



## IMPORTING ALCOHOL INTO HONG KONG: ARTISAN SPIRITS SUMS UP THE EXPERIENCE

Frenchman, Timothée Traber, is the owner of Hong Kong-based import and distribution company, Artisan Spirits. We asked him to tell us about the ups and downs associated with his business. *by François Boucher*

## IMPORTER DES SPIRITUEUX À HONG KONG : L'EXPÉRIENCE D'ARTISAN SPIRITS

Le Français Timothée Traber a monté Artisan Spirits à Hong Kong, une société d'importation et de distribution de spiritueux. Il détaille les difficultés et les perspectives de l'exercice. *par François Boucher*

**T**imothé Traber is a member of the Traber family, which presides over the Metté distillery in Alsace. After obtaining a Bachelor of Business Administration in Beijing in 2011, that he first began in Reims (Champagne), he moved to Hong Kong where he found work as a sales representative for Cave de Ribauvillé in 2011. A couple of years later, he continued to do the same job in the same place, this time for the Monsieur Chatté group. He finally decided to set up his own business in 2015, dubbed Artisan Spirits. "I naturally started with the Metté range and gradually extended my portfolio to include the likes of Gelas Armagnac,

Après avoir obtenu à Pékin un bachelor of business administration commencé à Reims, Timothé Traber, rejeton de la famille Traber qui préside aux destinées de la distillerie alsacienne Metté, se retrouve à Hong Kong en 2011, agent de la cave de Ribauvillé. Il rejoint ensuite en 2013, toujours à Hong Kong, le groupe MC (Monsieur Chatté), également agent en vins. En 2015 enfin, il monte sa propre entreprise : Artisan Spirits. « J'ai naturellement commencé par les alcools Metté et élargi progressivement ma gamme : armagnac Gelas, calvados Roger Groult, cognac Bouju... Je travaille aujourd'hui avec 16 marques familiales, françaises ou étrangères – vermouth allemand Belsazar, whisky belge Belgian

# FEATURE

Roger Grout Calvados, Bouju Cognac... Today I work with 16 French or foreign family brands such as the German vermouth, Belsazar, the Belgian whisky, Belgian Owl, and the London Gin, Cotswold. And I propose niche products to customers, essentially in the catering sector."

## THE LIFE OF A SPIRITS SALESMAN IN HONG KONG IS FAR FROM EASY.

Taxation is the first obstacle. Contrary to wines, spirits are subject to an excise duty of 100% ad valorem on the EXW price. "It has to be paid within 14 days after the product's arrival, so you need sound treasury management." Avoiding stock shortages is another problem. "Especially when you have a storage capacity limited to 7 or 8,000 bottles or your suppliers are small producers." Last of all, good delivery services are hard to come by.

"Finding a reliable deliverer isn't easy and the price is high - 9 to 10% of the sales price of an order, representing 1,000 Hong Kong dollars, the minimum to qualify for free delivery." Timothée Traber stresses that you have to offer a real service. "We provide our customers with cocktail recipes and themed evening ideas. We've also created master classes, first of all with Belsazar, and more recently with Metté, associated with a cocktail competition, the winner of which, was invited to Alsace to see the distillery and offered an internship at a local bar. We're going to renew the initiative with Cotswold in March and Grout in June." In terms of projects, the founder of Artisan Spirits is eyeing the market of Macao, where casinos are diversifying their business to draw a different set of clients, other than gamblers, resulting in new product demand. However, "re-exporting from Hong Kong means paying taxes again in Macao. So we have to find another strategy." In the long run, Timothée Traber has beer and wine in mind, "in view of supplying a full range of drinks to my customers, who are increasingly interested in integrated services." ■

Owl, gin Cotswold... - et propose des produits de niche à une clientèle essentiellement composée d'hôtels, de restaurants et de bars. »

## LA VIE D'UN VENDEUR DE SPIRITUÉUX À HONG KONG N'EST PAS DE TOUT REPOS

La fiscalité constitue une première difficulté. À Hong Kong, contrairement aux vins, les spiritueux sont frappés d'une accise de 100% ad valorem sur le prix EXW. « Payable dans les 14 jours suivant l'arrivée du produit, elle implique d'avoir une bonne maîtrise de sa trésorerie. » Éviter les ruptures de stock est un autre souci, « surtout quand vous disposez d'une capacité de stockage limitée à 7000 ou 8000 bouteilles et que vos fournisseurs sont de petits producteurs ». Enfin, les livraisons : « Trouver un livreur de confiance n'est pas aisément et le coût élevé ; 9 à 10% du prix de vente sur une commande de 1 000 HK\$, le minimum que nous fixons pour une prestation gratuite. »

Timothée Traber insiste aussi sur la nécessité d'offrir un vrai service : « Nous proposons à nos clients des recettes de cocktails, leur suggérons des soirées à thème... Nous avons aussi monté des masters class, une première avec Belsazar, une autre plus récemment avec Metté, assortie d'un concours de cocktails dont le vainqueur

a été invité en Alsace pour visiter la distillerie et se voir proposer un stage dans un bar local. Nous reconduirons l'opération avec Cotswold en mars et avec Grout en juin. »

Côté projets, le fondateur d'Artisan Spirits surveille de près le marché de Macao où la diversification de l'activité des casinos pour attirer une clientèle autre que les joueurs suscite aussi une diversification de la demande de produits. Le problème : « Réexporter à partir de Hong Kong signifie repayer des taxes à Macao. Il nous faut donc réfléchir à une autre approche. » Enfin, Timothée Traber lorgne, à plus long terme, du côté de la bière et du vin, « pour apporter une solution boissons complète à mes clients, de plus en plus demandeurs de prestations intégrées ». ■

