

LE GROSSISTE EN DIAMANTS DTC VENUS JEWEL COMMERCIALISE MAINTENANT SES PRODUITS PAR L'INTERMÉDIAIRE DE POLYGON

Mumbai, le 6 novembre 2007 – Venus Jewel, chef de file des solitaires, et Polygon, le plus important réseau d'affaires électroniques de l'industrie du diamant et de la joaillerie, ont annoncé aujourd'hui la mise en place d'une interface en temps réel qui rendra disponible la base de données électronique unique de solitaires de Venus Jewel grâce à un réseau étendu de marketing qui facilitera la négociation partout au monde, même dans les régions les plus isolées.

Venus Jewel a été et demeure l'un des fabricants les plus novateurs en matière de marketing en ligne. La société vend en effet plus de 40 % de ses diamants par l'intermédiaire de son propre site Web hébergé sur son propre serveur. L'interface unique, conçue conjointement avec Polygon, permet d'afficher en quelques minutes sur la base de données de Polygon tout changement apporté au stock de Venus Jewel.

« Pour nous, le marketing en ligne n'est pas l'avenir, c'est le présent », a déclaré Anil Shah, chef de la direction de Venus. « Bien que notre propre site Web nous assure une bonne notoriété, Polygon saura joindre des milliers d'acheteurs additionnels, provenant de multiples endroits, connus ou non, et plus particulièrement ceux issus de marchés stratégiques comme les États-Unis et en plus, du monde entier, bien sûr. Avec Polygon, ils seront mis en relation avec firme société et aurons accès à notre inventaire de façon efficace, rapide et fiable. »

Venus a mis au point son propre système évolué de classification (« le système de classification Venus ») qui délaisse les méthodologies traditionnelles et qui offre une transparence grâce aux nombreux détails fournis par toute une gamme de paramètres de classification des diamants, tout aussi importants et différents du populaire système tenant compte de la pureté, de la couleur, de la taille et des carats. Ce niveau de détails, joint à une très grande précision et à une uniformité inégalées, ravit toujours les clients de la société. « Avec le commerce en ligne, on doit offrir plus de précision que ce qu'exige le marché traditionnel », remarque M. Shah. « Après avoir amélioré nos produits et avoir pris note des demandes des clients, nous avons récemment présenté le rapport de classification Venus (VGR), une première pour un fabricant du secteur, qui deviendra sans conteste un autre élément de notre succès dans la vente en ligne. »

« Depuis plus de 20 ans, Polygon facilite l'échange interentreprises en ligne quotidien de millions de dollars dans le domaine des diamants », remarque Jacques Voorhees, président et fondateur de Polygon. « Le téléversement en temps réel par un grossiste en diamants DTC d'un stock sur la plateforme de Polygon représente une nouvelle étape importante pour ce qui est de la productivité et de l'efficacité de ce marché. Maintenant que nous avons conclu les essais avec succès, nous pouvons offrir ce genre d'interfaces directes à tout fabricant désireux de joindre de

nouveaux clients au plus bas prix possible. Et cela tient autant pour les pierres de couleur que pour les bijoux taillés. »

Pour devenir membre de Polygon, veuillez vous inscrire sur le site <http://www.polygon.net/cgi/en/join.prep>.

À propos de Venus Jewel

Reconnaissant la nécessité d'un système de classification qui fournisse un indicateur complet de la qualité et de la valeur, Venus Jewel a conçu le système de classification Venus (VGS) fondé sur toute une gamme de paramètres de classification tout autant essentiels que ceux du système standard fondé sur la pureté, la couleur, la taille et les carats, se faisant ainsi le pionnier de la classification de grande qualité, uniforme et précise des diamants. Ce nouveau système permet à la société de réaliser plus de 40 % de ses ventes totales par l'intermédiaire de www.venusjewel.com. Venus Jewel, qui enregistre des produits d'exploitation de quelque 300 M\$ US, est mondialement reconnue comme fournisseur de confiance de solitaires de qualité supérieure ainsi que pour ses normes élevées de taille, de polissage et de symétrie.

À propos de Polygon

Polygon, en exploitation depuis 1984, est le marché en ligne interentreprises le plus important et le plus actif du secteur de la joaillerie. La valeur en gros de la base de données de diamants de Polygon, qu'on croit être la plus grande collection de diamants polis au monde, est supérieure à 2 G\$. Polygon offre aussi des plis, une des plus grandes collections de bijoux taillés, des pierres de couleur en vrac et des montres, le tout sous la forme d'une base de données interrogeable. Plusieurs milliers de joailliers au détail, fournisseurs, fabricants et autres entreprises du secteur de la joaillerie négocient des millions de dollars par jour sur Polygon. Ayant d'abord établi des bureaux à Denver et à Montréal, Polygon étend maintenant ses activités à Dubai, à Mumbai et à Hong Kong pour supporter son expansion mondiale. Polygon est une division de Technologies Interactives Mediagrif Inc (TSE : MDF).

- 30 -

Renseignements :

Venus Jewel

Jagat Thakker, directeur du marketing

Tél. : +91.222.367.4444

Courriel : jagat@venusjewel.com

Site Web : www.venusjewel.com

Polygon

Claudia Schmidt, directrice du marketing

Tél. : +971.4329.2151, poste 207

Courriel : cschmidt@polygon.net

Site Web : www.polygon.net