

NORDBAT 2018

# Quand le négoce joue la carte salon

Le Salon des Professionnels de la Construction qui s'est tenu à Lille-Grand Palais a fermé ses portes en avril dernier. Avec 370 industriels exposants et un peu plus de 13 600 visiteurs, les organisateurs se sont dits très satisfaits de cette onzième

édition. Au-delà des chiffres, Expo Conseil met également en avant, à l'heure du bilan, les nombreuses animations qui ont rythmé les trois journées, notamment celles proposées sur l'Espace Numérique ou le pavillon dédié aux start-up Innovation Construction.

Présent au rendez-vous, Zepros en a profité pour interroger les nombreux négociants qui avaient choisi d'exposer en 2018. Tour d'horizon express de leurs motivations, leur stratégie, et leurs actualités. ● A.-L. Favier



**Sylvie Mora**, directrice clients grands comptes chez Sider (négoce sanitaire)

« C'est la deuxième fois que nous exposons sur le salon. Cette année, nous sommes venus sur NordBat parce que nous voulons nous faire connaître dans la région des Hauts-de-France : nous allons d'ailleurs ouvrir une agence à Marquette près de Lille en tout début d'année prochaine. Ce salon, c'est donc l'occasion pour nous d'inviter nos clients à passer sur notre stand, à partager un moment convivial, dans un autre contexte que le travail. »



**Claudine Danton**, responsable e-commerce chez Trénois-Decamps (négoce quincaillerie)



« Nous sommes une entreprise familiale qui a plus d'un siècle d'existence : venir sur le salon NordBat est incontournable pour notre activité. Le salon constitue l'opportunité de présenter nos services à chaque édition. C'est aussi pour nos clients une bonne raison de venir nous voir dans un contexte où la concurrence existe, on montre qu'on est là pour les accompagner. Chez nous, ça bouge aussi, on vient d'ouvrir une agence à Grenoble. »

**Cécile Chauvel**, chargée de marketing chez Zumaplast (distributeur en profilés PVC)

« C'est la 7<sup>e</sup> fois que nous exposons à NordBat et nous investissons sur un stand de grandes dimensions sur lequel nous recevons beaucoup de visiteurs. Cette année, nous avons organisé pour nos clients un événement sur le thème de l'Italie, en nocturne, et lancé un concours avec un voyage à gagner ! Nous mettons aussi l'accent, au cours de ce salon sur notre volonté de nous étendre, notamment en Normandie. Prochainement, nous allons ouvrir un grand showroom à Camon pour exposer notre activité. »



**Bruno Verquere**, responsable du secteur Hauts-de-France pour Asturienne (négoce couverture)

« C'est la deuxième fois que nous sommes présents à NordBat. Nous ne sommes pas exposant pour faire du business mais pour entretenir le relationnel et permettre aussi de créer le lien entre nos clients et les industriels. Cette année, nous présentons une nouveauté, nos ateliers de pliage/façonnage de métal, qui s'inscrivent dans l'évolution de nos services. »



**Emmanuelle Decrouez**, prescriptrice chez Chevalier (négoce en décoration)



« Nous en sommes à la quatrième génération de Chevalier et NordBat est un événement incontournable pour notre profession et notre société. Nous avons 14 agences, 9 dans les Hauts-de-France, 5 dans l'Est et nous souhaitons, à l'occasion du salon, inviter nos clients à découvrir nos produits, notre activité. Nous présentons d'ailleurs cette année une nouvelle gamme de sols PVC sous forme de dalles plombantes. Nous ouvrons en outre une nouvelle agence à Besançon. »

**Mickaël Da Silva**, attaché commercial chez Bossu Cuvelier

« Depuis 9 éditions, nous n'étions plus présents sur le salon. Cette année, nous sommes dans une dynamique marquée par une forte concurrence sur le secteur, et nous voulons montrer à nos clients que nous savons répondre présents. En 2018, nous présentons notre nouvelle gamme d'outils en marque de distributeur – Op-sial. Nous sommes avant tout ici pour montrer notre activité et entretenir le relationnel, mais la prospection de nouveaux clients peut aussi être un plus ! Dans la région, le marché est tendu. Pour montrer nos atouts, NordBat nous sert de vitrine. »

