

Extrait du Nice Premium

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

Foire de Nice : Sourires et grimaces

- Actualité - Actualité locale -

Date de mise en ligne : lundi 13 mars 2006

Nice Premium

La Foire de Nice s'est achevée hier. Dernier jour et donc dernière bousculade, dernières dépenses d'énergie pour convaincre les clients d'acheter. C'est également l'heure du bilan officieux en attendant celui officiel de l'organisation.



Derrière ses bouteilles de Bordeaux et de Bourgogne, Marc commercial dans la vente de vin attend les clients. Désabusé et grimaçant il constate une baisse de 30% par rapport à 2005 et l'explique : « Les plus grands consommateurs de vins appartiennent à la classe moyenne de la population. Elle est la plus touchée par la baisse du pouvoir d'achat. Le vin est donc sacrifié. Le climat morose en France n'arrange rien et provoque une diminution des repas entre amis. Ce n'est pas une foire facile cette année ».

A quelques rangées de Marc, Philippe surveille ses manteaux de cuir qu'il expose. Lui aussi attend les clients. Il discute avec son voisin de stand en se plaignant de ne pas assez vendre. Mais interrogé sur la question son discours diffère : « Apparemment c'est moins bon que l'an dernier mais je suis satisfait. J'adore les foires et la Foire de Nice. Je reviendrai sans problème en 2007 ».

Valéry, vendeur et fabricant de luminaires et vases en verre et cristal, note une différence par rapport aux années précédentes : « Elle se trouve dans l'approche des clients. Ils paraissent effrayés quand on les aborde. Est-ce peut-être parce que nos collègues sont plus insistants et arrivés à notre parcelle, ils aspirent à plus de tranquillité ? Il faudrait leur demander. » De cette édition 2006, il en tire un bilan correct mais valorisé par la vente de deux lustres à 25 000Euros qu'il se fera une joie d'amener la semaine prochaine au Cap Vert. Sourire donc pour Valéry.

Perplexité pour Simon, exposant en mobilier extérieur. « Je vous en dirai plus d'ici un mois. Nous avons eu des contacts, des échanges de coordonnées avec des professionnels de l'hôtellerie et de la restauration et même quelques versements d'acompte mais pas de vente directe. C'est la première année que nous venons. Si nous sommes à nouveau présents en 2007 c'est que nous aurons été satisfaits de 2006. »



Non loin de là Olivier entrepose de la déco de jardins en marbre, tek, granit décrypte les spécificités de son

commerce : « On vend au coup de coeur et aussi aux professionnels comme la paillote en bois. Pour parler de Nicexpo 2006, je pense que ça se tient par rapport aux autres années. Il faut avouer qu'en exposant en plein air, le beau temps a été un avantage ». La foire de Nice et c'est le voeu de Paul Obadia et de l'organisation, évolue d'année en année. Les visiteurs évoluent également. C'est l'analyse de Christian vendeur piscine : « Les gens négocient toute l'année les prix. Ils marchandent. Avant ce système était réservé exclusivement aux foires. Ces rendez-vous sont devenus des expositions. On montre ce que l'on fait. Les visiteurs regardent, budgètent s'ils ont prévu l'achat à plus ou moins long terme. Je pense que c'est le cas pour les produits chers ». La foire de Nice s'est donc achevée. Les bilans vont être faits. Ils seront certainement positifs pour le nombre de visiteurs. Pour les exposants, c'est plutôt la soupe à la grimace. Malgré tout, ils esquissent en bons commerçants toujours un sourire devant les clients.