



Sommaire

- **L'Ameublement aux Etats-Unis.....p.2**
Nos premières approches de ce marché fortement concurrentiel nous ont révélé l'excellente image des produits français et les vellétés de partenariat exprimées par nos récents contacts américains.
- **La vie de nos bureauxp.3**
Notre bureau australien fête ses 10 ans d'expérience au service des exportateurs français et donne naissance à ALBATROS AUSTRALIA.
- **Les clés de la négociation en Chine...p.3**
Force est de constater que peu nombreux sont les entrepreneurs français à maîtriser les règles de la négociation chinoise.
Pour en savoir plus, rendez-vous en page 3.
- **Les industries agroalimentaires en Argentine.....p.4**
Grenier alimentaire de l'Amérique Latine, l'Argentine se positionne parmi les tous premiers producteurs mondiaux dans les secteurs de la viande, du vin et des produits de la mer.

Actualités / News

Quelques nouvelles des bureaux...

New York, notre bureau est sauf...

Situé à quelques centaines de mètres des tours du World Trade Center, notre bureau a vécu en direct le drame qui nous a tous bouleversés.

Choqués, mais indemnes, la vie reprend ses droits mais les souvenirs resteront.

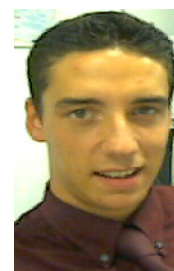
Nous leur assurons tous notre soutien et solidarité dans cette tragédie.

Intégration d'un 5^{ème} consultant au sein du bureau France

De retour d'Australie, Bastien NOMME a intégré le bureau France (Nantes) depuis début septembre.

De formation commerciale, Bastien a déjà une longue expérience du conseil à l'export, d'abord en France, puis en Australie pendant plusieurs mois.

Spécialiste des biens d'équipements et des TIC, Bastien aura aussi en charge la gestion des entreprises étrangères sollicitant un accompagnement sur le marché français.



ALBATROS ARGENTINE, relais de développement de la région PACA

Suite à un appel d'offre, ALBATROS INTERNATIONAL a été retenue par la Chambre Régionale de Commerce et d'Industrie de la région Provence Alpes Côte d'Azur pour représenter les intérêts des entreprises régionales sur le marché Argentin.

Notre rôle, en collaboration et avec le soutien des CCI de toute la région, sera de valider l'intérêt du marché pour les entreprises intéressées (diagnostic marché) et de les accompagner dans leur démarche de développement sur ce marché.

LE SECTEUR DU MEUBLE AUX ETATS-UNIS : UN FORT POTENTIEL DE VENTES A EXPLOITER

Zoom sur un marché en croissance continue....

- ⇒ Le secteur des meubles aux USA a largement bénéficié du boom économique des dernières années : il est aujourd'hui estimé à plus de 64 Mds de dollars.
- ⇒ La région métropolitaine (New-York, le Nord du New-Jersey et Long Island) constitue le plus grand marché d'ameublement de maison des USA, avec des ventes de 5.5 Mds de dollars.
- ⇒ Avec plus de 4 Mds de dollars, la Chine est le principal fournisseur de meubles, suivi du Canada.
- ⇒ L'Italie est le premier pays européen exportateur de meubles vers les USA avec 1.3 Mds de dollars, la France n'occupant que la place de 13^{ème} fournisseur.

Des niches porteuses à exploiter par les entreprises françaises...

La France est présente sur des niches de marché haut de gamme, comme des reproductions d'anciens vendues au circuit des antiquaires ou encore, du mobilier à destination des décorateurs d'intérieur.

Cependant, de nombreuses opportunités sont à saisir par de nouveaux entrants français qui bénéficient d'une excellente image de marque.



"L'Etabli d'horloaer"

QUELQUES CLES POUR MIEUX L'APPREHENDER

• Les tendances de la demande

Ce marché est essentiellement porté par :

- le phénomène du « cocooning » qui caractérise la tendance des consommateurs à passer plus de temps à la maison qu'auparavant ;
- l'arrivée à maturité de la génération des « baby-boomers » ;
- l'augmentation des permis de construire.

• Les réseaux de distribution

Il existe près de 65 réseaux de distribution aux Etats-Unis ! Mais les réseaux les plus dynamiques pour l'année 2002 seront :

- le leasing ou « rent-to-own »,
- le commerce électronique ;
- les magasins géants pour le bureau ;
- les magasins géants ou « megastore »,
- les magasins spécialisés ou « specialty stores ».

• Emergence de nouveaux circuits de distribution

Dans le haut de gamme, nous retrouvons deux intermédiaires qui jouent aujourd'hui un rôle déterminant :

- les « Design Centers » regroupent de nombreux showrooms où les professionnels peuvent venir voir les lignes distribuées par les importateurs ou les agents locaux ;
- les « Interiors Designers » (décorateurs d'intérieur) sont des prescripteurs incontournables et une excellente source d'informations sur les tendances du marché.

• Les partenaires

Le meilleur moyen de vendre ses produits aux Etats-Unis est de passer par un agent, un distributeur-importateur ou une filiale locale :

Seule une sélection qualitative de ces partenaires garantira le succès de vos implantations sur ce marché fortement concurrentiel...

LES 6 VILLES AMERICAINES BENEFICIANT DES MEILLEURES VENTES DE MEUBLES POUR L'ANNEE 2001

VILLES	VENTES EN 2000*	PREVISIONS POUR 2005
New York	2 342	+9.9%
Chicago	2 336	+13.4%
Los Angeles	2 204	+9.4%
Washington	1 598.	+15.1%
Philadelphia	1 390.	+10.2%
Detroit	1 213	+8.9%

* Ventes en millions de dollars

Les principaux salons professionnels aux Etats-Unis

- ⇒ [International Home Furnishing Market](#) (High Point, 18-25 octobre 2001)
- ⇒ [Chicago Design Show](#) (Chicago, 2-5 novembre 2001)
- ⇒ [Los Angeles Design Show](#) (L.A., 29-30 novembre 2001)
- ⇒ [Atlanta International Gift & Home Furnishing Market](#) (Atlanta, 14-18 juillet 2002,
- ⇒ [International Contemporary Furniture Fair](#) (New-York, 18-20 mai 2002)
- ⇒ [Salon Maison & objet](#) (New-York, Mai 2002)

ATTENTION : IL EST IMPORTANT DE BIEN DETERMINER L'EVENEMENT PROFESSIONNEL LE PLUS APPROPRIE POUR EXPOSER VOS PRODUITS...

FELIX MONGE

L'un des plus importants spécialistes français des meubles de métier haut de gamme est aujourd'hui présent aux Etats-Unis via un bureau de représentation domicilié et basé à New-York, dans les bureaux d'ALBATROS USA.

Une étude d'implantation menée par le bureau new-yorkais a permis de positionner l'offre de la société sur le marché américain et de déterminer les bons modes d'entrée sur ce marché en fort développement mais très compétitif.

L'APPROCHE DES AFFAIRES EN CHINE : CONSEILS & RECOMMANDATIONS PRATIQUES

1. La capacité à "devenir amis"

On noue rarement une relation commerciale avant d'avoir d'abord établi une relation personnelle et de confiance. Le contrat est alors la base de la relation et non la finalité.

2. Le confucianisme

Le Confucianisme est plus un code de conduite social qu'une religion. Il place la famille comme la première institution. Il s'agira de prendre en compte cet élément dans les négociations.

3. La notion de "face"

Il s'agira dans les relations de ne pas perdre, ni faire perdre "la face" à ses interlocuteurs. Cette notion très abstraite pour les occidentaux est une composante primordiale dans l'intégration de la culture chinoise.

4. Cultiver son "Guanxi"

Notion difficilement traduisible, le Guanxi évoque l'entourage social et professionnel de votre interlocuteur. Plus son Guanxi sera important, plus votre contact pourra vous ouvrir des portes.

5. Le "dit" et surtout le "non-dit"

Votre interlocuteur ne dira jamais "non". Il faudra alors découvrir le vrai sens de ses réponses et poser les bonnes questions.

6. Le "Keqi", l'accueil

L'accueil fait partie de la culture chinoise. Nous ne devons alors pas être surpris, ni gênés de l'accueil chaleureux que nous pourrions recevoir en Chine.

7. Le "small talk"

Plutôt que de vanter les mérites et avantages de votre entreprise, les Chinois vous jugeront sur votre capacité à pouvoir parler d'autres choses (famille, l'histoire). Les Chinois font affaire avec l'"homme", avant l'entreprise.

8. Manger, boire et chanter... sport national

Connaître les bases de la cuisine chinoise (et l'apprécier) et porter des toasts font aussi partie de la formation d'un bon commercial sur la Chine...

La vie de nos bureaux : l'Australie

BMD FETE SES 10 ANS ET DONNE NAISSANCE A ALBATROS AUSTRALIA

C'est le 4 juillet dernier que l'équipe de BRUNO MASCART DISTRIBUTION a convié des représentants de la communauté d'affaires française et australienne de Sydney pour fêter ses dix ans d'activités et annoncer la création d'ALBATROS AUSTRALIA.

Cette soirée d'anniversaire, en présence de Monsieur Marc FINAUD, Consul Général de France, de Monsieur Louis-Michel MORRIS, Conseiller Economique et Commercial auprès de l'Ambassade et de plusieurs Conseillers du Commerce Extérieur, a été l'occasion de rappeler le chemin parcouru depuis la création de cette entreprise et d'évoquer la centaine de sociétés qui a fait confiance à BMD depuis 1991.

Bénéficiant de son appui et de son expertise pour s'implanter en Australie, ces nombreuses références – de la petite PME au grand groupe – ont fait en quelques années de BMD et d'ALBATROS INTERNATIONAL, les leaders français en matière d'accompagnement à l'export sur l'Australie.

La société est constituée aujourd'hui d'une équipe de cinq consultants expérimentés et spécialisés dans des secteurs d'activités spécifiques : biens d'équipement, technologies de l'information et de la communication, biens de consommation, équipements agro-alimentaires, services.

Installée au cœur de Sydney, BMD met en œuvre une démarche adaptée aux besoins spécifiques des exportateurs français pour connaître un marché et ses potentiels, maîtriser la distribution d'un produit, consolider un courant d'affaires ou pérenniser un développement naissant.

Cette rencontre conviviale a également été l'occasion de se tourner vers l'avenir, avec l'annonce du lancement d'ALBATROS AUSTRALIA, qui s'insère pleinement dans le réseau d'ALBATROS INTERNATIONAL, aux côtés des bureaux de représentation aux Etats-Unis, à Taiwan, en Chine et en Argentine.

Cette nouvelle société aura pour vocation de se substituer, à terme, à BMD et apportera aux entreprises françaises et australiennes, des solutions adaptées à leurs besoins d'implantation sur les marchés d'intervention du réseau d'ALBATROS INTERNATIONAL.



L'équipe Albatros Australia

Nous remercions nos clients de nous avoir fait confiance : groupe CWF, SPF DIANA, FILLON PICHON, GENERALE LOCATION, CAHOJET, 6D SOLUTIONS, ELECTRO CALORIQUE, EUROPROBE, FRANCE FIL, ARO, FELIX MONGE, ...

australie@albatros-international.com

ARGENTINE : DES BESOINS EN EQUIPEMENTS IMPORTANTS DANS LES IAA

Grenier alimentaire de l'Amérique Latine, l'Argentine se positionne parmi les tous premiers producteurs mondiaux dans les secteurs de la viande, du vin et des produits de la mer. Pour autant, les outils industriels souffrent d'obsolescence et l'Argentine reste à l'affût de savoir-faire technologique étranger permettant de couvrir l'ensemble des besoins de ses industries en matière de transformation et de logistique.

FLASH INFO : Exonération des droits de douanes sur les équipements « IAA »

« Sont exonérées des droits d'importation, les catégories de biens d'équipements (jusqu'à alors fixés à 14%) permettant de favoriser la production nationale »

Décrets des 27 mars & 10 avril dernier

- ⇒ L'examen des positions douanières concernées permet de relever que la plupart des équipements agricoles et agroalimentaires sont intéressés par cette mesure dont :
- Presses, extrudeuses & autres machines pour la production de vins, cidres jus de fruits et boissons similaires
=>Position douanière : 8435 10 00
 - Appareils & équipements agricoles, horticoles et sylvicoles pour préparation ou travail du sol et pour la culture
=>Position douanière : 8432 80 00

L'industrie de la viande

- ⇒ L'une des plus importantes au monde.
- ⇒ Les « frigorificos exportadores » (les abattoirs bovins exportateurs) devraient relancer, au cours des prochains mois, les projets d'investissement liés à leurs outils de production.
- ⇒ L'Etat argentin est actuellement en cours de négociation avec l'Europe pour la réouverture des importations de viande.

L'industrie de la pêche

- ⇒ Une industrie en fort développement depuis quelques années.

- ⇒ Mais des installations industrielles plutôt dépassées et ne répondant pas toujours aux exigences des marchés internationaux.

L'industrie des fruits et légumes

- ⇒ Des volumes qui restent encore faibles au regard des niveaux enregistrés en Europe.
- ⇒ Mais une structuration de la consommation locale (et régionale du Mercosur) et une évolution des habitudes alimentaires qui expliquent un attrait et des investissements importants de la part des industriels de ce secteur.

L'industrie du vin

- ⇒ Des perspectives de croissance à 5 ans qui attirent les équipementiers français sur ce marché (Evolution de la production de vin estimée à +46% pour la période 1997-2005)

L'industrie du lait

- ⇒ Une production laitière de 10 milliards de litres en 1999 avec des investissements notables dans la modernisation de l'appareil de production à attendre dans ce secteur industriel en pleine croissance.

Cf Fiche Argentine

AGENDA ALBATROS INTERNATIONAL - PERIODE SEPTEMBRE - DECEMBRE 2001

26 novembre - 7 décembre, Déplacement en France de Jean Philippe Grange, Albatros Australia

29-30 novembre 2001, Salon CLASSE EXPORT de Lyon

Stand Albatros International. Animation d'une rencontre sur le Marché Australien.

5 décembre 2001, Club CACI Partenaires, journée Chine,

Nous témoignerons de nos expériences sur ce grand marché...

Pour tous renseignements ou commentaires sur cette lettre ou les interventions en cours, contactez Sandrine Flassayer, ALBATROS FRANCE au 02 40 32 83 83.

ALBATROS INTERNATIONAL - FRANCE

2, rue Robert Schuman - 44408 Rezé Cedex - Nantes - Tél : 02 40 32 83 83 - Fax : 02 51 70 38 47

SARL au capital de 20 580 € - 423 786 599 RCS Nantes - APE : 741 G

E-mail : info@albatros-international.com / Site Internet : www.albatros-international.com