

1) Foires Commerciales

- Foires spécialisées nationales ou régionales (permettent une promotion régionale, recoivent un nombre important d'acheteurs)
- Représentant: un Représentant qui a des bureaux et des stands dans une salle d'exposition permanente d'envergure régionale

www.tradeshowweek.com
consulter le CMPE/Amith/Asmex

Rabia El Alama
AmCham Morocco Program Manager

Salles d'exposition permanente

- Columbus (Ohio)
- Detroit (Michigan)
- Denver (Colorado)
- Indianapolis (Indiana)
- Kansas City (Missouri)
- Minneapolis (Minnesota)
- Phoenix (Arizona)
- Portland (Oregon)
- Washington (D.C.)

Foires régionales de l'article de cadeau

- Janvier et février pour les achats du printemps et été
- Juillet /Aout pour les achats du quatrième trimestre (Halloween, Thanksgiving, christmas, fin d'année)

Lieu: Atlanta, Dallas, Los Angeles, New York, San Francisco

(2) Catalogues

- VPC un moyen de tester le produit sur marché
- VPC offre une alternative à la distribution de détail
- De plus en plus spécialisés (art de la table, habillement, cadeaux, bijoux, etc)
- 20 par mois/foyer
- Créés par des agences de publicité
- Distribués par des agences spécialisées ou par les grands magasins, companies aériennes, autres

Catalogues

- Faire son propre catalogue
- Ou
- Paraitre dans un existant

Catalogues

- 1/2 américains achète par correspondance
- VPC=11% du chiffre d'affaires de la distribution
- VPC est pratiqué par tous
 - 25% particuliers*
 - 25% entreprises*
 - 25% pour la collecte de dons pour les associations caritatives*

Quelques catalogues pour l'article de cadeau et artisanat

- Spencer gift
- The sharper image
- The nature company

Télé Achat

- 3 milliard dollars
- 87% des achats carte de crédit
- Principales chaines: QVC, Home Shopping Network

E-Commerce

- Le e-commerce est en plein développement même s'il ne représente encore que 1% des ventes totales
- 5 millions de transactions par mois
- 326\$ de transactions en moyenne/an par utilisateur
- les prévisions annoncent que le e-commerce devrait atteindre les 150 milliards de dollars en 2003 et dépasser 200 milliards en 2005.

E-Commerce

- Les produits vont des livres, disques, jouets, automobile, antiquités, médicaments, vitamines, vêtements, cadeaux, aliments fins, vente aux enchères, etc.
- Internet offre des possibilités de succès incroyable aux entreprises grandes et petites
- Internet (magasin virtuel) a changé le concept de la vente en détail et même de la vente en gros

E-commerce

- Exportateurs: avis à vos sites web (déléguiez cette tâche à des professionnels)
- Le site web peut être hébergé dans le site de la foire commerciale toute l'année au lieu de louer un stand dans une salle d'exposition permanente (détenir un magasin en ligne)

E-commerce

- E-commerce est un moyen de vendre l'artisanat marocain (thuya, tapis,
- Produits uniques en serie limitée
- Quelques sites :
 - www.buy.com
 - www.shopping.com
 - www.elsouk.com