



Export. Douze PME en prospection au Japon

- Douze PME et treize établissements universitaires sont partis au Japon avec la Région du 2 au 8 décembre.
- Objectif : exporter, mais aussi attirer de nouveaux investisseurs. Uwinloc, Safra et Médithau témoignent sur cette mission au pays du soleil levant.

Pour Nadia Pellefigue, vice-présidente en charge du développement économique de la Région, « nous avons deux objectifs de développement économique : conforter l'accord de coopération de juin 2015 entre Languedoc-Roussillon et la préfecture de Kyoto, et démontrer que la région Occitanie est à la fois fière de ses traditions et tournée vers l'avenir avec un riche écosystème d'innovation ».

Philippe Baylet, directeur de mission à Madeeli, complète : « Nous avons un volet accompagnement de PME à l'export, mais aussi un volet attractivité qui se dédoubleait en suivi des grands comptes [21 entreprises japonaises emploient 3.400 salariés dans la région] et initiation de nouveaux projets d'investissements ».

Primordial aussi aux yeux de Nadia Pellefigue, le fait d'avoir invité une forte délégation universitaire. « Le Japon a un problème de vieillissement de sa population ; notre atout, c'est que 25 % de la population a moins de 30 ans et notre capaci-

té à former rassure sur le fait de pouvoir trouver les compétences sur place ». Un programme nourri en visites, rencontres et signatures qui s'est déroulé avec l'appui logistique des services de l'Ambassade de France et de Business France. Certaines des PME présentes ont ainsi pu bénéficier d'un programme de rendez-vous BtB dont toutes, sans exception, sont très satisfaites. En voici trois témoignages.

Uwinloc, trois propositions en cours

« Nous avons évoqué avec Madeeli notre déploiement en Asie, mais pas spécifiquement au Japon », se souvient Eric Cariou, fondateur de la start-up toulousaine qui a conçu des étiquettes connectées de localisation. « Nous venons de lancer la phase d'industrialisation et démarrons la commercialisation, mais dans ce pays cela prend du temps pour se positionner ». Le choix du Japon tombait finalement à pic : « Nous sommes dans une phase de dépôt de brevets et c'est sécurisant d'avoir des par-



Carole Delga et une partie de la délégation sur le stand de la région Occitanie, au Grand Forum de l'année de l'innovation franco-japonaise à Osaka, le 6 décembre dernier.

tenaires fiables pour la propriété intellectuelle ! »

Le bilan du voyage est positif. Outre « l'intérêt de s'imprégner des écosystèmes locaux, nous avons eu les résultats suivants : trois prospects à qui nous devons faire une proposition (chiffre d'affaires espéré de 2 à 3 M€ dans les 3 ans), un investisseur institutionnel potentiel pour un tiers des 3 M€ que nous voulons lever et enfin deux intégrateurs intéressés ».

Cela sans compter la rencontre avec de potentiels agents commerciaux, bonne solution avant d'envisager de s'installer sur place.

Safra, un marché pas aussi mature qu'en France

Vincent Lemaire est président de Safra, PME d'Albi qui développe le Businova, autobus électrique hybride. « Grâce à neuf rendez-vous privés, j'ai pu me faire une idée exacte du

marché de l'autobus, d'abord en découvrant des organismes de transports publics très développés, puis en rencontrant les deux principaux constructeurs, Mitsubishi et Isuzu. J'ai découvert que les enjeux environnementaux ne sont pas aussi avancés qu'ici, la circulation dans les villes étant très fluide grâce au développement du métro. »

Pour Safra, Isuzu est la seule piste. « Nous allons les revoir

lors de salons à Montréal et Courtrai et j'aimerais les faire venir chez nous. Sur Businova, nous avons des éléments forts de propriété industrielle et une coopération passera par des transferts de technologie. Les bus étant des marchés publics, il nous faudra " japoniser " le produit et prévoir des points de SAV ».

Medithau, le plus avancé

Florent Tarbouriech, p-dg de Medithau (34) avait de l'avance, lui qui a enclenché la dynamique dès la signature du partenariat de juin 2015 avec Kyoto : il avait alors reçu une délégation sur son exploitation d'huîtres où il a développé une technologie d'élevage basée sur une reproduction artificielle du mouvement des marées.

« Après trois voyages en 2015 et 2016, mon réseau s'est étoffé et j'ai rencontré un producteur avec qui je vais vivre la même aventure qu'en Espagne et en Italie, basée sur des accords de licence de savoir-faire et brevets technologiques exploités par une société locale dans laquelle nous sommes largement majoritaires, près de Kyoto. » Si le Japon est un très gros consommateur d'huîtres, il faudra attendre un certain temps, un an de démarches administratives, deux à trois ans pour valider la phase expérimentale... « après seulement on raisonnera en millions ! »

Jean-Pierre Marinot