Hong Kong conjugue lumière et technologie

L'édition de printemps de l'Electronics Fair et du Lighting Fair de Hong Kong s'est déroulée du 13 au 16 avril réunissant plus de 3 200 exposants, avec plus de 60 000 visiteurs, dans une ambiance qui ne connaissait pas la crise !

Texte par ***Laurent Dollez***

Un salon étonnant qui foisonne de nouveautés, de curiosités et qui préfigure les tendances de demain. En effet, comment ne pas être surpris en découvrant des copies de l'IPAD ou du Black Berry, une offre de tablettes électroniques qui, nul doute, envahira bientôt vos rayons, ou des applications 3D via USB... et une multitude d'autres produits, tour à tour séduisants, innovants, inutiles, fonctionnels et design, qui vous interpellent à chaque détour d'une allée.

Vous, distributeurs qui cherchez la différence par rapport à votre concurrence, ou étiez-vous ? Nous n'avons croisé que peut de distributeurs français à part certaines grandes chaines venues faire leur métier de commerçant. C'est-à-dire, aller au devant de l'offre, comprendre les tendances et choisir les produits différents susceptibles de séduire les consommateurs. Alors, pour ceux qui veulent être encore dans la course demain, allez au devant de l'offre, à la rencontre des produits de demain.

Une offre de produits variés, comme les robots aspirateurs, que vous pouvez faire developper pour votre marque.

Une telle offre permet de comprendre et d'anticiper les marchés de demain et trouver des produits qui vous différencierons...
Au travers du salon nous avons également découvert de nombreux exposants en petit électroménager avec une proposition de préparateurs culinaires qualitatifs à des tarifs plus que satisfaisants.

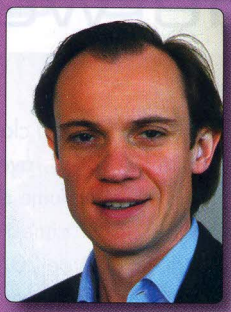
De nombreux exposants, pour un salon qui ne semble pas connaitre la crise.

Quand à la partie luminaire, cette édition a surtout vu la consécration du LED, imaginé sous toutes ses formes, ainsi que l'éclairage à faible consommation.

Scénarisation des luminaires, pour créer une ambiance dès l'entrée du salon.

Un des rares exposant français, **Philippe Prinderre**, Robby France, et son équipe asie.

Olivier Béal
Directeur produit informatique Boulanger



Mes équipes étaient déjà venues mais c'était la première fois pour moi et j'en ai profité pour inclure des visites d'usines dans mon programme. Pour bien faire ce type de salon, il faut être méthodique, sillonner allée par allée, mais la configuration manquait d'organisation par univers de produits et je n'ai pas pu faire tous les halls. Les stands sont imposants avec des secteurs pas assez clarifiés et pas assez regroupés par catégorie.
Il y a beaucoup à voir, mais on sent trop la présence industrielle sur les stands qui n'ont pas de notion marketing et qui restent très orientés fabrication, ce qui est aussi très intéressant. J'ai vu quelques tendances mais pas de choses révolutionnaires, probablement dû au fait que je suis très en amont de part mon métier, notamment avec les industriels. Ce qui m a surpris également c'est le nombre de produits identiques que l'on retrouve sur différents stands, viennent-ils de la même usine ? On peut se le demander. Il faut vraiment aller chiner pour trouver ce que l'on veut, mais c'est à travers ce type de salons que l'on a l'opportunité de voir ce que nos fournisseurs nous proposerons dans quelques mois, ou pouvoir faire développer en amont des produits à marque propre. Nous sommes venus au salon Electronics Fair car celui de Computex est programmé trop tardivement. Concernant la cession d'octobre ce sont les personnes en charge du sourcing chez Boulanger qui feront le déplacement, nous, à cette période nous sommes pris par les enjeux de fin d'année. Il reste important pour nos métiers de venir sur place pour mesurer les évolutions et les tendances. D'un coté il y a le travail de sélectionneur et de l'autre celui de sourceur pour nous permettre d'élaborer nos produits à façon, afin de développer la marque propre.