

## JORNADA DE EN- CUENTRO 2007

FABRICANTES ESPAÑOLES DE  
MUEBLES E ILUMINACIÓN Y  
AGENTES COMERCIALES

París  
12/3/2007

# **JORNADA DE ENCUENTRO 2007**

**FABRICANTES ESPAÑOLES  
DE MUEBLE E ILUMINACIÓN  
Y AGENTES COMERCIALES**

Este informe ha sido realizado por Oriol Llevot, bajo la supervisión de la Oficina Económica y Comercial de la Embajada de España en París

## ÍNDICE

1. PERFIL DE LA FERIA	4
1.1. Ficha técnica	4
1.2. Sectores y productos representados	5
1.3. Actividades de promoción de la feria por parte de la ofecomes	5
2. DESCRIPCIÓN Y EVOLUCIÓN DE LA FERIA	7
2.1. Organización y expositores	7
2.2. Datos estadísticos de PARTICIPACIÓN	7
3. EMPRESAS ESPAÑOLAS PARTICIPANTES	10
4. VALORACION	12
4.1. Del evento en su conjunto	12
4.2. Recomendaciones	13
5. ANEXOS	15

ICEX

# 1. PERFIL DE LA FERIA

## 1.1. FICHA TÉCNICA

### **JORNADA DE ENCUENTRO. FABRICANTES ESPAÑOLES DE MUEBLE E ILUMINACIÓN Y AGENTES COMERCIALES. 2007**

Ambito:	Mueble e iluminación
Fecha:	12 de marzo
Edición:	2ª (la anterior se celebró en mayo de 2005)
Frecuencia:	
Lugar de celebración:	París, Hôtel Meurice
Horario de la feria:	9h30 a 17h00
Precio de la entrada:	Entrada gratuita
Medios de transporte:	Metro línea 1 Tuileries
Director / Organizador:	Oficina Económica y Comercial de España/ICEX
Colaboradores:	ANIEME, FEDAI
Superficie:	Salones Pompadour y Tuileries del Hôtel Meurice
Precios:	-
Servicios incluidos:	Buffet a mediodía, buffet permanente de desayuno
Servicios ofrecidos:	Traducción francés-español
Fecha de cierre de inscripciones:	Libre asistencia previa identificación como agente
Carácter:	Profesional
Tipo de visitantes:	Agentes comerciales franceses
Fecha de la próxima edición:	
Otras ferias relacionadas:	Salon du Meuble, Planète Meuble, Maison&Objet

## **JORNADA ENCUENTRO FABRICANTES ESPAÑOLES MUEBLE E ILUMINACIÓN Y AGENTES COMERCIALES 2007**

---

### **1.2. SECTORES Y PRODUCTOS REPRESENTADOS**

La jornada estaba especialmente pensada para los agentes comerciales franceses interesados en incorporar a su cartera fabricantes españoles de mueble e iluminación. En este sentido se eligieron empresas con productos de gama media y media-alta, distribuidos a partes iguales entre mueble e iluminación.

Todos los estilos tuvieron presencia en el encuentro, en especial, contemporáneo, moderno, de vanguardia o design (ocho empresas de mueble y diez de iluminación), aunque también hubo representación de mueble clásico, neoclásico o colonial, y una empresa de iluminación de estilo clásico.

Los sectores representados fueron:

- mueble para habitación (adulto, niño o adolescente): 3 empresas
- mueble de salón: 3 empresas
- mesas, sillas, taburetes, auxiliares: 3 empresas
- decoración: 1 empresa
- mueble de jardín: 1 empresa
- muebles "contract": 1 empresa
- cuadros y espejos: 2 empresas
- mueble de oficina: 2 empresas
- iluminación: 11 empresas

### **1.3. ACTIVIDADES DE PROMOCIÓN DE LA FERIA POR PARTE DE LA OFECOMES**

La ANIEME (Asociación Nacional de Industriales y Exportadores de Mueble de España), la FEDAI (asociación de fabricantes de aparatos de iluminación) y la Oficina Comercial de España en París colaboraron en la organización del encuentro. La ANIEME y FEDAI seleccionaron fabricantes españoles interesados en exportar a Francia a largo plazo y que cumplieran ciertos requisitos en cuanto a gama de productos.

La Oficina Comercial de París, por su parte, seleccionó el lugar del encuentro y realizó todas las gestiones de organización del evento

- acondicionamiento de los salones
- atenciones al público (buffet, buffet permanente)
- Puesta a disposición de intérpretes para los fabricantes

## **JORNADA ENCUENTRO FABRICANTES ESPAÑOLES MUEBLE E ILUMINACIÓN Y AGENTES COMERCIALES 2007**

---

- difundió el evento entre los agentes comerciales franceses
  - realización un amplio mailing
  - phoning 10 días antes del evento
  - publicidad en las revistas profesionales del sector Courrier du Meuble y Lumière et Éclairage.
  - Publicidad en los boletines y paginas web de asociaciones de agentes comerciales
  - Captación en ferias: durante las ferias del mueble de París de finales de enero se aprovechó para "captar" unos sesenta agentes nuevos, que serán incorporados a la base de datos de la Oficina. El resto de agentes procedieron de las bases de datos SINSEL, BASIN e iluminación, pertenecientes a la Oficina.

En total se contactaron unos 600 agentes comerciales, además de los que conocieron el evento a través de la publicidad. Completamos este fichero con distribuidores y arquitectos de interior de la zona de París

ICEX

## **2. DESCRIPCIÓN Y EVOLUCIÓN DE LA FERIA**

### **2.1. ORGANIZACIÓN Y EXPOSITORES**

El encuentro de fabricantes españoles de mueble e iluminación y agentes comerciales tuvo lugar el 23 de mayo de 9h30 a 17h en el Hôtel Meurice de París. Este lujoso hotel se encuentra situado en pleno corazón de la capital gala, en el número 228 de la calle Rivoli. Los salones Pompadour, Tuileries, Jeu de Paume del mismo fueron alquilados para el evento. En ellos, los fabricantes españoles estaban instalados en pequeños stands dónde mostraban sus colecciones a través de catálogos y recibieron a los agentes comerciales asistentes. Además de un buffet permanente de desayuno, entre las 12h y las 14h se dispuso un buffet para expositores y visitantes con el fin de aprovechar al máximo la jornada.

### **2.2. DATOS ESTADÍSTICOS DE PARTICIPACIÓN**

Fueron 25 los fabricantes españoles que expusieron sus colecciones y recibieron a los agentes comerciales que asistieron a la Jornada de Encuentro, 14 de ellos de mueble y 11 de iluminación. En la edición de 2005 fueron 23 los fabricantes, 15 de mueble y 8 de iluminación; únicamente cuatro empresas han repetido presencia en esta edición, puesto que se pretende renovar la oferta de fabricantes y productos.

En cuanto a visitantes se refiere, fueron 82 los agentes comerciales que asistieron al encuentro (94 en 2005), de los cuales 29, (35 %, frente al 58% de 2005) pertenecían a la base de datos de la Oficina Comercial de París, y 13, (15,8%) al reciente "peinado" realizado durante las ferias Planète Mueble y Salon du Mueble que tuvieron lugar en París durante el mes de enero. Se puede suponer que los otros 44 (54%, 42% en el año anterior) fueron informados a través de la publicidad en la prensa profesional, (en la revista le Courrier du Mueble, en la revista Lumière et Eclairage o en los portales de la diferentes asociaciones de agentes comerciales).

Es importante resaltar que la mayor afluencia de agentes comerciales tuvo lugar por la mañana, en concreto entre las 10h y las 14h. Por la tarde, disminuyó sensiblemente el número de visitantes.

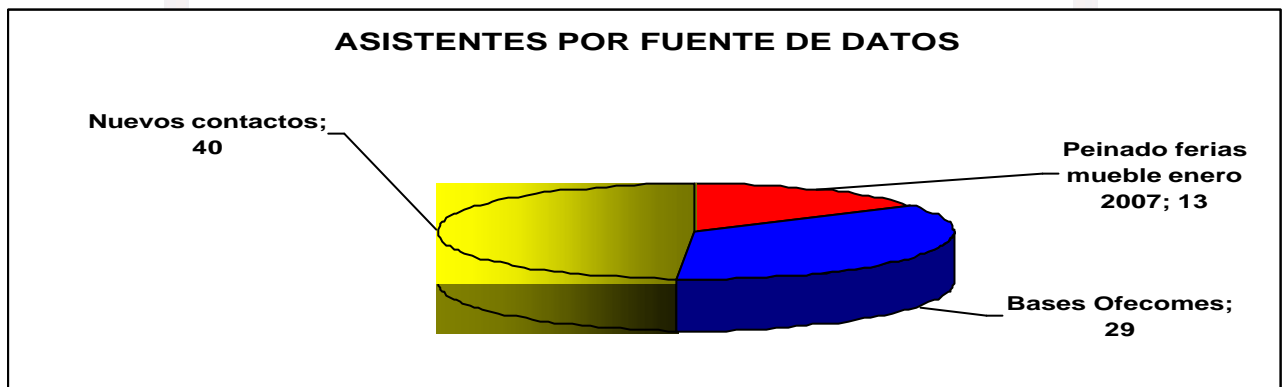
## JORNADA ENCUENTRO FABRICANTES ESPAÑOLES MUEBLE E ILUMINACIÓN Y AGENTES COMERCIALES 2007

a) Por grupo de la base:

En el siguiente gráfico se puede observar la fuente de la cual proceden los agentes comerciales que estuvieron presentes en la Jornada de Encuentro:

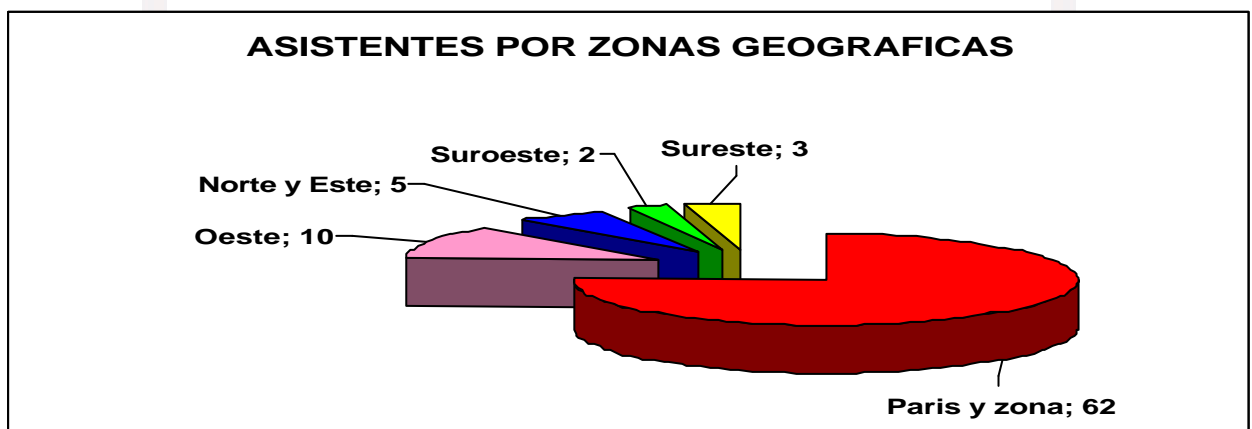
Los agentes que vinieron a través de la publicidad representan el grupo más cuantioso (44 personas) seguido del grupo formado por los agentes que pertenecen a las bases de la Oficina, aunque hay que resaltar la importancia del grupo formado por los agentes contactados hace un mes en las ferias del mueble.

La publicidad como en la primera edición del 2005 tuvo un impacto considerable ya que casi el 50% de los asistentes vinieron tras haber visto dichos anuncios.



b) Por zona geográfica:

En el siguiente gráfico se muestra la procedencia geográfica de los agentes asistentes. Se ha dividido el territorio francés en 5 zonas: París-región, Oeste, Norte-Este, Sureste y suroeste y resto de Francia.



## JORNADA ENCUENTRO FABRICANTES ESPAÑOLES MUEBLE E ILUMINACIÓN Y AGENTES COMERCIALES 2007

c) Asistencia de los agentes teniendo en cuenta los diferentes subgrupos de la base

La Oficina Comercial contaba con un total de 598 agentes procedentes de distintas bases de datos y de la búsqueda de agentes previa al evento. Teniendo en cuenta que asistieron 82 agentes, el porcentaje de asistencia con respecto al total de la base fue del 14%.

Las subbases existentes son las siguientes: "peinado" de las ferias Salon du Meuble y Planète Meuble, Basin, Sinsel y base de datos de iluminación.

TABLA 1

### CAPTACIÓN DE ASISTENTES PARA LA JORNADA

Según la fuente de los datos

FUENTE	CONTACTOS REALIZADOS	ASISTENTES	% ASIST.
Búsqueda en ferias del mueble	59	13	22%
Sinsel	475	25	5%
Base de datos de iluminación	64	1	2%
<b>TOTAL (datos previos)</b>	<b>794</b>	<b>46</b>	<b>6%</b>
Nuevos contactos*	-	44	-
<b>TOTAL (datos previos+nuevos contactos)</b>	<b>598</b>	<b>82</b>	<b>14%</b>

\* Los nuevos contactos han surgido gracias a la difusión realizada del evento en medios de comunicación escrita (revistas Courrier du Meuble, Luminaire) y serán incorporados a la base de datos de la Oficina Comercial.

Los contactos más "efectivos" han sido aquéllos realizados "en persona" en las ferias del mueble de París un mes y medio antes de la celebración de la jornada. Además, la **captación de agentes en las ferias especializadas** permite conocer información sobre cuáles son las carencias del mercado y qué tipo de mueble es el demandado por el mercado francés.

Como se puede ver, el resultado final de la publicidad es muy satisfactorio dado el número de agentes asistentes gracias a ella (más del 50% de agentes acude tras haber visto los anuncios).

## **3. EMPRESAS ESPAÑOLAS PARTICIPANTES**

En total fueron 25 las empresas españolas participantes en el evento, elegidas por las dos asociaciones sectoriales, Asociación Nacional de Industriales y Exportadores de Muebles de España (ANIEME) y la asociación de fabricantes de aparatos de iluminación, (FEDAI). Los criterios para elegir a las empresas fueron su interés por exportar al mercado francés a largo plazo, sin haberlo hecho con anterioridad en el pasado, y disponer de una gama de productos media-alta, que pudiera adaptarse a las demandas del mercado francés.

Se eligieron 14 empresas del sector del mueble y 11 de iluminación. Se intentó además que, dentro de estos sectores, hubiera diversidad de productos y estilos, para poder responder a todas las necesidades de los agentes comerciales.

### **Sector: Mueble**

Datos: ANIEME

#### **MUEBLES ANTONIO CELDA**

[www.mueblesantoniocelda.com](http://www.mueblesantoniocelda.com)

[export@mueblesantoniocelda.com](mailto:export@mueblesantoniocelda.com)

Style: moderne

Meubles salle à manger, Chaises y Tables

#### **VICTORIANO FRESNEDA**

[www.novecento.es](http://www.novecento.es)

[export@novecento.es](mailto:export@novecento.es)

Style: classique moderne

Meubles pour la maison

#### **ARTESANÍA OREJUDO**

[www.orejudo.com](http://www.orejudo.com)

[vega@orejudo.com](mailto:vega@orejudo.com)

Style: classique contemporain

Meubles auxiliaires et décoration

#### **METASOLA**

[www.metasola.com](http://www.metasola.com)

[mjsola@metasola.com](mailto:mjsola@metasola.com)

Style: moderne

Tables, Chaises y Tabourets de cuisine

## JORNADA ENCUENTRO FABRICANTES ESPAÑOLES MUEBLE E ILUMINACIÓN Y AGENTES COMERCIALES 2007

---

### MERCUADRO

[www.mercuadro.com](http://www.mercuadro.com)

[info@mercuadro.com](mailto:info@mercuadro.com)

Style: tous

Tableaux, cadres, miroirs

RAMBULLE, HALEPENSIS LINE, S.L

[www.grupohalepensis.com](http://www.grupohalepensis.com)

[export@grupohalepensis.es](mailto:export@grupohalepensis.es)

Style:colonial contemporain et moderne

Meubles pour la maison

### EXPORMIM

[www.expormim.es](http://www.expormim.es)

[nabil@expormim.com](mailto:nabil@expormim.com)

Style: moderne

Meubles de jardin, meuble en rotin

### AMELIA ARÁN

[www.ameliaaran.com](http://www.ameliaaran.com)

[agracia@ameliaaran.com](mailto:agracia@ameliaaran.com)

Style: classique

Meubles chambres jeunes et enfants

### INTERDECOR DESIGN

[www.interdecordesign.com](http://www.interdecordesign.com)

[toni@interdecordesign.com](mailto:toni@interdecordesign.com)

Style:tous

Meubles "contract"

### ANDRÉS SÁEZ

[www.gruposaez.com](http://www.gruposaez.com)

[aslopez@gruposaez.com](mailto:aslopez@gruposaez.com)

Style:moderne contemporain

Meubles salle à manger Tables, Chaises, Auxiliaires

### NOVOFORMA

[www.novoforma.com](http://www.novoforma.com)

[irene@novoforma.com](mailto:irene@novoforma.com)

Style:moderne

Mobilier de bureau

### MUEBLES PICÓ

[www.pico-sa.com](http://www.pico-sa.com)

[muebles@pico-sa.com](mailto:muebles@pico-sa.com)

Style:classique contemporain

Meubles salle à manger, Chambres, Bureaux, Auxiliaires et « contract »

### SYRNA

[www.syrna.com](http://www.syrna.com)

[cesar@syrna.com](mailto:cesar@syrna.com)

Style:classique néo-baroque

Chambres, Salle à manger, salons, rembourrés

### MIL CUADROS

[www.milcuadros.com](http://www.milcuadros.com)

[comercial@milcuadros.com](mailto:comercial@milcuadros.com)

Style: avant -garde

Tableaux, miroirs, Tables Acier inox, Têtes de lit

## JORNADA ENCUENTRO FABRICANTES ESPAÑOLES MUEBLE E ILUMINACIÓN Y AGENTES COMERCIALES 2007

---

### Sector: Iluminación

Datos: FEDAI

ALDILLUM, S.L.

Style: Moderne

aldillum@aldillum.es

www.aldillum.es

EVALUZ, S.A.

Style: Design

evaluz@terra.es

www.evaluz.com

SAVOY HOUSE EUROPE, S.L.

Style:Classique

info@savoyhouse-europe.com

www.savoyhouse-europe.com

INDELUZ

Style:Moderne

indeluz@indeluz.es

www.indeluz.es

LAMPISTER

Style:Contemporain

info@lampister.com

www.lampister.com

EL TORRENT IL.LUMINACIÓ

Style: Moderne

meritxell@eltorrent.com

www.eltorrent.com

ANTONIO ALMERICH

Style:Classique et contemporain

www.almerich.com

export@almerich.com

PUJOL ILUMINACIÓN

Style: Moderne

comercial@pujoliluminacion.com

www.pujoliluminación.com

DARTYLUZ ILUMINACIÓN, S.L.

Style:Avant-garde

iluminación@dartyluz.com

www.dartyluz.com

MANILUZ

Style:Moderne et avant-garde

info@maniluz.com

www.maniluz.com

INESLAM

Style: Moderne, design

**JORNADA ENCUENTRO FABRICANTES ESPAÑOLES MUEBLE E ILUMINACIÓN  
Y AGENTES COMERCIALES 2007**

---

ineslam@ineslam.com

www.ineslam.com

The logo for ICEX (Instituto de Comercio Exterior) is centered on the page. It consists of the word "ICEX" in a bold, sans-serif font, enclosed within a thin, light gray rectangular border.

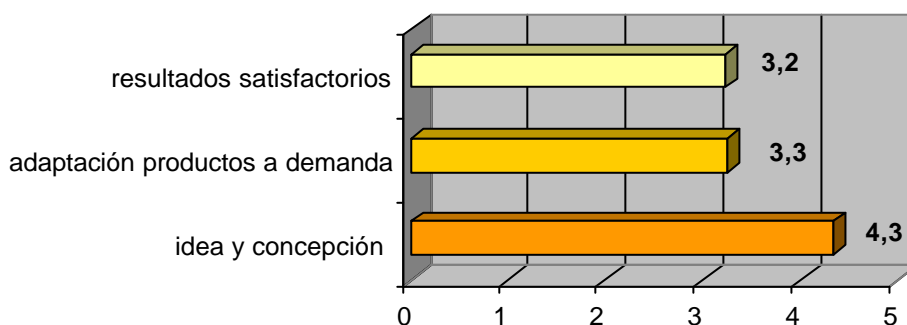
## 4. VALORACION

### 4.1. DEL EVENTO EN SU CONJUNTO

Con posterioridad al encuentro, se mandó un cuestionario a los agentes comerciales participantes para que manifestaran sus opiniones respecto al encuentro y su utilidad. Se han recibido hasta el 30 de marzo 21 respuestas, de los 82 asistentes (26%). Las conclusiones de las respuestas obtenidas son las siguientes:

a) Utilidad de la jornada:

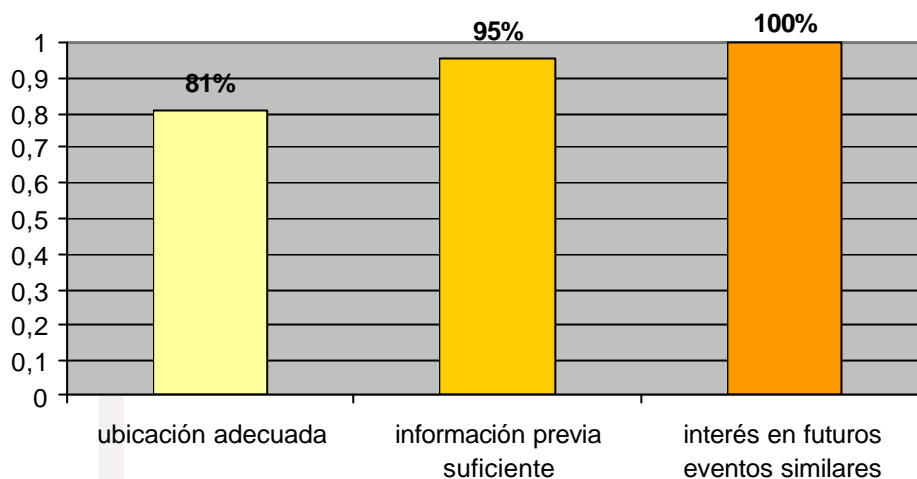
Valoración de 1 a 5 (1: malo, 5: muy bueno)



En general, los agentes valoran muy positivamente la idea de realizar una jornada de encuentro con los fabricantes. Las valoraciones también son positivas cuando se les pregunta si los productos presentados se adaptan a la demanda francesa y si los resultados son satisfactorios para sus respectivos negocios, si bien en estos casos las puntuaciones son inferiores.

## JORNADA ENCUENTRO FABRICANTES ESPAÑOLES MUEBLE E ILUMINACIÓN Y AGENTES COMERCIALES 2007

b) Organización e interés futuro:



En general, la organización del evento se valora muy positivamente, considerando el 81% de los encuestados que la ubicación de la jornada en el Hôtel Meurice es adecuada y el 95% que la información previa recibida sobre el evento (mailing, publicidad, phoning, "peinado" de ferias) ha sido suficiente. Hay unanimidad en el interés por futuros eventos que se organicen de carácter similar.

### 4.2. RECOMENDACIONES

Los agentes que han contestado el cuestionario también han realizado comentarios sobre aspectos de mejora posibles del evento. De entre los que han hecho comentarios, un 24% considera que de cara a eventos futuros debería haber más participantes, o mayor diversidad de productos (puesto que no encontraron aquel producto o gama de productos en el que estaban interesados), o más adaptados a la demanda francesa. Hay que resaltar que en la selección de los fabricantes ya se ha intentado dar respuesta a esa diversidad de productos (ver apartado "Sectores y productos representados").

En segundo lugar, los agentes hacen referencia a un aspecto muy concreto, la falta de documentación (catálogos) de algunos de los fabricantes y sobre todo la ausencia de productos en exposición en los distintos "boxes" (consideran que con los catálogos no es suficiente).

Un 10% de los agentes señala que los fabricantes no tenían una estrategia comercial suficiente para la exportación a Francia.

Hay que señalar que bastantes asistentes comentaron que pudieron conseguir tres o más contactos interesantes en la jornada. Los que no consiguieron ningún contacto fue porque, a pesar del esfuerzo realizado en presentar un amplio abanico de sectores y estilos, el sector concreto en el que estaban interesados no estaba suficientemente representado.

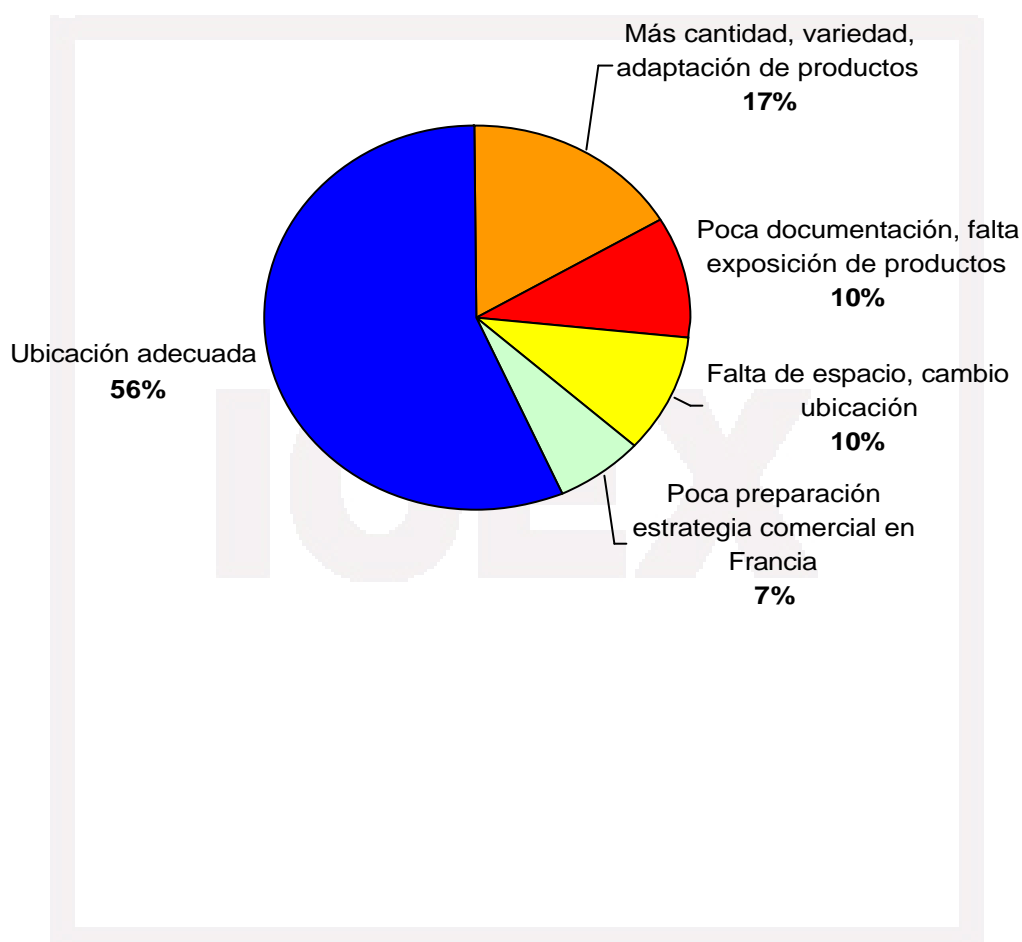
## JORNADA ENCUENTRO FABRICANTES ESPAÑOLES MUEBLE E ILUMINACIÓN Y AGENTES COMERCIALES 2007

---

Hay una aceptación general del Hôtel Meurice como un lugar adecuado para la celebración del evento (56% de las respuestas), si bien algunas personas señalan que debería disponerse de mayor espacio (10%).

Resultados cuestionario valoración:

Muestra: 22 cuestionarios



## 5. ANEXOS

### 1) MODELOS DE INVITACIONES:

**2<sup>eme</sup> JOURNÉE DE RENCONTRE FABRICANTS ESPAGNOLS  
DE MEUBLES ET LUMINAIRES ET AGENTS COMERCIAUX  
PARIS, LUNDI 12 MARS 2007**

(Hôtel Meurice, 228 rue de Rivoli, parking place Vendôme, métro ligne 1 station Tuileries, buffet offert)

Une vingtaine de fabricants espagnols présenteront leurs collections et recevront les agents commerciaux dans les salons Pompadour et Tuileries de l'hôtel Meurice entre 9h30 et 17h00

**Meuble:**

MUEBLES RIVERA, ARTESANÍA OREJUDO, VICTORIANO FRESNEDA, METAS OLA, MERCUADRO, EXPORMIM, INTERDECOR DESIGN, NOVOFORMA, SYRNA, RAMBULLE, AMELIA ARAN, ANDRES SAEZ, MUEBLES PICO, MIL CUADROS

**Luminaire:**

ALDILLUM, SL, SAVOY HOUSE EUROPE SL, LAMPISTER, ANTONIO ALMERICH, DARTYLUIZ, EVALUZSA., INDELUIZ, EL TORRENT ILUMINACION, PUJOL ILUMINACION, MÀNILUIZ, INESLAM

**Organisée par:**



L'Office Economique et Commercial de l'Ambassade d'Espagne à Paris, 11 avenue d'Alsace 75016 Paris  
Tel: 01 53 57 95 50 Fax: 01 47 20 97 22 Email: [ramosab@mcc.es](mailto:ramosab@mcc.es), [pdafel@mcc.es](mailto:pdafel@mcc.es)



Association Nationale des Industriels et Exportateurs de Meubles d'Espagne - ANIEME



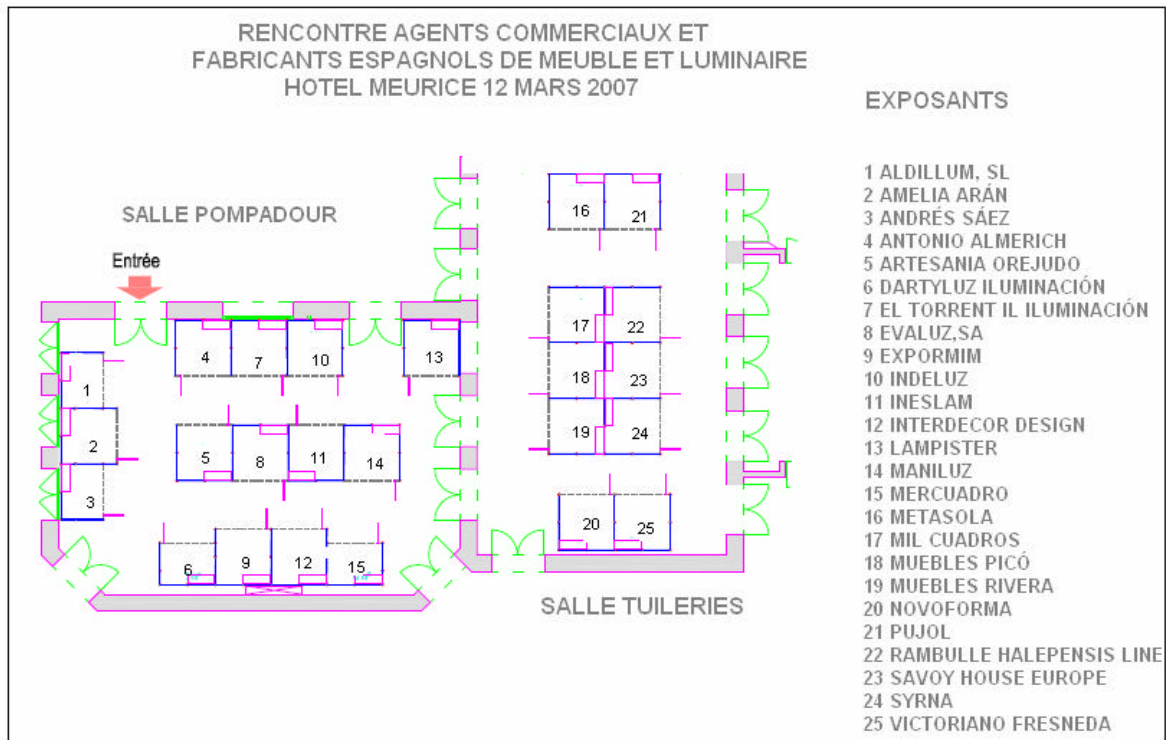
Fédération des Fabricants et Exportateurs de Luminaires - FEDAI - DEC



Institut Espagnol de Commerce Extérieur - ICEX

## JORNADA ENCUENTRO FABRICANTES ESPAÑOLES MUEBLE E ILUMINACIÓN Y AGENTES COMERCIALES 2007

### 2) UBICACIÓN:



### 3) FOTOS DE LA JORNADA:

- Foto 1: ambiente en la Salle Pompadour del Hôtel Meurice:



## **JORNADA ENCUENTRO FABRICANTES ESPAÑOLES MUEBLE E ILUMINACIÓN Y AGENTES COMERCIALES 2007**

---

- Foto 2: Otro aspecto de la Salle Pompadour durante la jornada:



- Foto 3: Aspecto del salón Tuileries durante el evento:



- Foto 4: Otra imagen del salón Tuileries



## **JORNADA ENCUENTRO FABRICANTES ESPAÑOLES MUEBLE E ILUMINACIÓN Y AGENTES COMERCIALES 2007**

---

- Foto 5: Aspecto del salón "Jeu de Paume" durante el almuerzo:



- Foto 6: Vista de la entrada del Hôtel Meurice desde la rue de Rivoli:



## JORNADA ENCUENTRO FABRICANTES ESPAÑOLES MUEBLE E ILUMINACIÓN Y AGENTES COMERCIALES 2007

---

### 4) CUESTIONARIO DE VALORACIÓN ENVIADO A LOS ASISTENTES:

*Madame, Monsieur,*

*Vous nous avez fait le plaisir d'être présent à la journée de rencontre entre fabricants espagnols de meuble et luminaire et agents commerciaux ce 12 mars dernier à l'Hôtel Meurice.*

Pourriez-vous nous consacrer un petit instant pour répondre à ces questions concernant cette journée.

Nous vous remercions par avance pour votre collaboration.

**Nom de la société:**

**Localité :**

**Responsable:**

**1. QU'AVEZ-VOUS PENSE DE L'IDEE EN ELLE-MEME ET DE LA CONCEPTION DE CETTE JOURNEE DEDIEE A LA RECHERCHE D'AGENTS COMMERCIAUX ? (COCHEZ UNE NOTE ENTRE 1 ET 5. 1 MAUVAIS, 5 TRES BON)**

**1 ?**

**2 ?**

**3 ?**

**4 ?**

**5 ?**

**2. L'hôtel Meurice vous semble-t-il un lieu approprié pour ce type de rencontre ?**

**OUI ?**

**NON ?**

**3. Estimez-vous que vous avez été suffisamment informé sur la tenue de cet évènement ?**

**OUI ?**

**NON ?**

**4. Les produits des fabricants que vous avez rencontré sur place correspondait-ils à la demande du marché français ?**

**(COCHEZ UNE NOTE ENTRE 1 ET 5. 1 MAUVAIS, 5 TRES BON)**

**1 ?**

**2 ?**

**3 ?**

**4 ?**

**5 ?**

**5. Les résultats de cette journée ont-ils été satisfaisants pour vous ?**

**1 ?**

**2 ?**

**3 ?**

**4 ?**

**5 ?**

**6. Seriez-vous intéressé par d'autres rencontres de ce type dans un futur proche ?**

**OUI ?**

**NON ?**

**7. Vos commentaires sur cette journée :**

Vous pouvez retourner ce questionnaire à l'Office Economique et Commercial de Paris - 11 av d'Iéna - 75016 Paris **Fax : 01 47 20 97 22 ou rramos@mcx.es**

**(information confidentielle à usage statistique)**

# JORNADA ENCUESTO FABRICANTES ESPAÑOLES MUEBLE E ILUMINACIÓN Y AGENTES COMERCIALES 2007

5) ARTICULOS SOBRE LA JORNADA EN LA PRENSA ESPECIALIZADA:  
Courrier du Meuble et de l'Habitat, 6 avril 2007

## industrie

LE COUBRIER DU MEUBLE ET DE L'HABITAT

### Opération espagnole

Le 12 mars dernier, sous l'égide de l'Ambassade d'Espagne, l'Institut Espagnol de Commerce Extérieur organisait une rencontre entre des producteurs ibères et des agents commerciaux français.

Pour aider leurs entreprises à trouver des clients à l'exportation, divers organismes espagnols, dont l'Office économique et commercial de l'Ambassade d'Espagne à Paris, ont organisé, pour la deuxième fois, une journée de rencontre entre 25 fabricants espagnols de meubles et de luminaires et des agents commerciaux français.

Deux salons d'un grand hôtel parisien faisant face aux Jardins des Tuileries avaient été mobilisés pour l'occasion.

"C'est la deuxième fois que nous organisons cette réunion. Sur les 25 industriels présents, 11 sont du secteur du luminaire et 14 de l'aménagement", nous explique Philippe Daifelli, chef du département "Produits industriels et de consommation" à L'Icex, l'Office économique et commercial espagnol.

Si la taille des entreprises présentes était variable, de quelques employés pour le fabricant de luminaires El Torrent aux Meubles Rivera qui emploient une centaine de personnes, en revanche, peu ont l'expérience du marché français.

Nous avons découvert des sociétés qui ont une proposition tout à fait intéressante pour la distribution française. Une offre essentiellement pour les généralistes et les boutiques de décoration puisque le niveau de gamme est assez élevé.

Nous pensons notamment à Pico qui emploie 75 personnes travaillant le haut de gamme.

Meubles Riviera est l'entreprise qui est la plus avancée dans sa démarche vers notre marché. Elle propose des produits en placage de frêne et de merisier, et est actuellement en phase de recrutement pour un agent français.

Autre entreprise dont l'offre est intéressante pour notre marché, et de plus originale, Amelia Aran est spécialisée dans les chambres de bébé.

Tous les participants –à l'exception d'Evaluz qui est déjà venu en France au début des années 90 et qui a pour client une importante

chaîne de magasins de meubles allemande- n'ont d'expérience française que le travail avec quelques prescripteurs ou pour avoir été sollicités dans l'aménagement d'hôtels.

Mais leur présence dans le cadre de cette journée atteste que tous ont envie de travailler avec notre Pays.

Une envie certes –c'est sans doute un point à améliorer pour les prochaines éditions de cette opération- mais avec une méconnaissance des arcanes de la distribution française, de ses méthodes de travail et de ses us et coutumes.

On comprend dans ces conditions que la cible de cette opération soit les agents commerciaux et les représentants multicartes français qui ont les clés nécessaires pour ouvrir les portes, de nos cen-

trales d'achats notamment qui offrent la possibilité de livrer, dès l'instant où l'on est référencé, à travers tout l'Hexagone.

C'est ainsi que, tout au long de la journée, de nombreuses cartes de visite ont été échangées, les industriels expliquant qui ils étaient et montrant leurs productions à l'aide de nombreux catalogues et d'échantillons de produits ou de matières, tandis que les représentants –dont de nombreuses figures connues- venaient proposer leurs services.

Le but a été atteint et les locaux consacrés à cette deuxième journée de rencontre ont été bien fréquentés, quantitativement et qualitativement.

Il y a fort à parier qu'une troisième journée verra le jour.

C.B.



El Torrent.



Pico Muebles.