

REGARDS

David Bitton



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.

© David B

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