

## SONDAGE – Intérêt des entreprises

### Chapeau introductif

En novembre 2024, l'ANIA a remporté un appel à projet européen pour réaliser une campagne de promotion et de communication des produits agricoles et agroalimentaires français en Corée du Sud.

Ce programme d'une durée de 3 ans aura **deux objectifs principaux** :

- Augmenter **de 20% la connaissance des produits agroalimentaires français** parmi les professionnels sud-coréens
- Augmenter **les exportations françaises en Corée du sud de 7,8% en valeur**, atteindre de **nouveaux consommateurs** et augmenter le volume global des exportations de produits agroalimentaires français.

Tous les segments de produits ne seront pas présentés lors de ce programme car l'Union européenne a défini une liste précise de produits éligibles aux subventions de la campagne. Les **produits éligibles aux subventions** sont :

- Viandes et abats comestibles, préparations de viandes
- Produits laitiers
- Produits de la boulangerie, pâtisserie, biscuits
- Glaces et produits à base de chocolat, confitures, gelées, produits sucrés
- Eaux et jus de fruits
- Préparations alimentaires, condiments et assaisonnements composés, poissons en conserve
- Pâtes
- Thé, café
- Œufs
- Confiserie
- Produits de la minoterie

Grâce à une étude de marché menée par le bureau Business France basé à Séoul, 14 produits ont été identifiés pour être particulièrement porteurs à l'export en Corée du Sud. Bien que l'accent soit mis sur ces derniers, les autres produits éligibles parmi la liste ci-dessus seront autorisés dans le programme. **L'ANIA les a bien précisés dans son dossier de candidature.**

En 2023, le produit intérieur brut (PIB) nominal de la Corée du Sud atteint 1700 milliards de dollars, ce qui en fait la 13<sup>ème</sup> plus grande économie du monde et la 4<sup>ème</sup> plus grande économie d'Asie. Ce marché compte près de 52 millions de consommateurs urbains dont la moitié dans la région métropolitaine de Séoul avec un pouvoir d'achat important.

Depuis 2011, il existe un accord de libre-échange UE-Corée du Sud qui a permis :

- De supprimer les barrières non tarifaires aux exports des produits de l'UE vers la Corée.
- De coopérer en matière de normes et de réglementation afin de réduire les obstacles techniques au commerce.
- De protéger 160 indications géographiques européennes pour les vins et spiritueux, produits agricoles et denrées alimentaires.

Grâce à cette relation économique forte, **les exportations de produits agroalimentaires de l'UE vers la Corée du Sud ont augmenté de 309%**. La France figure parmi les 3 plus grands exportateurs européens aux côtés de l'Espagne et l'Allemagne et représente près de la moitié des exportations agroalimentaires totales de l'UE vers la Corée du Sud.

Les importations sud-coréennes des produits visés par la campagne (14 produits) s'élèvent à 3,4 milliards d'euros :

- **Produits laitiers** : augmentation des importations sud-coréennes de 4.76% en valeur et 4.50% en volume en 2023. La France a exporté 127.9 millions d'euros en 2023.
- **Produits de la boulangerie, pâtisserie, biscuits** : en 2023 la Corée du sud a importé pour 437.1 millions d'euros de produits. La France est 6<sup>ème</sup> fournisseur (21 millions d'euros).
- **Glaces, produits sucrés, produits à base de chocolat, gelées** : en 2023, la Corée du Sud a importé 696.5 millions d'euros de produits. La France est 5<sup>ème</sup> fournisseur (45.2 millions d'euros).
- **Eaux, jus de fruits** : en 2023, la Corée du sud a importé 410,7 millions d'euros de produits. La France est 8<sup>ème</sup> fournisseur avec une croissance de 34,70% entre 2022 et 2023.
- **Préparations alimentaires** : en 2023, la Corée du sud a importé 736,4 millions d'euros de produits. La France, bien qu'elle ne fasse pas partie des 10 premiers exportateurs, affiche une croissance significative et se classe 15<sup>ème</sup> (5,1 millions d'euros).

Ce programme permettra à **minimum 150 entreprises alimentaires de l'ANIA** de stimuler leurs exportations vers la Corée du sud, développer leurs réseaux de canaux de distribution locaux, atteindre de nouveaux consommateurs. En effet, le programme permettra **d'accroître 20% de la notoriété des produits français** auprès des acheteurs et décideurs commerciaux sud-coréens. Une analyse annuelle des données permettra d'identifier les activités et les produits les plus pertinents sur le marché sud-coréen, suggérer des améliorations afin de garantir la progression des exportations françaises.

Pour atteindre l'objectif global d'augmentation des exportations, **chaque entreprise participante devra générer environ 48 783 euros de commandes** supplémentaires pour atteindre les 7,3 millions d'euros d'exportations supplémentaires totales.

L'ANIA a mené entre 2018 et 2023 le programme de promotion des produits français sur le marché américain, et entre 2019 et 2021 le programme de promotion des produits français sur le marché chinois. Ces deux programmes, co-financés par la Commission Européenne, ont permis d'accompagner en 3 ans plus de 350 entreprises françaises dans leurs démarches de développement à l'export, dans un contexte de COVID-19 peu propice à l'expansion.

L'Union européenne apporte **un cofinancement à hauteur de 80% pour la réalisation des 3 années du programme**, permettant ainsi de diminuer largement les prix des opérations promotionnelles proposées par l'ANIA (rencontres acheteurs, promotion en magasins, participation à un salon international).

L'agence d'exécution qui accompagnera l'ANIA dans la réalisation de toutes ces missions est Business France, une équipe à Paris et une basée à Séoul. Elle aura pour mission de décrypter le

marché sud-coréen, de recruter et mobiliser le réseau d'acheteurs sud-coréens, d'animer les actions de communication et de promotion.

A ce jour, l'ANIA a remporté le projet européen mais ne s'est pas encore engagée, l'ANIA disposant de 30 jours pour faire un retour définitif à FranceAgriMer, l'autorité nationale de gestion du programme.

L'ANIA a sondé début 2024 les membres du club export afin de connaître l'intérêt pour les entreprises quant au développement à l'export sur cette destination. Plus de 50 entreprises avaient exprimé leur intérêt pour participer à cette campagne de promotion.

Avant que l'ANIA ne valide définitivement ce programme européen, nous souhaitons à nouveau sonder les syndicats métiers, les ARIA et leurs entreprises adhérentes respectives pour connaître votre intérêt à participer aux différentes actions qui seront proposées sur les 3 ans.

**LIEN DU SONDAGE** : <https://forms.office.com/e/sZKEmq25JL>

Si l'ANIA venait à poursuivre ce projet, un **accompagnement dans la mise en œuvre des actions**, des **analyses détaillées du marché sud-coréen** ainsi que **divers webinaires de présentation** seront proposés en lien avec Business France afin d'apporter un maximum d'information et d'accompagnement aux entreprises.

**Les prix communiqués sont à titre informatifs**, ils peuvent varier en fonction du nombre d'entreprises intéressées pour participer aux actions.

Le **calendrier** précisé pourra également être modifié à condition de le justifier (crise sanitaire ou politique par exemple).

Dans sa candidature, l'ANIA a identifié plusieurs risques et établi **une stratégie de gestion** : en cas de conflits politiques ou mesures de rétorsion politiques, les événements pourraient être reportés.

En effet, une crise politique a lieu en Corée du sud depuis décembre 2024 suite à la tentative du président déchu Yoon Suk-yeol d'imposer la loi martiale. Une arrestation de Yoon Suk-yeol serait la première d'un chef de l'Etat en exercice dans l'histoire du pays, car il reste officiellement le président en attendant que la Cour constitutionnelle confirme ou infirme sa destitution, adoptée par les députés le 14 décembre. Il est suspendu de ses fonctions depuis. Mais pour le moment, **aucune barrière à l'exportation n'a été identifiée** par les douanes et les échanges se poursuivent et le potentiel de ce pays reste inchangé par rapport à sa présentation plus haut.

**Pour plus d'informations, n'hésitez pas à contacter Valentine RICHARDOT, responsable export et projets internationaux**

[vrichardot@ania.net](mailto:vrichardot@ania.net)

**06.81.07.57.11**

## Action 1 – Envoi d'une Taste Box française à des influenceurs sud-coréens

### Description de l'action :

Création d'une "European Taste Box" présentant une variété de marques alimentaires envoyés à des influenceurs sud-coréens : 1 boîte par an rassemblant chacune 6 à 8 produits français d'entreprises sélectionnées au préalable sera envoyée à une sélection de 5 influenceurs/blogueurs rémunérés (une boîte par influenceur).

La Corée du Sud est le deuxième pays en termes d'utilisation des réseaux sociaux, avec 83 % de sa population impliquée. **L'utilisation des influenceurs est considérée comme l'une des stratégies les plus efficaces pour la promotion des produits**, en raison de leur capacité à diffuser des informations et à promouvoir des produits auprès de ceux qui les suivent.

### Cibles :

Des **profils d'influenceurs** capables de créer et de partager des recettes à partir du contenu de la box seront sélectionnés. Le contenu produit par ces influenceurs sera diffusé via leurs comptes personnels et le compte officiel de la campagne sur Instagram.

Chaque boîte aura un thème basé sur les produits participants, comme le Jour de la Bastille, Noël ou la Saint-Valentin.

### Intérêt :

Votre entreprise proposerait donc un de ses produits à intégrer dans la « taste box » qui sera adressée à 5 influenceurs différents chaque année, qui feront la promotion de vos produits auprès de leur à envoyer aux influenceurs qui présenteront et mettront en valeur votre produit auprès de leur communauté internet.

Le bureau de BF basé à Séoul s'occupera de la confection de la Taste Box une fois les produits reçus et fera le lien avec les influenceurs.

Les frais d'expédition des produits français sont pris en charge par les entreprises.

**Nombre d'entreprises sur 3 ans :** 18 à 24

**Date :** Juillet 2025 ; Juin 2026 ; Juillet 2027

**Prix :** 500€ par entreprise pour inclure son produit dans une taste box (hors frais d'expédition)

En savoir +

Contact : [vrichardot@ania.net](mailto:vrichardot@ania.net) / 06.81.07.57.11

## Action 2 – Séjour de prospection collective (Roadshow)

### Description de l'action :

Les séjours de prospection collective permettent aux entreprises françaises d'aller à la rencontre des importateurs et principaux professionnels sud-coréens, de comprendre les systèmes de distribution locaux et analyser les produits potentiellement concurrentiels grâce à la visite de points de vente et de bénéficier d'une présentation du marché par des experts locaux.

**Cibles** : Importateurs de produits alimentaires français, acheteurs des grands magasins, supermarchés, chaînes de restaurants, magasins de proximité, cafés etc.

**Intérêt :**

Ce séjour se déroulera sur 2 jours avec 8 à 12 entreprises agroalimentaires françaises. Chaque entreprise pourra échanger avec des acteurs locaux, présenter et faire goûter leurs produits.

Les séjours ne seront pas tous construits de la même manière selon les années.

**Année 1 et 3 : en juin 2025 et septembre 2027**

Pendant deux jours, un groupe d'une dizaine d'entreprises européennes approchera le marché sud-coréen :

- Présentation du marché par des experts locaux
- Visite guidée d'un point de vente (comprendre le système de distribution, analyser le positionnement des produits concurrentiels).
- Organisation d'une masterclass : un chef coréen cuisinera les produits des entreprises participantes face à de la presse sud-coréenne, des importateurs, des influenceurs.
- Organisation d'un petit salon permettant aux entreprises de présenter leurs produits et d'échanger avec des professionnels coréens (location d'un lieu spécialisé ou à l'Ambassade de France en Corée).

**Année 2 : septembre 2026**

Pendant deux jours, un groupe d'environ 8 entreprises européennes approchera le marché sud-coréen.

- Présentation du marché par des experts locaux
- Visite guidée de certains points de vente (comprendre le système de distribution, analyser le positionnement des produits concurrentiels).
- Réunions B2B individuelles pour chaque entreprise participante avec présentation des produits aux acteurs clés locaux.

**Nombre d'entreprises total sur 3 ans : 30**

**Prix** : environ 2200€ par entreprise (hors frais de voyage, séjour et restauration sur place)

En savoir +

Contact : [vrichardot@ania.net](mailto:vrichardot@ania.net) / 06.81.07.57.11

**Action 3 – Stand sur le salon international Food & Hotel à Séoul**

**Description de l'action :**

Participer au salon international Food & Hotel à Séoul avec montage d'un pavillon européen dédié. Ce salon réunit les principaux acheteurs et décideurs des secteurs de la vente au détail, de la restauration, de l'hôtellerie, des importateurs et des distributeurs. Il s'agit du principal salon professionnel de Corée du Sud consacré à l'alimentation et aux boissons, qui compte 1 559 exposants et attire plus de 50 000 visiteurs de 40 pays, avec 32 pavillons nationaux.

Chaque entreprise aura son petit stand dédié à la présentation de ses produits.

En amont, toutes les entreprises participantes seront accompagnées via des webinaires pour obtenir des informations sur le marché sud-coréen, les choses à faire et à ne pas faire ainsi qu'un coaching.

Les principaux acheteurs et décideurs commerciaux seront invités à se rendre sur le stand pour rencontrer les producteurs français. Un catalogue présentant les produits français exposés sera distribué.

**Cibles** : Visiteurs du salon, détaillants, opérateurs de services alimentaires, secteur on-trade, sociétés d'importation et de distribution, médias spécialisés.

**Intérêt :**

Au sein d'un pavillon français de 108 m<sup>2</sup>, vous bénéficiez d'un espace dédié à vos produits et pourrez interagir avec les visiteurs pour un échantillonnage de produits et des conseils sur leur utilisation ou leur méthode de production.

**Nombre d'entreprises : 12**

**Date** : juin 2026

**Prix** : 5000€ par entreprise (hors frais de voyage + séjour + restauration)

En savoir +

Contact : [vrichardot@ania.net](mailto:vrichardot@ania.net) / 06.81.07.57.11

#### **Action 4 – Show culinaire (seulement pour les entreprises participantes au salon)**

**Description de l'action :**

**Quatre animations culinaires** seront réalisées par un chef coréen en direct du salon Food & Hotel près du stand français sur un espace dédié. Le chef proposera des recettes à partir de vos produits pour les mettre en valeur et montrer leur caractère unique, notamment leurs traditions, leurs caractéristiques typiques. Ces sessions présenteront la gamme des produits agroalimentaires français, en démontrant leur qualité, leur goût et leurs saveurs, tout en suscitant l'intérêt des principaux professionnels du secteur.

De nombreuses communications seront réalisées en parallèle afin d'accroître la portée de cette action : réseaux sociaux (Instagram), site internet, communiqué de presse.

**Cibles** : Visiteurs du salon, détaillants, opérateurs de services alimentaires, secteur on-trade, sociétés d'importation et de distribution, médias spécialisés.

**Intérêt** : donnez davantage de visibilité à vos produits exposés grâce à cette animation culinaire réalisée par un chef coréen qui saura mettre en valeur votre produit et son accessibilité via des recettes gourmandes appréciées de la population coréenne.

**Nombre d'entreprises** : 12 (parmi les exposantes)

**Date** : juin 2026

**Prix** : 200€ par entreprise

Contact : [vrichardot@ania.net](mailto:vrichardot@ania.net) / 06.81.07.57.11

## Action 5 – Ateliers culinaires

### Description de l'action :

Deux masterclass seront organisées au cours desquelles des chefs coréens mettront en avant les produits français. Ils proposeront des recettes et menus appréciés par la population coréenne pour montrer les spécificités des produits français. Ces masterclass constituent une stratégie efficace pour promouvoir et mettre en valeur les produits français, sensibiliser les acteurs clés de l'industrie culinaire et influencer les tendances alimentaires.

Les masterclasses proposeront 2 à 3 recettes et des informations détaillées sur les attributs et la qualité des produits. Un pop-up store multimarques sera également mis en place pour les dégustations et la vente de produits.

La presse, des professionnels de l'industrie agroalimentaire et des influenceurs seront invités à ces sessions.

**Cibles :** Chefs (cuisine, boulangerie/pâtisserie ; y compris les chefs R&D des grandes entreprises), médias, influenceurs

### Intérêt :

Le bureau BF basé à Séoul contactera des chefs coréens reconnus et fera le lien entre votre entreprise et le chef coréen afin de décider des recettes et menus afin de mettre en valeur pertinemment vos produits.

Ces ateliers culinaires seront réalisés devant des acheteurs et importateurs sud-coréens, des influenceurs, de la presse locale de manière à accroître la visibilité de vos produits, leurs typicités, leur goût et saveur et surtout leur accessibilité.

**Nombre d'entreprises : 10**

**Date :** avril 2027

**Prix :** 500€ par entreprise

Contact : [vrichardot@ania.net](mailto:vrichardot@ania.net) / 06.81.07.57.11

## Action 6 – Restaurant week

### Description de l'action :

Une semaine de promotion des produits français sera réalisée dans les restaurants, boulangeries/pâtisseries, etc sera réalisée pour faire découvrir la gastronomie française aux populations coréennes. En effet, l'industrie sud-coréenne de la restauration et des cafés se caractérise par un niveau important de diversification des menus, avec de nombreux plats et produits étrangers et ethniques disponibles. Cette action ciblera 8 à 12 restaurants dans les principales villes sud-coréennes.

Les menus proposés seront élaborés sur la base des produits participants.

Un catalogue présentant les marques et produits participants sera créé et de la communication sera réalisée via les canaux de diffusion des restaurants.

**Cibles :** Restaurants, Boulangeries/Pâtisseries, Consommateurs dont les amateurs de gastronomie, Professionnels de la chaîne HORECA, Médias

**Intérêt :**

Sensibiliser et présenter vos produits aux consommateurs coréens directement cuisinés et élaborés par un chef coréen ou à consommer directement dans des magasins spécialisés (boulangeries, cafés).

**Nombre d'entreprises : 6****Date :** octobre 2025**Prix :** 300€

Pour plus d'informations : [vrichardot@ania.net](mailto:vrichardot@ania.net) / 0681075711

**Action 7 – Voyage d'acheteurs en France****Description de l'action :**

Organiser un voyage de 7 importateurs et acheteurs sud-coréens en France intéressés par des produits français identifiés en amont pour leur montrer directement l'origine et le savoir-faire impliqués dans la production de produits alimentaires français. Un catalogue des produits français sera envoyé aux acheteurs et importateurs sud-coréens. Ces derniers sélectionneront les produits d'intérêts dont ils souhaitent rencontrer les producteurs. Ces rendez-vous seront organisés en France lors de leur venue.

Les Sud-Coréens sont souvent impressionnés par la variété et la diversité des produits alimentaires français et les emmener directement au terroir est le meilleur moyen d'accroître les nouvelles sources d'approvisionnement et les connaissances.

Une session de coaching dédiée aux entreprises françaises participantes avant les réunions B2B sera organisée : informations pratiques sur le marché, comment se comporter, ce qu'il faut faire et ne pas faire... Les experts de l'équipe BF seront présents pour vous accompagner lors de vos rdvs pour faciliter le contact et la traduction.

Une visite d'entreprise (sur la base du volontariat) sera organisée, l'occasion également de présenter vos produits et leurs spécificités de production, ainsi que des visites de points de vente.

**Cibles :** Importateurs de produits alimentaires européens ; propriétaires d'épiceries fines ; acheteurs clés du commerce de détail sud-coréens

**Intérêt :**

Proposer vos produits pour le catalogue qui sera envoyé aux acheteurs et importateurs sud-coréens. Si ces derniers sont intéressés, nous vous proposerons alors un rendez-vous B2B avec eux lors de leur venue en France.

Si votre produit n'est pas retenu, aucun frais de participation ne sera retenu.

**Nombre de rendez-vous estimés : 50****Date :** mars 2026**Prix :** 250€ par rdv (hors frais de déplacement)

Pour plus d'informations : [vrichardot@ania.net](mailto:vrichardot@ania.net) / 0681075711



## Action 8 – Promotion dans une enseigne de distribution (ex : SSG Food Market, Bo Market)

### Description de l'action :

Une **promotion de deux semaines en magasin** sera organisée pour soutenir les produits français soit déjà disponibles sur le marché sud-coréen soit nouveau sur le marché. Les frais d'expédition de marchandises seront alors à votre charge.

La promotion comprendra : un **espace promotionnel dédié aux produits participants** (marqueurs de rayon, bannières, etc.), des dégustations de produits dans les magasins participants, de la publicité par le biais des canaux de communication et des médias clés des détaillants (bulletins d'information, médias sociaux, un communiqué de presse).

**Cibles** : Secteur hors commerce ; canal de distribution en ligne ; leaders d'opinion et professionnels du commerce ; consommateurs ; médias professionnels et grand public

### Intérêt :

Bénéficiez d'une présentation et d'une dégustation de vos produits directement auprès des consommateurs dans une enseigne de distribution. Soit vous exportez déjà en Corée du sud et les équipes de BF contacteront votre importateur pour bénéficier d'échantillons, soit vous envoyez vos échantillons aux équipes de BF qui s'occuperont de la promotion dans les enseignes de distribution.

**Nombre d'entreprises : 15**

**Date** : octobre 2027

**Prix** : 750€ (hors frais d'expédition)

Pour plus d'informations : [vrichardot@ania.net](mailto:vrichardot@ania.net) / 0681075711

## Action 9 – Médias, réseaux sociaux

### Description de l'action :

87% des Coréens sont des utilisateurs actifs des médias sociaux, l'objectif est d'utiliser ce canal de diffusion pour développer la présence et la reconnaissance de la campagne afin d'accroître la visibilité, la notoriété et l'attrait des produits agroalimentaires français

Un compte Instagram de la campagne sera créé pour mettre en avant les produits français. Des posts (infographies et images) permettront de promouvoir régulièrement vos produits. Ce compte sera alimenté en contenu en langue coréenne et anglaise.

De plus, le compte Instagram fera la promotion des autres actions prévues dans la campagne pour accroître toujours plus leur visibilité et leur efficacité comme la participation d'entreprises au salon international à Séoul (voir plus bas), les masterclass (voir plus bas), la promotion des produits en pointe de vente (idem).

Un contenu post-événement sera élaboré et partagé pour résumer les moments clés et maintenir l'engagement au-delà des événements.

Au total, 72 posts Instagram seront créés au cours des 3 années soit 2 posts par mois en moyenne.

**Cibles :**

Professionnels du commerce et décideurs clés (détaillants de produits alimentaires, importateurs, distributeurs, grossistes), journalistes, influenceurs, leaders d'opinion clés, consommateurs

**Intérêt :**

Si vous ne participez pas aux autres actions de la campagne, vous pouvez tout de même mettre en évidence vos produits auprès des consommateurs sud-coréens via des posts Instagram (6 produits mis en évidence par post). Pour les entreprises participantes aux autres actions de la campagne, cette action est comprise dans le prix des autres prestations.

**Date :** de mai 2025 à février 2027

**Prix :** 200€ pour être présent sur un post

Pour plus d'informations : [vrichardot@ania.net](mailto:vrichardot@ania.net) / 0681075711