

Extrait du Nice Premium

<http://www.nice-premium.com>

Agecotel Nice, le royaume de l'hôtellerie et de la restauration

- Actualité - Local -

Date de mise en ligne : lundi 6 février 2006



Nice Premium



Nice-Première est allé à la rencontre de quelques exposants. Les discours se ressemblent : pour un professionnel de l'hôtellerie et de la restauration, le salon Agecotel est incontournable. Chacun a un produit phare, le petit truc en plus qui le fait se démarquer de ses concurrents. Décorations de table, fours derniers cris, machines à jus de fruit, caisses enregistreuses : les secteurs d'activités des exposants sont divers et variés. Petit survol de ce salon :

"Bos équipements" cuisine... sur table :

Marre des casseroles ! Un nouveau fourneau sur-mesure arrive pour faciliter la vie des professionnels. Pour les exposants, "Athamor" est LA cuisinière du futur. Bientôt tous les grands chefs-cuisiniers français en seront équipés. Venue faire davantage de publicité, la société est plus qu'optimiste : son article se présente comme un succès. Fait sur commande et selon les besoins, il "révolutionne" le mode de cuisson. Les viandes ou poissons sont déposés directement sur une plaque chauffante appelée, en jargon, "une planch". Construite en inox, elle permet aussi un nettoyage rapide. Désormais, plus de feu. Uniquement une chaleur puissante. Et pourquoi pas une économie de main-d'oeuvre ... En tout cas la société "Bos équipements" en est convaincue.

S.E.I (société de vente de caisses enregistreuses) :

On est présent pour l'image à la fois pour nos clients potentiels mais aussi pour nos concurrents qui tiennent également un stand. Je mets en avant une caisse enregistreuse tactile fabriquée en Allemagne et pour le même tarif que celles produites en Asie. Au même prix, les clients préfèrent un produit européen.



"Milanopane", titilleur de goûts :

Des croissants et des amuses-gueules aux mille et une saveurs étalés partout. Le stand de "Milanopane" a sorti la grosse artillerie pour séduire. L'objectif des exposants : trouver des distributeurs, des livreurs et des boulangeries intéressés par ces produits italiens. La nouveauté : un chausson aux noisettes et crème de lait. Son nom : "Vele". Côté apéritifs, des petits-salés surgelés et déjà dorés à l'oeuf. Seule tâche à accomplir : les mettre au four. Bonne surprise pour les visiteurs : les viennoiseries sont gratuites et à portée de main pour l'occasion. La tentation du pallet n'aura jamais été aussi forte... De quoi en faire saliver plus qu'un !

Naturalys (décoration) :

Nous sommes basés à Marseille et notre présence à Agecotel a pour objectif de nous faire connaître sur la Côte d'Azur. Nous cherchons à nous développer et donc il fallait être ici. Nous louons et vendons des plantes artificielles tout en restant naturelles. C'est la devise idéale pour nos produits.

"Soghima Safca" :

l'art-déco dans la boîte : Au stand, Nathalie est attentive à l'approche de visiteurs. Cette vendeuse est investie d'une mission : prendre contact avec des clients potentiels et surtout, faire connaître le magasin "Soghima Safca", situé au port de Nice. Des bougies esthétiques, des moules de pâtisserie et de chocolaterie, ... tout est fait pour étonner. Mais cette année, les curieux pourraient y faire une trouvaille originale : des boîtes aux noms personnalisés. A l'approche de la Saint-Valentin, l'idée peut porter ses fruits.

Try-it :

Je viens de Belgique. J'ai fait plus de 1000 Km pour ce salon. Je présente un produit révolutionnaire que nous avons créé il y a un an : une tente frigorifique qui fait chambre froide. Elle se monte en sept minutes, fait 17m3 et en 45 minutes la température descend à 4°C même si à l'extérieur la canicule sévit. C'est donc plus utile sur la Côte d'Azur qu'en Belgique. C'est la raison pour laquelle je suis là. Ce produit s'adresse aux traiteurs, aux loueurs de matériels mais aussi aux entreprises organisatrices d'événements.

"LRS", le client est roi :

La pire crainte des restaurants : les files d'attente interminables qui énervent et font fuir les clients. Pour contrer cet inconvénient, la société "LRS" a trouvé la solution : un bipeur que le serveur confie au client. Invité à boire un verre au bar, il n'a plus à attendre debout et contrarié par le manque de place. Quand le bip émet un signal, celui-ci peut alors passer à table. A la recherche de nouveaux partenaires et de nouveaux acheteurs, "LRS" a bon espoir : ce produit est déjà commercialisé en Afrique du Nord, en Europe et surtout aux Etats-Unis. Reste à conquérir la France !

Cocktail-master :

Nous faisons la démonstration de notre produit qui permet de faire de très jolis cocktails et rapidement sans que les boissons se mélangent. Cocktail Master s'adresse aux cafetiers.



Eurocave :

Nous sommes là pour nous montrer et assumer notre rang de leader mondial de caves à vin. Même si nos plus gros clients sont les particuliers, on équipe les plus grands hôtels de la Côte. Notre produit phare ici c'est cette machine distributrice de vins au verre. Vendre le vin aux verres et de plus en plus à la mode, cette machine est donc vite amortie. Elle a l'avantage de mettre le vin à température idéale directement dans le verre, ce qui n'est pas le cas lorsque la bouteille reste sur la table.

Frutina :

Comme pour tous les exposants ici, c'est idéal pour se faire connaître. Je loue les machines pour faire les boissons et s'ils m'achètent assez de boissons j'offre la machine. Frutina est une société britannique et est numéro un outre-manche. La Côte d'Azur attire de nombreux touristes anglais, il faut donc que Frutina soit présent. L'idéal dans les salons de ce genre c'est que les clients viennent à nous. C'est différent du démarchage ordinaire.

Nimimport :

Nous importons du mobilier pour terrasse et nous sommes ici pour trouver des revendeurs mais également pour que les professionnels connaissent notre enseigne. Comme notre nom l'indique nous sommes de Nîmes, Agecotel est le seul salon dans le Grand Sud, c'est donc naturellement que nous sommes ici. Ce qui nous démarque de nos concurrents c'est que nous proposons cinquante coloris différents.

Lhotellerie (journal spécialisé) :

Nous sommes le média de la profession. Notre présence va de soi. Nous profitons de l'occasion pour présenter notre site Web : www.lhotellerie.fr [http://www.lhotellerie.fr] . Il permet de déposer gratuitement des CV.



Le couple Peyrat au milieu des professionnels :

Au Palais des Expositions, un couple a attiré l'attention : Monsieur et Madame Peyrat. Zigzagant entre les stands, chacun a donné ses impressions. Le sourire aux lèvres, Monique Peyrat, se réjouit d'un tel salon. "Le stand "The Hanson group Australia" est superbe !"

Etalant des épices, des huiles et des sauces australiennes, il a en effet suscité beaucoup d'intérêt chez les visiteurs. Emmerveillée, la femme du Sénateur-Maire gardera de bons souvenirs. D'autant plus que l'exposition "Les chefs à poêles" l'a beaucoup faite rire : "Voilà une chose drôle ! Des poêles trouées, peintes et transformées en masques ... Quoi de plus sympathique ?"

Détendue, elle s'est même prêtée au jeu de mots avec son mari tels que, "C'est pile-poêle !" Plus réservé, Jacques

Peyrat, confie ne pas avoir de préférence. Selon lui, tout est beau et incite à la découverte. Avant son discours, il se déclare d'ailleurs satisfait de la journée : "Chaque exposant a eu le mérite d'être venu et de s'être donné du mal. Tous ont donné le meilleur d'eux-mêmes. Ce salon est à mes yeux très enrichissant et véritablement captivant !"

Reportage réalisé par Barbara Dodaro et Vincent Trinquat