

# Des démos days plutôt qu'un salon

**L**a société Brainbox, spécialisée dans les installations « do it yourself » en chauffage, ventilation, domotique et sanitaire a décidé de ne plus participer à des salons comme Batibouw. Elle organise son propre événement virtuel dans le courant du mois de mars. Le directeur Philippe Fondu s'en explique : « Dans le passé, nous avons participé jusqu'à 18 salons par an, nous étions par ailleurs présents à Batibouw depuis 1949. En 2020, nous n'avions pas trouvé d'accord avec les organisateurs et nous avons déjà fait l'impasse sur cette édition. Pour l'édition virtuelle 2021, nous avons reçu les informations trop tard. Je retiens cependant que malgré notre absence en 2020, nous avons augmenté notre chiffre d'affaires de 5%, nous nous en sortons donc bien. J'ai aussi remarqué que les devis demandés lors des salons n'étaient pas toujours de bonne qualité, ils ne se traduisaient pas toujours en contrats concrets. » Le patron de Brainbox est cependant persuadé de l'utilité d'un tel salon : « Il est indispensable que de tels salons perdurent pour stimuler l'économie belge. Je m'inquiète d'ailleurs un peu, car je n'ai pas vu beaucoup de promotion pour cet événement. On dirait que le salon n'existe pas et quelque part, cela me fait peur. » Brainbox n'est cependant pas resté inactif et organise désormais ses propres événements virtuels pour mettre en avant leurs produits, dans le courant



du mois prochain. « Nous organisons des démos days virtuels durant trois samedis consécutifs en mars pour présenter nos différentes solutions. Durant deux heures, nos différents systèmes d'installation seront expliqués et nous serons filmés en direct. Nous tenterons de faire la démonstration que notre principe est à la portée de la plupart des gens. Par ailleurs cinq collaborateurs seront aussi présents pour répondre en direct aux personnes en ligne. Nous

avons organisé un événement similaire au mois de septembre dernier, 155 personnes s'étaient inscrites et 95 ont réellement participé. Nous avons fait la preuve qu'il est possible d'intéresser les clients avec des conférences en ligne, nous espérons évidemment faire mieux encore. Nos démos days seront ensuite publiés sur notre site [www.brainbox.be](http://www.brainbox.be) pour permettre aux personnes intéressées de visualiser nos produits. »

## La rénovation a le vent en poupe

**L**e marché de la rénovation est en pleine croissance, cela s'explique en partie par le fait que nous sommes plus souvent à domicile suite au télétravail et que nombre d'activités de loisirs ou culturelles sont à l'arrêt depuis quasi un an. Une partie des ménages a donc pu faire des économies suite à un moindre nombre de déplacements avec pour conséquence un budget disponible pour la rénovation et l'amélioration du lieu de vie. La pandémie a aussi poussé les particuliers à créer des espaces supplémentaires tout en connectant les espaces extérieurs et intérieurs. Un autre aspect qui explique l'engouement pour la rénovation est la multiplication des étés chauds ces dernières années, le refroidissement et la ventilation sont au cœur des préoccupations des rénovateurs. Et ils ne lésinent pas sur la dépense en privilégiant des produits de haute qualité, constatent les professionnels du secteur qui notent également un changement de comportement chez leurs clients. Ils effectuent de nombreuses recherches sur internet avant de se rendre dans un showroom et ils sont généralement très bien informés. Les conseils des professionnels restent cependant nécessaires pour valider leurs recherches faites en ligne. Seul l'avenir nous dira si ces tendances se confirmeront le jour où la pandémie sera derrière nous.