

SALONS

Comme chaque année, les salons Bisou (Nice) et Hexagone (Lyon et Rennes) connaissent un franc succès. Après plus de quarante ans d'existence, les salons organisés par la famille David attirent de plus en plus de visiteurs.

**Marc David, cogérant
d'Orgexpo et Somexpo**

« *Bisou et Hexagone :
des idées pour
se diversifier* »

« *Les salons Bisou et Hexagone proposent des articles cadeaux, des souvenirs, de la décoration, de la bijouterie fantaisie, des cadeaux gourmands, des objets publicitaires, du linge de maison, du prêt-à-porter, des gadgets, des jeux et jouets.* »

Qu'est-ce qui définit et différencie vos deux salons, Bisou et Hexagone ?

Marc David : Bisou et Hexagone sont des salons professionnels. Leurs secteurs principaux sont les cadeaux, les souvenirs et la décoration. Mais beaucoup d'autres activités y sont représentées. Le salon Bisou a lieu à Nice une fois par an au mois de janvier. Hexagone compte deux sessions annuelles : une à Rennes début février et une à Lyon en septembre. Même s'ils sont organisés par la même équipe et de la même manière, il faut bien différencier ces manifestations. Bisou, notre plus gros événement, existe depuis plus de quarante ans et attire plus de 200 exposants pour une fréquentation de 13000 visiteurs en trois jours. Ce salon est bien sûr très important au niveau national, mais pas seulement. Il jouit aussi d'une belle renommée internationale puisque nous accueillons non seulement des exposants étrangers, mais aussi des visiteurs venus d'Italie, d'Espagne et plus généralement d'Europe, mais aussi des États-Unis, du Japon et des pays scandinaves. Les salons Hexagone ont une vocation plus régionale, qui est de permettre aux professionnels de province de trouver une offre complète près de chez eux.

Salon professionnel

Bisou

14, 15 et 16 janvier 2017

Nice - Palais des Expositions

cadeaux, souvenirs, décoration, articles régionaux, senteurs
bijouterie fantaisie, prêt-à-porter, accessoires de mode
beachwear, objets publicitaires, cadeaux gourmands :
Diversifiez votre offre !



salonsbisou - www.bisou.com

ORGEPO-SOMEXPO - Tél. : 04 93 52 14 12 - info@bisou.com



Les salons professionnels
Hexagone
Plus proches de vous

Pour toutes les boutiques !

LYON

18 et 19 septembre 2016 - Eurexpo - Hall 6.1

RENNES

5 et 6 février 2017 - Parc Expo - Hall 10A



salonshexagone - www.hexagone.fr

ORGEPO-SOMEXPO - Tél. : 04 92 09 18 69 - info@hexagone.fr

Ouverture : le dimanche de 9h30 à 19h et le lundi de 9h30 à 18h

cadeaux, souvenirs, décoration, articles régionaux
bijouterie fantaisie, senteurs, accessoires de mode
cadeaux gourmands : **Diversifiez votre offre !**



Sophie David et son frère Marc sont cogérants des deux sociétés organisatrices des salons.



Dans les allées de l'édition 2015 d'Hexagone Lyon

Quels types de produits y sont respectivement exposés ?

M. D. : Nos exposants sont des fabricants, des importateurs, des grossistes ou des artisans. Les salons Bisou et Hexagone proposent des articles cadeaux, des souvenirs, de la décoration, de la bijouterie fantaisie, des cadeaux gourmands, des objets publicitaires, du linge de maison et du prêt-à-porter, des gadgets, des jeux et des jouets. Les buralistes y trouveront largement de quoi diversifier efficacement leurs offres. Mais effectivement, chaque salon a sa spécificité, selon la région dans laquelle il se trouve : le provençal à Bisou, l'article breton à Rennes et une offre d'articles liés à la montagne importante à Lyon. Ce dernier salon se déroulant en septembre justement pour préparer au mieux la saison hivernale.

En quoi vos salons se démarquent-ils des autres ? Avez-vous une réelle concurrence ?

M. D. : Nous sommes attentifs bien sûr à ce qu'il se passe dans les autres salons, mais nous nous concentrons avant tout sur ce que nous croyons être bien pour nos exposants et nos visiteurs. Nous nous démarquons d'abord

LE CHIFFRE

200

C'est le nombre d'exposants au salon Bisou de Nice.

par notre taille humaine, nos positionnements géographiques en province, avec cette volonté d'aller au plus près des détaillants. De ce fait, le déplacement pour ces derniers est moins long et coûteux que pour un grand salon parisien. L'entrée gratuite, sur présentation d'un justificatif professionnel, s'ajoute à ce souci de confort que nous voulons leur offrir. Notre cheval de bataille est de proposer à nos exposants un visitorat de meilleure qualité d'année en année, en gérant, en étoffant et en vérifiant scrupuleusement nos fichiers. Tout ceci fait de nos salons des manifestations uniques en leur genre en France.

Quels ont été les résultats des éditions 2016 de Bisou et Hexagone ?

M. D. : Bisou et Hexagone Rennes 2016

ont été de très bonnes éditions. Nous avons enregistré une hausse de fréquentation et une stabilité au niveau des exposants, ce qui est, dans la conjoncture actuelle, une belle performance. Mais surtout, la satisfaction vient du volume d'affaires réalisé sur ces salons. Les visiteurs sont venus avec un réel désir de commander et cela est très encourageant. Cela nous prouve que notre manière de travailler et d'envisager l'organisation d'un salon professionnel est la bonne. En ce moment, nous sommes en pleine commercialisation du salon Hexagone de Lyon, qui aura lieu les 18 et 19 septembre 2016 à Eurexpo. Celle du salon Bisou des 14, 15 et 16 janvier 2017 à Nice a également débuté.

Vos salons attirent-ils toujours autant les buralistes ?

M. D. : Bien sûr ! Nos salons sont un moyen formidable pour les buralistes de trouver, près de chez eux, de nouvelles sources d'approvisionnement et de nombreuses idées de diversification, ce qui aujourd'hui est un complément capital et indispensable pour eux.

Propos recueillis par Dylan Govaere