

# Hexagone

COMMUNIQUE DE PRESSE

## **SALONS PROFESSIONNELS HEXAGONE RENNES - COLMAR**

**Les rendez-vous du premier trimestre 2012  
pour les professionnels des secteurs :**

**Cadeau – Décoration – Article Souvenir - Article Régional – Fleuristerie  
Bijouterie Fantaisie - Cadeau Gourmand – Accessoires de mode**

**RENNES : 26 et 27 février 2012 – Parc Expo – Hall 5**

**COLMAR : 25 et 26 mars 2012 – Parc des Expositions – Hall 3**

**Les salons de Rennes et Colmar sont devenus les rendez-vous de tous les professionnels de l'Ouest et de l'Est de la France.**

**Pour répondre à leurs besoins, Hexagone réunit pour eux un choix complet et diversifié d'exposants français et étrangers**

**Pour les visiteurs**, composés uniquement de professionnels, ces salons régionaux permettent, sans avoir à organiser un déplacement long et coûteux, de venir passer directement leurs commandes auprès de leurs fournisseurs habituels, de rencontrer de nouveaux fournisseurs et, surtout, de découvrir en avant-première les nouveautés qu'ils pourront proposer au grand public. Ces deux salons constituent en effet l'occasion unique de rencontrer en un seul lieu et dans leur région les fabricants et distributeurs spécialisés, français et étrangers.

**Pour les exposants**, les salons Hexagone constituent une double opportunité : reprendre contact durant deux jours avec leurs clients habituels pour enregistrer en direct leurs commandes mais également pour leur présenter leurs nouveaux produits et, surtout, capter une nouvelle clientèle potentielle parmi les visiteurs professionnels réunis.

SOMEXPO

B.P. 1045 - 06001 NICE Cedex 1 - Téléphone : 04 93 52 13 12 - Fax : 04 93 52 10 18  
S.A.R.L. au capital de 7 623 Euros - RCS NICE B 419 648 522

# Hexagone

## Sessions d'automne d'Hexagone : deux grands salons régionaux

- **Hexagone Rennes** est devenu depuis plusieurs années le grand rendez-vous de tous les professionnels du cadeau dans le Grand Ouest. **Les 26 et 27 février**, il réunira environ 120 exposants sur 7 500 m<sup>2</sup> et devrait accueillir les responsables de 1 200 points de vente venus d'Ille-et-Vilaine mais aussi des Côtes d'Armor, de Loire-Atlantique, du Morbihan, du Finistère, de Vendée...

Le Salon Hexagone de Rennes a lieu deux fois par an, en février et en octobre. Traditionnellement, la session de février connaît un nombre d'exposants plus large car durant cette session de début d'année, de nombreux revendeurs dont l'activité est concentrée sur la saison estivale sont présents.

- **Hexagone Colmar** accueillera **les 25 et 26 mars**, environ 50 exposants français et étrangers répartis sur 4 000 m<sup>2</sup> et les acheteurs de plus de 500 points de vente venus de toute la région Est de la France.

Ce salon a été créé en 2010 à la demande de nombreux exposants fidèles.

Il espère fédérer les acteurs du secteur cadeau de cette région pour devenir, lui aussi, un rendez-vous incontournable.

**Durant ces salons, la presse aura également un accès exclusif au Salon, sur simple réservation et enregistrement, afin de présenter en avant-première aux lecteurs les nouveautés et tendances présentées dans le cadre des Salons Hexagone de Rennes et de Colmar.**

### L'un des avantages distinctifs des salons Hexagone : La sélection rigoureuse des exposants et des visiteurs

La qualité des salons Hexagone repose notamment sur la sélection rigoureuse non seulement des exposants mais également des visiteurs.

Du côté des exposants, un panel représentatif de fournisseurs est choisi dans chaque secteur d'activité couvert par le salon. L'objectif est de proposer aux visiteurs un choix complet et diversifié de produits avec une gamme de prix très large. Chaque édition donne également lieu à la présence de nouveaux exposants sélectionnés parmi les fournisseurs de nouveaux produits correspondant aux nouvelles tendances.

SOMEXPO

B.P. 1045 - 06001 NICE Cedex 1 - Téléphone : 04 93 52 13 12 - Fax : 04 93 52 10 18  
S.A.R.L. au capital de 7 623 Euros - RCS NICE B 419 648 522

# Hexagone

Du côté des visiteurs, les organisateurs invitent uniquement de réels professionnels, sélectionnés après vérification de leur appartenance aux secteurs d'activité du salon. Toute demande de participation n'entrant pas dans ces critères est automatiquement refusée. A l'entrée du salon, seuls les visiteurs munis d'invitation ou d'un justificatif professionnel officiel précisant les détails de leur activité (Kbis) sont autorisés à entrer.

**Cette sélection explique notamment le fort taux de conversion de contact en commande enregistré durant les salons Hexagone.**

## **HEXAGONE : Des salons régionaux au cœur des zones de chalandise**

4 fois par an, chaque édition des salons Hexagone se déroule dans l'une des grandes zones de chalandise françaises (Lyon, Colmar et deux éditions à Rennes). Une fois par an, le salon Bisou (en janvier à Nice) s'ajoute à cette liste en couvrant non seulement le marché national et international, mais en attirant également toute la clientèle professionnelle de la région PACA, première région touristique française.

En se délocalisant au plus près des zones de chalandise durant deux jours pour répondre aux besoins de ses exposants et visiteurs, ces salons sont ainsi devenus les grands rendez-vous professionnels du cadeau, de la décoration, du souvenir, de la fleuristerie, de la bijouterie fantaisie, du cadeau gourmand et de l'accessoire de mode.

**SOMEXPO**

B.P. 1045 - 06001 NICE Cedex 1 - Téléphone : 04 93 52 13 12 - Fax : 04 93 52 10 18  
S.A.R.L. au capital de 7 623 Euros - RCS NICE B 419 648 522

# Hexagone

## **INFOS PRATIQUES SALONS HEXAGONE PINTEMPS 2012**

### Hexagone Rennes :

Les 26 et 27 février 2012

Parc Expo – Hall 5

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

Accès réservé aux visiteurs professionnels

### Hexagone Colmar :

Les 25 et 26 mars 2012

Parc des Expositions – Hall 3

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

Accès réservé aux visiteurs professionnels

Renseignements et inscription:

SOMEXPO – B.P. 1045 - 06001 NICE Cedex 1

Tél. : 04 92 09 18 69 – Fax : 04 93 52 10 18 – Email : [info@hexagone.fr](mailto:info@hexagone.fr) – Site internet : [www.hexagone.fr](http://www.hexagone.fr)

**Contact et accueil presse: Sophie et Marc David**

**Tél. : 04 92 09 18 69**

**Email : [marcdavid@somexpo.com](mailto:marcdavid@somexpo.com)**

## **HEXAGONE, CE SONT LES EXPOSANTS QUI EN PARLENT LE MIEUX :**

### **Robert Poncelet, Gérant de Méga Styl (Rhône)**

« Exposer nous force à créer car dans 80% des cas, nos clients nous demandent ce qu'on a comme nouveautés. Sur les salons, on peut aussi voir la concurrence, l'évolution du marché, les tendances. C'est un plus d'être présent, pour être à l'écoute de nos clients, écouter les reproches, nous remettre en question. Nous sommes installés au nord de Lyon et si en 40 ans une vingtaine de nos clients nous ont visité, c'est le bout du monde. Nous devons donc aller à leur rencontre. D'où l'intérêt des salons Bisou et Hexagone. »

### **Hrissostomos Panagiotopoulos, Gérant de Cygalis (Essonne)**

« Sur les salons, nous présentons les nouveautés à nos clients et évidemment nous cherchons de nouveaux clients. Mais cela nous permet aussi d'accompagner nos commerciaux sur leur secteur. La priorité est de prendre directement les commandes sur le stand car transformer les contacts en commandes après le salon est plus aléatoire. Être présent à Bisou et dans les salons Hexagone, c'est aussi être en contact direct avec nos clients, leur présenter les produits et faire en sorte qu'ils puissent les voir et les toucher. »

**SOMEXPO**

B.P. 1045 - 06001 NICE Cedex 1 - Téléphone : 04 93 52 13 12 - Fax : 04 93 52 10 18  
S.A.R.L. au capital de 7 623 Euros - RCS NICE B 419 648 522

# Hexagone

## **Louis Estève, Directeur Commercial de Séma (Haute-Garonne)**

« Nous faisons ces salons professionnels pour accompagner nos représentants. Comme il s'agit de leur portefeuille, ils sont largement impliqués sur le stand. Nous essayons de bien préparer les salons en y consacrant du temps en amont. Inviter nos clients, c'est facile. Mais contacter et faire venir des prospects, c'est plus compliqué. Alors, c'est à nous de les trouver pendant le salon. Le lien direct avec nos clients est aussi très important. Il faut être présent et leur montrer qu'on mérite leur confiance. Pour cela, les salons régionaux sont parfaits : plus chaleureux, plus convivial qu'un grand salon parisien. »

## **Frédérique David, Agent officiel Pfronten-Schmuck (Allemagne) pour la France**

« Notre société, basée en Allemagne cherche à se développer en France. Participer à ces salons nous a vraiment boosté. Les clients nous ont découvert et trois fois sur quatre, ils ont passé commande directement sur le stand. Les autres sont repartis avec le catalogue et soit ils nous ont rappelé ,soit nous les avons recontactés ultérieurement. Bisou et Hexagone sont vraiment des rendez-vous parfaits pour nous, à tel point qu'on a sollicité les organisateurs pour qu'ils en organisent sur la façade atlantique, peut-être Biarritz, et un autre dans le nord, à Lille par exemple. De plus en plus de clients nous disent qu'ils ne vont plus à Paris, car trois jours sur place leur coûte trop cher. Alors comme eux, nous avons fait le choix des salons régionaux. »

## **Évelyne Lazzaroni, C-Verre, (Ile de France)**

« Nous avons commencé Bisou avec les parents de Marc et Sophie David et nous les avons toujours suivi. Au fil du temps, ils sont devenus les seuls organisateurs de salons professionnels régionaux dans ce secteur. La grande différence par rapport aux salons parisiens, c'est la convivialité. Les salons régionaux, c'est vraiment la bonne formule. Nos clients se sentent considérés et nous aussi avec les organisateurs. En plus, ces salons nous permettent de faire de la prospection, de toucher des clients qui ne se déplacent pas à Paris. Souvent, ils passent commande sur le stand. Quand ils sont un peu pressés, on leur rend visite plus tard dans leur boutique. »

SOMEXPO

B.P. 1045 - 06001 NICE Cedex 1 - Téléphone : 04 93 52 13 12 - Fax : 04 93 52 10 18  
S.A.R.L. au capital de 7 623 Euros - RCS NICE B 419 648 522

# Hexagone

## LISTE DES ARTICLES PRESENTES AU SALON

<ul style="list-style-type: none"><li>▣ Accessoires de mode</li><li>▣ Arts de la table</li><li>▣ Articles de bureau</li><li>▣ Articles de cuisine</li><li>▣ Articles de décoration</li><li>▣ Articles de Noël</li><li>▣ Articles de plage</li><li>▣ Articles de salle de bains</li><li>▣ Articles fumeurs</li><li>▣ Articles pour le voyage</li><li>▣ Articles publicitaires</li><li>▣ Articles régionaux</li><li>▣ Articles religieux</li><li>▣ Articles souvenirs</li><li>▣ Bains, savons, cosmétiques</li><li>▣ Bijouterie fantaisie</li><li>▣ Bougies</li><li>▣ Cadeaux gourmands</li><li>▣ Carterie</li><li>▣ Céramiques</li><li>▣ Confection</li><li>▣ Coquillages</li><li>▣ Couteaux</li></ul>	<ul style="list-style-type: none"><li>▣ Décoration florale</li><li>▣ Décoration de jardin</li><li>▣ Edition</li><li>▣ Emaux</li><li>▣ Emballages</li><li>▣ Encadrement</li><li>▣ Gadgets</li><li>▣ Horloges</li><li>▣ Jeux, jouets</li><li>▣ Linge de maison</li><li>▣ Luminaires</li><li>▣ Maroquinerie</li><li>▣ Minéraux</li><li>▣ Miniatures</li><li>▣ Montres</li><li>▣ Parfums</li><li>▣ Petit mobilier</li><li>▣ Senteurs, pots pourris</li><li>▣ Tableaux</li><li>▣ Tee-shirts</li><li>▣ Tissus</li><li>▣ Vannerie</li><li>▣ Verrerie</li></ul>
---	---

Nomenclature non contractuelle

SOMEXPO

B.P. 1045 - 06001 NICE Cedex 1 - Téléphone : 04 93 52 13 12 - Fax : 04 93 52 10 18  
S.A.R.L. au capital de 7 623 Euros - RCS NICE B 419 648 522