

Jenro

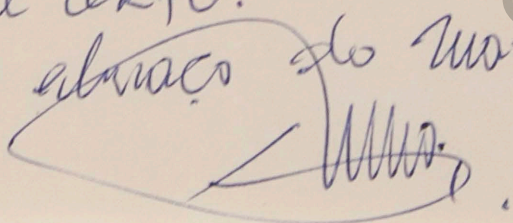
6/10/76.

Recebi sua carta sobre a guitarra do Torrico. Ele vai resolver depois, mas acredito que só lhe interessa a americana.

Junto ao pie de carta recebi o autam do Coulon.

É importante que siga aquele corte que você ficou de preparar. Como sabe não me arimo a voltar a meter no assunto. Não dá resultado, fique certo.

Mu grande abraço do mano
e amigo



PROCEDES et PRODUITS INDUSTRIELS

SARL Capital de 20 000 Frs

5, Rue L. Chaumontel

Boite Postale 56

74 - ANNECY Tel. (50) 57.14.01

Monsieur Antonio ARRAES SOBRINHO
A. Copacabana 680 Salas 1 111/12

RIO DE JANEIRO RJ
Brésil

PPI/MR 00 518

Le 1 er Octobre 1976

Cher Monsieur,

Votre lettre du 1 er Aout, expédiée vers le 10, et contenant le mandat de notre ami DA MATTA, nous est bien parvenue et vous en remercions.

Notre perplexité est grande quant à l'interprétation de ces éléments contradictoires.

En effet, votre télex nous indique votre décision de surseoir pour un temps à notre projet, en raison des difficultés que vous rencontrez avec Mr. DA MATTA, de qui vous ne pouviez obtenir un engagement.

Cependant votre PS et le mandat qui nous parvient, semblent annuler vos premiers commentaires.

Devant notre impossibilité de savoir si nous devons continuer à œuvrer pour que notre projet prenne forme ou, si nous devons demander à Jean de reprendre sa liberté et tenter de trouver une autre activité, voulez-vous être assez aimable dans une situation qui demande à être clarifiée.

Cette semaine, Jean s'est rendu dans le Centre Granitier des VOSGES pour poursuivre ses tentatives auprès des importants négociants. Vous trouverez ci-joint, les conclusions que ses contacts lui inspirent. Vous voudrez bien nous dire votre sentiment.

Concernant votre demande de boutons et de voile, nous espérons pouvoir vous adresser des offres sous peu.

.../...

du Green Ubatuka qui dessert notre gamme. (Dans le sens où elle doit être synonyme de qualité).

2 - Les prix

D'emblée on peut dire qu'ils sont à peu de chose près, au niveau de ceux pratiqués sur le marché français. (même si le prix de transport peut être baissé comme on me l'a signifié . Je tente actuellement de vérifier cette possibilité)

Nous atteignons ici un point important.

Il me semble que, compte-tenu des mentalités en présence (extrême prudence, voire méfiance vis-à-vis des granits inconnus ou mal connus), le prix doit être ~~un élément qui compense le risque~~ que prennent ou croient prendre ceux qui utilisent pour la première fois ces produits. Une politique de " dumping " ou baisse des prix jusqu'à un faible niveau de marge doit être adoptée selon moi, pendant les premiers mois, de façon à s'imposer dans les habitudes d'achats.

Cet effort est à faire sur : le Black Tijuca - le Tijuca Grey - Le Capao Bonito et le Puik Birtiba.

3 - Les garanties

Il est indispensable pour avoir une crédibilité dans la profession, d'offrir à nos futurs clients des garanties égales à celles qu'offrent nos concurrents.

Ainsi, l'usage veut que les défauts mis en évidence avant et après le sciage du bloc, soient sous la responsabilité du vendeur.

Un remboursement total ou un dédommagement partiel intervient donc, selon le cas.

4 - L'organisation souhaitable

Posséder des stocks importants - effectuer des ventes à partir de ces stocks, c'est le système adopté par la presque totalité des négociants en FRANCE. Ce système est sûr, il permet une indépendance vis-à-vis des fournisseurs, permet la vente d'un nombre considérable de qualités de granit provenant du monde entier. Il est généralement assorti d'ateliers de transformation.

La gestion en est lourde, les frais importants (stockage - personnel - transport port-usine / usine client) et il demande un investissement de départ très important.

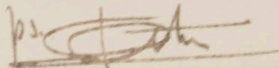
.../...

Des exemples nous ont montré qu'il était possible de pratiquer différemment en vendant sur lieu des blocs disponibles en carrière, la ventilation des blocs étant faite directement à l'arrivée du bateau. Ceci, permet une structure légère donc des prix plus compétitifs.

L'investissement se limite à un bureau dans un des centres granitiers - Bretagne ou Vosges - et malgré tout, à un dépôt minimum, en gare, où seront visibles quelques blocs (2 ou 3) de chacune de nos qualités.

Cette présence donnera à notre société une image plus consistante et montrera que nous avons raison sur rue

Ce système étant possible que s'il existe une coordination parfaite entre la carrière et ses représentants en FRANCE, ce qui devrait être, puisque les deux forment une seule entité par opposition au premier cas.



J. Coulon

RAPPORT DE VISITE

Le voyage que j'ai effectué dans les VOSGES m'a permis d'apprécier mieux encore, notre position par rapport aux produits concurrents et déterminer la méthode et l'organisation minimum indispensable pour la réussite de notre entreprise.

En effet, l'expérience a démontré qu'il était impensable de s'imposer sur le marché sans la prise en compte des usages, habitudes et mentalité des granitiers français.

1 - (nos prix n'entrent pas en ligne de compte dans ce paragraphe)

Nos granits intéressent la clientèle.
Intérêt marqué pour le Tijuca Grey.

- Le Marron Grey qui se rapproche le plus de celui de Terni, extrait en FRANCE.
- Le Capao Bonito, proche du Balmoral ou du Rose de la clarté.
- Le Pink Biritiba

Intérêt également pour :

- Old Gold
- Juparana
- Melparana.

En ce qui concerne le Black Tijuca, nous vous avons communiqué les problèmes qu'il posait. On dit beaucoup de choses sur lui (perte rapide du poli pour les uns - impossibilité de polir pour les autres - difficulté de sciage pour un troisième etc.)

Ces critiques contradictoires laissent à penser qu'une contre-publicité active a été menée contre ce granit.

Offrir des garanties importantes, fournir des preuves tangibles de qualité (formule de polissage - test de résistance aux intempéries) sont les moyens susceptibles de faire évoluer cet état de choses.

Mon sentiment est que le Black Tijuca lavé quelque peu de cette contre-propagande a de grandes chances d'être à court terme un succès commercial. Je me réfère aux craintes qu'inspirent les troubles politiques d'Afrique du Sud aux granitiers français qui sont de gros consommateurs de Noir d'Afrique du Sud.

L'exemple de l'ANGOLA qui ferma brutalement ses carrières après la chute du régime CAETANO, reste présent dans leur mémoire.

Le Green Ubatuba pour sa part, fait contre lui l'unanimité. On lui reproche de jaunir au bout de cinq ans.

1ère conclusion

On remarque que les granitiers s'intéressent aux produits qui sont proches de ceux à la mode en FRANCE actuellement. On ne rencontre pas le désir d'innover, de lancer des granits nouveaux. Notre effort doit se porter sur les coloris traditionnels : gris - rouge - noir, en délaissant un peu les autres granits et peut-être en se séparant

.../... Suite lettre 00 518 du 1.10.76

Enfin, en ce qui concerne la confection à façon pour des articles de luxe, sous griffe de grands couturiers, préalablement à toute démarche auprès d'eux, il faudrait nous communiquer les coûts de fabrication - les coûts de fournitures autres que le tissu (boutons - triplures - fil etc. ...).

Egalement, il conviendrait de nous préciser quel est le coût d'une boîte pliante du type de celle qui contenait les chemises que vous nous avez adressées.

Précisez-nous également le délai de fabrication et le mode de conditionnement adopté pour les expéditions. Ce dernier point nous permettra de déterminer les coûts de transport et de formuler un prix FRANCO FRANCE.

En France, nous bénéficions avec le DEDUJI, contre la réception d'un titre provisoire pour transformation, de marchandises sans qu'il soit prévu de taxe. En FRANCE, ce régime est prévu qu'on dénomme " Admission temporaire " .

Dans l'attente de vous lire,

Nous vous prions d'agréer, Cher Monsieur, nos salutations les meilleures.

PJ. - Rapport de visite