

ARTISANAT

LA MARCHÉ
VERS L'EST

Première participation au Salon *Big5 Show* de Dubaï, et premiers contrats signés: la menuiserie Kraemer de Bettendorf part à la conquête du désert d'Orient.



Tino Schreier (Menuiserie Kraemer) a conçu un escalier en acier et bois de noyer spécialement pour le salon.

Big5 Show

Le *Big5 Show* est le principal salon annuel du Moyen-Orient pour la construction et les métiers annexes (climatisation, équipements, traitements des eaux...). Depuis 2004, le Luxembourg y est représenté sur un stand collectif organisé par le ministère de l'Économie et du Commerce extérieur ainsi que la Chambre de Commerce avec l'appui du BEI. Un stand auquel toute entreprise luxembourgeoise intéressée peut participer, moyennant un forfait de 3.000 euros, qui couvre toute l'organisation logistique. Pour participer à de tels salons et créer des outils de promotion, des aides financières (jusqu'à 30% des frais engagés) peuvent être obtenues auprès de l'Office du Ducroire. À l'automne dernier, le stand luxembourgeois comptait onze exposants (Abes, ArcelorMittal, Cargolux, GF3, Lang's Lights, Luxconsult, Saint-Gobain Abrasives, Starline International) dont trois entreprises artisanales (Menuiserie Kraemer, Unikat Interior et Vetedy Luxembourg). Quant à la prochaine édition du *Big5 Show*, elle se déroulera du 23 au 27 novembre prochain. || F. M.

Il suffit parfois d'un rien pour déclencher une cascade d'événements. Pour la menuiserie Kraemer, ce fut une sollicitation de la Chambre des Métiers pour participer, en novembre dernier, au *Big5 Show* de Dubaï (lire encadré). «*Nous y avons pensé, mais n'aurions sans doute pas eu le courage de nous lancer seuls*», reconnaît Marie-Thérèse Kraemer, qui a repris en 1972 l'entreprise familiale avec son époux Ferd. La menuiserie de Bettendorf n'en est pourtant pas à ses premiers pas sur les marchés étrangers, puisqu'elle a déjà vendu des escaliers à Londres, Kiev et dans les Îles Bermudes. Si le marché local représente encore 90% des ventes de l'entreprise artisanale de 28 salariés, elle cherche à accroître ses exportations.

«*Les marchés du Moyen-Orient sont en très fort développement et ils représentent pour nous de réelles opportunités pour commercialiser des produits très spéciaux, très exclusifs*», indique Tino Schreier, *Managing Director*. Pour ces réalisations haut de gamme (compter entre 40.000 et 50.000 euros pour un escalier), l'entreprise doit aller chercher très loin ses clients fortunés. «*Nous fabriquons bien sûr des produits standard, mais nous tenons à assurer des prestations haut de gamme afin de maintenir et de développer le niveau d'expertise de nos artisans*», indique M. Schreier.

Créer l'émotion

Et ce sont justement ces compétences artisanales de haute qualité, qui, parce qu'elles font défaut dans les économies émergentes, permettent à des entreprises européennes de se faufiler sur ces marchés. Pour aborder celui des Emirats, la menuiserie Kraemer a joué à fond la carte du professionnalisme et de la modernité. Un concept d'escalier a été développé expressément pour le

Big5 Show et l'entreprise a bénéficié du soutien de l'Office du Ducroire pour réaliser de nouveaux supports promotionnels. «*Nous avons créé des flyers, développé un site Internet en trois langues et réalisé un film d'entreprise qui montre toutes les étapes de production dans nos ateliers, pour témoigner de la qualité artisanale de notre travail*», indique Mme Kraemer. Une démarche volontariste qui a porté ses fruits puisque la participation au salon peut être qualifiée de «*véritable succès*», se félicite Tino Schreier. «*En cinq jours, nous avons collecté 120 cartes de visite et nous sommes revenus au pays avec deux contacts très sérieux*». Le luxueux escalier présenté sur le stand, réalisé en bois de noyer, avec une rampe en acier et des LED intégrées dans des lamelles d'acrylique (permettant d'éclairer les marches), a tapé dans l'œil des visiteurs du salon.

«*Les gens venaient effleurer les matières, caresser le bois. Dans ces pays où l'on peut tout acheter, il faut savoir créer de l'émotion pour faire la différence*», souligne Mme Kraemer. Challenge gagné! Un architecte d'intérieur a passé commande pour des garde-corps de 17 mètres destinés à équiper cinq villas de Dubaï et un promoteur indien s'est montré vivement intéressé par des escaliers «*très modernes, très chers, très spéciaux*» à installer dans de grands hôtels en construction. Bien que la petite entreprise luxembourgeoise ne souhaite pas multiplier à l'infini ses participations dans les salons internationaux, «*afin de continuer à assurer un service performant et personnalisé à ses clients*», elle compte néanmoins retourner à Dubaï en fin d'année. «*Nous allons essayer de réaliser le montage des garde-corps pendant le salon, afin que nos prospects puissent, cette fois, constater de visu notre savoir-faire*», explique Tino Schreier. || Frédéric Moser