

Hexagone

A taille humaine, le Salon Hexagone Lyon vu de l'intérieur

Au coin d'une allée surgit une poussette. Une famille se serait-elle égarée, trompé d'aire de jeu ou de site de promenade ce dimanche après-midi? Absolument pas. Mais ce couple de gérant d'un tabac-presse de Haute-Savoie a tout simplement considéré que la convivialité du salon Hexagone Lyon l'autorisait à ce type de sortie familiale. Joindre l'utile à l'agréable en somme. Dénicher ses fournisseurs parmi les 105 exposants réunis sous le toit d'un seul hall, prendre le temps de s'informer sur les nouveautés, sans oublier de donner le biberon au bébé. Bienvenue, donc, à Eurexpo, site de la 8ème édition du salon Hexagone.

De toute évidence, exposants comme visiteurs apprécient en premier lieu ce salon pour sa « taille humaine », comme le dit spontanément Françoise Jacob gérante de la société Amarelle, spécialiste du linge de maison.

« Les gens ont le temps, ne se pressent pas. Ils sont plus détendus qu'à Paris, et on n'a pas l'impression d'être à la sortie du métro... », ironise-t-elle. Elle-même est venue en voisine régionale, de Romans (Drôme), à une centaine de kilomètres. Chaque année, elle installe son stand, tout en bois chaleureux, sur ce salon qu'elle considère « incontournable ». Elle y gagne systématiquement 30% de clients supplémentaires. Environ la moitié sont des boutiques de stations des Alpes.

C'est là aussi la grande spécificité d'Hexagone Lyon. Savoie, Haute-Savoie, mais aussi Jura : les cîmes alpines ne sont pas très loin et on en vient en nombre pour faire son marché.

Ici, on montre donc ses collections montagne. Comme le fabricant de savons et de senteurs déco Les Carolinéades, qui ne présente que sa ligne dédiée (des savons enveloppés dans des papiers à l'effigie rétro des stations par exemple), réservant ses produits provençaux au salon Bisou, à Nice.

« Cette date de mi-septembre colle parfaitement avec nos approvisionnements pour Noël », confirme d'ailleurs Sylvie Vionnet, de la boutique presse-cadeaux Tartipresse à Moutiers (Savoie), croisée sur le stand du fabricant de briquets Zippo. Les vagues de skieurs attendus en décembre trouveront ainsi leurs cadeaux « made in Hexagone »...

Concordance des temps parfaite, c'est aussi sur ce salon que Zippo présente en avant-première nationale ses nouveaux produits, dont le catalogue sort en septembre, comme l'explique Alain Gassies, directeur des ventes. Le stand de la filiale française de la société américaine est passé de 12 à 18 m², témoin de la satisfaction des dirigeants. « L'avantage ici, c'est aussi la facilité d'accès pour tous les véhicules, et une zone de stockage importante à proximité immédiate du salon », observe Alain Gassies.

La zone d'attraction d'Hexagone Lyon ne se limite pas cependant aux seules stations de ski. Bourgogne, axe rhodanien, Provence: c'est tout le grand Sud-Est qui complète le tableau.

« On vient de 250 km à la ronde. On peut faire l'aller-retour dans la journée et rouvrir la boutique le lundi. », note ainsi Béatrice Bredel, créatrice d'Element Terre, fabricant de bougies et savons parfumés. A chaque salon Hexagone, elle gagne « deux à trois nouveaux clients qui s'inscrivent dans la durée ».

Denise Vocanson sera peut-être l'un d'entre eux. Propriétaire d'une boutique de décoration à Pontgibaud (Puy-de-Dôme), elle a précisément fait l'aller-retour ce dimanche, en famille. Elle ne fréquente plus les salons parisiens « car cela revient trop cher ».

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

Elle est là en quête de « nouvelles choses », regrettant au passage le temps où les représentants passaient lui rendre visite, « ce qui n'est plus le cas aujourd'hui ». Hexagone remplit aussi cette fonction. Ce salon permet également aux exposants de sonder le marché régional pour s'y créer une clientèle, comme Cadeaux Diffusion. Son dirigeant Daniel Faye apprécie « le côté convivial » de l'événement, où les clients « prennent le temps de fouiller ». Même démarche pour la maison Cozic, qui réalise la quasi-totalité de son chiffre d'affaires en Bretagne et Normandie : « les volumes importants de nos fournisseurs nous obligent à élargir géographiquement notre zone d'activité. Nous avons gagné 10 clients pour notre première participation l'an dernier, nous espérons doubler ce chiffre cette année. Avec comme objectif de créer très rapidement un poste de commercial sur la zone », explique le gérant Christophe Le Chanu. Hexagone Lyon lui fait passer un test grandeur nature...

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