

# JAPAN INNOVATION PROGRAM

## Réalité virtuelle/augmentée et intelligence artificielle

### Japon – Tokyo

Septembre 2018 – avril 2019

PÔLE COORDONNATEUR :



PARTENAIRES :



1. CONTEXTE .....	3
2. LES POINTS CLEFS .....	4
3. UN ACCOMPAGNEMENT SUR MESURE .....	5
4. LES OUTILS POUR RELEVER LE DÉFI .....	6
5. SÉQUENCES DU PROGRAMME .....	7
6. MÉTHODOLOGIE - APPEL À CANDIDATURES.....	8
7. MÉTHODOLOGIE - SÉLECTION.....	9
8. MÉTHODOLOGIE - PRÉPARATION .....	10
9. MÉTHODOLOGIE - MISSION TERRAIN.....	11
10. MÉTHODOLOGIE - SUIVI.....	13
11. MÉTHODOLOGIE - COMMUNICATION.....	14
12. CONTACTS .....	15

## 1. CONTEXTE

- Ce premier programme d'immersion sur le thème de la réalité virtuelle/augmentée et de l'intelligence artificielle au Japon est porté par Business France et la Direction Générale des Entreprises
- Objectifs : permettre à 8 entreprises françaises sélectionnées de présenter leurs technologies et de développer des partenariats avec les grands acteurs industriels japonais
- Format : un accompagnement personnalisé durant 8 mois comprenant une phase amont de préparation-coaching, une mission terrain puis un suivi

## 2. LES POINTS CLEFS



## 3. UN ACCOMPAGNEMENT SUR-MESURE

### Etape 1

Préparation

- **Appel à candidatures** : ciblage des entreprises les plus pertinentes grâce aux partenaires français
- **Sélection par un jury d'experts français et japonais de 8 lauréats**

### Etape 2

Action

- **Coaching** : en amont du programme avec entretiens de diagnostic, maîtrise du pitch, comprendre les pratiques des affaires et les us et coutumes, appréhender les spécificités du marché, les aspects juridiques, fiscaux et de propriété intellectuelle...
- **Programme de 5 jours à Tokyo** pour nouer des contacts clefs
- **Networking & Communication** : sessions de networking et actions de presse (point presse, communiqué de presse)

### Etape 3

Suivi

- **Suivi** des entreprises pendant 5 mois et maintien d'une relation active avec les acteurs japonais intéressés suite à la phase B2B
- **Définition d'une stratégie et recommandations** des priorités pour les étapes post-programme

## 4. LES OUTILS POUR RELEVER LE DEFI

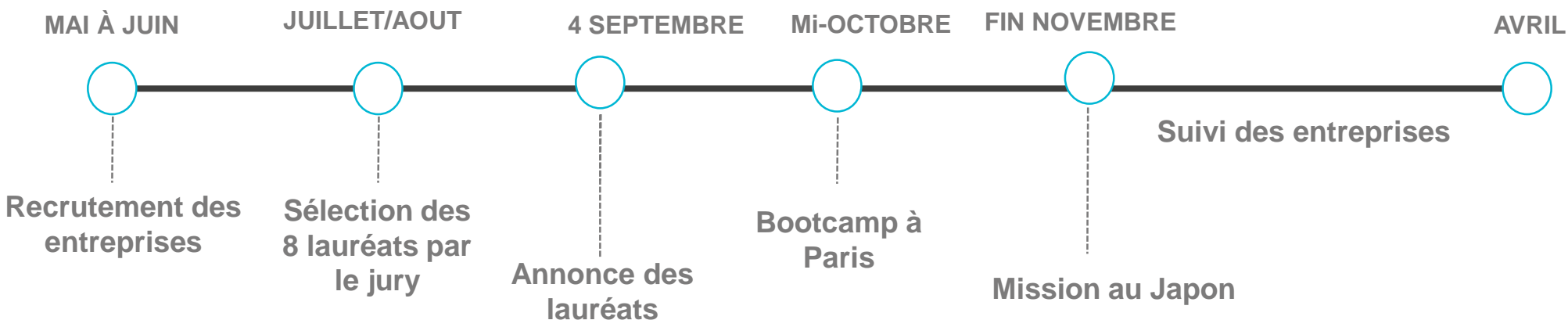
### Promotion

- **Un site web dédié en anglais et japonais** : une vitrine pour une communication unique et efficace sur l'écosystème japonais
- **Une campagne de communication dédiée sur les réseaux sociaux** et en particulier sur twitter
- **La réalisation de pitch vidéo de chaque lauréat**

### Expertise

- **Une équipe Business France** locale possédant une vision et une expertise complète de l'écosystème japonais
- **Des partenaires français et japonais** d'envergure et permettant la sélection et l'accompagnement de pépites

## 5. SEQUENCES DU PROGRAMME



## 6. MÉTHODOLOGIE – APPEL À CANDIDATURES

### Période: avril – juin 2018

Le programme ciblera les entreprises disposant de technologies innovantes dans les secteurs de la réalité virtuelle, la réalité augmentée et l'intelligence artificielle.

Les secteurs applicatifs prioritaires au Japon sont :

- Entertainment
- E-santé
- Robotique de service
- Fintech
- Transports intelligents

Les partenaires du projet côté français sont la DGE, Business France, Laval Virtual et les pôles Imaginove (pôle coordonnateur du programme), Alsace BioValley, Finance Innovation, HYDREOS, Images et Réseaux, Medicen, Minalogic, Optitec, Systematic et tout autre pôle ou organisation concernés par le sujet.

Les partenaires diffuseront les informations concernant ce programme aux entreprises ciblées : plaquette, détails du programme et dossier de candidature.

Les membres du jury assureront, sous la coordination de Business France, la sélection des 8 entreprises lauréates, afin de cibler des PME/ETI en capacité de :

- Répondre aux contraintes technologiques du marché japonais en proposant des produits/services innovants ;
- Disposer des moyens d'aller à l'international : ressources dédiées ;
- Avoir l'ambition de développer à court terme leurs activités au Japon et y attribuer les moyens nécessaires



## 7. MÉTHODOLOGIE – SÉLECTION

### Période: juillet - septembre 2018

Le jury se compose des entités suivantes :

- Côté français : DGE, Business France, pôle IMAGINOVE, Laval Virtual
- Côté japonais : Futur Tech Hub, Vipo (d'autres membres sont en cours de validation)

En juillet, une fois les dossiers reçus :

Une plate-forme dédiée permettra à tous les membres du jury d'accéder aux dossiers de candidatures et de compléter une grille de notation avant le 27 août;

Le 4 septembre aura lieu l'annonce des lauréats par mail.

## 8. MÉTHODOLOGIE – PRÉPARATION

### Période: septembre - novembre 2018

Chaque lauréat aura un interlocuteur spécialisé des équipes Business France au Japon qui lui sera dédié pendant les 8 mois du programme.

- **Septembre - octobre : Accompagnement personnalisé en amont de la mission par des experts et les équipes de Business France**, diagnostic marché personnalisé, aide à la définition de la stratégie d'approche du marché japonais, début du ciblage des rendez-vous individuels qui seront organisés durant les 5 jours de mission, adaptation des documents de présentation et du pitch.
- **Mi-octobre (journée entière) : Organisation d'une journée « bootcamp » à Paris** avec les équipes de Business France au Japon et un panel d'intervenants extérieurs visant à intégrer rapidement les codes et les règles spécifiques au marché japonais :
  - Séquence de formation à la pratique des affaires au Japon
  - Interventions d'un ou plusieurs acteurs japonais du secteur en visio (à préciser)
  - Présentation de la stratégie des grands comptes japonais (Fujitsu France ou Bandai Namco Europe par exemple)
  - Retours d'expériences d'entreprises françaises présentes sur le marché japonais
  - Coaching pour réussir son pitch de présentation au Japon A l'issue de ce bootcamp, l'entreprise aura pu adapter son support de communication PowerPoint au marché japonais.
  - Entretiens individuels avec l'équipe de Business France au Japon
  - Tournage du clip vidéo individuel

## 9. MÉTHODOLOGIE – MISSION TERRAIN

**Période: 25 au 29 novembre 2018**

**La mission se déroulera sur 5 jours, soit du 25 au 29 novembre 2018. Elle se concentrera à Tokyo.**

La mission comprendra ainsi :

➤ **Dimanche 25 novembre : Arrivée et accueil**

- **Arrivée du vol international**
- **Dîner d'accueil**

➤ **Lundi 26 novembre : réunion de lancement et rencontres grands comptes**

- **Matin : Réunion de lancement** (débriefings sur le programme et avec les interprètes individuels)
- **Après-midi : Rendez-vous collectif et rendez-vous BtoB avec un grand compte japonais CANON ou SONY**
- **Soirée: Workshop avec un grand compte AI au Japon**

➤ **Mardi 27 novembre : Rendez-vous BtoB**

- **Journée : Programme de rendez-vous individuels en fonction du ciblage réalisé par le bureau Business France de Tokyo**  
(3 rendez-vous maximums). Ces rendez-vous se dérouleront en présence d'un interprète.
- **Fin de journée : Point presse** en présences de journalistes japonais spécialisés
- **Soirée Pitch et Networking avec Future Tech Hub** (Incubateur pour startups du secteur AR/VR)

## 9. MÉTHODOLOGIE – MISSION TERRAIN

### ➤ Mercredi 28 novembre : Rendez-vous BtoB

- **Journée : Programme de rendez-vous individuels en fonction du ciblage réalisé par le bureau Business France de Tokyo**

(3 rendez-vous maximums). Ces rendez-vous se dérouleront en présence d'un interprète.

- **Soirée French Tech Tokyo**

### ➤ Jeudi 29 novembre : Rendez-vous semi-collectifs et debriefing

- **Matin et début d'après-midi : Rendez-vous semi-collectifs à choisir en fonction du secteur applicatif de chaque entreprise**

Exemples de rendez-vous possibles :

- ✓ **RDV avec un laboratoire universitaire : KeioUniversity, Media Design Labo (EmbodiedMedia Project)**
  - ✓ **RDV avec un grand compte japonais : BANDAI NAMCO ENTERTAINMENT (Bandai Namco Group)**
  - ✓ **Visite d'un site d'utilisation de robotique de service : Henna hotel (accueil par des robots humanoïdes)**
  - ✓ **RDV avec la filiale IA du groupe NTT : COREVO**
  - ✓ **RDV avec Sony Computer Science Laboratoires**
  - ✓ **RDV avec Fujitsu «Humain Centric AI Zinrai »**
- **Fin d'après-midi : Debriefing de la mission**
    - Retour sur la mission
    - Mise au point du plan d'action pour le suivi
  - **Soirée : Vol retour vers la France**

## 10. MÉTHODOLOGIE – SUIVI

**Période: décembre 2018 - avril 2019**

### Suivi après la mission

- Bilan et mise en place de la stratégie de développement ;
- Réunions mensuelles de suivi personnalisé ;
- Planification de déplacements réguliers sur le marché avec les équipes ;
- Identification de courants d'affaires et relances personnalisées des prospects rencontrés ;
- Mise en relation avec des experts selon les besoins identifiés;

## 11. MÉTHODOLOGIE – COMMUNICATION

Période: mai 2018 – mars 2019

- Site internet : Mise en place, d'un site internet dédié en anglais et japonais, pour promouvoir le programme d'immersion et les lauréats auprès de l'ensemble des interlocuteurs japonais approchés.
- Presse et réseaux sociaux :
  - **Au Japon** :
    - **Un communiqué de presse collectif** diffusé auprès des journalistes japonais spécialisés. Un suivi des retombées presse sera effectué.
    - **Un point presse** sera organisé durant la mission à Tokyo pour présenter le secteur en France et les lauréats aux journalistes japonais spécialisés. Un dossier de presse sera distribué à chaque journaliste.
    - **Campagne Twitter** organisée pour promouvoir le programme, le secteur en France et les entreprises françaises participantes, notamment sur les comptes de l'Ambassade de France au Japon, du bureau Business France au Japon.
  - Réalisation de vidéos individuelles pour les 8 lauréats par une équipe de professionnels à la fin du Bootcamp à Paris mi-octobre, une fois que les sociétés maîtriseront parfaitement leurs pitches. Ces vidéos dureront environ 1 minute par entreprise, en anglais sous-titrées en japonais, et seront diffusées sur les réseaux sociaux, sur le site dédié, afin de faire la promotion du programme, des lauréats, et de présenter les entreprises aux contacts japonais. Elles seront diffusées en boucle lors des événements statiques de la mission terrain en novembre, et seront mises à disposition des lauréats afin qu'ils les utilisent sur leurs propres réseaux de communication et pour leurs rendez-vous individuels.

## 12. CONTACTS

- Votre principal interlocuteur sera en France : Virginie LEYTES
- Elle s'appuiera sur le bureau Business France de Tokyo

### France

**Virginie LEYTES**

Chef de projet Pôles de compétitivité  
Service Technologies du numérique

Business France Marseille  
Tél. : + 33(0)4 96 17 25 52  
[virginie.leytes@businessfrance.fr](mailto:virginie.leytes@businessfrance.fr)

### Japon

**Jérôme DESQUIENS**

Directeur adjoint

Bureau Business France de Tokyo  
Tél. : +81 (0)3 5798 6130  
[jerome.desquiens@businessfrance.fr](mailto:jerome.desquiens@businessfrance.fr)

**Kaoruko HAYASHI**

Chef de pôle

Bureau Business France de Tokyo  
Tél. : +81 (0)3 5798 6111  
[kaoruko.hayashi@businessfrance.fr](mailto:kaoruko.hayashi@businessfrance.fr)