

Trois nouvelles sociétés nippones à la conquête du marché européen

Fruit de la collaboration entre l'agence d'attractivité d'Alsace (AAA) et le centre d'affaires Ipn-eurocentre, trois nouvelles entreprises japonaises viennent de s'implanter à Colmar.

Michelle Freudenreich

« Nous sommes satisfaits de bénéficier de la main-d'œuvre qualifiée alsacienne », se félicite le consul général Takamasa Sato qui évoque les trente firmes déjà implantées dans la région. Pour lui, c'est une relation « gagnant-gagnant » : les sociétés ont accès au marché européen et génèrent de l'emploi en Alsace. « Linkline mène pour l'Alsace une prospection ciblée, sur la base d'un ciblage et d'argumentaires établis par AAA, mais est également en capacité de les accompagner dans leurs premiers pas sur les marchés européens », souligne Marie-Reine Fischer, 1^{re} vice-présidente de l'AAA. Kazuo Yamada, responsable de cette société japonaise, a sélectionné et convaincu les trois sociétés de s'installer à Colmar.

Importer au Japon des produits français

La première, Maeda, est une entreprise pharmaceutique née en 1966, forte de 140 employés, spécialisée dans la dermatologie. « Nous fabriquons des produits spécifiquement japonais que



Les trois dirigeants japonais en compagnie du consul, des responsables de l'agence d'attractivité d'Alsace, d'Ipn-eurocentre et des deux sociétés japonaises déjà présentes dans le centre d'affaires. Photo DNA/Nicolas Pinot

nous voulons introduire sur le marché européen », indique le président Daisuke Maeda (les propos des trois entrepreneurs ont été traduits par Alain Decayeux, directeur général d'Europe Access). Il songe à des huiles essentielles naturelles. « Nous souhaitons utiliser les spécificités du yuzu et extraire les arômes du thé vert. » À la faveur d'un partenariat avec une société française dédiée à la création de capsules, il envisage aussi d'importer au Japon des produits français.

Imedex est un fabricant d'électrodes permettant de transmettre des données sur écran. Imperméables, sus-

ceptibles d'être gardées une semaine, « elles permettent de réduire les bruits alentour, pour bien mesurer le cœur, par exemple », explique Makoto Ichida, son président. Le dirigeant vise de nouveaux marchés dans l'intelligence artificielle et l'internet des objets. « Comme nous avons des clients du monde entier, nous sommes obligés de nous développer à l'international. » Il recherche des partenaires dans le domaine des équipements médicaux et des technologies de l'information.

Aborder le marché européen est également l'ambition de Nisshin, qui évolue dans le secteur du plastique. Son directeur, Shigeru Takemoto, souhaite ajouter à ses clients industriels des responsables du domaine médical.

Unika à Strasbourg

Le fabricant de pièces détachées pour machines-outils tokyoïte Unika (500 employés, 8 milliards d'euros de chiffre d'affaires) va prendre pied en Alsace. Mi-2018, elle montera sa filiale Unika Europe. Un bureau de liaison, dirigé par un cadre français formé au Japon, a déjà ouvert dans la capitale alsacienne. Ce sont des sous-traitants, qui, jusqu'ici, commercialisaient ses produits en Europe. L'implantation s'accompagnera de l'embauche de cinq à dix personnes. Si la réussite commerciale est au rendez-vous, elle envisage de mettre en place une unité de production et de recherche & développement d'ici trois à cinq ans. Le projet est porté par Business France et localement par l'AAA.

Ipn-eurocentre, qui a aidé avec l'AAA à faire venir ces trois sociétés à Colmar, a été créé en 1992 par Claude Froehlicher et Wolfram Reiser. Franco-allemand au départ, le centre d'affaires privé a déjà aidé 125 sociétés et s'est élargi aux États-Unis, au Canada et au Japon (il accueille déjà l'assureur Tokiomarine et Murata, fabricant de composants électroniques).