	1500	4000	X	X			X	X	145
AAA											

Exemples récents ayant bénéficié du programme « Spécialistes de l'investissement »

Sonder les marchés

Créer des stratégies d'investissement

Lancer son activité au Japon

Cas B : Une société d'ingénierie souhaitant établir une alliance commerciale avec une société japonaise

Middle list as of 01/03/2015

COMPANY NAME	TARGET RANGE (Sales: USD 10-150M, Emp#: 50-300)	TOTAL REVENUE (MUSD)	Share of overseas revenues	# of FTEs	REV (MUSD) / FTE	OWNERSHIP	Share of revenue from abroad	Participation in trade fairs in Japan & abroad	IP / Technology evaluation	Existing partnerships with local or foreign companies
AAA	X	45,0	72,1%	130	0,35	Public	72,10%			BBB
AAA	X	61,0	<20%	122	0,50	Independant	<20%			BBB
AAA	X	24,7	-	129	0,19	Independant	>20%			
AAA	X	79,0	70,0%	167	0,47	Independant	~70%			
AAA	X	54,0	50%+	217	0,25	Independant	>50%			
AAA	X	35,0	70,0%	120	0,29	Independant	~30%			BBB
AAA	X	38,6	5,0%	138	0,28	Independant	~5%			BBB
AAA	X	12,5	-	85	0,15	Independant	-			BBB
AAA	X	72,0	-	277	0,26	Independant	>50%			
AAA	X	48,6	33,7%	200	0,24	AAA	33,70%			BBB
AAA	X	20,6	<10%	102	0,20	Independant	<10%			BBB
AAA	X	58,7	-	292	0,20	Independant	-			
AAA		410	73,7%	967	-	Public	73,70%			BBB
AAA	X	47,0	34,6%	134	0,35	Public	34,60%			BBB

5 promesses pour attirer les entreprises étrangères au Japon

« *Five Promises for Attracting Foreign Businesses to Japan* », 17 mars 2015

Promesse-1

Des mesures vont être prises pour permettre aux étrangers de pouvoir choisir et acheter des produits en langues étrangères (et non plus seulement en japonais) dans les centres commerciaux, supermarchés et autres commerces de proximité (kombini), etc. En outre, les étrangers pourront être traités dans les hôpitaux sans appréhension eu égard à la langue utilisée et auront accès à des indications en langues étrangères lorsqu'ils voyagent en voiture, train ou bus.

Promesse-2

Les visiteurs étrangers pourront accéder de façon simple et gratuite au réseau wifi public, et ce, en diverses zones urbaines, sans avoir à contracter avec un opérateur japonais.

Promesse-3

Afin de faciliter la création de bases commerciales ou de centres Recherche et Développement au Japon pour les entreprises étrangères, le gouvernement japonais va créer un environnement au sein duquel tous les aéroports régionaux seront capables d'accueillir des jets d'affaires (*business jet*) sur notification préalable de ceux-ci.

Promesse-4

Le gouvernement va développer et enrichir l'environnement éducationnel pour les enfants venus de l'étranger et s'assurer que toute personne recevant une éducation au Japon soit capable de communiquer facilement en anglais.

Promesse-5

Le gouvernement va mettre en place un système qui permettra aux entreprises étrangères ayant beaucoup investi au Japon, de pouvoir plus facilement consulter le gouvernement. En outre, le gouvernement japonais et les collectivités locales vont accroître leur collaboration pour créer un réseau attractif pour les investissements étrangers.



www.investjapan.org

JETRO Paris

27, rue de Berri , 75008 Paris, FRANCE

Tel:+33-1-42-61-27-27

info-prs@jetro.go.jp

Les droits de ce document appartiennent à JETRO. Tous les contenus de ce document, y compris et sans limitation aucune images, textes, illustrations, motifs et logos appartiennent à JETRO ou font l'objet d'une autorisation d'utilisation.

Ce document ne peut être reproduit, réimprimé sur aucun support ou stocké dans un système de recherche de quelque manière que ce soit, dans son intégralité ou partiellement, sans autorisation préalable de JETRO. Malgré tous les efforts de JETRO pour garantir l'exactitude des informations contenues dans ce document, JETRO décline toute responsabilité concernant d'éventuelles omissions.