

## RAPPORT D'ACTIVITÉ GEM 2022



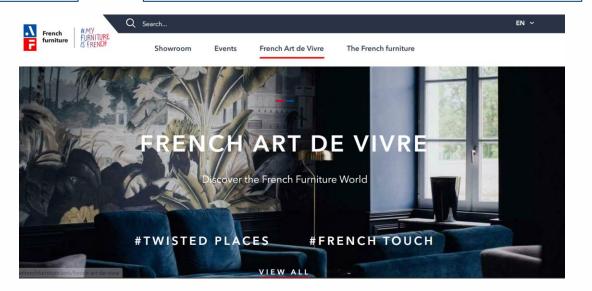


## N°1: VISIBILITÉ DE L'OFFRE FRANÇAISE AXE STRATÉGIE ET FORMATION

#### **Objectifs:**

- Initier un club « primo communicants » : former aux fondamentaux de la communication digitale
- Elaborer le kit de communication de l'AF à l'international
- Poursuivre le déploiement du site web, véritable outil de notoriété des acteurs français auprès des clients et prescripteurs internationaux
- Renforcer la visibilité du compte Instagram auprès des prescripteurs internationaux
- Recruter un community manager dédié à l'international

- Renforcement et déploiement du site French Furniture en anglais avec une ligne éditoriale mettant en valeur les réalisations réussies des entreprises
  - https://thefrenchfurniture.com/french-art-devivre
- Compte Instagram: + 11,5% avec 17 200 followers (internationaux à 56%) impressions en hausse de 285% (5,3M) grâce à de fortes campagnes;
   117 marques adhérentes mises en avant







## N°2 : VISIBILITÉ DE L'OFFRE FRANÇAISE AXE DÉPLOIEMENT PAYS

### **Objectifs:**

- Continuer de générer du contenu sur les sites et newsletters initiés par les référents du GEM à l'étranger : Vietnam, USA, Russie
- Déployer des contenus par pays cibles : Plateformes BtoB en Suisse, Belgique et UK
- Favoriser des campagnes en faveur des événements AF auprès des prescripteurs UK et Allemagne
- Promouvoir les événements digitaux Business
   France

#2 - Oktober 2022

#### #myfurnitureisFrench

« Im französischen Design gibt es Wagemut und Poesie. »

Laurenz Bäumer, Schmuck Designer Place Vendôme



Die französische Möbelindustrie, so vielseitig wie keine andere. Sie wird von einer Mischung an Tradition und Modernität sowie Handwerk und Innovation geprägt. Dieser Newsletter, der sich an die deutsche Design- und Interior Szene richtet, nimmt Sie auf eine inspirierende Reise durch Frankreich mit.

## l'Ameublement français



- 2 Newsletter Allemagne destinée aux Interior Designers / promotion de l'exposition Haute Facture (sept) et du salon EquipHotel (Nov).
- Lancement suivi digital sur LinkedIn / Villafrance (taux moyen d'ouverture 40%) diffusé à 2000 donneurs d'ordre allemands
- Les <u>newsletters US</u> et <u>Vietnam</u> ont été financées dans le cadre des contrats liés aux référents

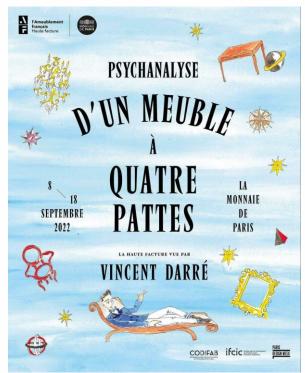




## N°3 – ATTRACTIVITÉ FRANCE INVITATIONS DÉLÉGATIONS ÉTRANGÈRES EN FRANCE

## **Objectifs:**

- Promouvoir les savoir-faire français en invitant les décideurs étrangers à rencontrer les entreprises
- Salons professionnels, showrooms des marques, expositions thématiques et visites de sites aménagés par les entreprises françaises
- Créer des temps forts de convivialité entre fabricants et prescripteurs
- Sélectionner les prescripteurs du luxe pour l'événement Hostys Connect (AII/UK)





- Délégations accueillies à l'occasion des <u>salons M&O</u> (mars et <u>septembre</u>), EquipHotel (41 cabinets archis) et un focus lors de <u>l'exposition Haute Facture</u> « <u>Psychanalyse d'un meuble</u> à 4 pattes » (sept) (38 cabinets archis)
- Sponsoring des rencontres
   <u>HOSTYS Connect</u> en soutien
   de 8 marques françaises /
   6 cabinets qualifiés (All,
   UK)
- Invitations acheteurs étrangers au salon <u>Esprit</u>
   <u>Meuble 2022</u> (nov.) 80
   acheteurs (UE + Maroc)





## N° 4A - PROSPECTION EUROPE ALLEMAGNE

#### Missions du référent VILLAFRANCE :

- Veille stratégique mensuelle
- Organisation de master class et workshops opérationnels
- Lancement du Bureau de représentation dédié à la prescription
- Elaboration et qualification d'un fichier de cabinets d'architectes – décorateurs allemands
- Acquisition études sur le marché allemand du meuble (Csil, HDE...)









### **Réalisations Allemagne:**

- 11 veilles par an avec contacts projets et cabinets d'architectes (55 en direct) + contacts retailers et interfaceurs (diffusion 60 entreprises)
- 1 petit-déjeuner thématique : «Best practice des ventes e-commerce Allemagne » par Erik Blaich eBay / 11 participants
- Dernière tournée Berlin du bureau Prescription / 4 entreprises – au total 30 rdv organisés sur 12 mois et 220 cabinets approchés
- Lancement bureau Retail / 2 entreprises
   étude positionnement validation marché et prises de rdv
- Visite des salons Orgatec et MOW et networking acheteurs allemands / exposants français

## N° 4B- DÉPLOIEMENT ET SUIVI UE UK ET AUTRES PAYS

## Missions et réalisations du référent UK - EXPANDYS :

- Veille stratégique mensuelle
- Suivi Brexit et pilotage hotline
- Elaboration et qualification d'un fichier de cabinets d'architectes – décorateurs britanniques / recrutement salarié temps plein pour suivi des cabinets archis/ID







## Missions et réalisations ESPAGNE – BELGIQUE – SUISSE - SCANDINAVIE – PAYS BAS

- Veilles sectorielles <u>trimestrielles Suisse</u> et <u>Pays</u>
   <u>Nordiques</u> / veille sectorielle bimensuelle <u>Espagne</u> / diffusion 40 entreprises / <u>Diffusion 60 entreprises</u>
- Focus thématiques sur 3 débouchés : Retail, Ecommerce et Prescription
- Webinars de présentation des marchés (Belgique, Suisse, Espagne) Mission de prospection Utrecht – mobilier urbain / 8 entreprises
- Rencontres d'affaires Franco-suisse : Hôtellerie de Luxe / <u>Equipement urbain</u> / <u>Retail & E-commerce</u> / Franchise - 15 participants français au total
- Campagnes LinkedIn CCI Franco-suisse
   Ameublement français
- Rencontres franco-néerlandaises du Design Urbain
- <u>Etudes CSIL</u> acquisition et diffusion : 4 études couvrant 30 entreprises (*retail* Europe, rembourré, mobilier de bureau, étude annuelle mobilier monde)

## N°6A: PROSPECTION GRAND EXPORT AMERIQUE DU NORD / CHINE

## **Objectifs Amérique du Nord**

- Poursuivre l'étude de positionnement des marques françaises sur les marchés nord-américains
- Entretenir la visibilité France auprès des cabinets d'architectes décorateurs US
- Assurer le suivi de l'étude marché US par des actions collectives (Ouino)

## **Objectifs Chine**

- Renforcer la visibilité des marques françaises haut de gamme pour aborder les prescripteurs
- Poursuivre la sensibilisation des entreprises françaises à la réalité du marché chinois (Cahiers Chine)

## Réalisations Amérique du Nord

- <u>Etude de positionnement Canada</u> / Business
   France
- Newsletters auprès des cabinets NY / Xpand
- Lancement du projet collaboratif US prospection Texas et Floride (Ouino)

#### **Réalisations Chine**

- <u>Elaboration des Cahiers de Chine</u> (diffusion
   30 entreprises)
- Elaboration d'une matrice de positionnement des entreprises pour appréhender le marché chinois





## N°6B: PROSPECTION GRAND EXPORT MOYEN ORIENT / ASEAN NORD & SUD

### **Objectifs Moyen Orient**

- Acculturer le nouveau référent TTE GULF en réalisant des newsletters sur les marchés EAU et Arabie Saoudite
- Sélectionner des grands comptes et prescripteurs pour la participation des entreprises au salon Index 2022 et invitations de délégations à Paris

### **Objectifs ASEAN**

- Poursuivre l'analyse du marché japonais pour les marques françaises
- Présenter les pistes de positionnement sur le marché coréen pour les marques françaises
- Tester sur place les relations d'affaires établies par le référent SOA au Vietnam / suivi du bureau de représentation établi en 2019

### **Réalisations Moyen Orient**

- <u>Création 3 Newsletter EAU + Arabie Saoudite</u>
   (diffusion 30 entreprises) + réalisation Etude
   marché Egyptien
- Newsletter incentive pour participation au salon Index Dubai 2022 (3 entreprises) + Bannière France sur le salon
- Contribution aux délégations de prescripteurs à Paris (M&O sept / EquipHotel)

#### **Réalisations ASEAN**

- Corée : réalisation étude positionnement marques françaises sur le marché / Business
   France Corée
- Japon : <u>extension de l'étude meuble au</u> <u>marché du luminaire</u>
- Mission Vietnam: 3 marques. Rencontres de partenaires





## N° 5 CONVENTION GEM – BUSINESS FRANCE N°8 V.I.E. SOUTIEN À L'EMBAUCHE

#### **Réalisations VIE:**

- 15 contrats financés en 2022
- 6 entreprises adhérentes du GEM concernées
- 7 pays d'affectation (Espagne N°1 USA)

#### **Réalisation Convention**

- French Design Corner Inde : 2 participants
- French Design Days USA: 1 participant
- Down Design Dubai / Pavillon : 2 participants
- French Design Days Turquie: 1 participant
- French Design Corner Asean : 2 participants
- Art de vivre Tokyo : 2 participants
- Art de vivre Pékin : 1 participant

### **Objectifs VIE: suivi Covid encore!**

- Pays d'affectation ouverts / fermés
- Promotion aide plan de relance 5 000€

### **Objectifs Convention:**

 Sensibiliser les entreprises aux outils digitaux BF / French design Corners et événementiels Art de Vivre







### N°7: ACCOMPAGNEMENT COLLABORATIF

#### Réalisations:

- Club Stratexio : dernière session avec 4 entreprises – GHM, SPL, Demeyere, Sifas.
- Formation e-learning INCOTERMS / acteurs du mobilier urbain / 8 participants
- Une grande journée de l'International le 14 octobre 2022 organisée par le GEM réunissant 110 participants autour de 4 ateliers thématiques
- ✓ Les nouvelles façons de prospecter
- Communication digitale à l'international
- ✓ Vendre online / cas concrets
- ✓ Financer son développement international

### **Objectifs:**

- Proposer des journées thématiques primoexportateurs ouvertes à toutes les entreprises
- Renforcer <u>le club STRATEXIO</u> en intégrant de nouvelles entreprises
- Hotline d'assistance technique réglementaire et logistique ouverte à tous les exportateurs (Acte International)





l'Ameublement français







## N° 9 : SALONS A L'ÉTRANGER INDIVIDUEL ET COLLECTIF

## **Objectifs:**

- Salon Furniture China Shanghai 2022 après 2 années de report
- Aide à la participation individuelle / agréée PME / ETI sous le régime de minimis





Salone del Mobile. Milano

- ✓ Report à nouveau du salon Furniture China Shanghai (consultation avocat étude contrat salon + frais de stockage structure)
- ✓ Aides individuelles : forfait 6 K € / participation
- Index Dubai : 3 entreprises financées à 50% des coûts en collectif
- Salon de Milan : 5 entreprises financées
- Au total 14 entreprises financées pour 21 participations





## **RÉCAPITULATIF DES PROJETS GEM 2022**

- 1. Visibilité de l'offre française / Axe stratégie et Formation
- 2. Visibilité de l'offre française / Axe déploiement pays
- 3. Attractivité France Délégations étrangères
- 4. Prospection Grande Europe
- Convention Business France 2022
- Prospection Grand Export
- 7. Accompagnement collaboratif
- 8. Embauche VIE
- 9. Salons à l'étranger Individuel et collectif





# Merci de votre attention

#### **CONTACTS**

#### Isabelle Hernio

Directrice International

01 44 68 18 67 isabelle.hernio@ameublement.com

#### **Emmanuelle Dumas**

Chargée de mission commerciale Europe

01 44 68 18 69 emmanuelle.dumas@ameublement.com

#### **Audrey Michel**

Assistante développement international

01 44 68 18 65 audrey.michel@ameublement.com







