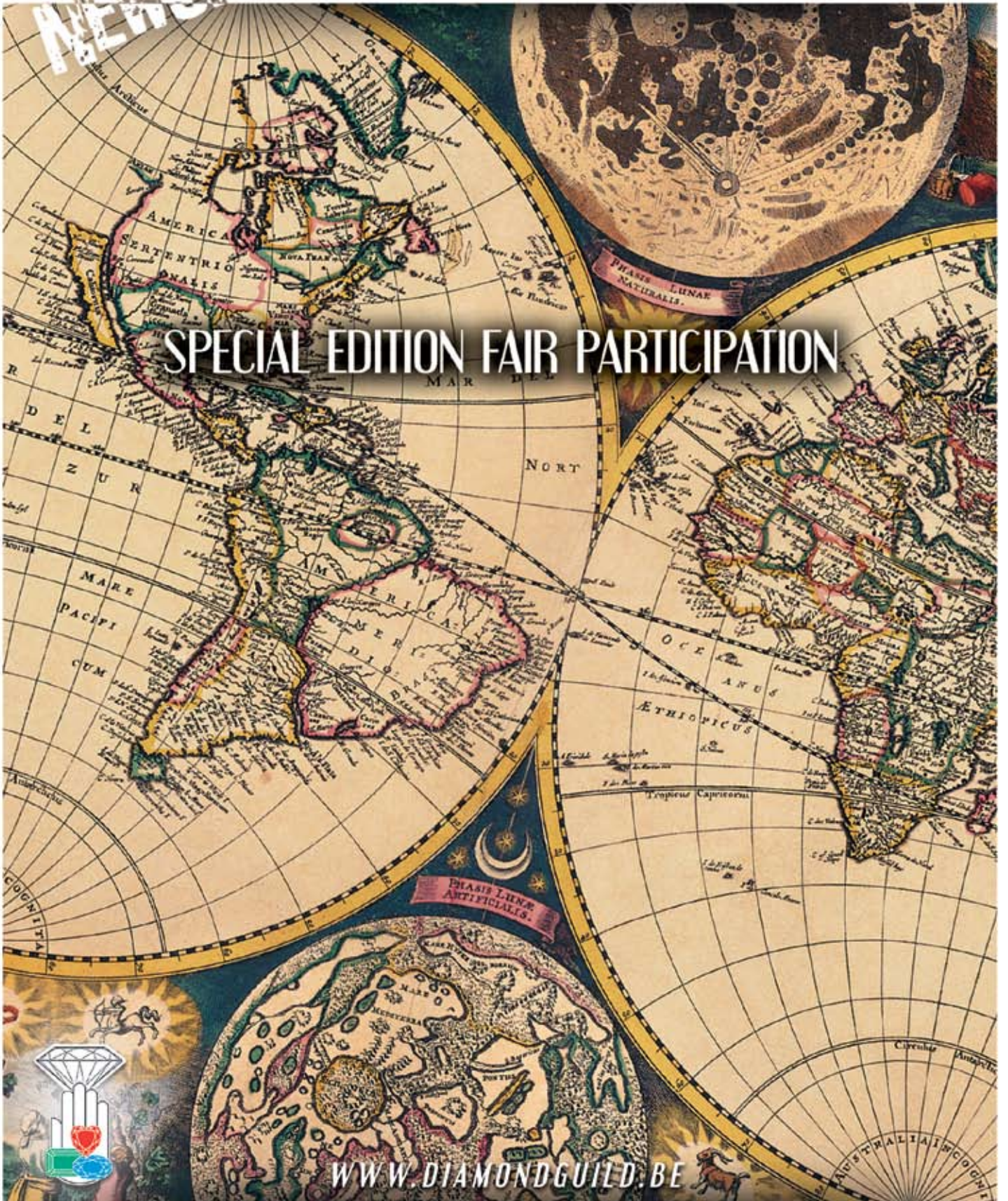




NEWSFLASH

'T PARTIJBRIEFKE - THE PARCELPAPER



SPECIAL EDITION FAIR PARTICIPATION

WWW.DIAMONDGUILD.BE

GUILD OF DIAMOND AND PRECIOUS STONES® ANTWERP 1582 - NO.10





DEELNAME AAN VAKBEURZEN EEN OPPORTUNITEIT VOOR DE ANTWERPSE DIAMANTAIR

De laatste jaren zijn er meer en meer firma's die aan vakbeurzen wensen deel te nemen. Dit is o.a. het gevolg van de nieuwe politiek van DTC, maar de niet-zichhouders wensen zich ook langs deze weg te profileren op de internationale markt. De tijd dat de groothandelaars naar Antwerpen kwamen met "cash" (dit is nu zelfs verboden) om hun voorraad aan te leggen behoort sinds enkele decennia definitief tot het verleden.

Het was de periode toen de beurszalen stampvol waren met kopers en verkopers.

Heden ontvangt de Antwerpse diamantair niet meer zijn klanten op zijn bureel maar moet hij zelf naar de klant gaan. Om zijn klantenbestand uit te breiden moet hij prospecteren. Prospectie is een lange moeizame weg waar de diamantair als handelsvertegenwoordiger bij de potentiële klanten moet gaan aankloppen. Ofwel valt hij op zogenaamde groothandelaars die geen eigen vermogen hebben (een bureeltje huren met een safe van vòòr de 1ste wereldoorlog, en zonder persoonlijke stock of vermogen) ofwel bij de grote juwelenfabrikanten, groothandelaars waar de diamantair mag aanschuiven in een wachtzaaltje met de andere leveranciers. De eerste vraag die hij dan krijgt: hoeveel onder Rap? Tweede vraag is: hoeveel maanden krediet geeft u? Een andere mogelijkheid is naar de vakbeurzen gaan en de standen "afschuimen". Meestal huren de juwelen fabrikanten een grote dure stand en moet deze zoveel mogelijk rentabiliseren, m.a.w. prioriteit voor de potentiële klant die in de stand binnen komt. De diamantair komt dan ook meestal ongelegen, er zijn zelfs vakbeurzen waar leveranciers niet binnen mogen o.a. in L.A.

Voor al deze redenen zal de diamantair toch de grote stap moeten zetten om deel te nemen aan één of meerdere vakbeurzen. Maar deelnemen aan een vakbeurs vraagt een voorbereiding en een follow up die even belangrijk zijn als de beurs zelf. Men moet er vooral niet van uit gaan dat tijdens de vakbeurs de kosten

gedekt zullen worden. Er is maar één vakbeurs waar dit mogelijk is en dat is de vakbeurs van Hong Kong waar u stenen kunt verkopen en cash ontvangen. Andere vakbeurzen dienen om contacten te leggen, zich bekend te maken en voor de toekomst te werken. Er zijn zelfs vakbeurzen zoals die van Bazel waar theoretisch niet mag verkocht worden "foire des échantillons- Mùstermesse". De balans van een vakbeurs kan men slechts op een 5 jaren planning opmaken. Men mag ook niet vergeten dat indien u aanwezig bent op een vakbeurs u zal opvallen als nieuwkomer. Na enkele jaren wordt u een vaste waarde, maar als u niet meer deelneemt gaan de bezoekers zich vragen stellen, is het om financiële redenen of is de firma in moeilijkheden?

Laat u niet afschrikken door de aanwezigheid van grote concurrerende firma's, u hebt zeker iets dat de grotere niet hebben, betere en snellere service, u zult meer moeite doen om iets speciaals te zoeken voor uw klant enz. De klant spreekt rechtstreeks met de "baas" en niet met talrijke verkopers. Men heeft de supermarkt maar ook de kleine boetiek. Veel klanten gaan immers niet graag naar supermarkten. Zoek naar een meerwaarde voor uw firma die het verschil zal maken. Indien u verkiest om deel te nemen aan vakbeurzen moet u een selectie maken tussen de honderden aanbiedingen van vakbeurzen. U moet ervan uitgaan dat als u voor de eerste keer zult deelnemen u niet de beste plaats zult krijgen. Het is slechts jaar na jaar dat u een betere plaats zal bekomen.

De eerste vraag is: waar wens ik mijn cliënteel te maken of uit te breiden? U moet de keuze maken tussen mega vakbeurzen, Bazel, Hong Kong, Vicenza, Tokio enz. waar u sowieso op een wachlijst zal komen te staan of de kleinere lokale vakbeurzen in Frankrijk, Italië, Spanje, Duitsland, Bahrein enz.

Het is aan te raden om als proef eerst deel te nemen aan een kleinere betaalbare vakbeurs, aangezien de mega vakbeurzen peperduur zijn.

• U HEBT BESLOTEN OM DEEL TE NEMEN AAN EEN VAKBEURS

• DAG – (MIN) 6 MAANDEN

De organisator bevestigt u dat u een plaats zult krijgen meestal met een grondplan van de tentoonstellingsruimte, met verzoek om een voorschot te betalen om uw standplaats vast te leggen. In dit stadium hebt u nog steeds de mogelijkheid om met de organisator te onderhandelen voor een betere ligging. Sommige wensen zo dicht mogelijk bij de ingang te staan andere meer in het midden of dicht bij de snack-bar. U krijgt meestal een zwaarlijvig dossier met alle mogelijke bestelbons. Lees aandachtig elke bladzijde waarvan u één exemplaar ondertekent en opstuurt en de andere bewaart in uw eigen dossier. Indien er geen tweede exemplaar voor de exposant voorzien is (zeer zeldzaam), moet u er een fotokopij van maken. Indien het een vakbeurs is in Europa mag u niet vergeten een parkingplaats te bestellen, want tijdens de vakbeurs is het onmogelijk om nog een plaats te vinden in de buurt van de beurs, daarbij genomen dat alle fout geplaatste wagens onverbiddeijk worden weggesleept.

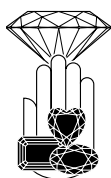
De grootte van uw stand is niet zo belangrijk, u kunt in sommige beurzen vanaf 9m2 een stand krijgen, bij andere minimum 12m2. Het is niet de grootte van uw stand die de klant binnenlokt maar de boodschap die u geeft via uw etalage. Wat is de boodschap? Uw specialisatie, uw niche: ik verkoop zeer goedkope Indische goederen in massa, dan is het aan te raden om schaaltes met uw goederen te tonen. Ik verkoop fijne "Antwerp cut" goederen, ideal cut, voeg er dan enkele technische tekeningen of foto's van uw slijpsel bij. Ik verkoop fantasielijpsel, enkele didactische foto's van fantasielijpsel dat men van ver kan zien. Ik verkoop certificaat stenen dan moet u de individuele stenen tonen, hetzij met de verzegeling en talrijke documenten, hetzij in kleine doosjes, stuk per stuk. Een slogan in uw etalage of op het frontpaneel boven uw stand dat onmiddellijk aankondigt wat u specialiteit is, is aan te raden. Als een klant moet zoeken wat u juist doet, dan bent u verkeerd bezig, want klanten hebben zo een groot aanbod dat zij geen tijd hebben om te raden wat u specialiteit is, zij lopen dan gewoon door.

De klant ziet eerst naar boven naar uw frontpaneel, nadien naar uw etalage. Indien u hem niet hebt kunnen "vatten" loopt hij door.

Vergeet niet een verzekering te nemen voor BA, dit kan u doen via uw makelaar maar ook via de organisator. Bij sommige beurzen is het ook verplicht om een aparte brandverzekering te nemen.

• DAG -5MAANDEN

U kent nu de plaats, de datum en ligging van uw stand. Ofwel neemt u de standenbouwer van de vakbeurs ofwel neemt u een zelfstandige standenbouwer in het land waar de beurs plaats heeft, maar u kunt ook een standenbouwer uit



Antwerpen onder de arm nemen indien het een Europese vakbeurs is.

• **STANDENBOUWER VAN DE BEURS**

U krijgt een propere anonieme stand tussen de anderen. Voordeel is wel dat indien u niet tevreden bent, u de mogelijkheid hebt om naar de organisator te stappen die uiteindelijk de standebouwer heeft aanbevolen (en hiervoor ook een commissie krijgt). De standebouwer heeft ook een ploeg stand-by voor kleine incidenten zoals een lamp die springt of u wenst nog een stoel of een kastje bij te zetten. De verlichting van uw etalage is zeer belangrijk er bestaan verschillende soorten halogeenlampen, spots en neonverlichting waar u tussen moet kiezen. De vraag is wat gaat u tentoonstellen? Witte diamanten, gekleurde diamanten, robijnen, saffieren, smaragden of juwelen. Eens u de goede temperatuur van licht gevonden hebt moet u ervoor zorgen dat u deze opschrijft voor de volgende beurzen. U moet tijdens de vakbeurzen opletten waar men van ver de beste etalageverlichting kan uithalen. Er zijn etalages waarvan de verlichting van ver aantrekken andere die in de massa verdwijnen. Indien u niets speciaals bestelt bij uw standebouwer zal hij ofwel een neonbuisje steken (niet zo slecht indien er genoeg zijn) of gewone spots (met geelachtige kleur). De firma Eikhorst in Duitsland heeft hiervoor een volledig gamma lampen ter beschikking voor exposanten, u moet hun juist maar vertellen wat u gaat te tonen.

• **UW EIGEN STANDENBOUWER**

U hebt meer mogelijkheden om een origineel design te hebben dat de massa zal uitspringen. U moet wel zorgen dat uw standebouwer de reglementen krijgt van de beurs (maximum hoogte, opbouw- en afbraak-periode, laad- en los kade enz). Hiervoor zijn de beursorganisatoren, wagens veiligheidsmaatregelen, zeer streng.

Belangrijke elementen zijn dat u uw vitrinekasten goed op slot kunt doen, dat u een overzichtelijke stand hebt waar u de klant ontvangt. Dat u en uw medewerkers de klanten in het oog kunnen houden. U zal eerlijke zakenmensen binnen krijgen maar mogelijk ook professionele dieven die zelfs op bestelling werken.

Er zijn reeds miljarden Euro's gestolen de laatste decennia op de verschillende vakbeurzen en dit steeds tijdens de bezoeken.

U moet trachten dat uw stand uit de massa komt, grote foto's, korte maar doelgerichte slogans, uw logo en uw kleuren (steeds dezelfde behouden). Tracht in dezelfde stijl te blijven voor uw publiciteit, advertentie en folders. Vergeet niet dat een beeld (foto) beter verkoopt dan een zin.

• **WAT HEBT U NODIG (DOSSIER VAN DE BEURS)**

Buiten uw etalages, één of meerdere burelen en stoelen en legkastjes om folders en documentatie op te bergen. Het is aan u te beslissen

of u een zithoekje wenst waar u de klanten die wachten een verfrissing kan aanbieden, een kitchenette voor de maintenance enz. Vergeet de prullenmand en de kapstok (in de winter) niet. U kan bij de organisator alles huren: ijskast, videoschermen en recorders, standers voor folders enz. (asbakken kan u niet meer krijgen aangezien de meeste vakbeurzen nu rookvrije zone zijn geworden).

De organisatoren zorgen meestal voor de reiniging van de gangen en de standen zoals stofzuigen en poetsen van de meubels. Indien u verkiest om uw stand zelf te onderhouden moet u een kleine stofzuiger mee nemen, poetsdoeken, en keukenrollen om de burelen 's morgens netjes te maken maar ook producten om de vitrines op te poetsen, deze zijn tegen de avond meestal vuil geworden door vingerafdrukken.

U moet zorgen dat u ook minstens één weegschaal hebt, maar ook sorteerslampen, rekenmachines, klein bureelgerief (kleefband, rubber, bureelspelden, potlood, enz.) schupjes, loepen, doekjes, sorteerblokken, ziften, Leveridge, een fles methanol en sorteertangen meeneemt.

Ik heb persoonlijk altijd gewerkt met een checklist op Excel die men kan afpunten vòòr het vertrek, deze checklist kan u bij elke vakbeurs uitbreiden aangezien er altijd iets ontbreekt.

Wenst u een happening te organiseren b.v. een receptie, of een juwelendefilé dan moet dit wel op voorhand met de beursorganisatie geregeld worden. Er zijn ook mogelijkheden om dit buiten de beurs te organiseren b.v. in een groot hotel dicht bij de beurs.

Wenst u een persconferentie te organiseren voor een speciaal nieuws dan doet u dit beter in de beurs met een ontbijtpersconferentie of een lunch. De verslaggevers zijn nog goed fris en opgewekt. Wenst u de fabrikanten-exposanten uit te nodigen dan is het beter dit na de beurs rond 19 uur te organiseren, met een wandelbuffet. Dit heeft het voordeel dat men meer contacten kan leggen

en niet verplicht is om aan één tafel te blijven zitten. Dit kan gepaard gaan met een klanken lichtspel over uw firma of uw ontwerpen, zonder uw gasten te overdonderen, want dit geeft dan weer een negatief effect. U kan ook een voordracht organiseren met een bekende spreker over een bepaald hot item, gemmologisch (synthetische of behandelde stenen, nieuwe edelstenen), economisch (e-commerce, stockbeheer, kredieten, enz.) of meer politiek gericht (bv impact van het Kimberley proces of in- en uitvoer reguleringen in bepaalde landen). Men moet ervan uitgaan dat deze onderwerpen voor ons soms afgezaagd lijken, maar voor de buitenstaander kan het nieuws zijn waarvan hij wel iets over gelezen heeft maar nooit een goede uitleg over gekregen heeft.

• **BESTELLEN**

U hebt een telefoonlijn nodig indien u wenst met uw bureau of klanten te faxen of te mailen.

Voor de maintenance is een kleine koelkast en een koffiezetmachine zeer handig. Zo kan u uw klanten een verfrissing aanbieden. Frisdrank en plastic bekertjes kan u op de lokale markt kopen of in de beurs (maar wel duurder). U kan ook beroep doen op de catering van beurs, in dit geval is het beter dit op voorhand te bestellen. Als u belangrijke klanten wenst te ontvangen voor een receptie op de stand, kan u champagne aanbieden met de nodige hapjes, dit is dan zuiver catering van de beurs. Zo een receptie is aan te raden rond het middaguur of tegen het einde van de dag, rond 17 uur.

• **HOTEL**

U moet zo snel mogelijk een hotel vastleggen, aangezien er op de bewuste datum veel mensen naar de beurs zullen komen (exposanten en bezoekers) zullen de best gelegen hotels vol zitten. De eerste maal zal u zich moeten tevreden stellen met een verder gelegen hotel. Maar ik raad u aan om toch uw firma op de wachtlijst





van een naburig hotel te laten zetten. Niets is zo onaangenaam dan na een zware dag op de vakbeurs nog eens een uur of twee te moeten rijden naar uw hotel.

• **SAFE**

Er zijn twee opties: uw goederen s'avonds insluiten in een kluiskamer van de organisator ofwel een eigen kluis bestellen voor op uw stand.

De eerste optie is de goedkoopste, u moet uw goederen in een kistje of attaché-case met slot afgeven, tegen een ontvangstbewijs, bij de bewakers van de gezamenlijke kluis. U moet wel rekenen op een 15 à 30 minuten om uw goederen in te sluiten en ongeveer hetzelfde 's morgens als u de goederen komt afhalen aangezien er veel mensen op dit systeem beroep doen. Ik heb meegemaakt tijdens de vakbeurs van juni in Vicenza dat de verantwoordelijke voor de safekamer, die met een kloksysteem werkt, zich vergist had met AM en PM zodat zondagmorgen toen de exposanten hun goederen wensten uit de safekamer te halen de klok vaststond op 9 PM en de kluis dicht bleef. De verantwoordelijke was naar "spiaggia" vertrokken en kon pas tegen 5 uur in de namiddag terug gevonden worden. Met andere woorden hadden er een honderdtal exposanten geen goederen op de beste dag van de beursperiode en hebben zij daarvoor nooit een vergoeding mogen ontvangen.

Een safe huren is dus de beste oplossing, neemt deze niet te klein want uiteindelijk is het verschil van prijs tussen een kleine en een grote safe miniem in de algemene onkosten. U kan er dan 's avonds ook uw weegschaal en uw computer in wegbergen.

Ik ben persoonlijk steeds voorstander geweest van een video opname van de stand en de vitrines (dit heeft mij de mogelijkheid geven om een professionele bende te laten klissen in Italië).

• **ENKELE TIPS**

Indien mogelijk één of twee verkopers en één persoon die alles in het oog houdt. Deze persoon kan gelast zijn met frisdrank of koffie geven of de klanten te verwelkomen, maar heeft als eerste opdracht de nieuwe klant te observeren. Op uw werktafel zo weinig mogelijk onnodige rommel, juist het nodige (lamp, sorteerblok, weegschaal). Laat nooit meer dan één lot zien aan een onbekende klant. Vergeet niet dat een beroepsdief meestal netjes afgeborsteld bij u binnen komt, hij kan lief en hoffelijk zijn, maar ook een beetje arrogant. De meesten hebben geen visitekaartje of één dat zij van een juwelierszaak hebben genomen. De dozen met de goederen beter achter u en één voor één een doos nemen. De vingers van de klant in het oog houden en u niet laten afleiden door zijn kompaan. Dieven spelen meestal met hun vingers (zoals een pianist) alsof zij deze soepel willen houden.

Indien u naar een vakbeurs gaat als bezoeker nooit uw boekentas los laten, nooit uw vest met uw portefeuille op een stoel achter u hangen (bv in het cafetaria).

Uw etalagekasten steeds op slot houden, opgelet voor plastic deurtjes, deze zijn soepel en deze kunnen verwrongen worden. Dieven komen zeldzaam alleen dus opletten als iemand vòòr u komt staan en zo u zicht op uw stand verhindert.

Nooit iets laten liggen op uw bureel, vergeet niet dat u op een vakbeurs staat waar iedereen, desondanks de veiligheidsmaatregelen, binnen en buiten kan wandelen.

• **PUBLICITEIT**

Het is nu ook de ogenblik om uw advertentie op te stellen. Volgens uw budgetten kunt u uw publiciteit plaatsen in de beurscatalogus ofwel in de belangrijkste vaktijdschriften met vermelding van uw deelname aan één of verschillende vakbeurzen. Telkens indien mogelijk met de nummer van uw stand.

• **DAG -3MAANDEN**

U hebt nu alles vastgelegd, uw dossier is compleet. Vergeet niet alle bewijsstukken in uw dossier te steken, liefst met gekleurde tussenmappen.

1. Bestelling van de stand briefwisseling met de organisator.
2. Bestelling van de standenbouwer met alle nodige bijbehoren (telefoon, safe enz).
3. Hotel, bestelling en bevestigingen van de reservatie.
4. Reis: reservatie van vliegketten en shuttle naar de beurs en hotel.
5. Verzekering: melding van deelname zonder bedrag en bewijs van uw makelaar dat u

een dekking hebt gekregen. Verzekering van uw bagage is ook aan te raden, regelmatig verdwijnen valiezen op de een of de andere luchthaven, soms krijgt u deze terug maar soms zijn zij verdwenen. Opgebroken valiezen zijn ook niet zeldzaam.

6. Courrierdienst voor verzending van goederen.
7. Klanten: lijst van lokale klanten.
8. Diversen.

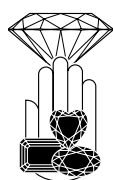
• **KLANTEN**

Er zijn twee mogelijkheden: ofwel nodigt u klanten uit op uw stand, ofwel gaat u ervan uit "liever niet" want dan kunnen zij in contact komen met mijn concurrenten die ook op de vakbeurs staan. In de twee gevallen gaat u naar een vakbeurs vooral om nieuwe klanten te maken.

Het is de moment om lijsten van juweliers, juwelenfabrikanten en groothandelaars aan te vragen via Consulaat, Ambassade of Kamer van Koophandel. De Kamer van Koophandel van het land zelf waar de vakbeurs plaats heeft, indien zij er een in België hebben, kan ook een zeer goede steun zijn, het is zelfs aan te raden om een ritje naar Parijs te doen om daar de Kamer van Koophandel te bezoeken indien zij er geen in de Benelux hebben. Een ander niet te versmaden middel is lid worden van de World Trade Center (WTC), dit is een wereldwijde organisatie die haar leden helpt om contacten te leggen in alle landen. Zij kan u lijsten bezorgen van invoerders, juweliers enz. U kan zelfs in de meeste WTC's een bureeltje krijgen om uw klanten te ontvangen. Zij beschikken over alle communicatiemiddelen en staan ook ter uwe beschikking om u te helpen met lokale administratieve vragen. WTC's zijn altijd centraal gelegen en zijn ook goede "meeting points".

Export Vlaanderen, nu Flanders Investment & Trade, kan u ook een handje helpen met het opzoeken van deze lijsten. Daarenboven moet u een aanvraag doen voor subsidies aangezien er ieder jaar lijsten uitgegeven worden van goedgekeurde vakbeurzen (waarvoor zij financieel tussenkomen). Maar u kan ook een aanvraag doen voor tussenkomsten voor prospectie onkosten, verplaatsing en hotel. Een bezoek aan Export Vlaanderen loont wel de moeite. Zij hebben ook lokale medewerkers, de zogenaamde handelsattachés, u kan met deze personen contact opnemen en aangezien zij reeds enkele jaren ter plaatse zijn kunnen zij u ook tips en advies geven. Het is wel zo dat de ene handelsattaché meer dynamisch kan zijn dan de andere.

Het is nu ook tijd om een speciale editie van uw website te maken en aan te kondigen dat u aanwezig zal zijn op de vakbeurs. U kan dan via een gespecialiseerde firma een mailing sturen naar alle groothandelaars in edelstenen en juwelenfabrikanten. De grootte van uw mailing hangt af van uw investering, sommige firma's geven reeds een behoorlijke mailing vanaf 2 of



3000€. Maar het is zeker aan te raden om een lokale mailing te starten hetzij elektronisch hetzij per post of per fax met de melding dat uw firma aanwezig zal zijn (met nummer van uw stand) en wat u zal kunnen aanbieden.

• WEBSITE

Er zijn peperdure sites van grote firma's waar men eerst enkele (lange) seconden moet wachten alvorens men een beeld krijgt, andere geven muziek (die u goed of niet goed zult vinden) maar die meestal storend overkomen of nog erger potsierlijk is. Aangezien uw potentiële klant een bepaald product zoekt, wenst hij geen tijd te verliezen met nutteloze en lege boodschappen. "Speed", snelheid is de boodschap vooral bij het opstarten van uw site.

U kunt een simpele site maken of laten opmaken (die veel minder zal kosten) maar die "straight to the point" gaat. Wat wel belangrijk is, is een mooie attractieve pagina, niet te druk, geen massa aankondigingen maar iets dat een beeld van uw firma weergeeft. Een prachtige foto van uw diamant(en), een slijpvorm, een zicht van uw slijperij enz. Maar dit moet dan ook perfect zijn, het is uw imago. De teksten en de boodschap moeten kort en duidelijk zijn. Uw klant moet onmiddellijk zijn weg vinden naar uw informatie.

1. Wie zijn wij: adres, alle gegevens en referenties (lid van diamantbeurzen, beroepsverenigingen enz).
2. Wat doen wij: groothandelaars, slijpers of makelaars die voor de klant alles kan vinden enz.
3. Op welke vakbeurs zullen wij aanwezig zijn, nummer van de stand (met foto van de stand van vorige deelname), doorverwijzing naar een verlanglijstje, wat zou de klant op de vakbeurs willen zien? Wenst hij vragen te stellen?
4. Beschikbare goederen ? prijzen ?
5. Wenst de klant een bezoek ?
6. Link met de web site van de beurs.
7. Geef een reden waarom de klanten u moeten komen bezoeken.

• DAG -1 MAAND

U kan nu reeds een uitnodiging sturen naar uw klanten of naar potentiële klanten.

Een originele brief of een kaart met een gratis inkomticket komt sympathiek over, u kan er nog een uitnodiging voor een drink op uw stand aan toevoegen. Een publiciteitsstunt zoals een nieuw slijpsel of een gadget is een pluspunt om de klant te lokken. Persoonlijk heb ik steeds demonstraties gegeven van diamantslijpen, diamantzagen en snijden, dit trekt steeds aan.

Dit wegens de bekende slogan "Work facinated me, I can sit and watch it for hours". Een klassiek fenomeen, dat als er mensen vòòr uw stand staan te kijken, dit de andere bezoekers aantrekt.

U kan ook opteren voor een videoscherm (1

scherm ofwel de meer spectaculaire 4 tot 6 schermen) met een promotiefilm over uw firma. Hiervoor moet u wel de bestelling doen op "Dag -3maanden".

Het wordt tijd dat u de kist met materiaal klaar maakt, lampen, weegschaal, faxtoestel, rekenmachientjes, loepen, sorteertangen (nooit meenemen in uw zak, deze worden afgepakt bij de security in de vlieghaven). Folders, gadgets geschenkjes, visitekaartjes (deze worden in grote hoeveelheden uitgegeven), potlood, papier, schupjes, gom, sorteerblokken, nietjesmachine, perforator, plakband en een zakje met klein gereedschap (tang, schroevendraaier, schaar, enz). De transporteur heeft de sleutels van de kist nodig voor de douane inspectie. Vergeet niet het dubbel van de sleutels voor u te houden en mee te nemen. U moet ook goede afspraken maken met uw transporteur, uur van vertrek, uur van aankomst in het land en bezorging op de beurs. Heel belangrijk is de coördinaten van zijn lokale agent (naam, telefoon, fax, e-mail).

De kleinste alledaagse benodigdheden op uw bureel zal u op een beurs vervelend missen.

Wat gaat u doen voor uw etalages ? U kan gewoon uw stenen in zwarte doosjes laten met daarop de kleur, de zuiverheid en type van certificaat. Maar u kunt ook iets origineel uitwerken voor uw etalage, iets aantrekkelijk of spectaculair. Ik heb technische tekeningen over diamant gebruikt (die u aan uw klanten kunt schenken),

oude diamantwerktuigen, antieke microscopen en boeken, enz. laat uw inspiratie maar gaan.

Het is nu ook tijd voor: Is uw reispas in orde ? Moet u geen visa hebben ?

• DAG - 2 WEKEN

De druk verhoogt, terug uw checklist en uw dossier controleren. Zien of u op alle bestellingen bevestiging hebt ontvangen. Een rappel sturen naar uw klanten per mail met de hoop hen te mogen begroeten en dat u een bijzondere collectie zal bij hebben. Wensen zij bepaalde goederen te zien zonder verplichting ?

• DAG -1 WEEK

U kan nu de verzekering verwittigen over de waarde die u gaat meenemen, u hebt hier ook twee mogelijkheden: ofwel laat u uw verzekeraar alles verzekeren, transport en verblijf op de beurs, ofwel slechts het verblijf, en de koeriersdienst zal de verzekering van het transport op zich nemen. U kan ook een persoonlijk transport doen maar de premie kan soms duurder uitvallen dan met een transporteur. Daarbij genomen dat het toch een bijkomend risico is, vele exposanten hebben de rampzalige ervaring gehad om bestolen te worden in het vliegtuig (terwijl u slaapt b.v.), op de vlieghaven, hotel (als men moet aanschuiven voor de balie) of op parking van de vakbeurs (tijdens het in- en uitladen).



TRAETED ? HPHT ? CVD ?

YOU KNOW IT IN A FEW SECONDS!!!

FREE SERVICE FOR MEMBERS

0475.24.45.95

03.213.10.41





Er zijn zelfs brutale overvallen gebeurd in de buurt van vakbeurzen waar de slachtoffers hardhandig werden aangepakt en zelfs vermoord (Bazel).

Vergeet niet dat een "ongeluk", zelfs zonder geweld, een hoop ellende betekent, aangifte bij de politie, zonder goederen op de beurs staan en nadien de lijdensweg om door de verzekering terugbetaald te worden.

Bij een persoonlijk transport moet u ook alle douane documenten zelf klaarmaken en naar D.O. brengen. Maar eens u deze pijnlijke procedure van D.O. doorgemaakt hebt, moet u geen schrik meer hebben voor een andere problematiek met buitenlandse douane, voor de buitenlandse douane instellingen is het tonen van de factuur, de goederen (zelden, soms 1 of 2 lotjes) en transportdocumenten, een gewoon snelle administratieve afwerking waar u slechts enkele minuten mee zal verliezen. Voor de buitenlandse douane is trouwens diamant een product zoals een ander. Het gaat wel anders als u een vakbeurs verlaat waar u verkocht hebt, dan moet u facturen voorleggen en de mogelijk taksen (die u van de klant ontvangen hebt) betalen. Maar hier ook kunt u indien u haastig bent een uurtje alvorens iedereen naar de douane gaat uw documenten laten in orde maken. Administratief verloopt dit terug zeer soepel (b.v. Bahrein en Bazel). Indien u naar Hong Kong gaat hebt u niet de minste last, daar mag u met uw goederen binnen en buiten zonder enige formaliteit. Bij uw terugkeer moet u wel langs het D.O. waar u terug de lange administratieve lijdensweg voor wederinvoer moet volgen.

• **DAG MIN 2 DAGEN**

Goederen moeten klaarstaan met factuur, kopij van de proforma factuur faxen naar de verzekeraar (niet persoonlijk afgeven) en 2 kopijen van de fax en bevestiging, één in uw dossier steken (indien er een ongeval zou voorkomen en u het aan de lokale politie moet voorleggen) en de andere blijft op uw bureel.

De goederen worden opgehaald door de transporteur, u kan ook de kist met het materiaal aan hem meegeven. Airwaybills bijhouden in uw dossier. Vraag aan de expediteur de naam en de gegevens van hun correspondent op de beurs.

Uw laptop bevat reeds uw stocklist van goederen die u bij hebt, alsook de goederen waarover u kan beschikken maar die u niet meeneemt. U moet ook lege facturen bij hebben, notaboek, lege partijbriefjes, commissiebriefjes. Het is aan te raden om ook een kleine printer te hebben.

• **VERTREK**

Op dit stadium moet alles klaar zijn. Nog uw reispas, visa, vliegticket en één of meerdere creditkaarten en u kan vertrekken met uw laptop. Vergeet niet een beetje cash geld in lokale munten voor taxi, bus of drinkgeld.

Ik geef altijd de raad om een "survival kit" bij te hebben met het hoogst nodige o.a.

aspirine voor hoofdpijn, keeltabletten (airco), Ercéfuryl (buikloop), supo voor constipatie, ontsmettingsalcohol, sparadrup, lavex, kleenex deze lijst kan u zelf verder aanvullen. Vergeet niet dat u in een vreemd land terecht komt. Als u iets tegenkomt zijn de apothekers nooit in de buurt, meestal is het de week end en kunt u uw stand niet verlaten.

Aangaande uw vliegtuigticket is het aan te raden om eerst de verschillende maatschappijen te vergelijken en indien u beslist om veel te reizen, een overeenkomst te hebben om uw miles op te tellen, dit geeft u talrijke voordelen.

Niet vergeten dat de luchthavens het uitverkoren grondgebied zijn van dieven, dus opletten voor uw bagage maar vooral voor uw aktetas, computer enz. Een ogenblik van onoplettendheid en uw waardevolle laptop is verdwenen tussen de massa. Opletten voor mensen die u aanspreken of "per ongeluk" een duwtje geven. Er zijn dieven die koffers zonder bodem hebben die zij over een koffer kunnen schuiven en zo met uw valies ervandoorgaan.

• **AANKOMST**

Indien u in een andere tijdzone bent aangekomen en u b.v. 's morgens aankomt (Hong Kong), zeker niet gaan slapen ! U moet het volhouden tot minstens 11 's avonds zodat u het tijdsverschil kan overbruggen en de volgende dagen zonder moeite kan werken. Met dit systeem heb ik nooit problemen gehad met "Jet lag".

Na uw bagage te hebben neergezet en u verfrist te hebben in het hotel, moet u zo snel mogelijk

naar de beurs om te zien of alles volgens de planning verloopt. U moet u eerst aanmelden bij de balie van de exposanten daar krijgt een grote omslag met uw badges, mededelingen, uitnodigingen van andere firma's enz. En vooral de catalogoos waarin u later nog eens potentiële klanten kan vinden tussen de deelnemers, u moet ook nazien of uw firma er goed in vermeld staat.

Meestal is er iets dat misloopt, de stand is niet afgewerkt, uw safe staat er nog niet, uw telefoonlijn werkt niet, de verlichting is niet aangesloten, uw materiaal en/of uw goederen zijn niet aangekomen.

Neem contact op met uw lokale verzendingsmaatschappij voor een afspraak, de grote maatschappijen (Brink's of Ferrari) hebben hun vertegenwoordiger en een balie op alle beurzen. Indien u wenst naar uw bureel te bellen vergeet niet dat er b.v. 6 uren of meer verschil kan zijn. Vooral geen paniek, meestal komt alles in orde na meerdere telefoons, faxen en heen en weer geloop. U kan nu uw materiaal opbergen en uw vitrinekasten reeds klaar maken, is alles klaar voor de strijd ? Sluit goed uw goederen op, ga lekker eten en rond 11 slapen.

• **D-DAY**

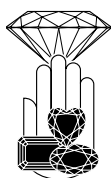
De meeste beurzen starten om 9 uur en eindigen om 18 uur, de exposanten mogen een uur vroeger komen om hun goederen in de etalages te zetten en een uur na sluitingstijd blijven om alles op te sluiten en op te ruimen. Maar er zijn ook andere beurzen zoals Bahrein en Dubai waar men pas om 16 uur begint tot 22 uur. Dit geeft u de mogelijkheid om klanten te bezoeken in de loop van de morgen.

De eerste dag begint dus met de uitstalling van uw goederen, dit moet u doen vòòr de opening van de beurs, juist hetzelfde als bij de sluiting wanneer u de goederen uit de etalage haalt, steeds uw stand dicht houden. De klanten mogen binnen komen als alles klaar is: etalage gesloten, goederen veilig achter u, iedereen op post.

Vanaf de eerste klant moet u hem zijn visitekaartje vragen, ofwel schrijft u op de achterzijde van zijn visitekaartje wat hij wenst, ofwel typt u of uw medewerker het in zijn laptop met de nodige opmerkingen in een filemaker bestand.

Zoals eerder gezegd wees voorzichtig met nieuwe klanten, nooit twee of meerdere loten op tafel leggen. Ik raad u aan om alvorens een lot mee te nemen het lot vòòr de klant te wegen en nadien terug te wegen alvorens het terug in uw stock te steken.

Indien de klant een cachet wenst te maken moet u en niet de klant de omslag sluiten en eerst zien of de goederen in het lot zitten en nogmaals wegen. Het zal niet de eerste keer zijn dat, nadat de klant het cachet gesloten heeft, hij niet meer komt opdagen. Als de omslag dan geopend wordt zit er droge rijst of CZ in. Stenen verwisselen is vlugger gebeurd op een vakbeurs met



alle drukte erom heen dan op uw bureel.

Een ander gevaarlijk moment is als de klant een steen uit de etalage vraagt, wees voorzichtig laat geen goederen achter op uw bureel en sluit de etalage onmiddellijk terug af.

Ik wens de deelnemers geen schrik op het lijf te jagen maar wel erop aan te dringen dat zij heel voorzichtig moeten zijn.

Indien u over grotere budgetten beschikt kan u onmiddellijk na het sluiten van de beurs een receptie aanbieden waar u ook de pers op kunt uitnodigen. Als u uw klanten hebt uitgenodigd voor een drink is het beter dat er een persoon voor aangesteld is om voor hen te zorgen. Zo kunt u zich beter toespitsen op het commercieel vlak. Het komt ook sympathiek over om een gadget-souvenir te overhandigen aan uw klant als hij vertrekt. Hiervoor zijn er talrijke items zoals schupjes, loepen, doekjes, sorteerblokken, sorteertangen enz. alles met discreet de naam van uw firma opgedrukt, af te raden is een gadget met uw naam in knalkleuren en in grote letters, deze gadgets verdwijnen in de eerstvolgende prullenmand. Er zijn verschillende firma's die zich hebben gespecialiseerd in promo-giften, in Hong Kong kan u zelfs alle diamantbenodigdheden krijgen met uw naam erop gedrukt. Een mooi leaflet in kleuren liefst in glanspapier met de presentatie van uw firma, foto's van de beheerders, van de slijperij, uw website en een historiek van de firma. U kan ook een CD overhandigen met deze presentatie waarin u ook een korte film kan toevoegen over het bureel in Antwerpen en de slijperij of zichten van de beurzen en de "square mile". Een didactische film over diamant wordt altijd met dank aangenomen aangezien de juweliers dit aan hun klanten kunnen tonen. Een typische geschenk voor een Antwerpse firma is een doos pralines uit België.

Het is aan te raden om 's avonds na sluitingsuur de stock op te maken, de verkochte goederen klaar maken voor verzending, deze ook in te schrijven in uw computer, voorschotten of betalingen van goederen natellen inschrijven enz., m.a.w. uw boekhouding bijhouden. Het ligt nog fris in uw geheugen en u zal u zich een vergetelheid (het is normaal door de drukte) snel herinneren. Indien u wacht tot de laatste dag kan dit een puinhoop worden met veel ergernis en paniek tot gevolg.

U hebt de mogelijkheid nog 's avonds één of meerdere klanten uit te nodigen in een restaurant waar men beter kan kennismaken. Het is ook mogelijk dat er klanten zijn die u zullen uitnodigen. Een gouden regel is, evengoed voor in België als in het buitenland, nooit goederen mee te nemen naar een hotel om aan mogelijke klanten te laten zien! Noch voor de Sjeik van 1001 nachten noch voor de Keizer van China! Tientallen "accidenten" zijn er reeds gebeurd op die wijze. De klant moet maar op de beurs komen ofwel gaat u hem later bezoeken op zijn bureel of in zijn winkel.

• **ATA**

Als u naar een beurs gaat kunt u ook met een ATA carnet werken, dit is een document dat een jaar geldig is om met stalen rond te reizen, u kan ermee dag en nacht over de grenzen gaan zonder andere documenten of onkosten. Het document bestaat uit verschillende bladen in verschillende kleuren. Telkens u een land binnengaat zal de douane een stuk van een blad afscheuren en de andere helft afstempelen, dit doen zij ook als u het land verlaat. Het is een zeer snelle regeling, zelden moet men aan de grenzen hiervoor wachten. De carnet bestaat uit verschillende in- en uitgaande documenten die u de mogelijkheid geeft om verschillende landen te bezoeken. U moet wel opletten dat u genoeg bladen hebt die overblijven om terug te keren, indien u één blad te kort hebt is de douane onverbiddelijk en de goederen worden geblokkeerd tot u een nieuw ATA document kunt binnenbrengen. Het is een zeer gemakkelijk systeem om prospectie te doen buiten Europa, maar u kunt niets verkopen. De ATA carnet kan u aanvragen bij een Kamer van Koophandel, hiervoor moet er wel een vergoeding betaald worden in evenredigheid met de waarde.

• **LAATSTE DAG**

De vakbeurzen hebben de gewoonte om de laatste dag vroeger hun deuren te sluiten om de exposanten de kans te geven om alles af te breken en klaar te maken voor de verzending. Meestal is het minder druk en is het reeds rond het middaguur zo stil dat u de kans krijgt om een bezoek te brengen aan andere standhouders. U hebt reeds van de eerste dag de catalogoog gekregen met de namen van de deelnemers. U hebt dus enkele dagen tijd gehad om de catalogoog door te nemen en de potentiële klanten uit te kiezen. Het is ook het moment om alles rustig voor te bereiden voor de verzending, u moet de verantwoordelijke van b.v. Brink's opbellen en een afspraak maken om de goederen op te halen. U moet de documenten invullen voor verzending en de verkoopfacturen meegeven (dubbel voor u bijhouden in uw dossier), uw stock moet perfect in orde zijn anders kan u problemen krijgen bij de wederinvoer. Een kleine vergissing kan

een hoop ellende betekenen bij D.O.

Indien er onbekende klanten binnenkomen op het laatste ogenblik tijdens het inpakken wees voorzichtig, zij kunnen slechte bedoelingen hebben en gebruik maken van de drukte om iets te stelen.

Als alles opgeborgen is doen u en uw medewerkers nogmaals de ronde binnen en buiten de stand. Het is niet onmogelijk dat u nog iets in de etalage, in de lade van het bureel of in de safe vergeten bent.

• **FLYING HOME**

U kunt de zelfde avond of de volgende morgen terugkeren maar er is ook een andere optie namelijk een paar dagen langer blijven om de nieuw gemaakte klanten eens te gaan bezoeken. Dit heeft verschillende voordelen, 1° u kan zien waar hij zijn bureel heeft, is het werkelijk een belangrijke zaak (als een klant u komt bezoeken op de beurs zullen zij zich steeds als een belangrijke firma voorstellen). 2° Hij zal het appreciëren dat u hem een bezoek brengt. 3° U kan nog eens napraten over enkele onderwerpen waarvoor u niet de tijd had of niet aan gedacht heeft tijdens de beurs.

• **TERUG OP UW BUREEL**

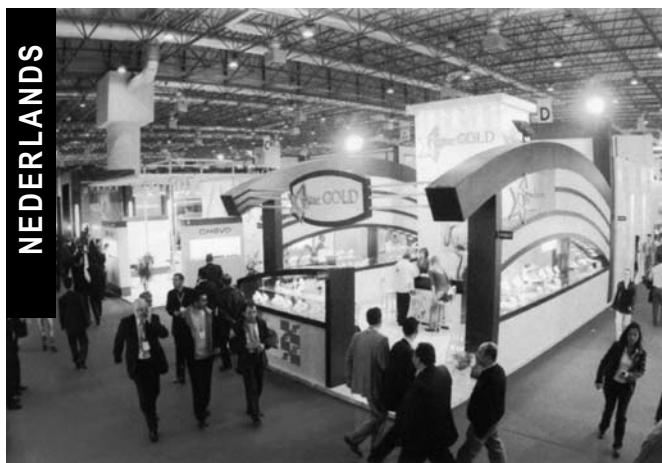
De eerste 2 à 3 dagen bent u sowieso kwijt aan het nakijken van de goederen, te klasseren, de balans op te maken en bestellingen klaar te maken en te verzenden.

Indien het nieuwe klanten zijn in Europa maakt u een factuur zonder BTW maar u moet wel het juiste nummer op de factuur zetten. Is het nummer fout, moet u de BTW betalen. Voor deze reden is een telefoontje wel lonend naar de centrale dienst voor BTW n° 02.552.58.91 voor internationaal voor België is het 03.203.34.45. Soms kan een klant een nummer per ongeluk verkeerd gegeven hebben. Maar zo vermijdt u later onnodige problemen.

Er zijn maatschappijen die zich specialiseren om de BTW terug te vorderen op de facturen die u betaald hebt, hiervoor nemen zij meestal 25% commissie, u moet zelf maar uitmaken of het voor u lonend is, u moet wel enkele maanden

DID YOU KNOW ? SAVIEZ-VOUS? WIST U ?

The International Gemological Institute (IGI) has become the only international gemological organization to have earned International Organization for Standardization (ISO) 9001:2000 certification in five countries — the United States, Canada, India, the United Arab Emirates and Hong Kong — after embracing the importance of maintaining credibility and high industry Standards by submitting to independent external audits, according to an IGI press release. ISO 9001:2000 specifies requirements for a quality management System where an organization needs to demonstrate its ability to consistently provide product/service that meets customer and applicable regulatory requirements, and aims to enhance customer satisfaction through the effective application of the system, including processes for continual improvement of the System and its assurance of conformity to customer and regulatory requirements. In 2003, IGI's U.S. and Canadian laboratories became certified for operating a quality management System for the scope of independent third party testing, classification, grading and certification of precious stones, jewellery and polished diamonds.



geduld hebben alvorens het saldo op u rekening komt. Het dossier voor Vlaanderen Export (Flanders Investment & Trade) moet ook afgewerkt worden volgens de richtlijnen. U hebt alle justifications en facturen van onkosten bijgehouden waarvan u een kopij naar hen zal sturen.

Het is ook tijd om de onkostenberekening te maken, alle inkomende facturen aangaande de beurs moeten opgeteld worden zodat u een juiste raming hebt van de reële kosten. Anderzijds moet u de verkopen (indien er waren) in het positieve saldo zetten. Maar indien u een negatieve balans krijgt (meestal) betekent dit niet dat het een slechte beurs was aangezien u ook het kersverse klanten bestand in het positieve saldo moet steken. Een definitieve balans kan u slechts na 3 à 5 jaar maken.

• EEN WEEK LATER

Het is nu tijd om alle contacten terug op te nemen. Eerst een brief, mail of fax met bedanking voor het bezoek dat de klant aan u firma gebracht heeft. U weet dankzij uw bestand in uw computer welke eisen hij zal stellen, zijn soorten goederen die hij wenst, zijn turn-over enz.

U kan hem dan uitnodigen om naar Antwerpen te komen (al of niet op uw kosten) ofwel een planning opmaken om hem en enkele andere klanten te gaan bezoeken.

Een telefonisch contact na 2 weken is aan te raden, het is meer persoonlijk dan een brief, fax of mail. De klant zal moeten antwoorden op uw pertinente vragen en hij zal ook gemakkelijker vragen stellen over prijzen en kwaliteit.

Verlies vooral uw moed niet, vergeet niet dat er nog tientallen collega's zijn die ook op de beurs stonden en ook op jacht gaan. Neem alle redenen mogelijk om met de klant terug contact te leggen. Tracht iets aan te bieden dat uw collega's niet kunnen of niet wensen te doen. Naverkoop service is zeer belangrijk, in het begin zal de nieuwe klant bestellingen plaatsen die hij op een ander niet of niet gemakkelijk vindt, kleine bestellingen, de boodschap is dan "doorbijten", op termijn zal de klant toch naar u komen. Men mag niet vergeten dat de klanten reeds hun bevoorradingsbronnen hadden alvorens zij bij u kwamen. Waarom is de klant naar

u gekomen? Deze vraag moet u zich stellen, zoekt hij goederen die hij bij zijn leverancier niet vindt, zoekt hij betere prijzen? Een snellere service? Een nieuw slijpsel, kwaliteit? Ofwel, dit kan ook gebeuren, simpelweg krediet. Dan is het aan u om het risico te overwegen.

Vergeet niet dat soms met één grote nieuwe klant uw investering verantwoord is.

• PSYCHOLOGIE

Een punt staat vast, u hebt uw klantenbestand kunnen uitbreiden zoals u het nooit zou kunnen doen indien u in Antwerpen zou gebleven zijn. Als u als bezoeker gaat hebt u slechts de mogelijkheid om standhouders te bezoeken. Als standhouder hebt u niet alleen de bezoekers die u kan aanlokken maar u kan ook tijdens stillere momenten de andere standhouders bezoeken. U staat als standhouder ook sterker tegenover de klanten, die u kwamen bezoeken op uw stand, dan indien u met uw attaché case hen had bezocht. Als bezoeker van de beurs, komt u ook soms ongelegen op de stand van een fabrikant, u bent ook niet de eerste die hem komt bezoeken. Maar als standhouder, indien u hem op zijn stand bezoekt, een introductie kan zijn: hoe was de beurs voor u? De bewaking was beter als verleden jaar enz. U staat u op gelijke voet met hem en u kunt hem uitnodigen op uw stand om goederen te zien en nader kennis te maken met uw firma.

U hebt ook de mogelijkheid om een folder te laten afgeven bij de andere standhouders en hen uit te nodigen voor een bezoek op uw stand.

Als u een klant op bezoek krijgt, geef een korte beschrijving van uw firma en de voordelen die de klant zal hebben om bij u te komen. Luister naar zijn verlangens of problemen. Speel de kaart van samenwerking, de relatie op lange termijn en het bijstaan om zijn klanten te helpen uitbreiden.

Er is ook een groot verschil in mentaliteit zo zal een Japanner nooit "Neen" zeggen, een Koreaan zal te vroeg op een afspraak komen en een zuiderling zal te laat komen. Wees steeds zeer beleefd om niemand te kwetsen (zonder

dat u het weet). Een visitekaartje is een belangrijk werktuig, er geen hebben komt "boers" over. Als u een kaartje ontvangt leg dit met respect voor u neer om vooral de Oosterse mensen niet te beledigen.

• CONCLUSIE

Het deelnemen aan een vakbeurs is een grote investering en u weet pas na enkele jaren of het een goede vakbeurs was. Met de huidige evolutie van de globalisatie heeft men meer afzetmogelijkheden maar is de concurrentie ook veel harder geworden. De Antwerpse diamantair moet bewegen en zijn cliënteel steeds uitbreiden om te overleven, één van de mogelijkheden is de deelname aan vakbeurzen. Het is door verschillende studies bewezen dat de impact van een deelname aan een vakbeurs 6 maal groter is dan alle andere promotie.

Ik heb u hiermede enkele tips gegeven uit mijn ervaring die ervoor zullen zorgen dat uw deelname bijna vlekkeloos zal kunnen verlopen.

Ik wens hiermede de nieuwe generatie "reizende diamantairs" veel succes en doorzettingsvermogen. Hun inzet zal vroeg of laat beloond worden.

Eddy Vleeschdrager

ARCHIVES

Diamonds prices from 1987 / Exchange from 1981 till today. - Prijzen van diamant van 1987 / Wissel van 1981 tot nu. - Prix des diamants depuis 1987 / Change depuis 1981 à ce jour.

Gratuit pour les membres/free for members/ gratis voor de leden.

**Non membres/non members/niet leden : 25,00€
Tel : 03.225.20.24 Faw : 03.225.20.26**

IRRADIATED DIAMONDS				
Carat	IF/VVS	VS	SI	Piqué
0,10-0,25	700	600	550	350
0,50	1.200	1.050	950	550
1,0	1.700	1.400	1.250	850

SYNTHETIC DIAMONDS				
0,5	IF/VVS	VS	SI	Piqué
Yellow	2.000	1.900	1.650	1.450
Pink	2.750	2.550	2.250	2.100
Blue	2.650	2.500	2.200	2.100



WHY PARTICIPATE IN A TRADE FAIR?

In recent years an increasing number of companies have wanted to participate in trade fairs. This is a result of the new DTC politics and because those that are not sightholders wish to create a profile for themselves on the international market. The time when wholesalers came over with "cash" (this is now illegal) to build up their stock is over. In the past the halls of the Exchange were jam-packed with goods for buyers and sellers. Today the diamantaire must not only receive his clients in his office but also go to the client himself. This is the same for diamantaires worldwide who in order to expand their customer bases, must prospect for new ones. Prospecting is a long and laborious task. The diamantaire must go and appeal to potential clients as a sales representative. He comes across wholesalers who do not have sufficient financial strength; or large jewellery factories and wholesalers where the diamantaire may pull up a chair in a waiting hall with other suppliers. Another difficulty entails going to trade fairs and scouring the stands. The jewellery factories that have taken one big expensive stand must make their fair participation financially worthwhile. In this context, priority is given to the potential clients who visit the stall rather than the "intruding" diamantaire-supplier. In some fairs such as L.A. it is not allowed for suppliers to enter.

The above should eventually convince the diamantaire to participate in trade fairs. However, this demands preparation and follow up which are as important as the fair itself. And there are some things you should know... By no means should you expect to cover your costs during the trade fair. There is only one trade fair where this is possible — the Hong Kong Jewellery & Watch Fair, where you can sell stones and receive cash at the spot. Trade fairs usually serve to make contacts; to make oneself known and to work towards the future.

Don't be put off by the presence of large companies. You will certainly have something that the larger firms do not have, maybe better and faster service. You will go through more trouble to find something special for your client. In smaller firms the customers speak directly to the boss and not to numerous salesmen. Many customers would prefer to go a small boutique rather than a large supermarket. Look for a added value whom make the difference. If you decide to participate in a trade fair you must make a choice between hundreds of potential fairs. The first question is: Where do I wish to make my clientele or to expand my customer base? You must make a choice between large trade fairs such

as Basel, Hong Kong, Vincenza and Tokyo where you will be put on a waiting list, or the smaller local trade fairs in France, Italy, Spain, Germany and Bahrein etc. It is advisable to have a trial participation in a smaller, more affordable trade fair.

• YOU HAVE DECIDED TO PARTICIPATE IN A TRADE FAIR

• A 6 MONTHS BEFORE FAIR

The organiser confirms your participation, and will request a deposit in advance to book your exhibition space. At this stage you still have the possibility to negotiate with the organiser for a better place, so carefully study the floorplan of the exhibition space. You usually get a heavy file of all the possible order forms. Read every page carefully and sign only one copy, send it and keep the other one in your own file, If there is no second copy for the exhibitor (which is very rare) you must make a photocopy of it. In the case of a European trade fair you must not forget to order a parking place because during the trade fair it is impossible to find a parking in the area of the exhibition space.

The size of your stand is not important, at some trade fairs the minimum space is 9 square metres, at others 12 square metres. It is not the size of your stand that attracts the customer but the message in your display. What is the message? What is your specialisation or your niche? If you sell very cheap Indian goods in large quantities, then it is advisable to have small dishes in which to present your goods. If you sell fine "Antwerp cut" goods or ideal cuts then provide a few technical drawings of your polished goods. If you sell certificate stones then you must show individual stones, either with the numerous documents, or individually in small boxes. It is advisable to have one slogan in your display or on the front panel above your stand which immediately makes your speciality

obvious. You are wasting your time if a client must search for what you do. Clients have so many offers that they do not have time to find out what your speciality is, they will just walk away. Do not forget to take out a responsibility insurance for the fair. This you can do via your broker or via the fair organiser. At some fairs it is obligatory to take a separate fire insurance.

• 5 MONTHS BEFORE FAIR

You now know the date and the location of your stand. You can take the booth construction agent of the trade fair, take an independent one in the country where the fair is being held or bring your own stand builder to the fair.

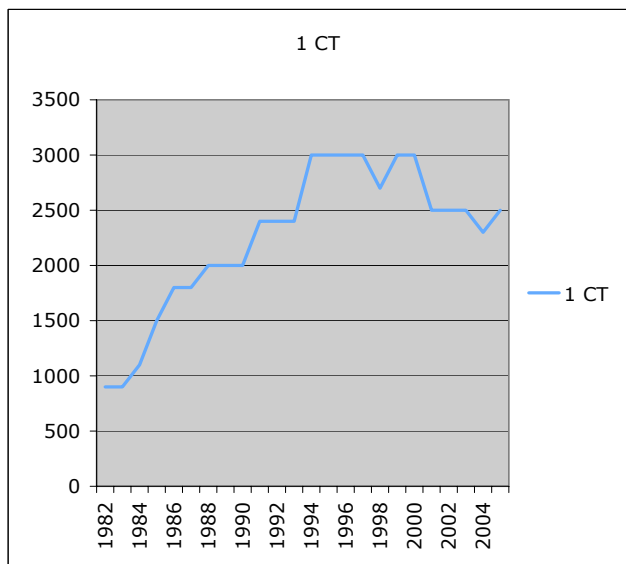
• THE BOOTH CONSTRUCTION AGENT OF THE TRADE FAIR

You receive a clean and anonymous land amongst the others. If you are not satisfied, you can go back to the organiser who ultimately recommended this stand builder (and receives a commission for this). The stand builder also has a batch of stalls on standby for small incidents such as if a lamp dies or of you wish to have another chair or box in your stall.

The lighting of your display is very important and numerous different types of halogen lamps, spots and neon lighting exist from which to choose, depending on what kind of goods you are exhibiting. Are you presenting white diamonds, coloured diamonds, rubies, sapphires, emeralds or jewellery? Once you have found the right temperature of light, you must take care to write this down for the next fair. During the fair you must pay particular attention to which type of lighting one can notice the best from a distance. There are displays which attract one from far away and others which fade into the background. If you have not ordered any special lighting from your stand builder, he will give you one neon tube or ordinary spots.

BURMA SAPPHIRE 2 CT FINE GRADE

	1 CT
1982	900
1983	900
1984	1100
1985	1500
1986	1800
1987	1800
1988	2000
1989	2000
1990	2000
1991	2400
1992	2400
1993	2400
1994	3000
1995	3000
1996	3000
1997	3000
1998	2700
1999	3000
2000	3000
2001	2500
2002	2500
2003	2500
2004	2300
2005	2500



Source "The Guide" May/June 2006

BRUT - ROUGH - UNGESCHLIFFENER - GREZZO - BRUT - ROUGH - RUW				
AIGUE-MARINE				
	VERDATRE	PURE	1,- 20,-	0,50 - 2,-
BRESIL-RUSS	BLEU-CLAIR	PURE	1,- 10,-CT	1,- 2,-
SRI-LANKA-	BLEU-CLAIR	PURE	10,- 30,-CT	2,- 2,50
RHODESIE-	BLEU-CIEL	PURE	1,- 5,-CT	2,50 - 7,-
KENYA-INDE-	BLEU-CIEL	PURE	5,- 20 CT	7,- 15,-
AFR.SUD-ECT	BLEU-CIEL	PURE	20,- 45,-	15,- 30,-
	BLEU-INTENSE	PURE	1,- 5,-CT	4,- 10,-
	BLEU-INTENSE	PURE	5,- 15,-CT	5,- 15,-
	BLEU-VERT	PURE	5,- 20,-CT	2,- 20,-



• YOUR OWN STAND BUILDER

You have the opportunity to take an original design that will stand out from the crowd. You must take care that your chosen stand builder receives the rules of the fair (maximum height, construction and demolition times, quay) because, owing to safety measures, the fair organisers are very strict.

You must try that your booth is coming out of the crowd, big posters, short slogans but straight to the point, your logo and colours always the same. Try to keep the same home style for your advertising, web site and folders. Remember that a picture sell better than words.

• WHAT YOU NEED - BOOTH SPECIFICATIONS

It is important that you can close up and lock your showcases and that you have a conveniently arranged stand where you can receive your clients. It is essential that you and your employees can keep an eye on customers at all times. Millions of euros have been stolen over the last decade from all the different trade fairs and increasingly during visiting hours.

Besides your showcases, you need one or more desks and chairs as well as cabinets in which you can file folders and documentation. It is up to you whether you wish to have a small sitting area for your clients. You can have a small kitchen for maintenance. Don't forget the wastebasket and the hat rack (especially in winter). You can hire everything from the organizers including a fridge, video equipment and stands for your folders. You need a telephone line in case you wish to call your office or to fax or mail clients. The organizers take care of the cleaning and vacuuming of the corridors, the stands and the furniture. If you choose to take care of your stand yourself then you need polishing cloths and a kitchen towel to keep your desks neat. In the mornings you need products to polish the showcases, which become very dirty and full of finger marks towards the evening. You must take care that you also at least have a small scale and a sorting lamp, calculators, small office utensils (scotch tape, eraser, pencils, paperclips) loops, cloths, desk pads, shuffles, sieves, leverage, a bottle of methanol and sorting tweezers.

this checklist before each fair since there is always something missing.

• ORGANIZING A SPECIAL EVENT

If you wish to organize an event e.g. a reception or a jewellery catwalk' during the trade fair; it must always be organized well in advance with the fair organizers. Or you could choose to organize an event outside the fair for example in a big hotel nearby.

If you wish to arrange a press conference for a special news release, it is better to do this at the fair with a breakfast or a lunch. If you wish to invite the jewelers-factory exhibitors it will be better to arrange this after the fair at about 7pm with a buffet meal which has the advantage that people can wander around and make contacts rather than being obliged to stay seated. This can be paired with a sound and light show on your subject, without overwhelming your guests. Going overboard always results in a negative effect. You can also organize a reception with a well-known speaker about a hot item or on a controversial topic, gemological (synthetic or treated stones, new precious stones), economic (e-commerce, stock control, credits etc) or more politically inclined (e.g. impact of the Kimberley process or import and export regulations in specific countries).

These topics may occasionally seem stale to us as insiders but for the outsider they can be topics about which he or she has read but has not received a good explanation.

• CATERING

It is a good idea to take a small fridge and a coffee machine to offer your visitors a drink. You can buy soft drinks and plastic cups at the local shops. You can also appeal to the fairs catering facility to provide drinks but in this case don't forget to order in advance. If you want to receive important clients before a reception at your stand, it is possible to order champagne with the necessary snacks beforehand with the catering of the fair.

• HOTEL

You must hook a hotel as soon as possible because so many exhibitors and visitors will flock to the area and the best situated hotels will be booked up quickly. The first time you will probably have to be satisfied with a hotel that is further away I advise

you to put your company on the waiting list for a hotel close to the trade fair. Nothing is more unpleasant than a heavy day on the fair and then having to travel for an hour or two to your hotel.

• SAFE

There are two options; to lock your goods up every night in the organizer's strong room or to order your own safe at your stand. The first option is the cheapest; you must hand in your goods locked into a box or an attaché-case, against proof of receipt, to the security guards of the collective safe room. You must take into account that you may have to wait 15 to 30 minutes every evening to drop off your goods and every morning to retrieve your goods.

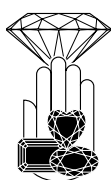
To hire a safe is therefore probably the best solution. Do not take one that is too small as at the end of the day the price difference between the smaller and the bigger safe is insignificant in your total amount of overheads. You can also lock your scale and your computer inside it in the evenings. I personally always advocate making a video recording of the stand and the showcases (this allowed me to foil a professional thieves gang in Italy some time ago).

• A FEW TIPS

If possible one or two people should sell, while a third person should keep an eye on the booth. This person can welcome the visitors and arrange for drinks but his first priority is to observe the new customers. On your work table there should be as little unnecessary material as possible just what is needed (lamp, desk pad and scales) Do not let more than one parcel be seen by an unfamiliar customer at the time.

Do not be fooled by appearances! Professional thieves often look well groomed and presentable, and appear friendly and courteous. They usually have no visitor's card or professional card from a jeweler company.

If you go to a trade fair do not leave your briefcase unattended or your jacket with your wallet in it hanging on a chair. Your display cases must always be locked up. Watch out for plastic doors, which are flexible and can be twisted. Thieves rarely come alone so be careful that someone does not attempt to stand in front of you so that you are unable to watch your stand.



Personally I have always worked with an Excel-checklist that can be ticked off point by point before leaving. You can use and extend

• ADVERTISING

It is now the moment to think about an advertising depending your budget, in the fair catalogue or/and in professional issues. Mention your participation on one or more fairs if possible with your booth number.

• 3 MONTHS BEFORE FAIR

You now have everything and your dossier is complete. Do not forget to put all your proofs of receipt in your file, preferably with coloured folders in between them.

1. Correspondence with the organizers to order the stand,
2. Order of the stand builder with all the necessary corresponding items (phone, safe etc),
3. Hotel: reservation and confirmation,
4. Journey: reservation of flight/s and shuttle to the fair or hotel,
5. Insurance: make mention of the participation (without amount) and proof from your broker that you received cover. Insurance for your luggage is also advisable as disappearance of suitcases at airports happens regularly it is not rare for your luggage to be broken into also,
6. Courier Service for shipping your goods,
7. Clients: list of local clients,
8. Miscellaneous items.

Concerning your air ticket; it is advisable to compare the different airline companies and if you decide to travel often, to belong to a loyalty programme which accumulates all your air miles. This gives you numerous advantages.

• CLIENTS

The main objective to participate at a trade fair is to make new customers.

So now is the time to ask for lists of jewelers, jewellery factories and wholesalers via Consulates, Embassies or Chambers of Commerce. The Chamber of Commerce of the country in which the fair takes place can also be very good at lending support. It is advisable to do a trip to a neighboring country close by in order to meet with The Chamber of Commerce if none exists in your home country. Another means, which is not to be sneezed at, is to become a member of the World Trade Centre (WTC). This is a global organization, which helps its members to make contacts in all countries. They can provide you with lists of importers and jewelers. In most WTCs you can even get a small office in which to receive your clients. WTCs are always centrally situated and are good meeting points, and are at your disposal to help with local administrative questions.

In Belgium for example, Flanders Investment & Trade (FIT), can give you a hand with finding these lists. They also have local employees termed trade/commerce attaches on the spot, who can give you good advice and tips on the local market.

And don't forget to file an application for subsidies with FIT. You can also make an application for intervention for your prospecting expenses, travel and hotel.

This is also the time to make a special edition of your website and to announce your presence at the trade fair. You can then send a mailing (via a specialized company) to all precious stones, wholesalers and jewellery factories. The size of your mailing depends on your investment, but it is certainly advisable to start a local mailing either electronically, by post or by fax; mentioning your presence, your goods on display and your booth number. You can also make a link with the fair web site. Give also a reason why the client must visit your both.

• 1 MONTH BEFORE FAIR

You can send out an invitation to your clients or to potential clients. A letter or a card with a free fair entry pass makes a great impression. You can also add an invitation for a drink at your stand. A publicity stunt such as a new cut or a gadget is an added bonus to entice customers. Personally I have given demonstrations of diamond cutting, sawing and polishing on account of the well-known slogan "Work fascinated me, I can sit and watch it for hours". Another classic phenomenon is that people standing outside your stand will always attract other visitors to you too. You can also opt for a video screen with a promotional film about your company. This must be ordered at least 3 months before the show date.

It is now time that you finish packing your boxes of necessary materials including lamps, scales, calculators, loops, sorting tweezers (do not take these with you in your bag as these are confiscated by airport security), pencils, paper, eraser, shuffles, stapler, punch, adhesive tape and a small bag containing smaller equipment (tweezers, screwdriver, scissors). The transporter needs the keys of the box for the customs inspection. Do not forget to have a double of the keys made for you to keep and to bring with you. You must also make good appointments with your transporter, including the time of departure, time of arrival in the country and delivery at the fair. Coordination with their local agent (name, phone no and fax) is very important.

How are you going to organize your displays? You can do an ordinary lay-out and display your stones in black boxes with indications of the colour, clarity and type of certificate. You could also do something original, attractive and spectacular. I have used technical drawings of diamonds, old diamond tools and antique microscopes - just try to be inspired. It is now high time to check whether your passport is valid and whether you need a visa.

• 2 WEEKS BEFORE FAIR

The pressure is increasing, so it is back to your checklist and to inspecting your dossier. Check whether you have received confirmation of all your orders. Send a reminder to your customers by mail

stating the hope that they received your invitation and repeating that you hope to welcome them at your booth. That they can ask to see some goods with any obligation.

• 1 WEEK BEFORE FAIR

You can now inform the insurance company on the value of the goods that you are taking with you. You have two possible ways of doing this. You can let your insurer insure everything, transport and stay on the fair. Or you can insure your stay only while the courier service will take responsibility for the insurance of the transport.

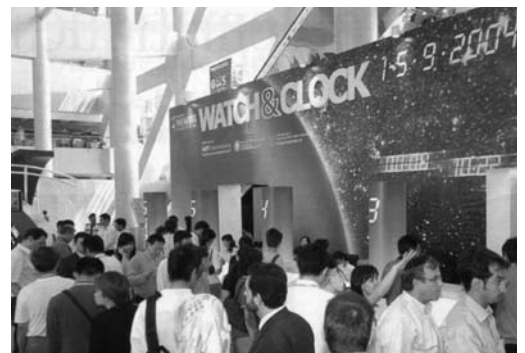
You can also do your own personal transport but the premium can be more expensive than with the transporter as it is such an additional risk. Many exhibitors have had the disastrous experience of being robbed in the plane, airport, hotel or parking of the trade fair (while loading or unloading). Brutal hold ups have occurred in the vicinity of trade fairs where the victims were roughly treated or even murdered (Basel).

Do not forget that an accident, even without violence, means being terribly inconvenienced and having to inform the police, being without goods at the fair and the agony of having to go through getting your insurer to pay you back.

With personal transport you must also fill in all customs duty forms yourself and take them to Diamond Office (for Belgium). Once you have been through this painful procedure you won't be troubled



Never say "Sorry we don't have".



anymore by the foreign customs. Showing the invoice, the goods (rarely, sometimes 1 or 2 lots) and transport documents is a fast administrative task, which will only take a few minutes more. By the way for the foreign customs, diamonds are just a product like any other. It can turn out quite differently if you leave a trade fair where you sold and must then submit your invoices and pay the possible taxes that you received from your customer. But here also if you are in a hurry you can leave an hour before everyone else to go to the customs. You can put your documents in order, which is again very simple from an administrative point of view (eg Bahrain and Basel). If you go to Hong Kong you have the least trouble. There you may enter and leave with your goods without any formalities. When you return (to Belgium) however you must go through the customs (Diamond Office) again, where you return to the long administrative agony of following the return imports.

• ATA

If you are going to a trade fair you can also work with an ATA carnet. This is a document that is valid for one year allowing one to travel around freely with samples. In this way you can go over the borders day or night without any other documents or expenses. This document consists of different



pages in different colours. Every time that you enter a country the customs tears off a piece of this paper and the other is stamped. They do this again when you leave the country. This is a very fast measure and very rarely do you have to wait at the borders. The carnet consists of many different entry and exit documents, which give you the possibility to visit different countries. Don't forget to check whether you have enough papers to return. If you are missing one page the customs officials are unrelenting and your goods are stuck until you bring them a new document. It is a very easy system to employ for prospecting outside Europe, but you cannot sell anything. The ATA carnet can be requested at the Chamber of Commerce. You will have to pay an amount in proportion to the value of the goods.

• 2 DAYS BEFORE FAIR

Goods must be ready with invoice, and a copy of the invoice faxed to the insurer (not personally delivered). You must have two copies

of the fax and confirmation, one to stick in your file (in case you meet with an accident and you have to explain this to the local police and submit to questioning) and the other you can leave at your office. The goods are picked up by the transporter. Airway bills must be kept in your file, and don't forget to ask the forwarding agent for the name and the data of his correspondent at the fair. Your laptop contains your stocklist of goods that you have with you as well as the goods you have available but that you have not brought with you. You must have empty invoices with you, a notebook, empty parcel papers, commission letters. It is also advisable to have a small printer with you.

• DEPARTURE

At this stage everything should be organized. Don't forget your passport, air tickets and one or more credit cards and you are ready to depart with your laptop. Do not forget a bit of cash in local currency for a taxi, bus or drink. I always advise taking a survival kit with all necessities including medicine for headaches, throat pain, diarrhea etc. Do not forget that you are going to have to get by in a foreign country and there are often no pharmacies in the area. Do not forget that airports are the chosen territory for thieves; watch your luggage at all times. One

in which you can later find potential clients. You must also ensure that your firm is mentioned there. Usually something goes wrong: the stand is not complete, your safe is not yet there, your telephone line doesn't work, the lighting isn't connected, your material or your goods have not arrived etc. Make contact with your local forwarding company for an appointment. The big companies (Brinks or Ferrari) have their representative there and a desk on all fairs. If you need to call your office, remember that there may be a time difference!

Do not panic on any account; usually everything works out after numerous telephone calls, faxes and running to and fro. You can now store your material and finish doing your showcases, is everything finished for the show? Lock your goods up well, have a good meal and go to sleep around 11pm.

• D-DAY

Most fairs start at 9am and end at 6pm. The exhibitors may arrive an hour earlier to prepare their stands and may leave an hour after closing time so that they can lock everything up and clear things away. But there are also fairs, especially in the Middle East, which start at 4pm and end at 10pm. This gives you the opportunity to visit clients in the morning. The first day begins with the displaying of your



moment of inattention and your valuable laptop disappears into the crowd. Watch out for people with whom you speak or who give you a push "by accident". There are thieves that have bottomless suitcases that they can slide over your suitcase and by doing so can get away with your case.

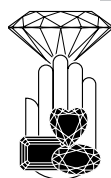
• ARRIVAL

If you are traveling to another time zone and you arrive in the morning make sure that you do not go to sleep! You must try and carry on until at least 11pm in the evening so that the time difference can be bridged and the next day will be less trouble. Using this method I have had never problems with jetlag. After you have laid down your luggage and refreshed yourself at your hotel, you must go the trade fair as quickly as possible to see whether everything is going according to plan. You must firstly report to the exhibitor's desk where you receive your badges, notices, invitations from other companies etc. And particularly important is the catalogue you receive

goods, you must do this before the opening of the fair. The customers may come in when everything is prepared: the display is closed, goods safely behind you and everyone in their position.

You must ask absolutely all visitors for their visitor's card. You can write on the back of the card what the customer wanted or you can type the necessary details in a filemaker format.

Like I said previously: be cautious with a new customer, never put two or more parcels on the table at once. I advise you to weigh it in front of the customer before and after giving the parcel to him or her and before putting it back in your inventory. If the customer wants to seal it, you have to close it and you have to check whether the goods are in the parcel and weigh it again. It won't be the first time that the customer will not come back after sealing the parcel. Changing stones happens faster on a trade fair with all the additional pressure on you than in the office. Another dangerous moment is when the



customer asks for a stone from the display cases. Be cautious. Do not leave any goods on your desk and close the display cases immediately after taking the goods out. I don't wish to scare any participant but I urge that it's better to be extremely cautious.

• AFTER CLOSING TIME

If you have a bigger budget you can offer a reception immediately after the closing of the trade fair to which you invite the press and your customers. It makes a good impression if you give a small gift - a gadget or souvenir - for this purpose.

There are many possible items like a shuffle, a loop, deskpads or tweezers etc. Everything should be discreetly printed with the name of your firm. I advise against putting your name in big letters or in flashy colours. These disappear into the first dustbin. There are many companies who have specialized in promotional gifts. In Hong Kong you can get all diamond necessities with your name printed on them. You can also give out a CD with a presentation where you put a small movie about your office and factory or views of the diamond area. A didactic movie about diamonds is always gratefully received as the jewelers can show this to their customers. A typical appreciated gift for an Antwerp company is a box of Belgium chocolate.

It is advisable to take stock and to prepare the sold goods to be sent, to put this on record on your computer as well as adding up deposits or payments received - in other words to do your book keeping every evening after closing time.

You also have the option of inviting customers out to a restaurant in the evening or customers might invite you out. One golden rule is to never take goods with you to show potential customers - not even for the Sheik of 1001 nights nor for the Emperor of China! Dozens of "accidents" happen in this manner. The client must come to the fair or you can visit him later at his office or his shop.

• LAST FAIR DAY

Usually the trade fairs close their doors earlier on the last day. Usually it is already less busy around midday so you'll get the chance to visit other exhibitors. You received the catalogue of exhibitors on the first fair day, and therefore had a few days to go through it and to pick out potential customers. This is also the time to calmly prepare everything to be sent back. You must call up the representative of your shipping company and arrange for everything to be picked up. You must fill in the shipment documents and hand over the sales invoices (double for you to keep), your stock must be in perfect order or you can encounter problems with return imports. One small error can mean a heap of misery at customs of D.O.

If unknown customers come in at the last moment while you are packing up, be very careful. They may have bad intentions and can take advantage of the distraction in order to steal something. When every-

thing is put away you and your employees must do the rounds inside and outside the stand once more, it is not impossible that you left something in the display case, in the drawers of the office or in the safe.

• FLYING HOME

You can return home the same evening or the following morning but there is also the option to stay a few days more to visit your newly acquired customers. This has many advantages.

1. You can see where they have their offices and whether it is a true and important business.
2. The client will appreciate your visit.
3. You will have the time to speak about a few subjects that you didn't have time for or in mind during the fair.

• BACK AT YOUR OFFICE

The first 2 or 3 days after you return you will have to dedicate to classifying files, making up the balance and preparing and shipping the orders. If there are new European customers then you must make invoices without VAT but with the correct number on the invoice. If the number is wrong, you will have to pay VAT after all. Give a call to the VAT authorities n° 03 203 34 45 for Belgium and 02 552 58 91 for the EC.

There are companies who are specialized in recouping the VAT that you have paid on your invoice (for which they take 25% commission) such as Ernst & Yong. You have to see whether this pays for you to do this.

The file for Flanders Investment & Trade must also be completed according to the guidelines (for Belgium participants).

It is also time to make a calculation of your expenses and of all incoming invoices during the fair so that you have a realistic view of your costs. You have to put your sales (if there were any) in the positive balance. But if you have a negative balance it doesn't mean that you had a bad trade fair considering that you have to put all new customers in the positive balance. A definitive balance can only be made in between 3 and 5 year's time anyway.

• ONE WEEK LATER

It is now time to make contact again with the customers. First a letter by mail or fax thanking them for their visit to your company. Thanks to the file in your computer, you know all the details e.g. which goods he demanded, his turnover etc. Then you can invite them to come to Antwerp (at your cost or not); or you can plan to pay them a visit. Telephonic contact after two weeks is advised.

Do not lose courage, do not forget that you had many colleagues on the fair hunting for clients. Take every opportunity to make contact with potential customers. Try to offer them something that your colleagues cannot offer or don't want to. After-sale service is very important.

In the beginning the new customer will place orders that he cannot find easily with his current suppliers. You have to ask yourself the question: "Why did he come to me"? Is he looking for a new type of goods, or is he looking for a better price, faster service, a new cut, or higher quality? Credit could also be the reason. In this case, you will have to judge the risk.

• PSYCHOLOGY

The point is that by attending a trade fair you enlarge your customer base like you could never manage to do if you stayed in your home town. If you go as a visitor, you can only visit the exhibitors but as an exhibitor you attract not only visitors but you can also get in touch with other exhibitors. As a booth holder, you make a stronger impression on the customer who comes to visit your booth than if you were to walk around with your attaché-case. Moreover, as a visitor you are often intruding (amongst many others) on manufacturers' booths. As an exhibitor, however, you are on equal footing and you can invite others to your booth to see some goods and to get to know your company better.

You have also the possibility to offer your folder to all other booth with your number.

If you receive a client talk shortly about your company and the opportunities to work with your company. Listen to him, his needs, his problems. Offer him a collaboration, the relationship on long term, your support to increase his clientele.

There is also a big different in mentality, a Japanese will never say "NO" a Korean will always be to early on the appointment, a Middle East client will be never on time.

Be very polite sometime you can hurt some people without knowing. Have always business cards with you, if you receive a card put it on the desk with respect certainly with clients of the Far East.

• CONCLUSION

With the current evolution of globalization there are more sales opportunities but competition has equally become more fierce. The participation on a fair is 6 time more efficient than all other promotion systems. The diamond people have to evolve and expand their customer base to survive. One of the possibilities is precisely by participating in trade fairs. This however represents a large investment and you can only find out whether it was worthwhile after a few years.

I hereby have given you a few good tips from my experience which will ensure that your participation will be almost trouble-free. I wish the new generation of "travelling diamantaires" a lot of success and perseverance. Their investment will pay off sooner or later.



DE PLUS EN PLUS NOUS OBSERVONS LE DÉSIR DES DIAMANTAIRES DE VOULOIR PARTICIPER À DES SALONS PROFESSIONNELS DE BIJOUTERIE

C'est entre autres une suite de la nouvelle politique de la DTC, mais les autres négociants et fabricants désirent aussi se profiler sur le marché international par le biais de cette voie. La période où les grossistes diamantaires venaient à Anvers acheter « rubis sur l'ongle » l'approvisionnement de leur stock est définitivement révolue, il est actuellement même interdit d'acheter « cash ». C'était la période où les salles des bourses étaient remplies d'acheteurs et de vendeurs. Actuellement le diamantaire reçoit non seulement ses clients dans ses bureaux, mais il doit partir visiter ses clients. Pour consolider son fichier clientèle il devra faire de la prospection. C'est un long et pénible chemin que le diamantaire doit ainsi parcourir comme « voyageur de commerce ». Soit il tombe sur un soi-disant grossiste sans garanties financières (souvent dans un petit bureau de location avec un coffre d'avant la guerre 14-18) et sans stock personnel, soit chez les grands fabricants, joailliers ou grossistes où le diamantaire pourra faire la file dans une petite salle d'attente avec les autres fournisseurs. La première question sera combien en dessous du Rap ? deuxième question : combien de mois de crédit donnez vous ? Une autre possibilité est de visiter les salons de bijouterie et faire le « porte à porte » des stands. Malheureusement les bijoutiers-fabricants louent leurs grands et luxueux stands à des prix forts et le rendement doit être optimisé, ce qui veut dire priorité aux clients. Le diamantaire vient souvent au mauvais moment, certains salons interdisent même l'entrée à des fournisseurs comme par exemple à Los Angeles.

Pour ces différentes raisons, le diamantaire fera le « grand pas » et participera à un ou plusieurs salons. Mais la participation à un salon demande une préparation ainsi qu'un suivi qui sont tout aussi, si pas plus important que le salon lui-même. Il ne faut surtout pas partir du principe que les frais d'un salon doivent être amortis. Il n'y a qu'un seul salon où vous pouvez vendre et encaisser du comptant, où l'importation et exportation sont libres, c'est Hong Kong. Les autres salons servent principalement à établir des contacts commerciaux, se faire connaître et surtout préparer l'avenir. Certains salons interdisent en principe même la vente sur place telle que « la foire des échantillons de Bâle ». Le bilan d'un salon ne peut être fait qu'après environ 5 ans. N'oubliez pas non plus que votre présence

comme « nouveau venu » sur un salon sera vite remarquée. Après quelques années vous devenez une valeur sûre, une présence familière. Par contre si vous ne venez plus, les visiteurs se poseront des questions.

Ne vous laissez pas effrayer par la présence des grandes firmes concurrentes, vous avez certainement un plus à offrir, un service plus rapide et personnalisé, une petite firme fera plus d'efforts pour trouver des marchandises difficilement disponibles. Le client parle directement au patron et pas à des vendeurs. Il y a les super marchés mais aussi les boutiques, souvent le client choisira la boutique. Cherchez une valeur ajoutée qui fera la différence. Si vous décidez de participer à un salon, il faudra faire un choix entre la centaine de possibilité d'événement sur les différents marchés. Il faut partir du principe que lors de votre première participation, vous n'aurez pas le meilleur emplacement. Ce n'est qu'après chaque participation que votre emplacement sera régulièrement amélioré. La première question est : dans quel pays voudrais-je me faire une nouvelle clientèle ou l'agrandir ? Il faudra faire le choix entre les mega-salons tels que Bâle, Hong Kong, Vicenza, Tokyo etc. où il faudra se mettre sur une liste d'attente des salons plus locaux en France, Italie, Allemagne, Bahreïn etc. Il est à conseiller de faire un premier essai avec un salon moins prestigieux mais abordable, vu que les mégas salons sont souvent exorbitants.

• VOUS AVEZ DÉCIDÉ DE PARTICIPER À UN SALON

• JOUR J- MOINS 6MOIS

L'organisateur vous confirme votre emplacement accompagné d'un plan du hall d'exposition, ainsi qu'une demande de paiement d'un acompte pour réserver votre place. À ce stade, vous avez encore la possibilité de discuter pour un meilleur emplacement. Certains veulent être le plus près possible de l'entrée d'autres plus au centre ou bien près de la cafétéria. Vous recevez un dossier volumineux contenant des bons de commandes. Il faut lire attentivement chaque page, une sera renvoyée et l'autre vous garderez dans votre dossier. Dans le cas (exceptionnel) où il n'y a pas de double, il faut en faire une photocopie. S'il s'agit d'un salon en Europe, il ne faut pas oublier de réserver un parking, car lors du salon, il n'y a plus de places libres dans les environs immédiats, en plus les voitures mal stationnées

sont irrémédiablement transportées à la fourrière.

La grandeur de votre stand n'est pas un facteur important certains salons offrent des stands à partir de 9 ou de 12m2. Ce n'est pas la grandeur qui attire le client mais le message qu'il recevra par le biais de votre étalage. Quel est ce message ? Votre spécialité, votre exclusivité : je vends des marchandises hindoues en masse, dans ce cas, il faut présenter des coupelles de marchandises, je vends des marchandises taille anversoise, taille « idéal », dans ce cas ajoutez quelques dessins ou photos auprès de vos marchandises. Je vends des tailles fantaisies, ajoutez quelques dessins techniques de votre taille. Je vends des pierres certifiées, dans ce cas, il faut présenter des certificats et des petites boîtes avec dans chacune une pierre, des pierres scellées. Un slogan publicitaire dans votre étalage ou un panneau frontal sur votre stand qui annonce immédiatement votre spécialité est à conseiller. Si le client doit chercher ce que vous faites, vous êtes mal partis. Le client est devant une si grande diversité d'offres qu'il n'a pas le temps de deviner votre spécialité, il vous négligera.

Le client regarde d'abord vers le haut, le fronton de votre stand puis ensuite votre étalage. Si vous ne parvenez pas à l'accrocher c'est perdu.

N'oubliez pas l'assurance RC, vous pouvez la prendre chez votre courtier habituel ou bien auprès de l'organisateur du salon. Certains salons exigent une assurance spéciale incendie.

• JOUR-MOINS 5 MOIS

Vous connaissez la place, la date et l'emplacement de votre stand. Ou bien vous prenez le constructeur de stand du salon ou bien un constructeur indépendant local. Vous pouvez aussi prendre un constructeur d'Anvers lors de participation à un salon européen.

• CONSTRUCTEUR DU SALON

Vous recevez un stand propre et anonyme parmi les autres. L'avantage est que lorsque vous n'êtes pas satisfait vous pouvez faire une réclamation auprès de l'organisateur qui vous l'a recommandé et en passant, il a reçu sa commission. Le constructeur a en plus une permanence au salon pour les petits incidents par exemple une lampe qui saute ou vous désirez encore un petit meuble en plus. La lumière de votre étalage est très importante, il y a toute une gamme, du tube néon aux lampes halogènes entre lesquelles vous devrez choisir. La question est qu'allez vous présenter ? Des diamants blancs ou de couleurs, rubis, saphirs, émeraudes ou des bijoux. Une fois que vous avez trouvé la bonne température de lumière, vous devez la retenir pour les prochains salons. Observez lors des salons quels sont les étalages qui attirent et ressortent le plus de la masse. Si vous ne commandez rien de spécial le constructeur vous placera des tubes néon (pas mauvais pour du diamant à condition qu'il y en ait suffisamment) ou des spots de couleur jaunâtre. La firme Eikhorst en Allemagne offre une large gamme pour des exposants, il suffit de communiquer quel type de marchandise vous exposez.

• VOTRE PROPRE CONSTRUCTEUR

Vous avez plus de possibilité de créer une conception



plus originale qui vous fera mieux ressortir. Votre constructeur doit recevoir les règlements du salon (hauteur maximum, période de construction et de démantèlement, possibilité de déchargement du matériel ainsi de suite). Les organisateurs sont, pour des raisons de sécurité, très stricts sur les procédures.

Les éléments importants sont que vos vitrines peuvent se fermer à clef, que vous avez une vue générale sur votre stand lorsque les clients rentrent. Que vos collaborateurs peuvent facilement observer les clients. Vous recevrez des clients honnêtes, mais aussi des voleurs professionnels dont certains travaillent sur commande. Des milliards d'euros ont déjà été volés les dernières années dans les différents salons, toujours pendant les heures d'ouverture.

Vous devez avoir un stand qui sort de la masse, des grandes photos, des slogans publicitaires court mais efficaces, votre logo en vos couleurs doivent toujours revenir. Essayez de garder le même style pour votre site, publicité et dépliants. N'oubliez pas qu'une image (photo) est plus directe qu'une phrase.

• VOTRE DOSSIER DU SALON

Vous avez besoin en dehors de vos étalages, d'un ou plusieurs bureaux et chaises des petites armoires pour le petit matériel ou un présentoir pour votre matériel publicitaire. C'est à vous à décider si vous désirez offrir des rafraîchissements, dans ce cas une kitchenette est indispensable. N'oubliez pas le panier à papier et le porte manteau (en hiver). Vous pouvez tout commander à l'avance à l'organisateur, frigo, écran vidéo, présentoirs, etc. (des cendriers ne sont plus disponibles vu que dans la majorité des salons il y a interdiction de fumer).

Les organisateurs s'occupent généralement du nettoyage nocturne des couloirs et des stands ouverts. C'est principalement le passage de l'aspirateur. Si vous décidez de nettoyer vous-même votre stand, il faudra soit louer soit emporter un aspirateur, des chiffons pour les poussières, des rouleaux d'essuie tout et produits pour le nettoyage des bureaux et vitrines qui sont vers le soir maculées de taches de doigts.

Il faut prévoir au minimum une balance, lampe de triage, calculatrice, petit matériel de bureau (gomme, trombones, ruban adhésif, crayons, mais aussi des pincettes, pelles, loupes, chiffons, bloc de triage, tamis, Leveridge, une bouteille de méthanol). J'ai personnellement toujours travaillé avec une liste de contrôle sur Excel, suivi du pointage avant le départ ou l'emballage. Cette liste peut ainsi être mise à jour après chaque salon vu qu'il vous manquera toujours un petit rien.

Si vous désirez organiser un événement par exemple une réception ou un défilé il faudra bien en avertir l'organisateur quelques mois à l'avance. Vous avez aussi la possibilité de l'organiser en dehors du salon par exemple dans un hôtel voisin.

Si vous désirez organiser une conférence de presse pour une nouveauté, soit une nouvelle taille ou une nouvelle ligne de bijoux je conseille un petit déjeuner conférence. Les journalistes sont encore frais et dispos. Par contre si vous désirez inviter des fabricants exposants faites le plutôt après la fermeture du salon

vers 19h avec un buffet promenade, ce qui permet d'avoir plus de contacts directs, on n'est pas obligé de rester assis à une seule table. Vous pouvez ajouter un spectacle son et lumière concernant votre firme ou vos créations. Le tout sans pour autant « écraser » vos invités car ceci aura un effet contraire. Vous pouvez aussi organiser une conférence avec un conférencier renommé sur des sujets actuels gemmologiques (synthèses, manipulation des pierres nouvelles pierres), économiques (e-commerce, crédits, maîtrise des stocks) ou plus politiques (impact du processus Kimberley, régularisation des imports-exports dans certains pays). Bien que plusieurs sujets nous paraissent connus, ce sera pour les invités une information et une explication sur pas mal de questions.

• COMMANDE

Vous avez besoin d'une ligne téléphonique et si possible un fax si vous désirez rester en contact, par e-mail, avec votre bureau ou avec vos clients. Il est agréable d'offrir un café ou un rafraîchissement à vos clients. Pour cela vous avez besoin en dehors d'un petit frigo, d'une machine à café. Les boissons et les gobelets s'achètent sur le marché local, soit au salon même (mais plus cher). Vous pouvez aussi faire appel au service de maintenance du salon, dans ce cas il faut en faire la demande à l'avance. Ceci est aussi possible si vous désirez inviter des clients important pour une réception sur votre stand avec une coupe de Champagne. Une telle réception est à conseiller en la fin de la journée vers 17 heures.

• HÔTEL

Vous devez le plus rapidement possible réserver votre hôtel vu que les hôtels proches du salon sont toujours complets non seulement à cause des exposants mais aussi des visiteurs. La première fois vous devrez vous contenter d'un hôtel plus éloigné. Mais je conseille de mettre votre firme sur la liste d'attente pour l'année suivante. Rien n'est plus désagréable que de devoir faire une ou deux heures de route après une journée fatigante au salon.

• SAFE

Vous avez deux options soit enfermer vos marchandises le soir dans une chambre forte du salon soit louer un coffre sur votre stand.

La première option est la moins chère, vous enfermez vos marchandises dans un coffret, une valise ou un sac que vous déposez contre un reçu au gardien de la chambre forte. Il faudra bien compter entre 15 à 30 minutes de file d'attente aussi bien le soir que le matin pour sortir vos marchandises vu que la plupart des exposants emploient ce système. Lors du salon de juin à Vicenza le responsable de la chambre forte s'était trompé entre AM et PM lors de la mise en marche du système de sécurité des portes. Lorsque les exposant le matin voulurent sortir leurs marchandises les portes restèrent irrémédiablement fermées. Le responsable étant parti passer la journée à la plage, il ne fut retrouvé que vers la fin de la journée. Le résultat était que les exposants avaient ainsi perdu une des meilleures journées du salon et ne furent jamais dédommagés.

Louer un coffre est la meilleure solution, ne le prenez

pas trop petit vu que la différence de prix n'est pas énorme. En plus vous pouvez y enfermer le soir votre balance et votre ordinateur portables. J'ai toujours employé une surveillance vidéo du stand et des vitrines ce qui m'a permis d'ailleurs de faire coffrer une bande de malfrat en Italie qui opérait dans plusieurs salons.

• QUELQUES SUGGESTIONS

Si possible une ou deux personnes qui vendent et une personne qui observe. Cette personne peut aussi servir un rafraîchissement au client, mais la tâche principale reste l'observation des nouveaux clients. Sur votre table le moins possible de matériel inutile, juste le nécessaire, lampe, bloc de triage, balance. Ne jamais laisser voir plus d'un lot à la fois. N'oubliez pas que les voleurs professionnels sont tirés à quatre épingles, il est soit très aimable mais souvent arrogant. Ils ont rarement une carte de visite ou parfois une prise chez un bijoutier. Garder les boîtes contenant les pierres derrière vous, et ne prendre qu'au fur et à mesure. Tenir les doigts et les mains à l'œil et ne pas se laisser distraire par un acolyte. Un voleur a souvent tendance à jouer avec ses doigts (comme un pianiste) afin de les garder souples. Comme visiteur d'un salon soyez plus que prudent, ne jamais lâcher votre mallette, ne pendez pas votre veste avec votre portefeuille sur une chaise derrière vous lors d'une pause café à la cafétéria.

Garder toujours les portes des étalages fermés à clef, refusez des portes coulissantes en plastic car les voleurs peuvent facilement les ouvrir. Les voleurs viennent rarement seuls, donc faites doublement attention lorsqu'un client vient se mettre devant vous, vous empêchant de voir votre stand. Ne jamais laisser traîner des objets de valeur sur votre bureau, n'oubliez pas que, malgré les contrôles, tout le monde peut entrer et sortir dans les salons.

• PUBLICITÉ

Il est temps selon votre budget de placer une publicité dans le catalogue du salon ou/et dans des revues professionnelles. Annoncez votre participation à un ou plusieurs salons et si possible avec le numéro de votre stand.

• JOUR J-MOINS 3MOIS

Vous avez tout confirmé et votre dossier est complet. N'oubliez pas de garder tous les justificatifs dans votre dossier avec des séparations bien distinctes ce qui facilitera une recherche rapide.



Une situation des plus désagréables.

Een zeer lastige situatie.

Unpleasant situation.

1. Commande du stand et courrier avec l'organisateur,
2. Commande auprès du constructeur avec tous les accessoires (téléphone, coffre etc.),
3. Hôtel, réservation et confirmation de la réservation,
4. Voyage, réservation des tickets de vol et transport de l'aéroport à l'hôtel,
5. Assurance : annonce de participation avec valeur approximative ainsi que la confirmation de votre courtier d'assurance. Assurance bagage est aussi à conseiller, régulièrement des valises disparaissent dans l'un ou l'autre aéroport, parfois elles réapparaissent, mais parfois elles disparaissent définitivement. Une valise forcée n'est pas exceptionnelle,
6. Votre transporteur pour l'expédition des marchandises,
7. Liste des clients locaux,
8. Divers.

• CLIENT

Il y a deux possibilités ou bien vous invitez vos clients sur votre stand ou bien vous décidez « autant pas », car mes clients pourraient entrer en contact avec mes concurrents qui sont aussi au salon. Dans les deux cas, le but est de se faire une nouvelle clientèle.

C'est le moment de demander des listes de bijoutiers, fabricants et grossistes par le biais des consulats, ambassades ou chambre de commerce. Une bonne source est de savoir si la Chambre de Commerce locale où le salon a lieu a aussi une Chambre de Commerce en Belgique. Il est même conseillé dans le cas où il n'y a pas de représentant au Benelux, de faire un voyage à Paris ou autre capitale pour profiter des services des Chambres de Commerce. Un autre service et pas des moindres est le World Trade Center (WTC), c'est une organisation mondiale qui aide ses membres à établir des contacts commerciaux dans tous les pays. Elle peut vous fournir des listes d'importateurs, grossistes détaillants, etc. Vous pouvez même avoir dans la plupart des sièges du WTC un petit bureau pour recevoir vos clients. Ils disposent de tous les moyens de communication et sont à votre disposition pour résoudre vos problèmes administratifs locaux. En plus les bureaux du WTC ont tous des localisations centrales ce qui est fort pratique comme lieu de rendez-vous.

Flanders Investment & Trade, anciennement Export Vlaanderen, peut aussi vous donner un coup de main dans les recherches de listes. En plus vous devez faire une demande de subside vu qu'elle émet chaque année une liste des salons pour lesquels l'organisation participe dans les frais de location des stands.

Vous pouvez aussi faire une demande de participation financière pour vos voyages



de prospection. Une visite à Export Vlaanderen en vaut toujours la peine. Ils ont leurs correspondants locaux, les « attachés commerciaux » avec lesquels vous pouvez prendre contact. Vu que ces personnes sont déjà depuis plusieurs années sur place, ils peuvent vous donner des conseils et des avis non négligeables. Il est un fait qu'un attaché peut être plus dynamique qu'un autre.

Et last but not least, le Guild of Diamond et des Pierres Précieuses qui peut vous donner des conseils et qui elle aussi organise des événements similaires.

Il est temps maintenant d'annoncer votre participation au salon sur votre site Internet. Vous pouvez organiser un mailing, par le biais de sociétés spécialisées, à tous les grossistes, fabricants et bijoutiers. L'importance de votre mailing dépendant de votre investissement mais certaines firmes offrent des mailings à partir de 2 ou 3000 €.

Il est de toute façon à conseiller de faire un mailing local soit électronique soit par la poste avec l'annonce de votre participation ainsi que le numéro de votre stand et ce que vous pouvez offrir. Demandez aussi si les clients désirent voir, sans obligations, certaines marchandises.

• VOTRE SITE

Il y a des sites construits par de grosses firmes à des prix exorbitants qui durent plusieurs secondes avant d'être chargés, d'autres ont une musique (qui ne plait pourtant pas à tout le monde) mais qui généralement irrite ou encore plus grave est ridicule. Vu que vos clients potentiels cherchent un produit bien défini, ils ne désirent pas perdre leur temps à des messages vides de sens. La vitesse de votre site surtout au démarrage est importante. Vous pouvez avoir un site simple (qui vous coûtera moins cher) mais qui ira droit au but. Votre première page doit être attractive, pas trop chargée, pas de masse d'informations mais l'image de votre

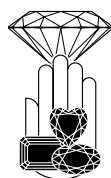
firme. Une photo de qualité, vos diamants vos formes fantaisies ou une vue de votre tailleur ou de votre tailleur au travail. Les messages doivent être courts et clairs. Le client doit immédiatement et facilement trouver son chemin dans l'information.

1. Qui sommes nous : adresse, références (membre d'un ou des bourses, association professionnelle etc.)
2. Que faisons nous : grossistes, tailleurs ou courtier qui pourra tout trouver pour son client.
3. Quelles sont les salons où vous participez, numéros de stand (si possible avec photo de l'édition précédente), possibilité de remplir « on line » ce que le client voudrait voir comme marchandises ou poser des questions.
4. Quelles sont les marchandises disponibles? Prix ?
5. Le client désire une visite de votre part ?
6. Une liaison avec le site du ou des salons.
7. Donnez une raison pour laquelle le client doit venir vous voir.

• JOUR J MOINS 1 MOIS

Vous pouvez commencer par expédier des invitations à vos clients ou vos clients potentiels. Une lettre ou une carte originale avec une carte d'entrée gratuite est toujours sympa. Vous pouvez y ajouter une invitation pour le verre de l'amitié sur votre stand. Un stunt publicitaire par exemple une nouvelle taille ou un gadget pour attirer le client marche souvent. Personnellement j'ai toujours fait des démonstrations de taille, de sciage et de débrutage, cela attire beaucoup de monde. Voir travailler quelqu'un sur un produit fascinant attire du monde et des clients.

Vous pouvez aussi opter pour un écran vidéo, ou plusieurs (plus spectaculaire) avec un film sur la promotion du diamant et de votre firme. Pour cela il faut faire la commande jour J moins 3 mois.



Il est temps de préparer les caisses avec le matériel, lampes de triage, balance, un fax-photocopieuse, calculatrices, loupes, pincettes (ne jamais emporter dans votre poche car elles sont irrémédiablement confisquées par la sécurité de l'aéroport). Dépliants, gadgets publicitaires, cartes de visite (celles-ci sont distribuées en grandes quantités), crayons, papier, blocs de triage, perforatrice, agrafeuse, tape, et un sachet avec du petit matériel (tourne vis, pince, ciseaux etc.). Le transporteur a besoin de la clef de la malle pour les services de douane, n'oubliez pas d'emporter le double. Il faut aussi faire des accords précis avec votre transporteur, heure de départ, heure d'arrivée sur place et précision concernant la livraison sur votre stand. Très importants sont les coordonnées de son agent local (nom, adresse, téléphone, fax, e-mail). Le plus petit matériel ordinaire que vous utilisez au bureau lorsqu'il vous manque au salon peut être très désagréable.

Que faire pour l'étalage ? Vous pouvez simplement placer les pierres dans des boîtes noires avec une courte description, poids, couleur, pureté et type de certificat. Mais vous pouvez aussi trouver quelque chose d'original qui rendra votre étalage plus attractif ou plus spectaculaire. J'ai employé des dessins techniques concernant le diamant (que vous pouvez offrir aux clients), des outils de taille ou des microscopes et/ou livres antiques, laissez travailler votre imagination.

Il est temps de contrôler si votre passeport est encore valable et de se renseigner s'il faut un visa.

• JOUR J MOINS 2 SEMAINES

La pression monte, contrôlez votre liste et votre dossier. Avez-vous reçu confirmation de vos commandes ? Un dernier rappel par e-mail à vos clients : nous espérons vous voir, nous avons une collection exceptionnelle, voulez-vous voir autre chose ? vous cherchez quelque chose de difficile à trouver ?

• JOUR J MOINS 1 SEMAINE

Vous devez avertir votre assureur de votre participation au salon ainsi que de la valeur approximative que vous emporterez. Vous pouvez envisager un transport personnel, mais, dans certain cas, la prime d'assurance est aussi chère que le prix du transport par transporteur spécialisé. Il faut ajouter que le transport personnel est un risque supplémentaire. Bien des exposants ont eu des expériences catastrophiques de vols dans l'avion (lors d'assoupissement), dans l'aéroport, à l'hôtel lors d'une file d'attente à la réception, sur le parking du salon lors du déchargement ou chargement. Il y a eu même des agressions dans les environs de salons et même une agression mortelle à Bâle.

N'oubliez pas qu'un « accident » même sans violence entraîne des misères telles que déclarations à la police, être sans marchandise au salon et finalement les ennuis avec les assureurs qui essayeront de trouver la faille pour ne pas payer. Lors de transport personnel, vous devez aussi préparer vos documents de transport et passer la pénible expérience du D.O. Bien que par la suite les formalités douanières dans les autres pays sont plus « normales ». Pour les instances douanières des pays transit ou du pays où le salon a lieu, il suffit de montrer la facture et rarement la marchandise (tout au plus un lot ou deux). C'est une procédure simple et rapide où vous ne perdrez pas beaucoup de temps. Pour les instances douanières étrangères le diamant est un produit comme un autre. C'est différent lorsque vous quittez le salon et que vous avez vendu sur place, dans ce cas, il suffit de présenter les factures et parfois payer comptant l'argent des taxes que vous avez reçu du client. Mais ici aussi si vous êtes pressé il est à conseiller de passer à la douane une petite heure avant la clôture du salon, la formalité même est rapide (Bâle, Bahreïn etc) Pour Hong Kong c'est encore plus facile car l'importation et l'exportation sont libres et vous n'aurez aucun problème. Par contre lors de votre retour à Anvers il faudra repasser par le lourd et lent moulin administratif du D.O.

• JOUR J MOINS 2

Les marchandises doivent être prêtes, envoyer la copie de la facture proforma à l'assureur par fax (votre confirmation) et 2 copies (une reste au bureau) ainsi que la confirmation de l'assureur à ajouter dans votre dossier. Lors d'accident, il faut parfois pouvoir la montrer à la police locale. L'expéditeur vient chercher les marchandises, vous pouvez aussi lui confier la caisse avec le matériel. Gardez « l'Airwaybill » dans votre dossier et demandez le nom et les coordonnées du responsable correspondant au salon.

Votre lap-top contient déjà votre liste de stock des marchandises que vous emportez ainsi qu'une liste d'autres marchandises disponibles. Vous devez aussi avoir des factures vierges, blocs-notes, des plis, livret de commission. Il est aussi à conseiller d'emporter une petite imprimante.

• DÉPART

À ce stade, tout doit être prêt. Votre passeport, visa, tickets d'avion, une ou plusieurs cartes de crédit et vous pouvez partir avec votre lap-top. N'oubliez pas de l'argent comptant en monnaie locale pour le taxi, bus ou pourboire. Je conseille toujours un étui de « premier secours » avec des médicaments de première nécessité : aspirine, sparadrap, tablettes contre les maux de gorge, constipation, diarrhée, désinfectant, lavex, kleenex c'est une liste que vous adapt-

erez vous-même. Lorsque qu'il vous arrive un ennui, vous êtes loin d'un pharmacien, ce sera un dimanche en plus vous n'aurez pas le temps de quitter votre stand.

Concernant votre ticket, il est à conseiller de consulter plusieurs compagnies aériennes concernant les prix et les possibilités (si vous décidez d'entreprendre plusieurs voyages) de cumuler vos kilomètres ce qui vous ne donnera pas mal d'avantages par la suite.

N'oubliez pas que les aéroports sont les lieux de prédilection des voleurs, donc double attention à vos bagages et surtout votre mallette, ordinateur, etc. Un instant d'inattention et votre précieux lap-top disparaît dans la masse des voyageurs. Il y a des voleurs qui ont des coffres sans fond qu'ils glissent sur votre valise et ni vu ni connu ... Faire attention aux personnes qui vous accostent ou par mégarde vous poussent légèrement.

• ARRIVÉ

Si vous êtes arrivé dans un autre réseau horaire par exemple le matin (Hong Kong), surtout ne pas aller dormir ! vous devez tenir le coup minimum jusqu'à 11 h du soir, c'est le seul moyen de passer d'un réseau à un autre et le lendemain vous pouvez redémarrer normalement. Avec ce système, je n'ai jamais eu le fameux « Jet lag ».

Après avoir déposé, vos bagages et vous être rafraîchi, vous devez vous présenter le plus rapidement possible au comptoir d'enregistrement où vous recevez une enveloppe ou un sac contenant vos badges, informations, invitations d'autres firmes etc. Et surtout le catalogue du salon dans lequel plus tard vous pouvez puiser pour trouver des clients potentiels, vous devez aussi voir si votre firme a été correctement reprise. Généralement il y l'une ou l'autre chose qui tourne mal, votre stand n'est pas terminé, votre coffre n'a pas été livré, votre ligne téléphonique n'est pas branchée, la lumière ne marche pas, vos marchandises ou votre matériel n'est pas arrivé. Prenez contact avec votre transporteur qui a généralement son propre stand au salon (Brink's ou Ferrari). Si vous désirez contacter votre bureau n'oubliez pas la différence d'heure. Surtout pas de panique, généralement tous les problèmes peuvent se résoudre après, quelques coups de téléphone, fax, courir d'un service à l'autre. Vous pouvez déjà remplir vos armoires, préparer votre étalage. Tout est prêt pour le jour J ? Enfermer bien vos marchandises et après un bon repas prenez un bon repos bien mérité vers 11 heures.

• JOUR J

La plupart des salons ouvrent à 9 heures et se terminent à 18 heures, les exposants peuvent venir plus tôt pour étaler leurs marchandises et

une heure après la fermeture pour tout enfermer et ranger. Mais il y a aussi d'autres salons tels que Bahreïn et Dubaï où le salon commence à 16 heures et se termine à 22 heures. Ceci vous donne la possibilité de visiter vos clients au cours de la matinée.

La journée commence par le remplissage des étalages, il en est le même le soir pour les vider, il faut garder votre stand fermé. Les clients peuvent rentrer lorsque tout est terminé : étalage fermé, les marchandises en sécurité derrière vous, chacun au poste de combat.

Depuis le début, vous demandez la carte de visite du client, ou bien vous écrivez à l'arrière de la carte ce qu'il désire ou bien, ce qui est plus professionnel, vous ou votre collaborateur rentre les coordonnées immédiatement dans l'ordinateur avec les remarques sur un programme par exemple « file maker ».

Comme déjà expliqué soyez prudent avec de nouveaux clients, ne laissez jamais deux ou plusieurs lots à la fois sur la table. Je vous conseille avant de montrer un lot de mêlées de peser le lot devant le client et faire de même avant de le remettre en stock. Si le client désire faire un cachet, ce n'est pas à lui de fermer l'enveloppe, voyez bien si la marchandise est là et la repeser puis vous la fermer et faites signer par le client. Ce ne sera pas la première fois qu'un client qui a fait cachet ne revient plus. Lorsque l'on ouvre l'enveloppe ont y trouve du CZ ou du riz sec. Échanger une pierre sur un salon, avec le brouhaha est plus vite fait que dans vos bureaux. Un autre moment dangereux est lorsqu'un client vous demande une pierre de l'étalage, faites attention ne laissez pas de marchandise sur votre bureau en lui tournant le dos, refermez immédiatement l'étalage.

Je ne désire surtout pas faire paniquer les participants aux salons mais bien leur faire comprendre qu'il y a plus de risque que dans leurs bureaux ou une salle de bourse.

Si vous disposez de plus grands budgets, vous pouvez offrir une réception où vous pouvez aussi inviter la presse. Si vous invitez vos clients pour un drink, il vaut mieux avoir une personne qui s'occupe du service ainsi vous pouvez mieux vous concentrer sur le principal : la relation commerciale. C'est aussi sympa d'offrir un gadget souvenir lors de leurs départs. Pour cela vous avez une large gamme telle que des petites pelles, des loupes, des tissus, blocs de triage, pincettes, etc. le tout avec votre nom et numéro de téléphone discrètement placé. Des gadgets avec votre nom en grand et des couleurs criardes, sont à déconseiller, ceux-ci disparaîtront rapidement dans le premier panier venu. Il y a plusieurs firmes spécialisées dans les articles de promotions.

A Hong Kong, vous trouvez tous les articles pour diamantaire avec votre nom imprimé ou gravé. Un beau dépliant en papier glacé avec la présentation de la firme est l'image de votre firme, les administrateurs, la taillerie, votre site Internet et l'historique de la firme. Vous pouvez aussi offrir un CD avec cette présentation en y incluant un film d'Anvers, de vos bureaux ou une vue de votre taillerie, une vue de la bourse et du quartier diamantaire. Un film didactique est toujours apprécié car le bijoutier peut le présenter dans sa bijouterie à ses clients. Pour la firme anversoise une boîte de praline belge est toujours appréciée.

Il est à conseiller de refaire le stock chaque soir après la fermeture du salon, préparer les marchandises pour expédition, les inscrire dans votre ordinateur, recompter les paiements et acomptes et inscrire les remarques etc. en d'autres mots faire votre comptabilité. La journée est encore fraîche en mémoire et un oubli ou une omission (ce qui est normal lors de « coup de feu ») sera vite rappelé. Si vous attendez le dernier jour, vous aurez un chaos avec panique et irritation. Vous avez la possibilité d'inviter le soir un ou plusieurs clients dans un restaurant où l'on a d'avantage le temps de faire plus amples connaissances. Une règle d'or aussi bien en Belgique qu'à l'étranger ne jamais emporter de marchandises pour montrer à un client potentiel dans un hôtel ! Ni pour le cheik des milles et une nuit ni pour l'empereur de Chine. Des dizaines « d'accidents » ont eu lieu de cette manière. Le client doit venir au salon ou bien vous pourrez le visiter dans son bureau (à voir où) ou sa bijouterie.

• ATA

Si vous participez à un salon, vous pouvez tout aussi bien utiliser un carnet ATA, c'est un document qui est valable pour une année avec lequel vous pouvez emporter des échantillons. Vous pouvez voyager jour et nuit par-delà les frontières sans autres documents. Le document est composé de plusieurs feuilles de couleurs différentes pour les entrées et sorties du pays. Chaque fois que vous passez une frontière la douane en sortira une demi feuille et mettra son tampon sur l'autre. C'est un système ultra-rapide, c'est rare que l'on doive attendre à une frontière. Le carnet comprend plusieurs feuilles qui vous permettent d'entrer et de sortir dans plusieurs pays d'affiliée. Mais faite attention d'avoir assez de feuilles car s'il vous manque une feuille les marchandises sont bloquées à la douane en attente que vous produisez une nouvelle feuille de la Chambre de Commerce.

Vous pouvez faire la demande de l'ATA dans les différentes Chambre de Commerce, qui vous demandent une rétribution selon la valeur car ils sont responsables envers les pays que vous

traversez. C'est un système très utile pour les pays (affiliés) en dehors de l'Europe.

• LE DERNIER JOUR

Les salons ont l'habitude de fermer un peu plus tôt le dernier jour, ceci afin de permettre aux exposants de préparer les marchandises pour la réexpédition et le démantèlement. Vers l'heure du midi déjà le salon est plus calme ce qui vous permet de visiter les autres stands. Vu que vous avez reçu le premier jour le catalogue avec les noms des exposants et leurs spécialités, vous avez eu le temps de repérer les clients potentiels. C'est aussi le moment de préparer les marchandises pour l'expéditeur, vous téléphonez au responsable de Brink's par exemple pour le rendez-vous de prise en charge des marchandises. Vous devez préparer les factures et documents (double restent en votre possession dans votre dossier). Votre inventaire doit être parfaitement en ordre pour éviter des problèmes lors de la réimportation au D.O. Une petite erreur humaine peut y entraîner une quantité de misères.

Si un client inconnu rentre dans votre stand lors de l'inventaire ou l'emballage soyez prudents, ils peuvent venir avec de mauvaises intentions et profiter d'un moment d'inattention pour subtiliser de la marchandise. Lorsque tout est mis en lieu sûr faites encore un tour du stand, contrôlez le coffre, les tiroirs. Ce n'est pas improbable d'y avoir oublié quelque chose.

• LE RETOUR

Vous pouvez rentrer le soir même ou bien le lendemain, mais une autre solution est de rester quelques jours en plus pour visiter les nouveaux clients. Les avantages sont :

1. Vous pouvez voir où est son bureau, est-ce vraiment un client important (les clients se présentent toujours comme étant « très important »).
2. Il appréciera que vous venez le visiter.
3. Vous pouvez encore discuter de certains points d'ont vous n'aviez pas eu le temps ou que vous avez oublié au salon.

• RETOUR AU BUREAU

Les 2 à 3 premiers jours vous êtes occupé au classement des marchandises, à faire le bilan et préparer les commandes pour l'envoi. Si vous avez fait de nouveaux clients en Europe, vous pouvez faire la facture sans TVA, à condition d'avoir le numéro exact de votre client. Si le numéro de TVA est faux, vous devrez payer la TVA par la suite. Pour ne pas prendre de risques inutiles vous pouvez faire appel au service international de la TVA au n° 02.552.58.91 pour les numéros d'un bijoutier en Belgique le n° 03.203.34.45. Parfois le client a par mégarde donné un mauvais numéro. Ainsi vous évitez



des ennuis ultérieurs. Il y a des sociétés qui se spécialisent dans la récupération de la TVA dans les pays où ont lieu les salons. Pour ce service, ils prennent en moyenne 25%, c'est à vous de décider si c'est rentable ou non, il faut bien avoir quelques mois de patience avant que le solde soit sur votre compte. Le dossier pour Flanders Investment & Trade doit lui aussi être clôturé selon les directives. Vous avez gardé tous les justificatifs des dépenses et factures des frais dont vous leur faites une copie. C'est aussi le moment de calculer les frais que vous avez eu, les factures du salon, de l'hôtel, transport, assurance afin d'avoir le budget réel. D'autres part les factures de ventes (s'il y en a eu). Mais si vous avez un solde négatif (ce qui est généralement le cas), cela ne veut pas dire que vous avez eu un mauvais salon vu que la liste de nouveaux clients et contacts doit être prise en compte dans la balance positive. Un résultat définitif ne peut être fait qu'après 3 à 5 ans.

• UNE SEMAINE PLUS TARD

Il est temps de reprendre contact avec vos clients. D'abord une lettre, un e-mail, ou un fax avec un remerciement pour leur visite à votre stand. Vous savez déjà à l'aide de votre ordinateur ce qu'il cherche, ses besoins, ses désirs, son chiffre d'affaires. Vous pouvez l'inviter à Anvers (à vos frais ?) ou lui proposer de lui rendre visite. Deux semaines plus tard je conseille un coup de téléphone, car c'est plus personnel qu'une lettre. Le client doit répondre à vos questions un peu plus pertinentes et il posera lui-même plus facilement des questions précises sur les prix et qualités.

Ne perdez pas courage, n'oubliez pas que des dizaines d'autres collègues qui étaient aussi au salon sont aussi en « chasse ». Prenez tout excuse pour reprendre le fil avec le client. Essayez d'offrir un plus que vos collègues ne peuvent pas ou n'ont pas pensé à offrir. Le service après vente et surtout après salon est très important, au début vous allez recevoir des commandes que le client ne trouve pas chez son fournisseur habituel ou des petites commandes. Le conseil est persévérance, à terme le client viendra vers vous par sympathie ou pour le service. N'oubliez pas que le client avait déjà ses fournisseurs avant de vous rencontrer. Pourquoi le client vient-il vers vous ? Cette question doit être posée, cherche-t-il des marchandises que son fournisseur actuel ne peut lui offrir ? cherche-t-il des meilleurs prix ? un service plus rapide, plus efficace ? une meilleure qualité ? ou bien tout simplement du crédit ? C'est à vous d'évaluer le risque. Il suffit des fois de ne sortir qu'un seul « gros » client pour amortir votre investissement.

• PSYCHOLOGIE

Un fait est certain vous avez pu agrandir vos

contacts commerciaux comme jamais vous ne l'auriez pu si vous étiez resté à Anvers. Comme visiteur d'un salon, vous n'avez que la possibilité de visiter les clients. Comme participant, vous avez pu attirer non seulement les visiteurs du salon comme clients potentiels mais aussi, lors de « creux » les autres exposants. Comme exposant, vous êtes aussi plus « fort » envers les clients qui viennent vous visiter dans votre stand, que si vous allez les visiter avec votre mallette. Comme visiteur, vous venez souvent au mauvais moment sur le stand d'un fabricant car vous n'êtes pas le seul. Mais comme participant, si vous le visitez, vous êtes dans la même situation, une introduction peut être : vous êtes satisfait du salon ? le service gardiennage était meilleur cette fois etc. Vous pouvez l'inviter à votre stand pour regarder des marchandises, pour faire connaissance avec votre firme.

Vous avez aussi la possibilité d'inviter, à l'aide d'un dépliant, tous les autres exposants à venir vous visiter sur votre stand. Lorsque le client rentre dans votre stand donnez une courte description de votre firme et les avantages que votre firme offre en comparaison des concurrents. Écoutez les besoins ou les problèmes du client. Jouez la carte de la collaboration, la relation à long terme et le support au client pour l'aider à augmenter son chiffre d'affaires. Il y a aussi un monde de différence entre les différentes mentalités. Un Japonais vous ne dira jamais « non », un Coréen sera toujours en avance à un rendez-vous et un Méridional sera toujours en retard. Soyez toujours plus que poli pour être certain de ne froisser personne. La carte de visite est un outil important, dire « je n'ai pas de carte » est impoli, si vous recevez une carte déposer la respectueusement devant vous, pour ne pas froisser, surtout si votre client est un Oriental.

• CONCLUSION

La participation à un salon demande un investissement important et vous ne connaissez les résultats seulement après quelques années. Suite à la globalisation des nouveaux marchés qui s'ouvrent, nous avons plus de possibilités, mais par contre la concurrence est plus ardue. Selon des études, la participation à un salon a 6 fois plus d'impacte que tout autre promotion. Le diamantaire anversoise doit plus bouger et agrandir sa fiche clientèle pour survivre, une des possibilités est la participation à des salons. Je vous ai donné ainsi quelques conseils qui résultent de mes longues années d'expérience et qui vous aideront à participer à des salons sans trop de problème.

Je souhaite aussi à la nouvelle génération des « diamantaires voyageurs » un succès mérité et beaucoup de persévérance. Leurs efforts seront récompensés tôt ou tard.



Jet lag.



VERMEIREN INTERIEUR
bureel- & wooninrichting

Koningsstoel 56 · 2960 Brecht
Tel. 03/313.89.35 · Fax 03/313.70.07

iOgnite

WEB DEVELOPMENT & STRATEGY

Webdevelopment - Mediaplanning & Strategy
Photography - Housestyling - Desktop Publishing
Artwork & Design - eMarketing



eMail: info@ignite-it.be - www.ignite-it.be (soon online)

The  SIGHTHOLDER™ and DIAMOND TRADING COMPANY™ are used under licence from the DTC (Diamond Trading Company)



PLUCZENIK

THE NAME BEHIND DIAMONDS



SIGHTHOLDER
DIAMOND TRADING COMPANY

ANTWERP - GABORONE - HONG KONG - MUMBAI - NEW YORK - SHANGHAI - SHENZHEN - TEL AVIV - TOKYO

EMAIL: GROUP@PLUCZENIK.COM - WWW.PLUCZENIK.COM

- **RAAD VAN BESTUUR VAN DE GILDE**
- **CONSEIL D'ADMINISTRATION DE LA GUILDE**
- **BOARD OF DIRECTORS OF THE GUILD**

Erevoorzitter **ZKH Prins Jan van Luxemburg**
 Président d'honneur
 President of honour

Voorzitter **Eddy Vleeschdrager**
 Président
 President

Ondervoorzitter **Eddy Claessens**
 Vice president

Secretaris Generaal **Brigitte Hamerlinck**
 Secrétaire Général
 General Secretary

Penningmeester **Tony Tavormina**
 Trésorier
 Treasurer

Raad van Bestuur **Conseil d'Administration**
 Board of Directors **Chaim Pluczenik**
Claude Nobels
David Cohen
Dilip Mehta
Freddy Prezerowitz
Jitendra Zaveri
Jozeph Wolkowicz
Michel Suchowolski

Scientific advisor **Prof Jean Marie Dereppe**
 PR & protocol **Walter Baert**
 International affairs **Antonio Casado**

Raadsman **Meester Patrick Martens**
 Conseiller juridique
 Legal adviser

Graphic and Internet counsellor
Hendrik Mondelaers



COMINCO
BELGIAN GROUP

Cominco Group is a long established, French-Belgian corporation operating internationally in the fields of development of mining and Diamond development and marketing.

Diamonds: Marketing and development, State assessor, Diamond supplies and distribution developments, Production valuation, Supplies of rough and polished training and transfer of technology, Mining and minerals, Mining consulting, Mining development, Mineral development legislation consulting.

78, Pelikaanstraat | B-2018 Antwerp
 T: +32-3-225.15.95 | F: +32-3-829.04.52
 E: info@cominco.be | W: www.cominco.be



« Saisir la beauté d'une pierre est un art que peu de personnes possèdent. Tel que le maître sculpteur Corradini qui a réussi à immortaliser ses œuvres, nous nous évertuons à révéler la beauté des diamants. »

l'essence d'un chef-d'œuvre

Jayam
Transcending boundaries

SIGHTHOLDER
DIAMOND TRADING COMPANY



INTERNATIONAL GEMOLOGICAL INSTITUTE

Gem & Jewelry Identification Reports
 Table Branding & Laser Inscription

Polished & Rough Diamond Courses
 Colored Stones and Pearl Courses

NEW YORK MUMBAI BANGKOK ANTWERP TORONTO LOS ANGELES TOKYO

Phone +32 3 231 68 45 WWW.IGIWORLDWIDE.COM info@igiworldwide.com

COLOUR	INDEX		DISPONIBILITY
BLACK	0.02	0.03	VERY EASY
VERY LIGHT BROWN	0.05	0.07	VERY EASY
FANCY LIGHT BROWN	0.07	0.09	VERY EASY
FANCY DARK BROWN	0.05	0.10	EASY
FANCY BROWN	0.08	0.20	EASY
INTENS BROWN	0.20	0.30	EASY
GREY	0.20	0.25	EASY
FANCY LIGHT YELLOW	0.10	0.25	EASY
FANCY YELLOW	0.20	0.40	EASY
FANCY GREY	0.09	0.20	EASY
FANCY INTENS YELLOW	0.75	1.80	LESS EASY
OLIVE BROWN	0.10	0.20	EASY
YELLOWISH BROWN	0.10	0.20	EASY
BROWNISH YELLOW	0.14	0.30	EASY
ORANGE BROWN	0.25	0.50	RARE
BROWNISH ORANGE	0.70	1.30	RARE
YELLOWISH ORANGE	1.00	1.50	RARE
ORANGY YELLOW	0.50	1.00	RARE
OLIVE GREEN	0.30	0.80	RARE
ORANGE	1.00	2.50	VERY RARE
PINKISH ORANGE	1.20	2.70	VERY RARE
REDDISH BROWN	1.00	1.50	VERY RARE
LIME GREEN	1.00	2.80	VERY RARE
INTENSE GREEN	10.00	20.00	EXTREMELY RARE
LIGHT BLUE	1.00	2.00	VERY RARE
BLUE	4.50	8.50	EXTREMELY RARE
INTENSE BLUE	10.00	25.00	EXCEPTIONAL
LIGHT BROWNISH PINK	0.75	2.00	RARE
VERY LIGHT PINK	0.75	1.00	RARE
LIGHT PINK	1.50	2.00	RARE
FANCY PINK	5.00	7.00	VERY RARE
INTENSE PINK	9.00	12.00	EXTREMELY RARE
VERY LIGHT PURPLISH PI	1.50	2.00	VERY RARE
PURPLISH PINK	2.40	6.50	EXTREMELY RARE
RED	45.00	60.00	EXCEPTIONAL

Prendre comme base une D pure et multiplier par l'INDEX donnera une valeur approximative pour les couleurs FANTAISIE. La pureté est moins importante. Dans le cas de P1 -20%, P2 -30%, P3 -40% +- pour des proportions U -20 à 30%. La position du ou des piqués peut donné en plus de -20 à -40%

Als basis nimmt man einen D lupenrein und man multipliziert mit INDEX, was einen annähernden Wert des Diamanten PHANTASIEFARBE gibt. Reinheit ist nicht so wichtig. P1 -20%, P2 -30%, P3 -40% abnehmen, für U-20 bis 30%. Die Stelle, wo der Pikee sich befindet, kann -20 bis -40% geben

Take as base a D if and multiply with the INDEX, wich will give an approximative value of the FANCY colour diamond. Purity is less important. For P1 -20%, P2 -30%, P3 -40%. For U less -20 till 30%. The place where the inclusion is can give -20 till -40%

Prendere come base una D pura e moltiplicarla con le INDEX, il che darà un valore approssimativo des diamante colore FANTASIA. La purezza e meno importante. Il prezzo diminuisce del P1 -20%, P2 -30%, P3 -40%. Per U -20 - 30%, il posto dove si trova il piqué può dare -20% a -40%

“HET ZIJN NIET DE STERKSTE RASSEN DIE OVERLEVEN, NOCH DE MEEST INTELLIGENTE, MAAR DIEGENE DIE HET MEEST ONTVANKELIJK ZIJN VOOR VERANDERING”

Charles Darwin (1809-1882)



2006

Word lid van de Gilde een vereniging waar « PIT » in zit. Samen sterk voor de belangen van Antwerpen wereldcentrum van Diamant en Edelstenen.

2006

Become a member of the Guild an association on the move, together we can promote Antwerp World Diamond & Precious Stones Center.

2006

Devenez membre de la Gilde une association dynamique pour la défense d'Anvers centre mondiale du diamant et des pierres précieuses.

www.diamantgilde.be
www.diamondguild.be
www.diamond-dream-and-reality.com
www.5c-confidence.org

ONLY 100,00 Euro p. year

VISIT with your kids –BEZOEK met uw kinderen-VISITEZ avec vos enfants:

NATUURHISTORISCH MUSEUM BOEKENBERG

Boekenbergpark, Deurne Zuid: Open elke zondag van mei t/m oktober
Open on Sunday from May till October
Ouvert les dimanches de mai à octobre.

Paleontologie-Archéologie-Minéralogie-Diamant

Sponsored by The GUILD



GUILD OF DIAMOND AND PRECIOUS STONES



rosyblue 
More than Diamonds

Together we sparkle

All over the world, Rosy Blue works with the most qualified people and leading edge technology, providing your business with precisely what you need: highest standard of Quality and Service.

Find out more at www.rosyblue.com


SIGHTHOLDER
DIAMOND TRADING COMPANY

ANTWERP | DUBAI | HONG KONG | JOHANNESBURG | MUMBAI | NEW YORK | SHANGHAI | TEL AVIV | TOKYO