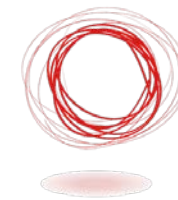




# Atelier sur la Commercialisation de l'Artisanat Marocain aux Etats-Unis

## Vue d'ensemble du Marché Artisanal des États-Unis Canaux de distribution

By  
Elaine Bellezza  
Handicraft Value Chain Expert



Bellezza Global Consulting (BGC)  
[www.bellezzaglobalconsult.com](http://www.bellezzaglobalconsult.com)  
[info@bellezzaglobalconsult.com](mailto:info@bellezzaglobalconsult.com)



Veuillez éteindre votre téléphone portable





# Overview of the U.S. Handicraft Market



Globalement, l'artisanat représente une industrie de 40 milliards de dollars en croissance.



Les États-Unis importent toutes sortes de produits artisanaux du monde entier

Les États-Unis importent toutes sortes de produits artisanaux du monde entier

C'est aussi l'un des plus difficiles, avec des réglementations et des attentes strictes

Au cours des deux prochains jours, nous aimerions découvrir comment les entreprises marocaines peuvent accéder à ce potentiel





- Au Maroc, l'artisanat emploie 2,3 millions de personnes, 80 % sont des femmes
- Moins de 2 % de l'artisanat marocain est exporté aux États-Unis
- L'esthétique marocaine est appréciée aux États-Unis, et le Maroc est une destination touristique populaire pour les États-Unis
- Un potentiel énorme existe pour l'accès des entreprises d'artisanat marocain aux marchés des États-Unis.







## Dynamique générale des marchés aux États-Unis :

Les consommateurs américains valorisent la fabrication à la main plutôt que la production de masse

Les produits ethniques se vendaient assez bien

De nos jours, le DESIGN mène les décisions d'achat du consommateur

Ainsi, les éléments culturels doivent soutenir un excellent design





## Points saillants du Marché des États-Unis

Articles ménagers et meubles . . . . .	\$100 Billion
Meubles en bois . . . . .	\$16 Billion
Décoration intérieure . . . . .	\$38 Billion
Sacs à Main. . . . .	\$8 Billion
Bijoux non précieux . . . . .	\$20 Billion
Bougies . . . . .	\$3 Billion

Il est important de connaître votre **Point d'entrée** dans le marché aux États-Unis, plutôt que d'essayer de comprendre le marché complet.

# Le marché des États-Unis est comme un labyrinthe





A long, brightly lit hallway with white walls and a polished floor, leading to a bright light at the end. The hallway is lined with doors on both sides, and the ceiling is recessed with a grid pattern. The perspective is from the center of the hallway, looking down its length towards a bright light source at the far end.

**Quelle Point D'Entre? ? ? ?**



# Les Marchés à créneaux sont un point d'entrée

Les marchés à créneaux sont des sous-segments du Marché général.  
Certains sont très grands et d'autres sont assez petits

Ils sont un point d'entrée très sage

## Marchés Créneaux:

- Cuisine et Culinaire
- Cadeaux pour hommes
- Groupes d'âge : Bébé, Enfant, Adolescents
- Spa, Santé et Bien-être
- Entreposage
- Jardin
- Rentrée scolaire
- Bureau
- Accessoires de voyage

Tous les jours fériés sont des marchés créneaux

## Jours Fériés aux Etats Unis:

Noel	\$600 Billion
Rentrée scolaire	\$72 Billion
Fête des mères	\$20 Billion
Fête des pères	\$18 Billion
Saint-Valentin	\$18 Billion





Par exemple, les bougies tombent dans de nombreux marchés créneaux:

Noël, Cuisine, L'art de table, Spa, et Jardin

Avant d'approcher le marché des États-Unis, elle peut concevoir des collections pour cibler une de ces catégories de créneau ou plus

Noel

Jardin

Spa



Citronella





Les bougies sont la plus petite catégorie ici, avec des ventes annuelles de 3 milliards de dollars aux États-Unis.

.1% de ces ventes seraient de 3 millions de dollars

Donc, il n'est pas important de connaître l'ensemble du marché, mais plutôt comment et à quel point vous pouvez entrer sur le marché.



Les marchés de créneaux peuvent être votre point d'entrée

**Points saillants du Marché des États-Unis**

Articles ménagers et meubles . . . . .	\$100 Billion
Meubles en bois . . . . .	\$16 Billion
Décoration intérieure . . . . .	\$38 Billion
Sacs à Main . . . . .	\$8 Billion
Bijoux non précieux . . . . .	\$20 Billion
<b>Bougies . . . . .</b>	<b>\$3 Billion</b>



## Canaux de distribution – Types des Acheteurs (VOIR LE FICHE)

	<b>Importateurs en gros</b>	<b>Importation directe Chaîne de vente au détail</b>	<b>Rabais à l'importation directe (Discount)</b>	<b>Petits détaillants</b>	<b>Foires commerciales Vendre directement au consommateur</b>
	Revend à des magasins, aux chaînes et autres. Peut être grand ou petit, tous peuvent avoir accès à de grandes chaînes de vente au détail.	Très grand volume Des conteneurs de 40 pieds, se consolident dans une région, réglementation stricte des fournisseurs.	Identique aux chaînes de détail à importation directe. Ont plus tendance à importer à partir des économies émergentes. Des prix légèrement bas,	Possède 1 à 3 magasins en plus du marketing Internet. Petit volume régulier, jusqu'à 2 conteneurs de 20 pieds par an.	Nécessite le financement de la production, des voyages et de l'expédition sans garantie de vente.
<b>Capacité de production</b>	Peut travailler avec des artisans ayant une faible production et aider à la croissance	Doit avoir une grande capacité de production	Doit avoir une grande capacité de production	La petite production est bonne. Ont rarement besoin d'une grande production	Préfinancer une production suffisante pour répondre aux attentes du commerce équitable de détail
<b>Structure des prix</b>	Variable. Habituellement, le marché intermédiaire travaille avec les artisans pour trouver de bons produits à bon prix.	Prix stricts sur la production de volume. Attendez-vous à des marges faibles pour un volume élevé.	Prix stricts sur la production de volume. Attendez-vous à des marges faibles pour un volume élevé.	Variable. Engage plus de coûts en raison de petits volumes et des taux d'expédition plus élevés, lesquels ont une incidence sur les prix	Des prix plus élevés pour les biens qui sont commercialisés. Les produits non vendus sont souvent commercialisés au prix coûtant ou à perte
<b>Attentes Professionnelles</b>	Flexible. Travaillera avec les artisans pour améliorer leur capacité	Doit avoir une grande d'expérience en matière d'exportation, une gestion financière solide et du professionnalisme.	Doit avoir une grande d'expérience en matière d'exportation, une gestion financière solide et du professionnalisme.	Flexible. Travaillera avec les artisans pour améliorer leur capacité	SO
<b>Avance</b>	Paie une avance de 50 %. Certains paient 50 % lors de l'expédition, d'autres à la	Ne donne pas d'avance. Peut aider avec la ligne de crédit	Ne donne pas d'avance. Peut aider avec la ligne de crédit	Achats dans le pays et sur	



## Salons Professionnels

- Hypothèse commune - Les producteurs croient que tout ce qu'ils ont besoin est d'être mis en face du marché, donc ils veulent souvent faire des salons professionnels
- Il est important de savoir ce que veut le marché et à quel prix réussir un salon.

Positive	Negative
Rencontrez de nombreux acheteurs potentiels	Aux États-Unis, la plupart des salons s'adressent aux petits magasins qui ne font pas d'importations directes
Peut obtenir des commandes importantes et en cours	Peut également recevoir des commandes importantes d'importateurs qui vous représentent lors des salons
Des informations de marché précieuses sur vos collections	Un Salon coût 10 000 \$ par événement (sauf subventionné)
Excellente opportunité de construire votre marque	Les salons de niche peuvent avoir de meilleurs résultats
Les salons de niche peuvent avoir de meilleurs résultats	Très compétitif avec des centaines de marques concurrentes



## Foire générales, foires aux cadeaux

Afficher le nom	Lieu	Dates	Notes	Commentaires
NY Now / Artisan Resource	New York, NY, États-Unis	Janvier, Août	Le plus grand salon du cadeau en gros aux États-Unis. Ressources artisanales pour les artisans du monde mais pas vraiment un salon FOB. Forte présence des importateurs en gros aux États-Unis	
Ambiente	Francfort, Allemagne	Février, Août	L'un des salons de style de vis les plus importants du monde. Un bâtiment de 5 étages est un hall FOB	De grands acheteurs américains le visitent
Commerce+Influence	Tournant, Afrique & Moyen-Orient	Mai	Foire et sommet nouveaux et ciblés. Acheteurs et producteurs hautement spécialisés. Excellent pour les ventes, l'apprentissage et le développement de la communauté. Se focalise sur les entreprises dirigées par des femmes.	Petite foire, acheteurs américains principalement, communauté forte
LA Gift Show	Los Angeles, CA	Janvier, Juillet	A perdu récemment la participation des acheteurs, mais a son propre goût	
Marché de Las Vegas	Las Vegas, Nevada	Janvier, Juillet	Grands bâtiments d'foire permanents, avec foires temporaires en janvier	Se développe comme une destination de cadeau, mais pas aussi puissant que NY
Atlanta Gift Show	Atlanta, GA, États-Unis	Janvier, Juillet	Grands bâtiments d'foire permanents avec foires temporaires à un seul étage Forte présence des importateurs en gros aux États-Unis	

## Trade Shows – Furniture and Life-Style Shows

Foire de mobiliers et de style de vie					
Foire internationale de mobilier contemporain (ICFF)	<a href="http://www.icff.com">www.icff.com</a>	New York, NY, États-Unis	Mai	Mobilier et décor contemporains, meilleur pour avoir une représentation ou une foire aux États-Unis	Le coût élevé d'expédition et de retour des échantillons (le cas échéant) est l'un des problèmes de cette foire de mobilier
Miami Design	<a href="http://miami2017.designmiami.com">http://miami2017.designmiami.com</a>	Miami, Floride	Décembre	Se focalise sur la conception contemporaine haut de gamme	
Marché de Las Vegas	<a href="https://www.lasvegasmarket.com">https://www.lasvegasmarket.com</a>	Las Vegas, Nevada	Janvier, Juillet	Grands bâtiments d'foire permanents, avec foires temporaires en janvier	
High Point	<a href="http://www.highpointmarket.org">www.highpointmarket.org</a>	High Point, NC, États-Unis	Avril, Octobre	Très grande, 180 bâtiments avec des salles d'foire permanentes. 75 000 participants à chaque marché temporaire.	



Foires de bijouterie et d'accessoires de mode

Capsule Show	<a href="http://www.capsuleshow.com">www.capsuleshow.com</a>	New York (et autres lieux)	Septembre	Le Capsule Show de NY comprend une section pour les accessoires qui pourrait être parfaite pour les artisans tunisiens, bien que ce ne soit pas une foire FOB	Comme pour l'image, ces deux foires font passer les entreprises de l'identité artisanale à l'identité de design
Designer and Agent (D&A)	<a href="http://www.designersandagents.com">www.designersandagents.com</a>	New York et Los Angeles	NY-Sept, LA-Oct	Présélectionnée éminemment, et peut être bénéfique pour les accessoires de mode contemporains fabriqués à la main. N'est pas une foire FOB.	
Tuscon Gem Show	<a href="http://www.tgms.org/show">www.tgms.org/show</a>	Tuscon, AZ, États-Unis	Février	Bien qu'elle soit appelée une foire "bijou", elle est beaucoup plus. Elle comprend les pierres précieuses et les minéraux, les perles, les bijoux finis et les découvertes en bijouterie. Elle comprend 40 foires de taille plus petite dans la ville de Tuscon. Haute fréquentation. Ventes en gros et au détail. Bonne opportunité d'approvisionnement en matériaux	Il y a un "village africain" qui est un pas cher et peut être un bon point de départ pour avoir une idée sur l'foire.
	This is a general website <a href="http://www.tucsonshowguide.com">www.tucsonshowguide.com</a> This is a listing of the 40 different shows				
Magic	<a href="http://www.ubmfashion.com/shows/magic">http://www.ubmfashion.com/shows/magic</a>	Las Vegas, Nevada	Février	Très grande foire de vêtements et d'accessoires	

## Salons spécialisées

Casual Market	<a href="http://www.casualmarket.com">http://www.casualmarket.com</a>	Chicago	Septembre	Meubles et accessoires de jardin. Foires permanentes et temporaires	Terrasse/Jardin/Intérieur-Extérieur
Sole Commerce	<a href="http://www.ubmfashion.com/shows/sole-commerce">http://www.ubmfashion.com/shows/sole-commerce</a>	New York	Février	Foire de chaussures, sacs à mains et accessoires	Chaussures/sacs à main
Boutique Design	<a href="http://www.bdny.com">http://www.bdny.com</a>	New York	Novembre	Meubles et accessoires pour les hôtels et l'industrie hôtelière	Pour la conception d'hôtel-boutique
Home Textiles Sourcing	<a href="https://hometextilessourcing.us.messefrankfurt.com/newyork/en/for-attendees/welcome.html">https://hometextilessourcing.us.messefrankfurt.com/newyork/en/for-attendees/welcome.html</a>	New York	Juillet	Home Textiles Sourcing Expo est le seul événement en Amérique du Nord qui se focalise uniquement sur les tissus et les articles finis non durables pour toutes les applications domestiques.	Tissus d'ameublement