

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.

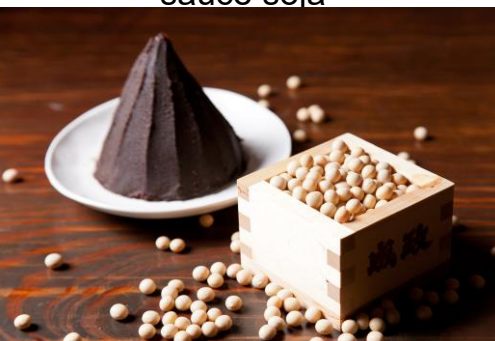
[Participant attendu] Directeur général

[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.