



REGARDS

David Bitton



© David B

David Bitton est le lauréat du « Distributor Awards 2018 » décerné chaque année par la Confindustria Ceramica lors du Cersaie. Ce prix distingue les négociants qui mettent le mieux en valeur les produits céramiques italiens. Installés en Île-de-France, ses quatre showrooms Stock B et David B sont de vrais écrans qui accueillent une clientèle variée à la recherche de produits pointus et ultra haut de gamme.

Des showrooms distingués

Ses showrooms parisiens d'un raffinement exemplaire mettent en lumière les plus belles références du secteur. Y sont notamment présentés les céramiques des plus grandes marques mais aussi le meilleur du design et de l'innovation en matière de sanitaires. Rencontre avec David Bitton, quarantenaire passionné, qui évolue dans le secteur du bain depuis toujours et qui met sa remarquable « culture du bain » au service d'un secteur en pleine évolution.

Comment êtes-vous arrivé à l'univers de la céramique et de la salle de bains ?

Déjà lorsque j'étais étudiant, je travaillais durant les vacances et les week-end dans un négoce de carrelage. Mon père était par ailleurs agent d'usine de carrelages et de sanitaires. J'ai donc toujours été entouré de ces produits. Après avoir obtenu mon diplôme d'école de commerce, je me suis rendu une année au Canada. À mon retour, je suis revenu dans ce négoce de carrelage où je travaillais étudiant. J'y suis devenu responsable. Par la suite, je me suis associé à un industriel suisse spécialisé dans les baignoires pendant deux ans. J'ai ouvert le premier showroom Stock B en 1997 puis David B en 2007. Aujourd'hui, nous avons quatre espaces d'exposition en Île-de-France.

Quelles sont les spécialités de ces showrooms ?

Nous sommes spécialisés dans les revêtements et les produits de salle de bains. Stock B compte deux magasins situés à Ivry et Chatillon. David B dispose de deux showrooms à Paris : l'un est situé boulevard Raspail dans le 6^e arrondissement et le second boulevard de Charonne dans le 20^e. Les magasins Stock B sont plus généralistes. Ils s'adressent plutôt aux particuliers et aux entreprises du bâtiment. Les showrooms David B sont davantage axés sur des produits très haut de gamme destinés aux décorateurs et architectes d'intérieur.

Vous avez reçu le prix du négociant français mettant le mieux en avant la céramique lors du dernier Cersaie. Qu'est ce qui a séduit à votre avis dans votre approche du matériau ?

Nos showrooms exposent les meilleures marques du marché. Antonio Lupi, Aquamass, Bette, Flaminia ou encore Laufen pour les produits sanitaires. Côté revêtements, on peut nommer entre autres Florim, Floorgres, Rex, Mutina, Cotto d'Este, Bisazza ou Sicis. Pour la robinetterie, nous travaillons avec Dornbracht, Graff, Fantini ou Zucchetti. Nos showrooms se distinguent des autres par leur sélection pointue et avant-gardiste. Notre plus-value consiste à mettre à jour la quintessence de chacune de ces grandes enseignes. Et si nos clients



viennent avant tout pour cette sélection pointue, nos showrooms sont aussi en eux-mêmes des lieux inspirants. Les 750 m² du boulevard de Charonne s'épanouissent dans un ancien local industriel. Il est en cours de rénovation et sera inauguré en septembre. Le showroom situé boulevard Raspail est quant à lui couvert par une immense verrière.

Que proposez-vous comme service à vos clients ?

Nos équipes leur offrent une approche sur-mesure. Nous pouvons customiser ou personnaliser certains produits en fonction de leurs projets. Nous travaillons beaucoup avec eux sur la coordination des produits et leur harmonisation. Ce mélange des matières est un aspect important de notre approche. Bois, pierre,



Robinetteries de pointe, revêtements, sanitaires... Ses showrooms mettent en lumière les dernières innovations du secteur bain.



Les céramiques d'imitation séduisent de plus en plus grâce à leurs finitions parfaites et leur prix ultra-compétitif.

mosaïques... Nous travaillons donc avec eux autour de ces effets matières et nous les conseillons pour les mélanger entre eux. Outre ce choix des matières, nos experts les accompagnent dans l'aménagement de leurs espaces. Nous évaluons notamment la faisabilité de leurs projets.

Quelles sont les grandes tendances en ce qui concerne les revêtements ?

Le marché s'est énormément diversi-

fié ces dernières années sur ce type de produit. Marbre, pierre, terrazzo, zellige, carreau de ciment, terre cuite... On trouve désormais de nombreuses imitations de produits artisanaux. Ces tendances correspondent à de fortes attentes actuelles. La reproduction de ces matériaux nobles est devenue possible grâce au perfectionnement des outils industriels. Ce mode de production évite aussi les problèmes de réapprovisionnement en matière première



© David B



Terrazzo, zellige, marbre, mosaïque... Le grès cérame est désormais capable de reproduire toutes les finitions artisanales. L'effet est bluffant de réalisme !



Les équipes de David Bittton accompagnent leurs clients dans l'agencement et la recherche des matériaux.



Les 4 showrooms, situés à Paris et en Île-de-France, sont des écrans haut de gamme.



Les showrooms présentent tous les revêtements et font une large place aux grands formats.

que peuvent rencontrer les fabricants artisanaux. L'offre est par ailleurs beaucoup plus diversifiée que dans l'artisanat pour un prix divisé parfois jusqu'à 5! Ces produits sont donc bien plus accessibles. Pour exemple, le véritable marbre coûte entre 500 et 3 000 € le mètre carré. Son imitation en céramique varie entre 60 et 200 € le mètre carré. Ces imitations ont un autre avantage important : ils peuvent être déclinés dans de très grandes tailles. Nous avons désormais des dalles de 320 cm de long en 6 mm d'épaisseur. Ces nouveautés bouleversent la donne en termes de manutention et dans leur mise en œuvre notamment pour les effets marbre.

Quelles sont les dernières innovations qui ont modifié le secteur du revêtement ?

Les grands formats constituent la dernière avancée majeure du secteur. Nous faisons d'ailleurs partie des premiers à avoir misé sur eux il y a une petite dizaine d'années. Lorsque nous avons rénové notre showroom en 2009, nous leur avons consacré un espace entier. Nous avons changé toutes les structures de présentation pour pouvoir les accueillir et les mettre en valeur. Ce marché représente aujourd'hui 80 % de notre chiffre d'affaires. Nous sommes le numéro un du

grand format et c'est sans doute aussi ce qui explique notre récompense lors de Cersaie. On se positionne parmi les trois meilleurs d'Europe sur ce marché. Si les efforts d'innovation se concentrent surtout autour des grands formats, des nouveautés viennent toujours nous surprendre sur les salons.

Qu'est-ce qu'ils apportent de plus que les formats classiques ?

Aujourd'hui, les évolutions techniques sont fabuleuses en ce qui concerne ces formats. Ils peuvent désormais être façonnés comme les matériaux qu'ils imitent. Grâce à leur faible épaisseur, ils sont très flexibles. Cette propriété leur permet de faire du parfait sur-mesure. Tout est désormais possible. Vous pouvez même vous faire un meuble de salle de bains entièrement en imitation marbre. Ces céramiques d'imitation peuvent même être rétro éclairées !

Qu'est ce qui séduit autant dans ces imitations ?

La reproduction de ces matériaux nobles est impressionnante de réalisme. Les industriels arrivent même désormais à reproduire des finitions textiles sur la céramique ! Leurs surfaces offrent des sensations de toucher identiques comme des

aspérités velours. Ces imitations répondent aussi aux demandes actuelles du marché. Elles se positionnent en véritables produits de substitution qui sont plus performants et beaucoup moins chers.

Outre les revêtements, vos showrooms sont spécialisés autour de l'univers de la salle de bains. Quels types de produits y sont exposés ?

Nous proposons des produits destinés à la salle de bains tels que les sanitaires et la robinetterie de pointe. Aujourd'hui, cette dernière est particulièrement soignée. Laiton brossé, bronze, noir, mat... Les finitions possibles sont très nombreuses. Nous dénichons les meilleurs d'entre elles pour les proposer à notre clientèle. Notre nouveau showroom consacre d'ailleurs un espace entier aux robinetteries Dornbarch. Ces produits sont avant-gardistes et nos clients ne les retrouveront nulle part ailleurs. Il s'agit de toutes nouvelles finitions. Nous inaugurons ce nouvel espace de 750 m² en septembre. Les clients pourront y découvrir entre autres les nouveaux mariages de finition mis au point par Cedit. Ces grands formats qui mélangent par exemple le terrazzo et le bois y seront exposés en avant-première.

M.G.