



Le marché chinois vu par trois experts

ASIE Troisième marché d'exportation pour la Suisse, la Chine continue à attirer des entreprises helvétiques. Rencontre avec quelques nouvelles venues dans la région de Shanghai

PROPOS RECUEILLIS PAR SEBASTIEN RUCHE
@sebruch

Avec des exportations de 16,7 milliards de francs en 2017 (+13,8%), la Chine et Hongkong représentent le troisième marché d'exportation pour les biens et services suisses. Les trois plus importants secteurs ont connu une progression des exportations l'an dernier, avec des taux de croissance de 14% pour les montres et instruments de précision (à 7,2 milliards de francs), de 13% pour la pharma et la chimie (à 5,3 milliards) et de 12,8% pour les machines (à 2,7 milliards). Ces chiffres sont tirés d'une étude du Swiss Center China, qui sera publié pour le Nouvel An chinois (le 16 février), dont *Le Temps* a obtenu des extraits.

Les exportations helvétiques vers la Chine ont progressé de près de 14% en 2017

L'attractivité du marché chinois pousse aussi des entreprises suisses à s'établir sur place. Fin 2016, elles étaient exactement 1042 à avoir mis le pied dans l'Empire du Milieu, selon les chiffres de la Chambre de commerce Suisse-Chine. Parmi elles, quelques nouvelles venues que nous avons rencontrées à Shanghai en début d'année.

«Trois ans à analyser le marché»

est considérable, mais les concurrents sont nombreux»



JOE LIU
DIRECTEUR
COMMERCIAL
DE FRAISA EN CHINE

Quelle est votre stratégie sur le marché chinois? Nos outils pour couper des métaux, pour fraiser ou pour percer sont principalement utilisés dans l'aéronautique et l'automobile. Ils sont fabriqués en Suisse, dans le quartier général de notre entreprise familiale de 530 employés, à Bellach [dans le canton de Soleure, ndlr], où se trouve aussi notre R&D. Nous produisons aussi en Hongrie et aux Etats-Unis. Nous avons commencé à nous intéresser à l'Asie il y a une vingtaine d'années, d'abord à travers un réseau de distributeurs. Nous avons des partenaires comme Georg Fischer, avec qui nous sommes voisins ici, dans la zone de libre-échange de Shanghai. En 2016, nous avons décidé d'approcher le marché chinois et l'Asie par nous-mêmes. J'ai été le premier employé en Chine.

Quels sont vos objectifs? Grandir et mieux comprendre le marché, grâce au contact direct avec les clients. Le potentiel du marché est considérable, mais les concurrents sont nombreux, internationaux et beaucoup de locaux. Depuis Shanghai, nous nous concentrons sur la Chine continentale, Hongkong et Taiwan. Sur les trois ou quatre dernières années, notre chiffre d'affaires a progressé de 30 à 40%, contre 3 à 5% pour notre industrie. C'est aussi parce que nous sommes toujours petits. Mais nos produits suisses sont positionnés dans le haut de gamme et nous transférons beaucoup de savoir-faire à nos clients. Le gouvernement chinois

veut aussi développer une industrie plus pointue, avec une montée en gamme. Nous pensons que le marché chinois va beaucoup croître au cours des années à venir.

«Nous ciblons les biotechs»



ELVA ZHANG
DIRECTRICE
COMMERCIALE POUR
LA CHINE D'INTEGRA
BIOSCIENCES

Quelle est votre stratégie sur le marché chinois? Nous voulons vendre des pipettes manuelles et électroniques utilisées dans le domaine médical aux pharmas, aux sociétés de biotechnologie ou aux hôpitaux. Notre maison mère est basée dans les Grisons et nos produits sont fabriqués aux Etats-Unis et en Suisse.

«Notre portefeuille de produits est plus large que celui de la plupart de nos concurrents»

Comment en êtes-vous venue à travailler pour Integra Biosciences? En 2016, Integra Biosciences a voulu avoir des employés en Chine. Une entreprise

«Le potentiel



a donc été créée sur place. C'est à ce moment-là que le directeur général m'a contactée, grâce à des recommandations, pour savoir si nous pouvions travailler ensemble. Je travaillais auparavant chez Tecan, l'un des premiers fournisseurs au monde d'instruments pour laboratoire, basé dans le canton de Zurich. Integra est actif dans un secteur que je connais bien, nous parlons le même langage. Notre portefeuille de produits est plus large que celui de la plupart de nos concurrents, c'est intéressant.

«Faire découvrir les vins suisses»



BEI GUAN
DIRECTRICE ADJOINTE
DE XUANTAI SWISS WINE

Quel est votre secteur d'activité? Nous importons des vins suisses en Chine. Nous avons des partenaires dans plusieurs régions de Suisse. Nous vendons plus d'une trentaine de vins suisses, du Valais, de Neuchâtel, de Genève, du Tessin ou de la partie alémanique du pays. Ce sont en très grande majorité des vins AOC.

Comment avez-vous eu l'idée de créer une société chinoise très axée sur la Suisse? Ma belle-sœur a étudié à Neuchâtel pendant quatre ans. Elle a visité plusieurs établissements viticoles en Suisse durant cette période. A l'origine, nous ne savions pas que la Suisse produisait du vin. Pendant deux ans, nous avons découvert les vigneronnes suisses et les vins de qualité qui sont produits dans ce pays. Mais la population chinoise ne les connaît pas: nous voulons donc les leur faire découvrir.

Qui sont vos clients? Nos clients sont des restaurants, des hôtels, des marchands de vin, et nous vendons aussi des vins suisses en ligne. De nombreuses entreprises sont aussi clientes, notamment des sociétés ou des organisations suisses.

Quels vins suisses préfèrent les Chinois? La plupart des Chinois préfèrent le vin blanc. Mais ceux qui sont allés en Chine connaissent le chasselas suisse. Le vin suisse est plutôt un produit de luxe, avec des prix allant de 27 à 150 francs le carton. ■