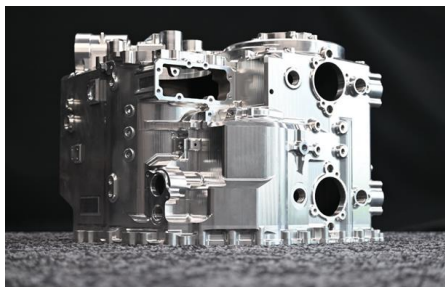


No.1

TANIDA Ltd.

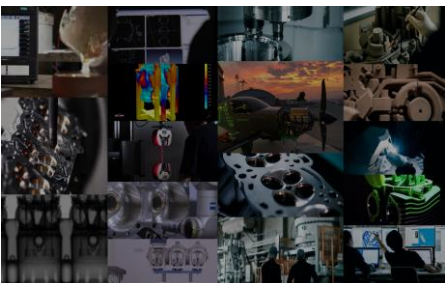
[Participant attendu] Conseiller de la direction des ventes  
 [Siège social] Préfecture d'Ishikawa  
 [Autres bureaux] –  
 [HP] <https://tanida.co.jp/ja/>



Pièces moulées de précision



Noyaux de moule en sable fabriqués avec une imprimante 3D



Production intégrée de moulage, de traitement et d'inspection.

- Année de fondation : 1962
- Capital : 100 millions de yens
- Nombre d'employés : 205
- Chiffre d'affaires : 4,6 milliards de yens
- Activité : Fonderie et usinage de métaux légers (alliages d'aluminium et de magnésium), délégation de contrôle
- Produits principaux : Produits aérospatiaux, équipements de fabrication de semi-conducteurs
- Clients : Entreprises des secteurs de l'aérospatiale et de la défense
- Certifications internationales : AS9100, ISO9001, NADCAP(HT/MTL/NDT/WLD)
- Expérience commerciale avec des entreprises françaises : Oui

#### [Aperçu de l'entreprise]

Animée par la volonté de repousser les limites de la fabrication, notre société se spécialise dans le moulage et l'usinage de précision des alliages d'aluminium et de magnésium. Notre procédé unique de moulage sous pression différentielle réduit considérablement les défauts courants, comme les défauts de coulée, les piqûres ou les problèmes d'écoulement du métal en fusion, permettant ainsi de couler des produits qui étaient auparavant difficiles à produire en termes de qualité et de forme. Nous maîtrisons également le travail des alliages de magnésium. De plus, nos technologies exclusives, comme le moulage au sable sans modèle en bois et la fabrication additive 3D, garantissent des délais de livraison ultra-courts, répondant aux besoins de moulage de nombreux secteurs, comme l'automobile, les semi-conducteurs ou l'aérospatiale. Outre le moulage au sable et l'usinage de pointe, elle propose des services de fabrication intégrés, allant du soudage et du traitement thermique aux essais non destructifs, en passant par les essais de matériaux, le traitement de surface ou l'assemblage, selon les exigences du client.

## Objectif de la participation à la réunion d'affaires

### ■ Développement conjoint / partenariat technologique, contrat d'externalisation de production depuis la France

Notre force réside dans la fabrication de pièces moulées de précision. Nous répondons aux besoins des entreprises qui requièrent des pièces moulées en alliage d'aluminium ou de magnésium, matériaux couramment utilisés pour les carters de pompes hydrauliques, de réducteurs, de générateurs et autres composants aéronautiques. Pour les pièces ultra-précises et complexes en alliage d'aluminium ou de magnésium, nous proposons une production intégrée (moulage, usinage, procédés spéciaux, contrôle, assemblage et traitement de surface) et prenons en charge aussi bien le prototypage que la production en série. Nous assurons également la conversion au magnésium pour la réduction de la taille et du poids des produits en aluminium. Nous recherchons des contrats d'externalisation de production auprès d'entreprises du secteur aérospatial.

### <Équipements détenus, capacités de traitement/fabrication disponibles et système de production>

- Notre procédé unique de coulée sous pression différentielle réduit considérablement les défauts courants de moulage, comme les défauts de moulage, les piqûres ou les problèmes d'écoulement du métal en fusion. Il permet ainsi de couler des pièces auparavant difficiles à fabriquer par les méthodes de moulage traditionnelles, tant en termes de qualité que de forme.
- Nous maîtrisons également le travail des alliages de magnésium.
- Grâce à nos technologies exclusives, telles que le moulage au sable sans moules en bois et la fabrication additive 3D, nous garantissons des délais de livraison extrêmement courts.
- Nous répondons à un large éventail de besoins en moulage, pour les secteurs de l'automobile, des semi-conducteurs ou de l'aérospatiale.
- Outre le moulage au sable et l'usinage de pointe, nous proposons des services de fabrication intégrés et personnalisés, incluant le soudage, le traitement thermique, les contrôles non destructifs, les essais de matériaux, le traitement de surface ou l'assemblage.

No.2

## TOYO FORGING WORKS

[Participant attendu] Directeur général

[Siège social] Métropole de Tokyo

[Autres bureaux] –

[HP] [www.forging.jp](http://www.forging.jp)

Presse à vis



Matériau en titane forgé de forme quasi-nette



Bague étagée (ne peut être fabriquée par forgeage par laminage)

- Année de fondation : 1954
- Capital : 80 millions de yens
- Nombre d'employés : 120
- Chiffre d'affaires : 5,7 milliards de yens
- Activité : Forgeage à chaud et à froid, essais (y compris contrôle), traitement thermique, etc.
- Produits principaux : Pièces forgées à chaud
- Clients : Machines industrielles, machines-outils, engins de chantier
- Certifications internationales : JISQ9100, NADCAP NDT(MT), NADCAP MMM (évaluation prévue en octobre 2026), Traitement thermique et laboratoire (obtention prévue fin 2027)
- Expérience commerciale avec des entreprises françaises : -

**[Aperçu de l'entreprise]**

Un fabricant qui fournit principalement des produits forgés pour l'aéronautique, mais aussi des matériaux forgés pour les secteurs des véhicules commerciaux, des engins de chantier, des machines agricoles et de la robotique.

Fort de sa devise « Maîtriser le forgeage de précision », il fabrique ses produits à l'aide de presses à vis pour le forgeage à chaud (acier, alliages de titane, alliages réfractaires) et de presses hydrauliques pour le forgeage à froid (alliages alcalins, acier). La presse à vis, en particulier, permet un forgeage quasi-fini de matériaux difficiles à usiner comme le titane et les alliages réfractaires, améliorant ainsi l'efficacité de la production et réduisant les coûts.

Dans le secteur aéronautique, l'entreprise dispose d'un système complet, depuis l'approvisionnement en billettes d'alliage jusqu'au contrôle qualité, en passant par le forgeage, le traitement thermique, les essais non destructifs (MT), le découpage et l'inspection, éliminant ainsi les encours de production et ne livrant que la quantité requise, ce qui permet de réduire les coûts.

**Objectif de la participation à la réunion d'affaires****■ Développement conjoint / partenariat technologique, contrat d'externalisation de production depuis la France**

Comparativement à l'usinage à partir de blocs de matière, le forgeage de pièces quasi-finies permet non seulement de réduire la masse de matière utilisée, mais aussi les temps de traitement ultérieurs, ce qui engendre une diminution des coûts. De plus, l'intégration du forgeage permet de réduire la consommation de matière et les temps d'usinage, contribuant ainsi à la réduction des émissions de CO2. Nous sommes particulièrement intéressés par les contrats d'externalisation de production avec les entreprises du secteur aérospatial.

Techniquement, nous pouvons améliorer la résistance des pièces en forgeant des arbres verticalement afin de concentrer le flux de métal. Nous maîtrisons également le forgeage à la matrice d'anneaux étagés, une opération impossible avec le laminage.

**<Équipements détenus, capacités de traitement / fabrication disponibles et système de production>**

- Nous fournissons des matériaux forgés principalement pour l'aéronautique, mais aussi pour les véhicules utilitaires, les engins de chantier, les machines agricoles et la robotique.
- Nous fabriquons des produits forgés par forgeage à chaud (acier, alliages de titane, alliages réfractaires) à l'aide de presses à vis et par forgeage à froid (alliages alcalins, acier) à l'aide de presses hydrauliques.
- Dans le secteur aérospatial, nous disposons d'un système entièrement intégré, depuis l'approvisionnement en billettes d'alliage jusqu'au contrôle qualité, en passant par le forgeage, le traitement thermique, les essais non destructifs (MT), le découpage et l'usinage. Notre système de production, qui ne génère aucun stock d'en-cours de production, nous permet de livrer uniquement les quantités requises.

No.3

## Blue Sky Frontier Corporation

[Participant attendu] Directeur général  
 [Siège social] Préfecture d'Hiroshima  
 [Autres bureaux] –  
 [HP] <https://www.blueskyfrontier.jp/>



Ligne d'anodisation semi-automatique propre



Grande cuve de traitement sous abri



Équipements analytiques et lignes en laboratoire. Développement également possible.

- Année de fondation : 2021
- Capital : 10 millions de yens
- Nombre d'employés : 80
- Chiffre d'affaires : 3,65 milliards de yens
- Activité : Traitement de surface de pièces de moteurs d'avions
- Produits principaux : Traitement de surface de pièces de moteurs P&W (transactions directes avec des entreprises japonaises de l'industrie lourde)
- Clients : Industrie lourde, industrie spatiale
- Certifications internationales : ISO 9100, ISO 14001, Nadcap
- Expérience commerciale avec des entreprises françaises : -

#### [Aperçu de l'entreprise]

Issue d'une entreprise de traitement de surface fondée en 1940, notre société bénéficie de plus de 85 ans d'expérience et de savoir-faire. Depuis 1997, elle réalise des traitements d'anodisation sur les moteurs d'avions et a inauguré en 2015 une nouvelle usine dédiée à ce domaine. Elle dispose de lignes d'anodisation à l'acide sulfurique et au phosphate capables de traiter des pièces de grande taille jusqu'à 3 m x 3 m, et propose également l'anodisation à l'acide chromique et le traitement au chromate. De plus, nous sommes la seule entreprise au Japon à maîtriser le décapage du titane. Nos lignes d'anodisation semi-automatisées garantissent propreté et contrôle qualité rigoureux, et nos grandes cuves de traitement sont protégées contre toute contamination. Nous excellons dans le contrôle qualité et la gestion de la sous-traitance, et nous maîtrisons la production intégrée, de l'usinage à la finition. Nous prévoyons actuellement la construction d'une nouvelle usine.

## Objectif de la participation à la réunion d'affaires

### ■ Développement conjoint / partenariat technologique, contrat d'externalisation de production depuis la France

Nous sommes en mesure de fournir des services de production intégrés, incluant l'usinage spécialisé dans le traitement de surface, les essais non destructifs, le travail des métaux et l'application d'apprêt (certaines pièces sont sous-traitées). Nous disposons également d'équipements analytiques et de lignes en laboratoire, notamment des spectromètres d'émission plasma, des testeurs de brouillard salin, des spectrophotomètres UV-Vis, des analyseurs de fluorescence X et des chromatographes ioniques, nous permettant ainsi de prendre en charge le développement. Nous souhaitons des contrats d'externalisation de production de la part d'entreprises du secteur aérospatial, notamment de fabrication pour les moteurs et les pièces d'équipement de cellules d'aéronefs. Nous sommes intéressés à faire affaire non seulement avec des fournisseurs de premier plan, mais aussi avec des fournisseurs de niveau 1 et de niveau 2.

### <Équipements détenus, capacités de traitement / fabrication disponibles et système de production>

- En 2015, une nouvelle usine dédiée au traitement de surface des aéronefs a été inaugurée.
- Nous disposons de lignes d'anodisation à l'acide sulfurique et au phosphate capables de traiter des pièces de grande taille jusqu'à 3 m x 3 m, et peut également réaliser des anodisations à l'acide chromique et des traitements au chromate.
- Nous sommes la seule entreprise au Japon capable de réaliser le décapage du titane.
- La ligne d'anodisation est semi-automatisée, garantissant propreté et contrôle qualité rigoureux. Les grandes cuves de traitement sont protégées par des abris afin d'éviter toute contamination.
- Notre entreprise excelle dans le contrôle qualité et la gestion de la sous-traitance, et peut assurer une production intégrée, de l'usinage à la finition.

No.4

## Yoshimasu Seisakusho Co. Ltd.

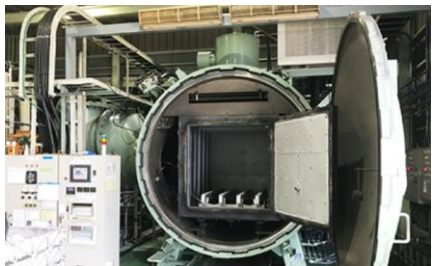
[Participant attendu] Directeur général et directeur adjoint de l'usine  
 [Siège social] Tokyo  
 [Autres bureaux] –  
 [HP] <https://yoshimasu.com/>



Traitement laser 3D  
(certifié Nadcap)



Soudage  
(certifié Nadcap)



Four de traitement  
thermique sous vide  
(certifié Nadcap)

- Année de fondation : 1956
- Capital : 20 millions de yens
- Nombre d'employés : 148
- Chiffre d'affaires : 5 milliards de yens
- Activité : Fabrication de pièces de moteurs d'avion et de pièces aérospatiales, transformation et fabrication de diverses pièces métalliques de précision
- Produits principaux : Pièces de moteurs d'avions
- Clients : Industrie lourde et construction aéronautique
- Certifications internationales : JIS Q 9100 (AS/EN9100), JIS Q 27001 (ISO/IEC27001)
- Expérience commerciale avec des entreprises françaises : -

#### [Aperçu de l'entreprise]

Depuis sa création, notre entreprise s'est spécialisée dans la fabrication de pièces pour moteurs d'avions et bénéficie de plus d'un demi-siècle d'expérience. Elle assure la conception, la fabrication et l'assemblage de pièces de tôlerie de précision, principalement destinées aux moteurs d'avions et aux équipements aérospatiaux.

Nous sommes en mesure d'assurer la production intégrée de pièces, incluant les procédés de traitement spécialisés, ainsi que le pressage, l'emboutissage, le traitement laser, l'usinage et le traitement de tubes. De plus, nous disposons d'un système de production intégré certifié Nadcap (4 procédés), englobant le traitement laser/fil, le soudage, le traitement thermique et les contrôles non destructifs. Nous sommes spécialisés dans le traitement de matériaux difficiles à usiner comme les alliages de titane et de nickel, et notre usinage de précision de métaux spéciaux inclut des composants pour les stations spatiales. Outre nos relations étroites avec l'industrie lourde nationale, nous nous adaptons rapidement à la restructuration des chaînes d'approvisionnement mondiales, notamment en établissant des transactions directes avec MTU en Allemagne dès 2025.

### Objectif de la participation à la réunion d'affaires

#### ■ Développement conjoint / partenariat technologique, contrat d'externalisation de production depuis la France

Notre société assure un approvisionnement stable en pièces de haute qualité et d'une grande durabilité, répondant aux normes les plus exigeantes du secteur des moteurs, notamment en matière de résistance à la chaleur et de robustesse. Nous nous attachons également à développer de nouvelles technologies grâce à une collaboration étroite entre l'industrie et le monde académique. Nous avons par exemple développé et commercialisé une technologie d'électro-moulage à chaud pour l'emboutissage de pièces aéronautiques, fruit d'une recherche menée conjointement avec des universités. Nous maîtrisons également la recherche et le développement de procédés. Nous souhaitons des contrats d'externalisation de production de la part d'entreprises de l'industrie aérospatiale française, en particulier pour la production de pièces destinées aux moteurs d'avions civils. Nous sommes impatients de contribuer au développement de l'industrie aérospatiale française.

#### <Équipements détenus, capacités de traitement / fabrication disponibles et système de production>

- Depuis sa création, notre entreprise s'est spécialisée dans la fabrication de pièces pour moteurs d'avions, forte d'une expérience de plus d'un demi-siècle. Elle assure la conception, la fabrication et l'assemblage de pièces de tôlerie de précision, principalement destinées aux moteurs d'avions et aux équipements spatiaux.
- Nous sommes capables de réaliser une production intégrée de pièces, incluant le traitement spécial, l'emboutissage, le découpage, le traitement laser, l'usinage et le traitement de tubes.
- Notre système de production intégré, certifié Nadcap (4 procédés), comprend le traitement laser/électroérosion à fil, le soudage, le traitement thermique et les contrôles non destructifs.
- Notre entreprise est spécialisée dans le traitement de matériaux difficiles à usiner, comme les alliages de titane et de nickel, et possède une solide expérience dans la fabrication de composants pour stations spatiales et autres métaux spéciaux.

No.5

Hibiki Seiki Co.,Ltd.

[Participant attendu] Directeur général  
 [Siège social] Préfecture de Yamaguchi  
 [Autres bureaux] –  
 [HP] <https://www.hibikiseiki.com/>



Blisk (Usinage à 5 axes  
de profil aérodynamique)



Bague en acier  
inoxydable à paroi mince  
(SUS304)



Anneau de couverture  
(A5052)

- Année de fondation : 1975
- Capital : 75 millions de yens
- Nombre d'employés : 115
- Chiffre d'affaires : 3,3 milliards de yens
- Activité : Usinage de haute précision
- Produits principaux : Usinage de précision de pièces pour l'aérospatiale, usinage de haute précision de pièces pour moteurs d'avions, etc.
- Clients : Industrie lourde, équipement de fabrication de semi-conducteurs
- Certifications internationales : ISO9001·ISO14001 (Fabrication de pièces usinées de précision), JISQ9100 (Fabrication de pièces usinées pour les industries aérospatiale et de défense)
- Expérience commerciale avec des entreprises françaises : -

#### [Aperçu de l'entreprise]

Entreprise de sous-traitance spécialisée dans l'usinage de précision des métaux, elle se distingue par la fiabilité de ses approvisionnements en pièces de haute précision, produites grâce à l'usinage CNC combiné sur tours et centres d'usinage. Forte de son expertise dans la fabrication de pièces pour équipements de production de semi-conducteurs, elle s'est développée dans le secteur aérospatial, excellent dans l'usinage de haute précision de matériaux difficiles à usiner comme les alliages réfractaires à base de nickel (Inconel, etc.) ou les alliages de titane. Nous maîtrisons la fabrication de pièces de formes complexes, comme les composants structuraux de moteurs d'avion ou les pièces usinées, et disposons d'un système d'approvisionnement complet, du prototypage à la production en série. Dans le secteur spatial, nous réalisons l'usinage de haute précision de pièces alliant légèreté et rigidité, comme les composants structuraux de satellites et les équipements embarqués. Certifiée JIS Q 9100, nous garantissons la traçabilité, gérons les documents qualité (FAI, certificats de matériaux, etc.) et assurons une gestion rigoureuse des processus, contribuant ainsi à la réduction des risques liés à l'approvisionnement grâce à des livraisons ponctuelles et des livraisons stables.

## Objectif de la participation à la réunion d'affaires

### ■ Contrat d'externalisation de production depuis la France (dans le secteur aérospatial)

Nos atouts résident dans notre capacité à proposer des méthodes de traitement dès la conception du procédé et à fournir des propositions techniques, notamment la conception d'outillages, nous permettant ainsi de gérer les approvisionnements par étapes, du prototypage en petites séries à la production en série. Nous souhaitons discuter de prototypage, de production en série et d'approvisionnements continus après validation de la documentation qualité et de la traçabilité, dans le cadre du traitement de pièces en aluminium, en alliages réfractaires à base de nickel (comme l'Inconel) et en alliage de titane, conformément aux plans et après signature d'un accord de confidentialité. Nous recherchons des partenaires commerciaux en France et en Europe, notamment des motoristes aéronautiques et des équipementiers de niveau 1 et 2 envisageant l'externalisation de la production de pièces pour moteurs d'avions et équipements aéronautiques. Notre objectif est de nous positionner sur le marché comme partenaire de prototypage, de mener des projets d'évaluation technique, de fournir des pièces produites en série et de collaborer à la recherche et à l'ingénierie des technologies de traitement.

### ■ Contrat d'externalisation de production depuis la France (Pour les pièces de robots et de machines industrielles)

Dans le domaine de l'usinage, nous sommes spécialisés dans l'usinage de parois ultra-minces, de l'ordre du micron, et maîtrisons non seulement les métaux non ferreux comme l'aluminium et l'acier inoxydable, mais aussi les matériaux difficiles à usiner comme le titane ou l'Inconel. Nous possédons une vaste expérience dans la fabrication de pièces de haute précision, notamment des composants sous vide pour les équipements de fabrication aérospatiale et de semi-conducteurs. Notre système de production est flexible et prend en charge l'ensemble du processus, de l'usinage unitaire en phase de prototypage et de R&D à la production en série. Nous proposons également un accompagnement technique dès la phase de conception. Nous sommes ouverts à la discussion avec une entreprise française qui recherche un partenaire d'externalisation pour l'usinage de précision de pièces destinées aux robots et aux machines industrielles. Spécialisés dans l'usinage de pièces en aluminium selon des plans, nous souhaitons collaborer du prototypage à la production en série, en assurant des approvisionnements stables et en définissant les coûts, les délais de livraison et les tailles de lots.

No.6

HAKUHODO

[Participant attendu] Directeur général

[Siège social] Préfecture de Hiroshima

[Autres bureaux] –

[HP] <https://hakuho-do.co.jp/en>

Pinceau de maquillage

- Date de fondation : 1974
- Capital : 50 millions de yens
- Nombre d'employés : 200
- Chiffre d'affaires : 1,5 milliard de yens
- Activités : Fabrication et vente de pinceaux
- Principaux produits : Pinceaux de maquillage, pinceaux de calligraphie, pinceaux de précision, pinceaux de peinture japonaise, pinceaux de peinture occidentale, pinceaux de design, pinceaux industriels, etc.
- Clients : Grandes marques de cosmétiques, grands magasins
- Certifications internationales : –
- Expérience commerciale avec des entreprises françaises : Oui

#### [Aperçu de l'entreprise]

Implantée à Kumano-cho, dans la préfecture d'Hiroshima, l'entreprise fabrique et commercialise divers produits de brossage, principalement des pinceaux de maquillage, en perpétuant et développant les techniques traditionnelles de fabrication de pinceaux de Kumano. Sa force réside dans un savoir-faire d'exception, fruit du travail d'artisans qualifiés, et elle entretient depuis longtemps des relations commerciales avec des marques de cosmétiques et des grands magasins, tant au Japon qu'à l'international. Spécialisée dans les pinceaux de maquillage, elle est reconnue comme une entreprise leader ayant su tirer parti de la technologie des pinceaux de Kumano pour conquérir le marché mondial. Grâce à ses exportations directes et à la demande des filiales japonaises de marques étrangères ou des touristes étrangers, environ 70% de sa clientèle est internationale, ce qui lui confère une excellente réputation sur le marché mondial. L'entreprise s'engage activement dans des projets de développement conjoints et des partenariats technologiques internationaux afin de renforcer sa présence à l'étranger.

## Objectif de la participation à la réunion d'affaires

### ■ Développement conjoint / Partenariat technique

Nous recherchons des partenaires commerciaux de marques de luxe pour des contrats OEM dans le domaine des pinceaux de maquillage. Notre objectif est de créer de nouvelles opportunités commerciales grâce à notre savoir-faire en matière de fabrication de pinceaux, reconnu pour la qualité supérieure de nos produits. Depuis la pandémie de COVID-19, les occasions d'examiner les produits lors de salons et autres événements ont diminué sur les marchés internationaux, favorisant ainsi l'arrivée sur le marché de produits étrangers de qualité inférieure vendus à bas prix. Or, les pinceaux de maquillage haut de gamme sont très appréciés des touristes au Japon. Nous sommes donc convaincus du fort potentiel de la demande française pour des pinceaux de maquillage haut de gamme adaptés aux marques de luxe. Lors de notre rencontre, nous vous invitons à prendre nos produits en main et à apprécier leur élégance et leurs performances dignes des plus grandes marques, leur toucher exceptionnel qui vous procurera une sensation de bien-être immédiate sur la peau, sans jamais nuire à l'image des plus grandes marques, et leur qualité qui en feront d'incontournables pinceaux de maquillage OEM haut de gamme.

### ■ Ventes de produits japonais / Contrat de distribution

Compte tenu du nombre important de personnes qui pratiquent la peinture comme loisir et de la multitude d'entreprises liées aux arts en Europe, nous souhaitons développer notre activité de pinceaux sur le continent, en commençant par la France. Nous voulons proposer des pinceaux fabriqués selon les techniques traditionnelles de Kumano, une gamme variée adaptée à différents usages, un engagement envers la qualité de la pointe, une qualité constante grâce au savoir-faire d'artisans qualifiés, et une fiabilité à toute épreuve, gage d'une pratique artistique réussie.



Pinceau de maquillage



Pinceau de peinture occidentale

No.7

Ichikudo Printing Co. Ltd

[Participant attendu] Directeur général  
 [Siège social] Métropole de Tokyo  
 [Autres bureaux] Usine basée à Tokyo  
 [HP] <https://ichikudo.com/english>



Impressions inspirées des estampes japonaises



Finition brillantes en relief inspirés du *maki-e*



Collection ICHIKUDO

- Année de fondation : 1910
- Capital : 30 millions de yens
- Nombre d'employés : 120
- Chiffre d'affaires : 3,489 milliards de yens
- Activité : Impression, développement et fabrication de produits en papier
- Produits principaux : packaging papier à forte valeur ajoutée (CD/DVD, cosmétique), portefeuilles, calendriers, etc.
- Clients : industries du cinéma et de la musique, secteur agroalimentaire, maisons de joaillerie de luxe, etc.
- Certifications internationales : ISO9001, ISO14001, ISO27001, certification FSC CoC
- Expérience commerciale avec des entreprises françaises : Oui

### [Aperçu de l'entreprise]

Fondée en 1910, notre maison s'appuie sur un savoir-faire reconnu en impression haute définition, en techniques de finition (notamment foil) et en transformation du papier. Grâce à une organisation intégrée couvrant la conception, le prototypage, l'impression, la reliure et la transformation, nous développons une large gamme de produits papier à forte valeur ajoutée, notamment dans le domaine du packaging, incluant des supports CD/DVD et des packagings cosmétiques.

Ces dernières années, nous nous sommes concentrés autour de la combinaison « techniques d'impression et de transformation × artisanat traditionnel japonais × univers du luxe », en développant des produits lifestyle en papier alliant l'esthétique du *washi* au savoir-faire artisanal japonais. Notre collection intègre notamment des portefeuilles en papier qui trouvent un écho particulier avec le marché français, particulièrement sensible aux enjeux de développement durable et aux questions environnementales. Présents deux années consécutives à Maison & Objet Paris, nous y avons développé des ventes en France et suscité l'intérêt de musées de renommée internationale.

## Objectif de la participation à la réunion d'affaires

### ■ Développement conjoint, partenariat technique

Nous souhaitons collaborer avec des marques de luxe françaises afin de développer et concevoir des produits en papier sur mesure. Grâce à des techniques d'impression inspirées des estampes japonaises, des dégradés évoquant l'art de la teinture, des finitions effet feuille d'or et des rendus brillants en relief inspirés du *maki-e* (laque japonaise), le papier devient un véritable support d'expression permettant de traduire l'univers propre à chaque marque et de lui apporter une nouvelle valeur ajoutée.

Notre entreprise dispose d'un atelier interne de prototypage, permettant de concrétiser rapidement les idées développées ensemble. Nous sommes ainsi en mesure de mettre en œuvre un processus de développement maîtrisé dans des délais réduits. Les produits à forte valeur ajoutée issus de ces collaborations s'inscrivent dans une logique de co-création d'expériences de marque, depuis leur conception jusqu'à leur production et leur déploiement sur le marché.

### ■ Vente de produits japonais, contrat de distribution

À travers notre participation à Maison & Objet Paris, nos études de marché ainsi que nos échanges avec des entreprises françaises, nous avons acquis une forte conviction quant au potentiel international de notre marque et de nos produits.

Dans cette perspective, nous visons un développement actif de nos ventes à l'international. Nous envisageons notamment de proposer des sacs et accessoires en papier conçus comme des objets à forte valeur ajoutée, ainsi que des créations explorant « de nouvelles formes d'expression du papier », auprès de musées, concept stores et boutiques de design en France, particulièrement sensibles à la dimension esthétique et culturelle. Nous souhaitons également faire de la France un point d'ancrage pour diffuser à l'échelle mondiale des créations issues de collaborations entre entreprises françaises et japonaises.

# No.8 Nishikawa Paper Industry Co., Ltd.

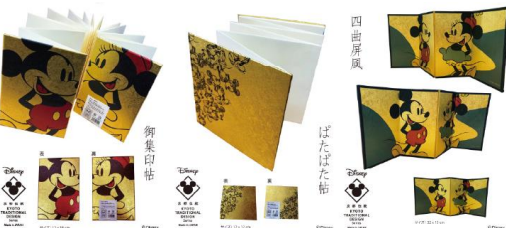
[Participant attendu] Directeur général  
 [Siège social] Préfecture de Kyoto  
 [Autres bureaux] –  
 [HP] <https://nishikawashigyo.com/en/>



Notre propre produit original  
 (~Kami Kami~)



Artisans en plein travail



Produits issus de la collaboration  
 Disney x Kyoto Traditional Crafts

- Année de fondation : 1975
- Capital : 10 millions de yens
- Nombre d'employés : 26
- Chiffre d'affaires : 177 millions de yens
- Activité : Fabrication et vente de produits en papier de style japonais
- Produits principaux : Shikishi (papier décoratif), byobu, goshuincho, wacho, boîtes, etc.\*
- Clients : Temples et sanctuaires, commerce de détail de papeterie et de marchandises générales, industrie de l'édition et de l'imprimerie, etc.
- Certifications internationales : —
- Expérience commerciale avec des entreprises françaises : —

## [Aperçu de l'entreprise]

Fondée il y a environ un siècle, cette entreprise de Kyoto, spécialisée dans la transformation du papier, produit des articles traditionnels japonais tels que du papier coloré, des paravents et des boîtes en papier. Forte d'un savoir-faire ancestral et de techniques de transformation du papier perfectionnées au fil des ans par ses artisans, elle opère principalement en tant que fabricant d'équipement d'origine (OEM) et fabricant de conception originale (ODM), fournissant des produits à une clientèle variée comprenant des détaillants, des grossistes, des sanctuaires et des temples. Aujourd'hui, outre la conception et le développement de produits originaux exploitant ce savoir-faire, l'entreprise a créé son propre atelier de fabrication et propose des services immersifs, notamment des visites d'usine, pour faire découvrir le charme de la transformation du papier et le savoir-faire artisanal. À travers cette rencontre, elle souhaite promouvoir l'attrait de la fabrication du papier à l'international et diffuser la culture papetière japonaise dans le monde entier.

## Objectif de la participation à la réunion d'affaires

### ■ Développement conjoint / partenariat technique

Nous visitons actuellement des papeteries, des boutiques de décoration et des salons professionnels en Europe afin de cerner les tendances du marché et les préférences en matière de design, et d'orienter le développement de nos produits et notre expansion à l'international. En tant que fabricant de produits de transformation du papier, nous disposons d'une technologie et d'un système de production éprouvés depuis de nombreuses années, nous permettant de répondre efficacement aux besoins des marchés étrangers, notamment par le développement de produits adaptés et la fourniture de produits via des services OEM/ODM. Nous souhaitons explorer ces opportunités.

### ■ Vente de produits japonais, contrat de distribution

Pour notre entrée sur le marché français, nous cibons en priorité les boutiques spécialisées, les papeteries et les concept stores. Nous souhaitons donc entamer des négociations commerciales avec des entreprises disposant de canaux de distribution dans ces zones, afin de conclure des accords de distribution. Forts de notre expérience auprès des papeteries, des boutiques lifestyle et lors de salons comme Maison&Objet, nous avons récemment conçu un carnet à couverture rigide de style japonais, très demandé, que nous testons actuellement en trois formats. Nous apportons des améliorations pour répondre aux besoins locaux. Cette rencontre nous permettra de nouer des relations avec des partenaires commerciaux et, à terme, d'utiliser la France comme tremplin pour notre expansion sur le marché européen.

\* Byobu : Paravent utilisé comme séparation de pièce ou élément de décoration. Un élément du mobilier traditionnel japonais.

Goshuincho : Carnet servant à recueillir les goshuin (tampons ou calligraphies offerts en signe de dévotion) reçus lors de visites dans les sanctuaires et les temples.

Wacho : Terme générique désignant les carnets et registres réalisés selon la méthode traditionnelle de reliure japonaise appelée watoji.

No.9

K's Factory Co., Ltd.

[Participant attendu] Directeur général

[Siège social] Préfecture d'Ibaraki

[Autres bureaux] Métropole de Tokyo

[HP] <https://www.wildswans.jp/>

Photo 1 : Atelier

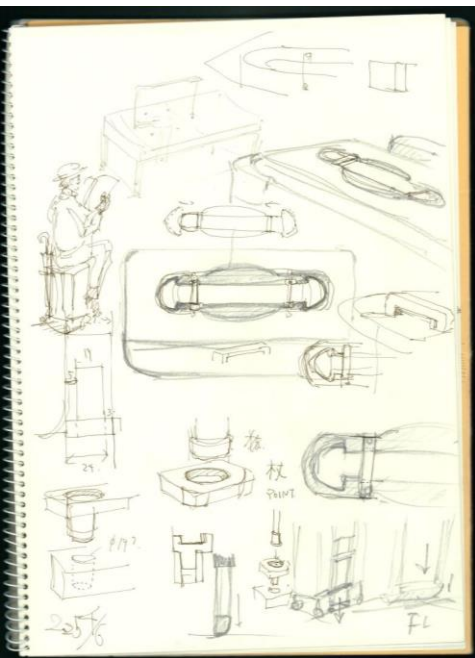


Photo 2 : Valise du nouveau projet (croquis)

- Date de fondation : 21 octobre 1970
- Capital : 3 millions de yens
- Nombre d'employés : 55
- Chiffre d'affaires : 485 millions de yens
- Activités : Fabrication et vente d'articles en cuir, etc.
- Principaux produits : Produits en cuir
- Clients : Clients ordinaires, grands magasins, distributeurs à l'étranger, etc.
- Certifications internationales : —
- Expérience commerciale avec des entreprises françaises : Oui

### [Aperçu de l'entreprise]

Depuis 28 ans, sous la marque « WILDSWANS », nous fabriquons des articles de maroquinerie dans notre propre atelier et les distribuons via nos boutiques et grossistes. Installés à Ginza (Tokyo) depuis 18 ans, nous y avons inauguré l'an dernier une nouvelle boutique phare. Nous avons collaboré avec Louis Vuitton Japon et vendu nos produits au Salon de la Maison, ainsi que des portefeuilles en cuir sous une double marque avec Paul Smith (Londres). Notre philosophie : proposer des produits durables et précieux, fruits d'un savoir-faire artisanal. Nous accordons une attention particulière à chaque détail de la production, de la conception à la finition des bords du cuir, en passant par la couture. Ces dernières années, nous avons renforcé notre présence à l'international et prévoyons d'ouvrir prochainement une boutique en France.

## Objectif de la participation à la réunion d'affaires

### ■ Développement conjoint / Partenariat technique

La valise néo-vintage « S-01 : S zero one »

Conçue par Shachimaru Kunio, également créateur du robot soldat du musée Ghibli. Autrefois, la plupart des objets étaient fabriqués à la main, et l'on aspirait à des produits de grande consommation qui incarnaient les aspirations et les valeurs esthétiques du fabricant, procurant une grande satisfaction lors de leur utilisation. Ces objets se transmettaient de génération en génération, par-delà les frontières, réparés et transmis à la génération suivante. L'affection et les souvenirs se nourrissent du temps passé ensemble. Afin de perpétuer cette tradition, nous souhaitons développer et transmettre des techniques qui mettent l'accent sur le savoir-faire artisanal, en collaborant avec des experts de différents domaines. Partant du principe que le fabricant et les artisans prendront en charge les réparations et garantiront la pérennité de la valise, celle-ci deviendra un véritable « outil pour traverser le temps ». Nous espérons collaborer avec des entreprises partageant cette vision et désireuses de développer ce projet ensemble. Le jour J, nous présenterons le prototype et échangerons des points de vue précis sur l'orientation de la conception, la production et le développement conjoint en fonction des besoins du marché français, dans l'optique de le transformer en un nouveau projet.

### ■ Ventes de produits japonais / Contrat de distribution

Nous recherchons des partenaires commerciaux intéressés par la distribution de nos valises et articles de maroquinerie. Nos marchés cibles comprennent des boutiques et grands magasins sélectionnés, et nous souhaitons explorer les opportunités de vente en France, en vue d'y ouvrir une boutique à l'avenir.

No.10

TOMIOKA

[Participant attendu] Directeur général

[Siège social] Préfecture d'Akita

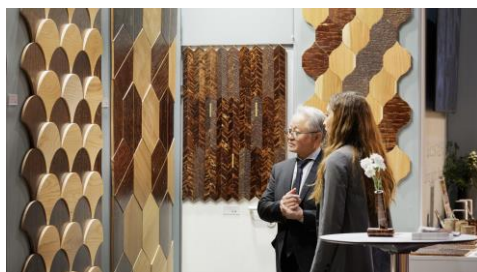
[Autres bureaux] —

[HP] <https://tomioka-shoten.com/en>

Collecte d'écorce de cerisier sauvage



boîte à thé



Panneau de revêtement mural sensible

- Année de fondation : 1975
- Capital : 5 millions de yens
- Nombre d'employés : 7
- Chiffre d'affaires : 68 millions de yens
- Activités : Fabrication et vente d'objets artisanaux traditionnels en écorce de cerisier
- Principaux produits : Objets artisanaux en écorce de cerisier, peintures, antiquités, beaux-arts et artisanat, etc.
- Clients : Marques de mode et de luxe haut de gamme, producteurs de thé haut de gamme, etc
- Certifications internationales : —
- Expérience commerciale avec des entreprises françaises : Oui

### [Aperçu de l'entreprise]

Notre entreprise se spécialise dans le « Kabazaiku », un artisanat traditionnel, et crée des produits qui subliment la beauté des matériaux naturels et le savoir-faire artisanal, les intégrant aux valeurs et aux modes de vie contemporains. Le Kabazaiku, qui utilise l'écorce du cerisier de montagne, est un artisanat durable, fruit d'un long processus d'exploitation des ressources locales limitées. Notre entreprise compte parmi les rares artisans à maîtriser parfaitement les caractéristiques de ce matériau et les techniques de transformation. Nos produits allient fonctionnalité au quotidien et esthétique. Leur aspect brillant et serein, ainsi que la profondeur de leur texture qui se bonifie avec le temps, les rendent parfaitement compatibles avec les produits de luxe et la décoration intérieure. Nous avons déjà collaboré avec de grandes marques de luxe françaises et bénéficions du soutien indéfectible d'une clientèle sensible à la qualité et à l'histoire de nos créations.

## Objectif de la participation à la réunion d'affaires

### ■ Développement conjoint / Partenariat technique

Nous recherchons des partenaires français pour des négociations commerciales avec des architectes d'intérieur, des fabricants de meubles, des cabinets d'architectes et des entreprises du secteur du lifestyle, en vue de partenariats techniques et de développement conjoint. Nous souhaitons valoriser le savoir-faire traditionnel du travail de l'écorce de cerisier comme un matériau et une technologie adaptables aux espaces et produits modernes, et nouer des collaborations avec des partenaires capables d'exploiter notre technologie de transformation et notre expertise dans une perspective contemporaine, en travaillant ensemble dès les phases de planification et de conception. Nous accordons une importance particulière à l'ancrage local des matériaux et, forts de notre expérience en matière de fourniture OEM à des marques de luxe et de développement d'éléments architecturaux, nous ambitionnons de créer de la valeur ajoutée pour des produits d'origine française, en considérant ensemble les usages et les formes en phase avec les modes de vie et les aménagements spatiaux locaux.

### ■ Ventes de produits japonais / Contrat de distribution

Nous considérons le travail traditionnel de l'écorce de cerisier non pas comme un simple objet artisanal, mais comme une plateforme de matériaux et de techniques s'intégrant harmonieusement aux modes de vie modernes. Nous souhaitons développer la distribution de nos ustensiles à thé existants auprès de boutiques spécialisées et de concept stores haut de gamme en France. Lors de cette rencontre, nous tenons particulièrement à partager la culture japonaise du « non-jetable ». Le travail de l'écorce de cerisier, qui permet d'apprécier les transformations qui s'opèrent avec le temps et peut être réparé par des artisans pour être transmis de génération en génération, incarne la vision de notre entreprise : « contribuer aux liens familiaux », et la philosophie de « la richesse de l'usage durable ». Nous ambitionnons de construire un modèle économique pérenne avec des partenaires partageant ces valeurs.

No.11

## UMENOYADO BREWERY Co., Ltd.

[Participant attendu] Directeur général

[Siège social] Préfecture de Nara

[Autres bureaux] –

[HP]<https://www.umenoyado.com/>Liqueur de fruits  
grossièrement filtrée

Service de dégustation

Vue d'ensemble de  
l'entreprise

- Année de fondation : 1893
- Capital : 30 millions de yens
- Nombre d'employés : 72
- Chiffre d'affaires : 2,6 milliards de yens
- Activité : Production et vente de boissons alcoolisées
- Produits principaux : Saké, vin de prune, liqueurs de fruits
- Clients : Grossistes et détaillants de boissons alcoolisées, restaurants
- Certifications internationales : –
- Expérience commerciale avec des entreprises françaises : Oui

**[Aperçu de l'entreprise]**

Fondée en 1893 et basée dans la préfecture de Nara, notre brasserie de saké de longue date a développé des liqueurs à base de saké, notamment la gamme fruitée « Aragoshi », qui a rencontré un vif succès tant au Japon qu'à l'étranger. Animée par la volonté de « créer une nouvelle culture du saké », notre brasserie a mis en place un système de production innovant, notamment pour améliorer la reproductibilité de la qualité grâce à l'analyse des données, et s'est activement engagée dans le développement de produits en phase avec l'évolution des goûts et les tendances du marché. Si la France figure parmi nos principaux marchés, notre brasserie exporte ses produits dans 24 pays, dont l'Allemagne, le Royaume-Uni, l'Australie ou les États-Unis, les ventes à l'international représentant 30% de son chiffre d'affaires total. Notre brasserie continue de diffuser la culture du saké japonais à travers le monde, en alliant tradition et innovation.

**Objectif de la participation à la réunion d'affaires****■ Développement conjoint / partenariat technique**

Nous recherchons des partenaires commerciaux pour des négociations axées sur la collaboration et tirant parti de nos atouts : notre savoir-faire dans l'assemblage de fruits et d'alcools variés, notre système de développement et de production adapté aux petites séries, et la constance de notre qualité. Dans le domaine des liqueurs à base de fruits et de saké, nous possédons une solide expérience en matière d'externalisation de marques de distributeur pour des entreprises étrangères. Dans l'optique de contribuer à l'essor d'une nouvelle culture de la consommation en France, nous souhaitons nouer des partenariats commerciaux concernant la fabrication pour compte de tiers (OEM) et le développement de produits avec des distributeurs de moyenne et grande taille ou des producteurs de saké locaux.

**■ Vente de produits japonais, contrat de distribution**

Nous recherchons de nouveaux distributeurs pour élargir notre gamme de produits, ainsi que des chaînes de restauration proposant des ingrédients japonais haut de gamme. Nous recherchons notamment des entreprises capables de développer les canaux de distribution de nos liqueurs de fruits, comme la gamme « Aragoshi », et de notre saké premium, élaboré selon les systèmes de gestion de la température et de l'hygiène les plus modernes et grâce à une approche basée sur les données, plutôt que sur l'intuition et l'expérience traditionnelles. Nous souhaitons promouvoir l'alliance de la tradition et de la transformation numérique. Notre objectif est d'accroître la notoriété de nos produits et de renforcer la valeur de notre marque auprès des restaurants et des détaillants locaux afin de nous imposer comme une marque leader de liqueurs et de saké en France.

No.12

## Wakatsuru Shuzo Co., Ltd.

[Participant attendu] Responsable de marque  
 [Siège social] Préfecture de Toyama  
 [Autres bureaux] Métropole de Tokyo  
 [HP] <https://www.wakatsuru.co.jp/>



Notre single malt



Distillerie Saburomaru



Alambics fabriqués selon des techniques de fonderie locales

- Année de fondation : 1862
- Capital : 80 millions de yens
- Nombre d'employés : 80
- Chiffre d'affaires : 1,76 milliard de yens
- Activité : Production et vente en gros de boissons alcoolisées
- Produits principaux : Saké, whisky, liqueurs
- Clients : Grossistes en boissons alcoolisées, restaurants
- Certifications internationales : ISO22000
- Expérience commerciale avec des entreprises françaises : Oui

**[Aperçu de l'entreprise]**

Fondée en 1862, cette brasserie de saké de longue date, basée dans la préfecture de Toyama, produit et distribue du saké et du whisky. Elle élabore un saké de grande qualité à partir de riz soigneusement sélectionné et d'eau pure. Son processus de fabrication est profondément ancré dans la communauté locale, faisant appel à des techniques de fonderie traditionnelles pour les alambics et à des techniques de travail du bois artisanales pour les fûts. Ces dernières années, elle s'est également spécialisée dans le whisky artisanal, qui a rencontré un vif succès tant au niveau national qu'international. Son engagement en faveur d'un contrôle qualité rigoureux, illustré par la certification ISO 22000, constitue un atout majeur et témoigne de son ouverture sur le marché international. Actuellement, ses produits sont exportés vers la France, le Royaume-Uni, les Pays-Bas, les États-Unis, le Canada et d'autres pays d'Asie.

**Objectif de la participation à la réunion d'affaires****■ Développement conjoint / partenariat technique**

En réponse aux demandes d'entreprises françaises, nous envisageons de développer des produits originaux adaptés aux spécificités et réglementations du marché, de modifier les spécifications et d'élargir notre gamme. Nous souhaitons dialoguer avec un large éventail d'acteurs, incluant non seulement les acheteurs de spiritueux, mais aussi les restaurants, les bars à cocktails, les producteurs et les détaillants. Nous recueillerons des informations sur les tendances du marché du whisky, comme les préférences des consommateurs, l'évolution des prix et les caractéristiques des produits (savoir-faire et histoire), afin de développer des produits répondant aux besoins locaux, de mettre en place un système d'approvisionnement flexible et d'établir des relations commerciales durables.

**■ Vente de produits japonais, contrat de distribution**

Nous souhaitons entamer des négociations commerciales et des échanges d'idées avec des acheteurs intéressés par les spiritueux artisanaux japonais. Sur le marché français, notre priorité est le développement des ventes de whiskies et de liqueurs japonaises. Nous envisageons de restructurer notre réseau de distribution afin d'intégrer de nouveaux importateurs locaux et des négociants spécialisés en boissons alcoolisées. Parallèlement, nous souhaitons renforcer nos relations avec nos clients – cavistes, restaurateurs et bars – par un partage d'informations constructif. Nous recherchons des partenaires qui comprennent les préférences des consommateurs, les gammes de prix adaptées et les caractéristiques de nos produits sur le marché français, et qui savent communiquer efficacement sur leur origine et leur qualité, afin de collaborer à la promotion de produits à forte valeur ajoutée.

No.13

Kaishindo, K.K.

[Participant attendu] Directeur général

[Siège social] Préfecture d'Iwate

[Autres bureaux] –

[HP] <https://iwate-kaishindo.co.jp/>

Yokan en bouchées



Fabriqué avec des ingrédients locaux et selon



Usine et magasin du siège social

- Date de fondation : 1982
- Capital : 11 millions de yens
- Nombre d'employés : 70
- Chiffre d'affaires : 1,2 milliard de yens
- Activités : Fabrication et vente de yokan, pâtisseries japonaises, gelées, etc.
- Principaux produits : Yokan, gelées
- Clients : Grands magasins, boutiques de souvenirs, détaillants
- Certifications internationales : Certification végétane
- Expérience commerciale avec des entreprises françaises : Oui

**[Aperçu de l'entreprise]**

Fondé en 1927 et basé dans la préfecture d'Iwate, un fabricant de sucreries japonaise produit et commercialise le « yokan », une pâtisserie japonaise renommée. Utilisant des fèves azuki cultivées localement, il a su préserver les méthodes traditionnelles et transmettre un savoir-faire artisanal méticuleux. Il s'attache également à développer des produits modernes. Tout en respectant la tradition, il s'adresse à un large public et à des besoins variés en proposant de nouvelles saveurs et des formats individuels. Ces dernières années, il a intensifié son expansion à l'international, en se concentrant sur les marchés français et américain afin de développer ses canaux de distribution et de participer à des salons professionnels.

Face à l'intérêt croissant pour les confiseries japonaises et végétales sur le marché français, il ambitionne de faire connaître davantage le « yokan » en collaborant avec des marques haut de gamme locales et en le présentant aux consommateurs comme un nouveau dessert.

**Objectif de la participation à la réunion d'affaires****■ Développement conjoint / Partenariat technique**

Le yokan est un dessert traditionnel japonais à base de haricots rouges cuits dans du sucre et solidifiés avec de l'agar-agar. Il se caractérise par sa douce saveur et sa texture onctueuse. Déjà disponible en Europe, nous souhaitons mettre à profit notre expertise en développement de nouveaux produits pour adapter son goût et son emballage aux goûts locaux. Par exemple, nous aimerions élaborer des cartes de desserts avec les chefs de restaurants et cafés locaux, ou développer des produits avec des marques locales reconnues. Grâce à ces collaborations, nous souhaitons accroître la notoriété de notre célèbre confiserie et la proposer comme un nouveau dessert sur le marché français.

**■ Ventes de produits japonais / Contrat de distribution**

Nous distribuons déjà nos produits dans toute l'Europe via des agents basés en France et souhaitons étendre notre présence auprès des consommateurs finaux. Pour ce faire, nous pensons qu'il est nécessaire de mieux faire connaître le « yokan » (une pâtisserie japonaise). C'est pourquoi nous souhaitons développer sa présence comme dessert dans les restaurants et les cafés, et nous recherchons des partenaires commerciaux parmi les restaurants, les hôtels et les détaillants jouissant d'une certaine notoriété et d'une certaine influence. Notre produit phare, le « Hitokuchi Yokan » (Yokan en bouchées), présente des atouts tels qu'une longue conservation, un emballage individuel et des ingrédients d'origine végétale, et nous sommes convaincus de son fort potentiel pour s'imposer comme une nouvelle pâtisserie en France. Nous proposons également des produits à base de matcha, dont la popularité ne cesse de croître à travers le monde.

No.14

Sato Brewery Co., Ltd.

[Participant attendu] Directeur général

[Siège social] Préfecture d'Aichi

[Autres bureaux] –

[HP] <https://www.shippomiso.com/>

Différentes variétés de sauce soja



Matières premières : fèves de soja et miso



Salle événementielle à l'intérieur de l'entrepôt

- Date de fondation : 1948
- Capital : 10 millions de yens
- Nombre d'employés : 47
- Chiffre d'affaires : 650 millions de yens
- Activités : Production et vente de miso, de sauce soja et d'assaisonnements
- Principaux produits : Miso de soja, sauce soja tamari, assaisonnements transformés
- Clients : Grossistes alimentaires, restaurants, fabricants de produits alimentaires
- Certifications internationale : FSSC22000
- Expérience commerciale avec des entreprises françaises : Oui

#### [Aperçu de l'entreprise]

Fondée en 1874, cette brasserie artisanale de miso et de sauce soja, établie de longue date et basée dans la préfecture d'Aichi, perpétue ses méthodes de fabrication traditionnelles depuis plus de 150 ans. Actuellement la seule brasserie de miso et de sauce soja de la région, elle contribue à la préservation du patrimoine culinaire local et s'engage à respecter les normes internationales de sécurité alimentaire, notamment en obtenant la certification FSSC 22000. Les assaisonnements fermentés japonais gagnent en popularité dans la gastronomie française, et l'entreprise s'investit activement dans la promotion de la fermentation. Elle a déjà collaboré avec des marques de luxe françaises et organisé des événements dans sa propre brasserie. Par ailleurs, elle a entamé la distribution de ses produits en France en partenariat avec la SARL OMATSU FRANCE. Au-delà de la France, ses produits sont également distribués au Royaume-Uni, en Italie, en Allemagne, aux États-Unis et dans plusieurs pays d'Asie.

### Objectif de la participation à la réunion d'affaires

#### ■ Développement conjoint / Partenariat technique

Souhaitant étendre sa présence dans le secteur des plats à base de viande, l'entreprise soumet déjà des propositions concrètes de produits aux entreprises locales par l'intermédiaire de ses distributeurs. Elle a par ailleurs une expérience avérée de collaboration avec les organisations locales, notamment suite à une demande de l'Association Française de la Viande pour le développement et la fourniture d'assaisonnements destinés à la vente de viande et à la cuisine familiale. L'entreprise souhaite intégrer les assaisonnements fermentés traditionnels à la culture gastronomique française dans son ensemble, y compris les plats de poisson et de légumes, et recherche des partenaires commerciaux pour développer de nouvelles applications. Elle envisage de cibler plus particulièrement les restaurants, les hôtels, les fabricants de produits alimentaires et les détaillants.

#### ■ Ventes de produits japonais / Contrat de distribution

Nous recherchons des opportunités commerciales sur le marché français auprès des distributeurs spécialisés en produits alimentaires japonais, ainsi que des restaurants et hôtels utilisant nos assaisonnements. Nous distribuons déjà notre miso et nos liquides d'assaisonnement via la SARL OMATSU FRANCE, que nous livrons aux restaurants. Nous sommes convaincus que notre miso de soja et notre sauce soja s'accordent particulièrement bien avec les plats de viande de la cuisine française et présentent un fort potentiel pour les sauces et les ragoûts, ce qui en fait d'excellents assaisonnements fermentés apportant l'umami aux plats. Dans le secteur des assaisonnements fermentés, où la demande croît avec l'essor de la cuisine japonaise, nous souhaitons développer des partenariats avec les acteurs locaux comme les restaurants, les hôtels et les distributeurs en misant sur leurs saveurs traditionnelles et la richesse en umami de nos produits, issus d'ingrédients simples.

No.15

## Mitsuboshi Cutlery Co., Ltd.

[Participant attendu] Directeur général

[Siège social] Préfecture de Gifu

[Autres bureaux] –

[HP] <https://mitsuboshi-cutlery.com/>

Couteau à manche en maki-e (laque)



Articles en caisse en bois



Image de marque

- Année de fondation : 1947
- Capital : 10 millions de yens
- Nombre d'employés : 35
- Chiffre d'affaires : 1 milliard de yens
- Activité : Fabrication et vente de couteaux de cuisine et autres outils tranchants
- Produits principaux : Couteaux de cuisine, couteaux professionnels, couteaux d'extérieur
- Clients : Grossistes, détaillants et importateurs d'articles de cuisine
- Certifications internationales : –
- Expérience commerciale avec des entreprises françaises : Oui

**[Aperçu de l'entreprise]**

Fondée en 1873, cette entreprise de coutellerie a son siège social à Seki, dans la préfecture de Gifu. Issue de la forge de sabres, elle conçoit, fabrique et commercialise une gamme variée de couverts, perpétuant ainsi les techniques traditionnelles locales. Ces dernières années, elle s'est concentrée sur sa propre marque de couteaux de cuisine, « Wa NAGOMI », et a connu un développement tant au niveau national qu'international. Forte d'une longue expérience de collaboration avec des maîtres artisans du maki-e, une technique unique d'urushi (\*), elle souhaite faire revivre et développer ces produits. Ses couteaux professionnels « Wa NAGOMI » sont déjà utilisés par plusieurs chefs étoilés Michelin en France. Par ailleurs, l'entreprise entretient des liens étroits avec la France, sponsorisant des équipes participant au Vendée Globe par le biais de sa filiale. Elle ambitionne de développer les canaux de distribution de produits à forte valeur ajoutée, fusionnant les savoir-faire locaux de la coutellerie et du maki-e, contribuant ainsi à la reconstruction de l'industrie du maki-e après le séisme et le tsunami, et soutenant la relève.

**Objectif de la participation à la réunion d'affaires****■ Développement conjoint / partenariat technique**

Nous souhaitons développer en France notre gamme de couteaux à gâteaux, couteaux de table et autres articles haut de gamme ornés de motifs maki-e, similaires à ceux de « Wa Nagomi ». Nous recherchons des partenaires capables de concevoir ces motifs. Nous envisageons de contacter des marques françaises de renom, des agences de design et des designers de produits. À partir de ces motifs français, les décorations seront réalisées au Japon et les produits fabriqués sur place. En alliant les techniques traditionnelles japonaises à la sensibilité française, nous espérons contribuer à la relance de l'industrie du maki-e, durement touchée par le séisme, et à la formation de jeunes artisans.

**■ Vente de produits japonais, contrat de distribution**

Nous portons un vif intérêt à l'artisanat traditionnel japonais et souhaitons nouer des relations commerciales avec des entreprises capables de commercialiser et de promouvoir nos couteaux « Wa NAGOMI », ornés de laque dorée (maki-e), en tant que produits à forte valeur ajoutée. Nous envisageons notamment des négociations avec des entreprises des secteurs des arts de la table, des cadeaux et de l'art de vivre, ainsi qu'avec des sociétés de négoce et des détaillants ayant fait leurs preuves dans la vente et la promotion de produits à forte valeur ajoutée. Par ailleurs, nos couteaux étant de qualité professionnelle, alliant esthétique, tranchant et facilité d'entretien, nous sommes également intéressés par des collaborations avec des chefs et des écoles culinaires.

\* Urushi : Peinture naturelle japonaise unique, fabriquée à partir de sève d'arbre, utilisée pour la vaisselle et autres objets.

Maki-e : Style de peinture et de décoration utilisant de l'urushi et de la poudre d'or ou d'argent.