

Alpes-Maritimes

Aromatech. Une croissance tirée par l'export

● **CHIMIE FINE.** La PME familiale, spécialisée dans les arômes alimentaires, consolide sa présence en Chine, aux États-Unis et en Afrique. Elle prend des positions dans les pays du Golfe et en Afrique de l'Ouest.

« L'export est le moteur de la croissance », martèle le gouvernement aux entreprises françaises. C'est la stratégie suivie avec succès par Aromatech qui, depuis sa création en 1987, a ouvert cinq filiales (États-Unis, Tunisie, Algérie, Turquie et Thaïlande) et mis en place un réseau d'agents sur les différents continents. La PME de Saint-Cézaire, spécialisée dans les arômes alimentaires, a reçu en juin à Marseille le trophée du développement à l'international décerné par la Société Générale dans le cadre des "Chênes de la Méditerranée", prix destinés aux entreprises familiales performantes. « Nous réalisons 70 % de notre chiffre d'affaires (25 M€ sur l'exercice 2013-2014, ndr) à l'export et nous continuons à investir pour diversifier et développer notre activité hors du territoire français », précise Benoît Martel, son directeur général.

En Asie, la création d'une co-entreprise, en 2011, avec un partenaire local chinois, Flavor

& Fragrance, a permis à Aromatech d'accéder à un marché difficile à pénétrer. « Nous collaborons au niveau de la recherche et du développement pour proposer des arômes adaptés au goût chinois. En septembre, un second aromaticien français va rejoindre l'équipe locale qui s'étoffe. La certification Aromatech, en particulier pour les arômes bio et naturels, l'une des expertises du groupe, est très appréciée des entreprises chinoises du secteur agroalimentaire (thé et produits laitiers) qui exportent. Les arômes conventionnels sont plutôt destinés au marché local », explique Benoît Martel. La part de chiffre d'affaires réalisé par Aromatech en Chine, grâce à ce partenariat, est passée de 1 % en 2011 à 5 % aujourd'hui. La PME de Saint-Cézaire est aussi présente en Thaïlande pour couvrir le sud-est du continent.

Une unité de production aux États-Unis

Aux États-Unis, la filiale installée à Orlando, dont les activités



La PMI familiale Aromatech, fondée en 1987 par Jacques Martel, est aujourd'hui dirigée par Benoît Martel. Elle se présente comme une entreprise pionnière des arômes certifiés biologiques. (Photos DR)



contrôle, ce qui ne serait pas possible à partir de notre site en France ».

Un projet d'extension du site de Saint-Cézaire

De nouveaux marchés sont en cours de prospection en Afrique de l'Ouest, plus particulièrement au Sénégal et en Côte d'Ivoire, et Aromatech s'est associé à un distributeur à Dubaï depuis 2013 pour prendre position sur les pays du Golfe, avec l'Arabie Saoudite dans le viseur. Enfin, une première approche du marché russe est en cours. « C'est un marché difficile où il faut avancer avec prudence », reconnaît Benoît Martel. En France, qui représente 30 % de l'activité du groupe familial, après avoir investi 500 K€ en 2011 dans une nouvelle unité de production d'arômes liquides, Aromatech étudie un prochain projet d'extension sur la zone d'activité de Saint-Cézaire. « Des terrains sont disponibles, nous devons finaliser ce projet qui devrait aboutir en 2015 », conclut le dirigeant.

Christiane Navas

AROMATECH

(Saint-Cézaire)
Dirigeant : Benoît Martel
CA consolidé 2013-2014 : 25 M€
135 personnes
Tél. : 04 93 60 84 44
www.aromatech.fr

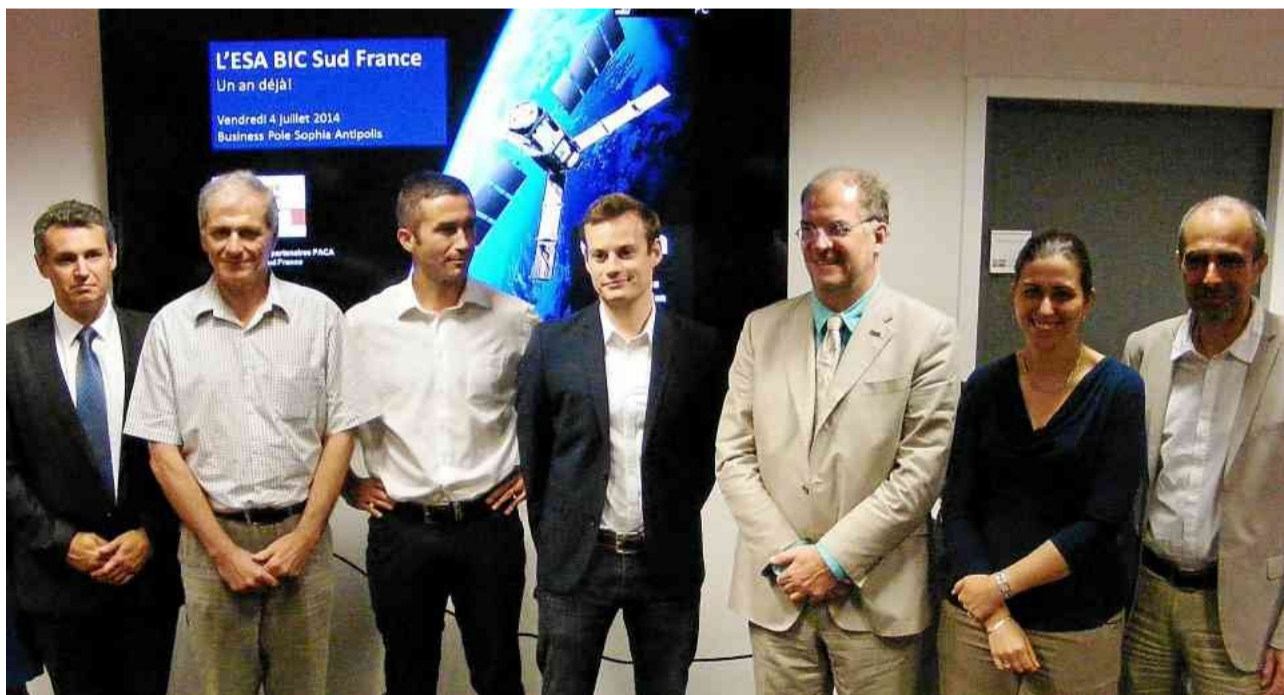
● EN BREF

21,9 M€

C'est la somme levée par ASK suite à son introduction en bourse sur le marché Euronext Paris. Plus de 2,8 millions de titres ont été émis à un prix fixé à 7,7 € (correspondant au bas de la fourchette de prix annoncée qui oscillait entre 7,7 et 9,3 €), ce qui n'a pas permis à la PME sôphopolitaine d'atteindre l'objectif visé de 25 M€. Pour autant, le spécialiste des solutions sans contact sécurisées pour les marchés de l'identité et du transport dispose désormais d'une capitalisation boursière de 58,1 M€, lui donnant « les moyens financiers nécessaires pour lui permettre de mener à bien son plan de développement sur des marchés en forte croissance », indique son directeur général, Julien Zuccarelli. À savoir, finaliser sa transformation industrielle, consolider son leadership technologique à travers le doublement de ses ressources R&D et renforcer sa couverture commerciale, notamment aux États-Unis. ASK, qui a généré en 2013 un CA de 43,9 M€, souhaite franchir le cap des 100 M€ à l'horizon 2017.

Amadeus. Un accord de recherche d'un an avec l'Inria

Le spécialiste mondial des solutions technologiques pour l'industrie du voyage a signé avec l'Inria un accord de collaboration de recherche d'un an. L'objectif : évaluer les bénéfices apportés par les technologies du numérique dans des applications de distribution de voyages complexes pour construire des packages optimisés et sur mesure pour les voyageurs. « Cette recherche représente pour Amadeus une opportunité unique de déterminer une nouvelle approche afin d'améliorer et faire évoluer sa plateforme », est-il indiqué dans un communiqué. Le groupe « sera à même de proposer à ses clients de nouvelles solutions de voyage, avec une complexité de package jamais atteinte, sans augmenter le temps de réponse, voire en le réduisant très fortement. »



ESA BIC. L'incubateur spatial en orbite

Un an après son lancement lors du salon du Bourget 2013, l'incubateur ESA BIC Sud France est en passe d'atteindre sa vitesse de croisière. Porté par l'agence spatiale européenne, il s'étend sur trois régions (Aquitaine, Midi-Pyrénées, Paca) et dispose de cinq centres d'incubation, dont celui de Sophia Antipolis soutenu par l'incubateur Paca Est. « L'ESA cherche par ce biais à décloisonner et valoriser les technologies issues du domaine spatial à travers le développement d'applicatifs et de services innovants, qui ne doivent toutefois pas se destiner au marché spatial », a rappelé Bruno Naulais, responsable des 11 centres ESA BIC européens qui ont contribué à la création de plus de 250 start-up depuis 2004. Sept jeunes pousses françaises ont d'ores et déjà été labellisées, bénéficiant ainsi d'une subvention de 50 K€, pouvant don-

ner lieu à des compléments bancaires. Trois sont azuréennes. Il s'agit de Whoog, à l'origine d'une plateforme de coordination d'urgence professionnelle destinée aux établissements de santé. CynSIS, qui travaille à la création d'un réseau mondial d'alerte aux séismes via une application smartphone. Et Instant System, spécialisée dans le développement d'une plateforme mobile d'aide et d'information en temps réel aux voyageurs permettant de favoriser l'intermobilité. Appelés à témoigner, les entrepreneurs ont insisté, au-delà de l'aspect financier, sur l'avantage marketing non négligeable que représente le label ESA pour les solutions qui arrivent sur le marché, et l'apport ô combien précieux des équipes du CNES et de l'ESA. L'ESA BIC Sud France ambitionne la labellisation de 15 projets en 2014, dont cinq en région Paca. Il reste donc deux places. À bon entendre...