

# Présentation de BELAUS

Chiffres

Compétences

Métier : Services pour les entreprises

Métier : Services pour les structures publiques

Ressources matérielles

Quelques exemples

Méthodologie

## BEL AUS : Chiffres



**Création en 2005**

**Chiffre d'affaires 2012 : 200 000 €**

**3 employés à temps plein + 2 externes**

**Actionnaire : CHOI song-Hak**

**Statut juridique :**

**RCS Nanterre B 481 166 684 (100% européen)**

**APE 4618z : conseil et gestion import/export**

## BELAUS : Chiffres



**En moyenne par an :**  
**20 entreprises coréennes supportées**  
**5 Délégations officielles, politiques, diplomates**  
**150 rendez-vous d'affaires organisés**  
**2 millions de US\$ générés**



# BELAUS : Compétences

CHOI Song Hak

- Langue maternelle coréen, français et anglais courant
- Formation échanges internationaux
- 10 ans Kotra-man à Paris
- 5 ans d'expérience développement commercial des PME coréennes
- Gestion de projets – Stratégie

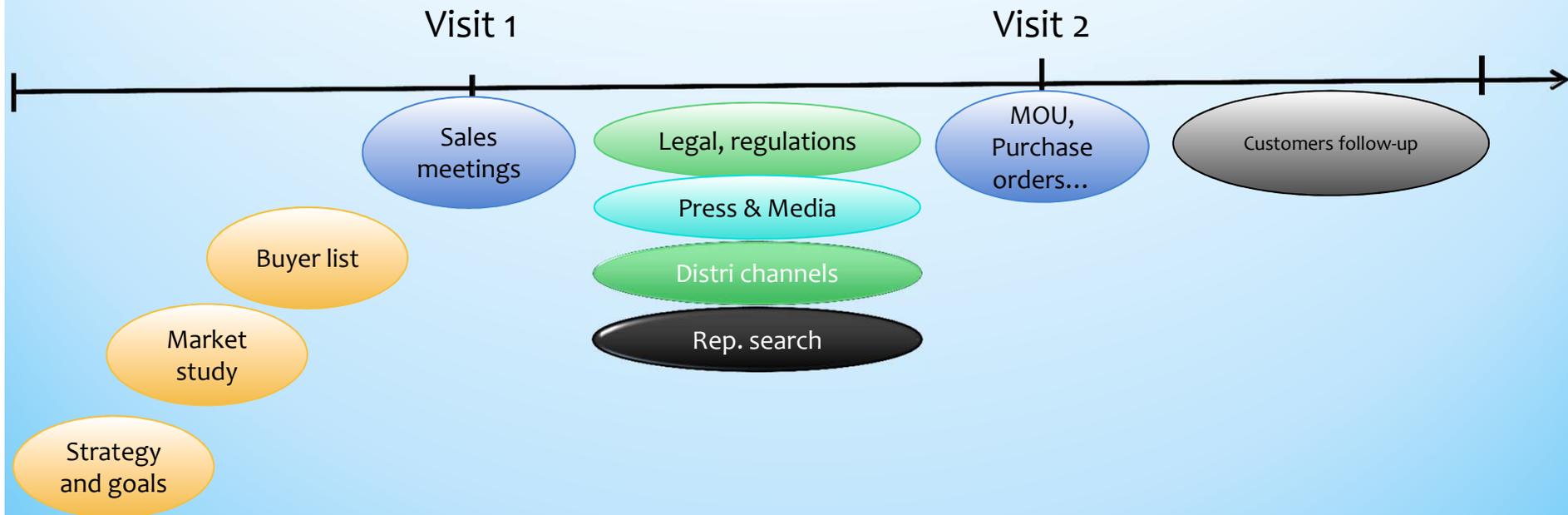


# BELAUS : Compétences

CLIGNY Laurent

- Langue maternelle français, anglais courant
- Diplôme d'ingénieur en électronique
- 15 ans de ventes et management commercial dans l'IT
- 5 ans d'expérience développement commercial des PME coréennes
- Stratégie Marketing – Marketing Opérationnel – commercial

# Services pour les entreprises



Développé en détail dans la suite

# Références pour les entreprises



Représentant européen officiel permanent :  
Foamtech, IDO, Moorim, Naos...

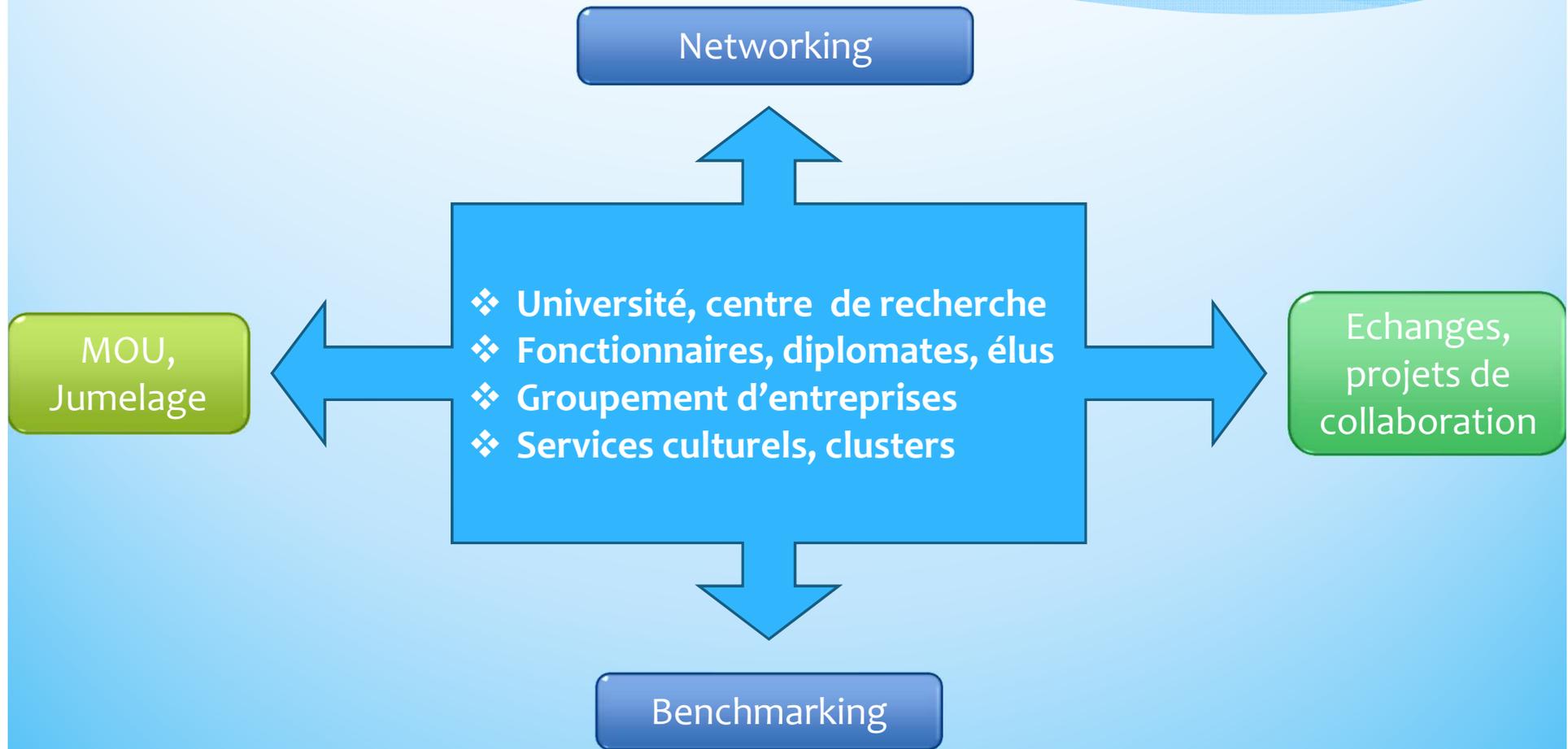
Logo led

Division spéciale LEDs : Solarluce...

Dans l'autre sens, implantations et prospection  
stratégiques :



# Services aux collectivités locales



# Références collectivités locales



**Centre européen de support pour les PME du Gyeongsanbuk-do (GITIC) depuis 2007**

Photo de la plaque  
Gwangju

**Business support center pour Gwang-Ju technoparc**



**Membre du réseau SBC international**



## Ressources Matérielles

# Ressources matérielles



Local 50 M2 à proximité du centre de Paris

Salle de réunion

Espace stockage

Business center

Statut juridique français (représentation juridique)

Partenariat association expatriés coréens en France

# Ressources matérielles



Partenaire LCS :  
Développement commercial  
Force de vente, prospection  
Marketing opérationnel  
Réseau Europe de l'Est



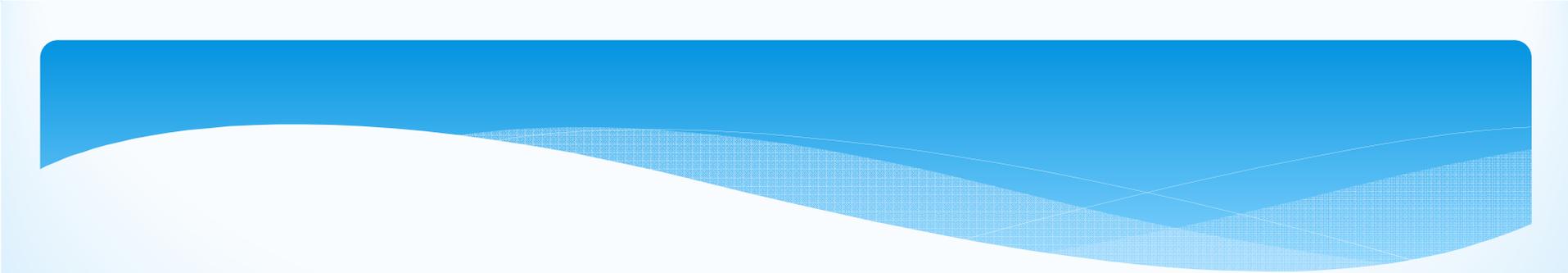
Partenaire Plurimedia :  
Médias, presse  
Stratégie, positionnement  
Interview, dossiers presse

**Propulsion**  
Partenaire

Partenaire Propulsion :  
Call center  
Conception graphique  
Marketing direct  
Réseau UK, Allemagne, Espagne, Russie.



Web agency



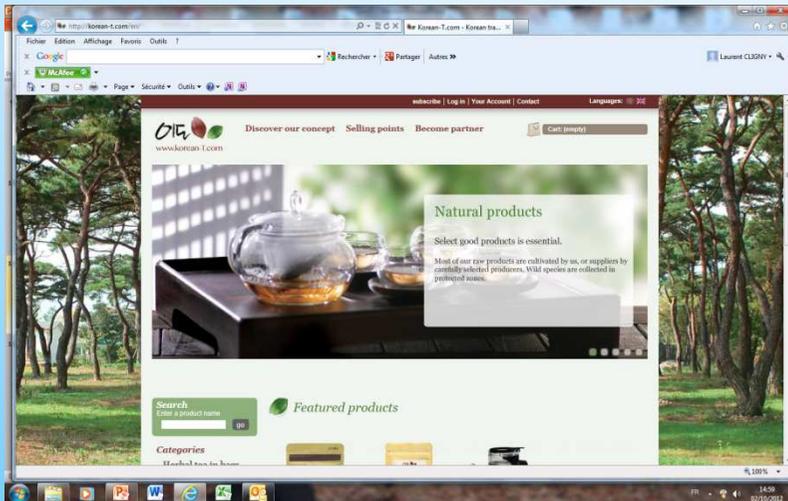
Quelques exemples...

# Etude de cas : IDO

En Corée : une PME de 4 personnes, des produits originaux mais peu de moyens, et en particulier : un obstacle réglementaire...



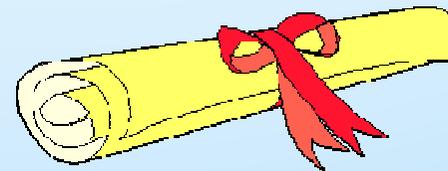
Un site de vente en ligne multilingue



Un réseau de distribution



Homologation Europe



2 salons européens

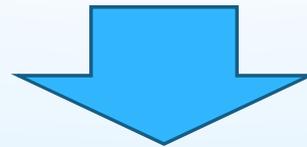


Des ventes!!



# Etude de cas : Dream Team

En Corée : 4 PME décident de chasser en meute...



**Journée de rencontre**

Photo journée  
de rencontre

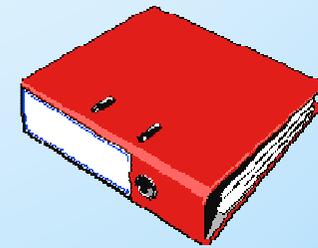
**25 rendez-vous acheteurs !!**

**Visite salon vert**



**10 cartes de visites en plus !!**

**Une étude de marché formelle avec  
chiffres et recommandations**



**Des contrats et des ventes!!**



# Etude de cas : Pavillon Pollutec

En Corée : un groupement d'entreprise forment un pavillon sur un salon...



**Le salon Pollutec**



**75 000 visiteurs**

**Journée de rencontre  
VIP**



**50 rendez-vous acheteurs**

**Des contrats et des ventes !!**



# Etude de cas : GITIC & FEZ

Recherche d'investisseurs pour s'implanter au Gyeongsanbuk-Do.



Brochures, documentations, communication

Etablissement d'un centre permanent à Paris

Gagné !!

**Center of Northeast Asia**

**Comprehensive Incentives for FDI**

- Tax Holidays**
  - Corporate / Income tax : 5yrs 100%, 2yrs 50%
  - Local tax : Up to 15 yrs 100% (Registration tax, etc.)
- Land**
  - Exemption or reduction of leasing costs
- Financial Support**
  - Employment and training subsidy
  - Public-funded R&D projects
  - Infrastructure
- Cash Grants**
  - Up to 15% of investment amount
    - Factory construction
    - R&D equipment purchase

One-stop Service

GB Investment Promotion Division  
**Designation of Project Manager**

# Etude de cas : Gouverneur KIM

En Corée : En clôture du Forum de l'eau 2012, Marseille passe le relais à Daegu...



Accueil VIP + délégation



Networking



Evènementiel et discours



Mais aussi échange Aquitaine, jumelage Alsace, expo folklore et artisanat...



# Méthodologie

# Méthodologie

## Company evaluation : the miix model

Company is benchmarked upon 4 criteria: **M**arket, **I**nnovation, **I**nertia, **S**edu**X**ion. A level from 0 to 5 is given for each item.

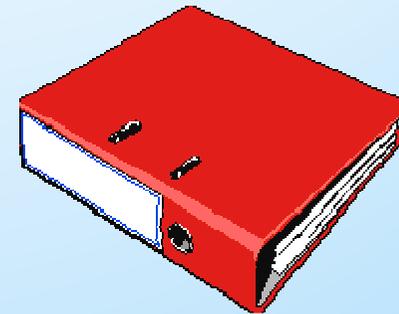
<p style="text-align: right;"><b>Market</b></p> <p>Is there any market? Is there any customer? Demand is Increasing / Decreasing?</p>	<p style="text-align: right;"><b>Inertia</b></p> <p>Easy / difficult to reach customer? Is a reasonable sales and mkg effort worth its value? Buyers, managers easy to identify/access...</p>
<p style="text-align: right;"><b>Innovation</b></p> <p>Position / competition Opportunity / innovation Message, technology, history?</p>	<p style="text-align: right;"><b>SeduXion</b></p> <p>Interesting or basic Future products and development</p> 

**La méthode MIIX donne une note sur 20 à l'entreprise,  
concernant ses chances de succès en Europe**

# Méthodologie

- 1) Introduction
- 2) Market Assessment
  - Industry overview
  - Market overview and trends
- 3) Buyer Assessment
  - Targeting market
  - Industry association
  - Targe Buyer list
  - Buyers interviews & feedback from field
  - Contact information
  - Logistics, finance agency
- 4) Product assessment
  - Lifecycle
  - Legal review
  - Technology, design
  - Price review
- 5) Competitive analysis
  - Primary competitors
- 6) Strategic considerations and guidelines
  - SWOT analysis
  - Marketing strategy
  - Pricing policy, Branding Strategy
  - Sales channel strategy
  - Product ajustment
  - Other advices
- 7)Marketing tools review
  - Web site, brochures
  - Ad strategy
  - Newsletter & other communication tools
- 8) Conclusion and recommendations

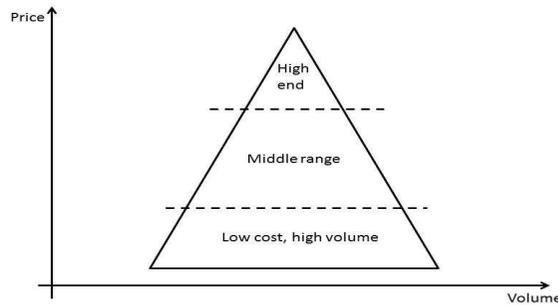
## Plan d'une étude de marché



# Méthodologie

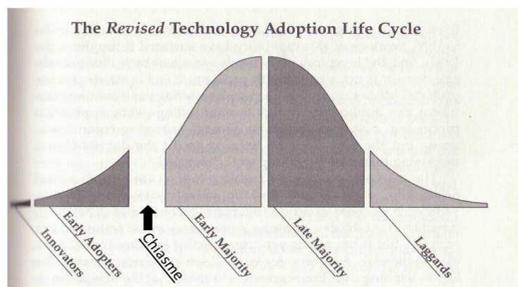
## Autres outils d'analyse marketing

La pyramide D'Ed Dwyer



Ed Dwyer : positionnement produit

Cycle de vie high tech de G. Moore



G. Moore : cycle de vie produit

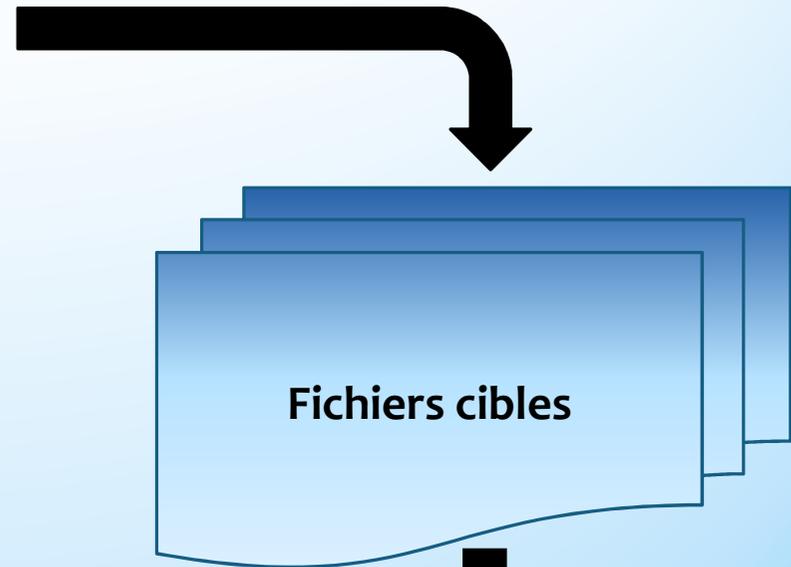
Plan de communication global

	Plan de communication	
	Tâches	Outils
On-line	Référencement Naturel Référencement Payant Community management	Site web Newsletter Application M-Commerce Print Audio, Vidéo, Flash CRM Objets promotionnels mailing fax, mail, papier PLV Echantillons
Média	papier, radio, TV, on-line achat d'espace Relation presse	
Event	Journée Porte Ouverte Show room salon sponsoring	
Canal	Budget Coop Bonus Fin d'Année Prescripteurs	

# Méthodologie

Buyer list

Annuaire B to B



Fichiers cibles

E-mailing  
Phoning

Feedback du terrain  
Identification des contacts  
Interview des contacts

Buyer list



# Catalogue des prestations

1 –  
Strategy  
and goals

## Contenu :

- 1 -  
Intermédiation en coréen  
Étude stratégie et marketing  
Mise en conformité légale

2 –  
Market  
study

- 2 -  
Analyse industrie  
Analyse marché  
Analyse produit  
Analyse concurrence  
Analyse communication  
Analyse distribution  
Préconisations

3 –  
Buyer list

- 3 -  
Fichiers : top 100, top 20, top 5

4 –  
Sales  
meetings

- 4 -  
Prise de rendez-vous  
Accueil à Paris  
Transports locaux  
Traduction lors des réunions

5 –  
Customers follow-up

- 5 -  
Suivi des prospects rencontrés

6 –  
Day to day business

- 6 -  
Surveillance du marché  
Relations médias  
Recrutement rep & agent  
Animation distributeur

## Packages :

1 + 2 + 3 = initial study

1 + 2 + 3 + 4 = initial impact

5 + 6 = virtual european office

5 + 6 « business center » = financé  
par une collectivité locale pour  
les PME locales

Délégation  
structure publique

Sur Mesure

# Conclusion

## **Pourquoi la France en Europe?**

UK plus facile pour la langue, mais UK est en dehors de l'euro, et comme c'est une île les transports intra-européens sont plus chers.

Allemagne gros marché, mais tournée vers les sous-traitants d'Europe de l'est, de l'export, pas d'intérêt pour les produits coréens. Culture difficile à maîtriser pour les asiatiques.

Italie et Espagne marchés plus petits, en crise, et accessibles depuis la France.

## **Pourquoi la chasse en meute, sur le modèle Dream Team ou Pollutec?**

Regroupement de plusieurs entreprises, non concurrentes mais dans le même secteur d'activité : traitement de l'eau, matériel agricole, agro-alimentaire etc...

Beaucoup de frais sont divisés, et on peut envisager des actions plus importantes.

# Bonus

Tableau de  
René Magritte,  
« Clairvoyance ».

L'artiste regarde l'œuf  
et dessine l'oiseau...

