



► Sophie et Marc David, organisateurs des salons Hexagone et Bisou

« Les salons Hexagone cultivent leur différence »

Par Martine Dampeyrou

Les salons Hexagone sont des manifestations au concept atypique, à vocation régionale. Marc David, l'organisateur de ces rendez-vous de proximité, nous explique pourquoi ils valent le détour.

Proform : Quel bilan tirez-vous de la session de printemps d'Hexagone Rennes et comment se présentent ces éditions automnales, à Rennes et Lyon ?

Marc David : Rennes était parti sur des bases plus élevées qu'en 2009 avec une hausse des exposants... Mais, la dramatique tempête Xynthia est survenue la veille du salon. Au final, cette édition de printemps a tout de même enregistré la visite de 1 135 points de vente, contre 1 200 lors de l'édition précédente, mais ces chiffres ne sont pas réellement significatifs. Nous avons été coupés dans notre élan par cet événement météo impondérable, et c'est pourquoi nous attendons beaucoup de cette session d'automne. D'ailleurs, les choses semblent se présenter sous de bons auspices, avec de bons chiffres prévisionnels, tant sur Rennes que sur Lyon.

Dès la fin juin, nous enregistrons à Lyon près de 30 % de nouveaux exposants ! Et quand je parle de nouveaux, ce sont des gens qui n'ont jamais exposé à Lyon, mais qui, pour la plupart, ont été nos exposants ailleurs. Je prends cela, évidemment, comme une marque de confiance. Ce sont des sociétés qui couvrent tous les secteurs d'activité : textile de maison, senteur, article souvenir, cadeau gourmand, bijouterie, verrerie de Murano, objet déco... Nous avons même un exposant basé en Bretagne, un fidèle de Rennes spécialisé dans le cadeau, la déco et l'article culinaire, qui tente le coup à Lyon cette année.

Les salons Hexagone sont de taille relativement modeste, ils réunissent moins de 150 exposants et jouent clairement la carte de la proximité. Dans le contexte difficile que nous vivons, ce format original n'est-il pas une alternative pertinente aux manifestations internationales ?

M. D. : En tout cas, c'est ce que beaucoup de professionnels nous disent. Et je pense aussi que cette proximité géographique

et relationnelle est une bonne solution. Elle fait la force des salons Hexagone. Et elle fait leur différence, ça, c'est certain ! Ici, on peut parler longuement avec les exposants, beaucoup plus disponibles que sur les grands salons parisiens et internationaux, ce qui favorise la qualité des échanges commerciaux. Grâce à cette vocation régionale, il y a beaucoup de souplesse et s'est instauré une relation, je ne dirais pas amicale, mais détendue. Mais attention ! On veille avant tout à répondre aux besoins des détaillants en leur proposant une offre produits diversifiée et de qualité, les grands classiques et les nouveautés, proposés par les fournisseurs qu'ils attendent. C'est à nous, organisateurs du salon, qu'incombe cette responsabilité.

Vous rappelez votre vocation régionale... Mais quelle est la part de produits à connotation régionale dans l'offre proposée ?

M. D. : Hexagone Lyon a une touche plutôt déco intérieure et une tendance "montagne" se dégage naturellement. Les exposants ne sont pas estampillés 100 % régionaux, mais la plupart d'entre eux possèdent dans leur collection des gammes spéciales montagne. À Rennes, en revanche, l'identité régionale est forte, et il y a beaucoup plus d'objets bretons typiques. D'ailleurs, on trouve beaucoup de sociétés qui n'exposent qu'ici.

► Hexagone Rennes



Et en terme d'agencement, quel choix avez-vous fait pour ces salons ?

M. D. : Sur des salons de superficie plus réduite, il ne sert à rien de mettre la verrerie avec la verrerie, la carterie à côté de la carterie... Il y a, bien sûr, une cohérence dans la disposition des exposants, mais pas de sectorisation par type de produits.

Quelles actions menez-vous pour assurer la promotion des salons et garder le contact avec les professionnels ?

M. D. : Une part importante de budget d'organisation est consacrée à la promotion. Nous montons un plan média deux fois par an. Pour cet automne, cela se traduit par une vingtaine de parutions dans la presse professionnelle. Il y a aussi des inserts dans la presse quotidienne régionale, à l'attention spécifique des professionnels. D'autre part, nous effectuons régulièrement des opérations d'e-mailing. Pour tous les visiteurs inscrits dans notre fichier et dont nous avons le mail, nous envoyons une newsletter deux ou trois semaines avant le salon pour informer des dates. C'est une sorte de piqûre de rappel ! Chaque saison, nous envoyons plus de 20 000 invitations par salon, auxquelles s'ajoutent les invitations mises à disposition de nos exposants pour leur mailing personnel. Enfin, nous avons complètement refondu



► Hexagone Lyon

notre site internet. Les exposants bénéficient désormais d'une offre spécifique : une page personnalisée sur www.hexagone.fr, avec leurs coordonnées, un descriptif de leur gamme de produits, des photos, un lien vers leur propre site internet, etc.

Êtes-vous définitivement attaché à cette philosophie de la proximité, ou envisagez-vous à terme de vous lancer dans une course aux m² et au nombre d'exposants ?

M. D. : Les salons Hexagone entendent bien cultiver leur différence ! Le concept est clair : venir au plus près du professionnel. Et ce n'est d'ailleurs pas pour rien si notre slogan est "Plus proche de vous" ! On continue notre petit bonhomme de chemin avec les fidèles qui nous suivent, exposants comme visiteurs. Nous avons un gros noyau dur de fidèles et cela n'a pas de prix. Toutefois, j'espère qu'Hexagone Lyon va croître, car il y a un potentiel indéniab. Nous sommes à environ 110 exposants et j'aimerais aller vers 150 ou 160. Rennes, lui, est une valeur sûre, qui a atteint sa vitesse de croisière avec ses quelque 140 exposants. Quant à nous, on continue à mettre tout en œuvre pour permettre aux professionnels de travailler sereinement, on s'efforce de leur faciliter la vie !

Et sur Hexagone

Il n'y a pas que le salon Maison & Objet pour y découvrir des nouveautés. Un bon nombre d'artisans ou de fabricants préfère exposer sur des salons dits de proximité.

Ainsi pour ceux d'entre vous qui souhaitent sortir des sentiers battus de la Capitale, voici donc un petit tour d'horizon de ce que vous découvrirez sur Lyon ou Rennes...

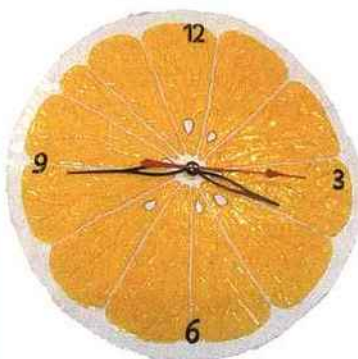
De la création à la décoration de la matière, il y a toujours une histoire... L'atelier de peinture sur porcelaine et céramique **Les couleurs à croquer** raconte celle des belles choses peintes à la main. Les tasses à café, les mugs, les assiettes et les vases s'invitent chez vous sur la table, dans le salon. Des couleurs, des formes à votre goût... Et de votre vie, vous ferez vous aussi une histoire... L'histoire de « l'Art » de vivre ses coups de cœur.



Art et Nature présente cette année au salon Hexagone de Rennes, sa nouvelle gamme d'articles de décoration en acier, patiné bronze. De fabrication française, elle se décline en 3 thèmes : vases, chandeliers et luminaires. De facture artisanale, la production est limitée. Les modèles sont créés par un sculpteur (G. Lepelletier) et fabriqués pièce par pièce, avec le plus grand soin.



Aurgan Créations, spécialisée dans la fabrication d'articles de décoration en résine façon céramique : plaques décoratives et n° pour maison, pendules, magnets, vous présente ses nouveautés. Laissez vous séduire par la plaque coccinelles, les papillons (décor en relief) et les pendules fruits.



Pour sa nouvelle collection, **Danie Hoorelbeke**, **L'Atelier Coloré**, a choisi de prendre de la hauteur et de parcourir les sommets mythologiques, ceux de l'Olympe ou



du Parnasse. Ses parures originales portent les noms évocateurs de Sybelle, ou Cybèle, Vénus, ou Aphrodite en Grèce, Lucine. L'harmonie, les couleurs, l'audace des compositions dans un équilibre subtil, caractérisent ces bijoux à découvrir à Lyon et à Rennes.

Eveline, créatrice depuis une dizaine d'années chez **Loup Garou Bijoux** sera présente à Hexagone Rennes. Elle dévoilera ses nouvelles collections ultra-colorées déclinées sur plusieurs thèmes ; chat, lézard, bestioles (grenouille, tortue, papillon), fleurs, danseurs, géométriques. En étain ou en résine, la collection automne hiver vaut sans conteste le détour !

