



Unic exporte ses machines à café en République populaire de Chine depuis une décennie.

largement majoritaire – il n'est pas non plus le seul atout de notre région qui parvient à séduire la clientèle chinoise. De fait, La Chambre de Commerce et d'Industrie Nice Côte d'Azur relève qu'au terme d'une décennie de hausse des exportations, la Chine est désormais devenue le 7<sup>e</sup> client étranger des Alpes-Maritimes : un classement pour le moins inattendu pour un département si peu industrialisé. En contrepoint, il convient de préciser que ce pays a également accédé, en parallèle, au rang de 2<sup>e</sup> fournisseur. Mais il n'empêche : la performance à l'export des entreprises de la Côte d'Azur est notoire.

#### PARFUMS, CARTES À PUCES ET MACHINES À CAFÉ

Ce sont, fort logiquement, celles composant les filières d'excellence de notre région qui ont, pour l'essentiel, réussi le mieux à percer le pays de la Grande Muraille : la parfumerie, la haute technologie et le secteur des biens pour l'hôtellerie et la restauration. Trois exemples sont probants. Mane, tout d'abord, premier producteur français de parfums et arômes, dont le siège est à Bar-sur-Loup. Le groupe a ouvert un bureau de représentation à Pékin à la fin des années 80, a créé une filiale en 2001 pour écouler ses produits avant de construire une usine à Shanghai en 2007 qui emploie 180 collaborateurs dont seulement 6 Européens. Aujourd'hui, Mane réalise 5% de son chiffre d'affaires global en Chine et mise sur une forte croissance, au point qu'une extension de l'usine de Shanghai est déjà programmée pour l'an prochain. L'entreprise ASK ensuite, spécialiste des cartes à puces sans contact, basée à Sophia-Antipolis. En 2005, elle a négocié une *joint-venture* avec Tsinghua Tongfang, une société pékinoise qui est N°3 national de la fabrication d'ordinateurs. Objectif : conquérir une place de leader dans le secteur de la billetterie « sans contact » dans les transports en commun en Chine, un marché au potentiel énorme. Unic, enfin, premier fabricant français de machines à café installé sur la zone industrielle de Carros. Déjà commercialement présente à Singapour et Taiwan dans les années 90, la société s'est lancée sur le marché chinois par le biais d'un distributeur local en 2000. « La boisson traditionnelle là-bas c'est le thé et non le café. Mais les créations de grands hôtels et de restaurants se sont multipliées et ceux-ci accueillent une clientèle internationale laquelle est consommatrice d'expressos : nos machines trouvent donc preneurs », commente Laetitia Vasto, chargée de communication qui précise qu'il faut cependant connaître certains codes quand on négocie avec des partenaires chinois. « Il faut savoir donner du temps au temps, créer un climat de confiance et ne jamais faire montre d'impatience ou de la moindre brusquerie dans les discussions. Sinon, tout s'arrête ».

La CCI propose d'ailleurs des outils de structuration et des conseils individualisés aux entreprises azuréennes qui souhaitent prendre pied en Chine. Et parce qu'elle estime que celles-ci ont le potentiel et le talent pour accroître leur présence dans ce pays, la chambre consulaire organisera, à l'automne prochain, un déplacement de prospection à Shanghai et Canton.



Le parfumeur Mane a construit une usine à Shanghai en 2001.



formation and telling potential visitors more about our region's many facets; there will not, however, be an online booking service since the Chinese continue to travel only in organised groups, without children as minors are still not allowed exit visas.

#### PERFUMES, SMART CARDS AND COFFEE MACHINES

But tourism isn't the be all and end all of the Riviera's economy, even if it does have a majority share of 40%. The Nice Côte d'Azur chamber of commerce and industry notes that after a decade of rising exports, China is now the Alpes-Maritimes' seventh largest foreign customer, some-what unexpected for a *département*

with so little industry. Counterbalancing that, China has likewise become the Riviera's second largest supplier. But there's no denying that Côte d'Azur companies' export performance is admirable.

Logic dictates that it's mainly companies in our region's fields of excellence that have successfully breached the Great Wall: perfumery, advanced technology and products for the hotel and catering industries.

Three examples provide conclusive evidence. First Mane, France's leading producer of perfumes and flavourings, based in Bar-sur-Loup. The group started by opening an agency in Beijing in the late 1980s, then set up a subsidiary to market its products in 2001, and finally in 2007 built a factory in Shanghai that employs 180 people, only six of them Europeans. Today Mane makes 5% of its global turnover in China and is expecting strong growth in the future, so strong that it is already planning to build an extension to the Shanghai factory next year.

Then ASK, specialist in contactless smart cards, based in Sophia-Antipolis. In 2005 it negotiated a joint venture with Tsinghua Tongfang, the Beijing company that is China's third largest computer manufacturer. ASK's aim is to become one of the leaders in contactless ticketing for China's public transport, a market with obviously enormous potential.

Caisse d'Épargne et de Prévoyance Côte d'Azur. Société Anonyme coopérative à directeur et conseil d'orientation et de surveillance, régie par les articles L.512-85 et suivants du Code monétaire et financier. Capital social 293 791 900 euros. Siège social : 455, promenade des Anglais - 06200 Nice - 384 402 871. RCS Nice. Intermédiaire d'assurance, immatriculé à l'ORIAS sous le n°07 002 199. Titulaire de la carte professionnelle « Transactions sur immeubles et fonds de commerce, sans perception d'effets ou valeurs » n° 10480 délivrée par la Préfecture des Alpes Maritimes, garantie par la Compagnie Européenne de Garanties et Cautions - 128, rue de la Boétie - 75378 PARIS Cedex 08. 04/2010. 457

Pour tout renseignement  
contactez le N° vert 0 800 007 027  
Appel gratuit depuis un poste fixe

**La Caisse d'Épargne propose  
aux créateurs d'entreprise un financement  
sans garantie personnelle<sup>(1)</sup> et sur mesure.**

Un créateur d'entreprise n'est jamais aussi fort que lorsqu'il est bien accompagné. C'est pour cela qu'à la Caisse d'Épargne, vous bénéficiez de l'expertise de nos Conseillers Professionnels pour réaliser votre projet de création ou de reprise d'entreprise. Un conseiller dédié vous guide et vous propose, avec Ecureuil Installation Pro, toute une gamme de services adaptés à vos besoins ainsi qu'un plan de financement sans garantie personnelle et sur mesure. Pour plus d'informations, rendez-vous dans votre agence ou sur [www.caisse-epargne.fr](http://www.caisse-epargne.fr)<sup>(2)</sup>



**CAISSE D'ÉPARGNE**  
COTE D'AZUR

<sup>(1)</sup> Voir modalités auprès de votre conseiller.

<sup>(2)</sup> Coût de connexion selon votre fournisseur d'accès.