



Août 2022

Partenariats, technologie et hub vers l'Asie du Sud-est : le programme de notre VIE en Corée

En 2020, après le confinement, Caarea ouvrait son premier bureau à l'étranger, en Corée. Moins de deux ans plus tard, après avoir recruté un collaborateur local, les locaux de Séoul accueillent Sophie Escomel en VIE (volontariat international en entreprise) pour 24 mois. Une confirmation du potentiel de croissance du marché coréen, et plus largement asiatique, pour les activités de l'entreprise.



Qu'est-ce qui vous a décidé à embaucher un VIE pour votre bureau à Séoul ?

Guilhem Marijon, COO de Caarea Nous avons commencé à réfléchir à cette formule dès 2021, notamment autour de la destination adéquate. Nous ne voulions pas d'un VIE « hors sol », qui irait étudier le potentiel d'un marché mais n'aurait pas la capacité d'y déployer ensuite des actions. D'un autre côté, il aurait été prématuré d'envoyer un VIE dans notre bureau coréen dès son ouverture, car

Depuis près d'un an, notre travail sur place confirme tout le dynamisme du marché coréen ; nous avons renforcé nos partenariats historiques et en avons noué de nouveaux. La Corée, c'est aussi un hub idéal pour déployer nos activités en Asie du Sud-est. Toutes les conditions étaient donc réunies pour y embaucher un VIE pour 24 mois.

Quelles sont les missions de ce VIE et que révèlent-elles des ambitions asiatiques de Caarea ?

Guilhem Marijon : L'objectif est double : approfondir le lien avec nos partenaires locaux – nous avons des activités en Corée depuis 2016 – et renforcer la présence de Caarea sur le marché, mais aussi faire le lien avec le bureau parisien, car nous nous préparons à proposer une nouvelle offre en Corée. Lorsque l'on ouvre une filiale, il est important d'assurer le bon déploiement de la stratégie décidée par le siège, tout comme il faut comprendre les ajustements à y apporter en fonction des évolutions du marché local.

Concrètement, la mission de Sophie comprend 4 aspects : une étude de marché, du développement commercial, de la communication et du marketing et l'accompagnement du déploiement de notre nouvelle solution technologique sur le marché coréen. Pour l'instant, Caarea fournit des services d'assurance affinitaire automobile aux acteurs de l'écosystème automobile coréen (constructeurs, distributeurs, assureurs, sociétés de financement, réassureurs). A l'avenir, nous proposerons aussi notre solution technologique affinitech. Sophie s'occupera de la transposition de cette offre, d'abord lancée sur le marché européen, vers la Corée. Cela recouvre notamment des aspects juridiques, linguistiques et pratiques. Notre solution va permettre aux constructeurs de créer et mettre en œuvre, de manière automatisée et via des API, toute leur stratégie de services auto affinitaires.

Sophie, comment se passent vos premiers pas en Corée ?



Sophie Escomel, en VIE chez Caarea : Les mois d'été sont très creux ici car beaucoup de gens partent en vacances, notamment en août. J'en profite pour réaliser une première étude de marché et me familiariser avec les pratiques de l'entreprise, d'abord au siège parisien puis à Séoul. J'ai passé un mois et demi au siège parisien de Caarea, une condition importante à la réussite de cette mission.

Notre collaborateur coréen, IISun, est également venu pour une semaine de travail en équipe. Puis Guilhem Marijon m'a accompagnée en Corée et cela a beaucoup facilité mes premiers contacts avec nos partenaires locaux. J'ai l'habitude d'évoluer à l'étranger, car j'ai vécu en Espagne et aux Etats-Unis, et j'ai surtout effectué une partie de mes études en Corée. Je connais cette culture et je peux lire la langue, mais je dois maintenant me familiariser avec tout l'écosystème, très dynamique, d'entreprises et de partenaires coréens de Caarea.

Justement, de qui se compose cet écosystème ? Quelles sont vos premières perceptions de ce marché ?

Sophie Escomel : Bien sûr, le premier cercle se compose des clients coréens de Caarea, avec lesquels je suis en train d'établir de premiers contacts. Nous avons ensuite des liens étroits avec la FKCCI, la Chambre de Commerce et d'Industrie franco-coréenne, qui héberge d'ailleurs nos bureaux et dont les relations sur place sont précieuses.

A mon arrivée, j'ai également intégré le réseau French Tech Séoul, composé de TPE et PME françaises de la tech, qui ont décidé de s'épauler pour profiter des opportunités du marché coréen. Il organise notamment un événement mensuel, qui permet d'aborder de nombreux sujets avec des experts, c'est très intéressant. C'est aussi l'occasion de rencontrer des start-ups coréennes de la tech. On sent que ce segment de marché est très dynamique et cela laisse augurer d'opportunités importantes pour la nouvelle offre tech que Caarea va proposer en Corée.

