

2025 31 JAN.
1 & 2 FEV.

3^{ème} édition



PARC EXPO
35 400 SAINT-MALO



FOIRE DU PAYS DE SAINT-MALO

DOSSIER DE PRÉSENTATION

06 51 98 01 55
07 67 84 63 81

contact@federationcommerce-psm.bzh

Foire organisée par :

Fédération du Commerce
du Pays de SAINT-MALO



Union Professionnelle
de l'Immobilier et de l'Habitat
du Pays de Saint-Malo

En partenariat avec :



SOMMAIRE

La Foire du Pays de Saint-Malo	01
L'histoire d'un événement local	03
L'identité de la Foire	04
Le déroulement	05
Conseils & astuces pour réussir	06
La Fédération du Commerce du Pays de Saint-Malo	07
Un impact sur le territoire	07
Les membres	08



LA FOIRE DU PAYS DE SAINT-MALO

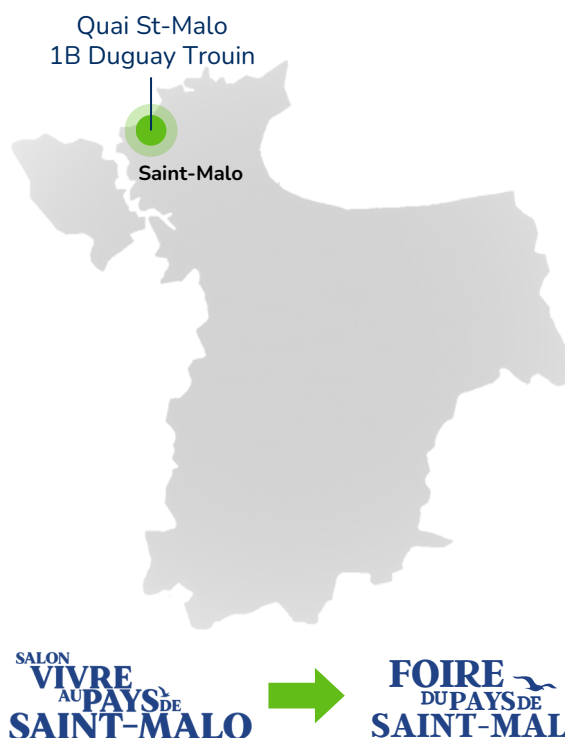
L'HISTOIRE D'UN ÉVÈNEMENT LOCAL

Une Foire multi-activités

Née de l'idée de faire valoir le territoire, la Foire du Pays de Saint-Malo, anciennement le Salon Vivre au Pays de Saint-Malo, représente un lieu :

- De rencontre et de partage
- De convivialité et de proximité
- De business

Elle met en avant la diversité et les richesses de notre économie en proposant à tous types d'entreprises, commerces, commerçants, artisans et associations d'exposer, afin que tout un chacun y trouve un intérêt.



Les activités/secteurs représentés des éditions précédentes

Communication - Isolation extérieure & intérieure - Poêle à bois & cheminée - Fournisseurs d'équipement d'énergie solaire - Constructeurs de maison - Service de nettoyage - Promoteurs immobilier - Menuisiers - Cuisinistes - Fabricants de billard - Fabricants de piscine - Constructeurs d'abris de jardin - Couvreur - Service de démoussage - Radio - Aménagement de façade et d'extérieur - Conseillers en investissement - Immobilier - Résidence séniors - Service d'aide à la personne - Fournisseurs de fenêtres & vérandas - Architectes - Paysagistes - Notaires - Assurances - Hébergement - Courtiers - Mutuelles - Électriciens - Rénovation - Aides au logement - Services de transport - Formation & gestion administrative - Énergies renouvelables - Concessions automobiles - Cavistes - Produits du foie gras - Grandes surfaces - Salles de sport - Vente de Produits naturels - Formation policiers - Journalisme - Associations - Fromageries - Épicerie asiatique - Vignerons - Traiteurs - Marchés alimentaire - Exhausteurs de saveur au naturel - Pâtisseries - Vente de paniers de fruits & légumes - Nautisme - Emplois - Experts comptable - Matériel de surveillance - Fournisseurs de portes - Conseillers en crédits - Conseillers en immobilier - Agriculteurs - Installateurs de système d'arrosage & de bien être - Crêperie - Droguerie - Restaurateurs - Livraison de petit déjeuners - Centre de formation - Unions commerciales - Maintenance d'installation électriques & automatisées - Designers d'intérieur - Géothermes - Chauffagistes - Magasins de rideaux & stores - Terrassement - Assainissement - Bijoutiers - Coachs sportifs - Conseillers en gestion d'affaires - Imprimeurs - Vente et location de scooteurs électriques - Gestion locative - Voitures anciennes - Conseillers en gestion de patrimoine - Banques - Chantiers navals - Maitres d'oeuvres

L' IDENTITÉ DE LA FOIRE



Ils nous ont fait confiance

AÄSGARD - ACTION DECO - ACTION LOGEMENT - ACTION PUBLICITÉ - AERIS - AGERRIA FOIE GRAS - ALADÉ CONSEILS - ALOE VERA DE LA BAIE - ALVEA SOLAIRE - AQUILUS PISCINES- ARTEMIS COURTAGE -ASSOCIATION LAECUM - BABYCHOU SERVICES - BANQUE POPULAIRE GRAND OUEST - BAT'DEMOUSSAGE 35 - BATY-HOME - BCOMPTA - BINA'TOUCH - BIOMED' SANTÉ - BRETAGNE SELLERIE - BRETIC 35 - CABINET BOURBON CONSEILS - CASEO MIROITERIE DU MONT-SAINT-MICHEL - CCI ILLE-ET-VILAINE - CES GILLES TARDY - CHAMBRE DES NOTAIRES - CLIN D'ŒIL GOURMAND - COCKTAIL GRAPHIC - COOP DE CONSCTRUCION - CORA - CRE'ACTUEL - CREDIT AGRICOLE - CUISINE PLUS - CUISINES MOREL - DABOUT ELECTRICITÉ - DANIEL MOQUET - DESIGN CONSTRUCTIONS ET ASSOCIÉS - DIAGAMTER - DINARD ELÉGANCE - DISTRAM - DOMAINE DES MAURIERS - DOMITYS - ELECTRONIQUE APPLICATIONS - EMERAUDE JARDINS - EMPRUNTIS L'AGENCE SAINT-MALO - ENERGYSTONE - ERIC LEQUETIER - FAUCHE - FINANCE CONSEILS - GÎTES DE FRANCE - GOUPIL ISOLATION & CHEMINÉES - GROUPAMA - GROUPE GCA - GROUPEMENT EXPERT - GUILL HOME - GUILLHARD CONFORT - HABIT BOIS - HILZINGER - ICEBERG - ID STORES ET FERMETURES - IGAM - INGENIERIE SOLUTION HABITAT - INSTITUT SOLACROUP - INVEST TRANSACTION - JG CONSEIL INVESTISSEMENT - KALIPUB - KOMILFO - LA CAVE D'ALETH - LA MAISON CATALANE - LA PALABRE MALOINE - LA RANCE - LAFORET IMMOBILIER - LE CONSERVATEUR - LE PAVILLON ARTISANAL - LE PÉRON CRÉATION - LES CRAQUELINS DE LA BAIE - LES ESCARGOTS DE LA BAIE - LES MAISONS DE L'AVENIR - LES MAISONS DE L'HABITAT - LES MAISONS MALOINES - LES PAVILLONS MONTOIS - MACHARO COMMUNICATION - MAISONS DEMEURANCE - MAISONS LE MASSON - MAISONS SOCOREN - MALO CUISINES - MAMIE MESURE - MAYTOP - MBA MUTUELLE - MENHIR CREATION - MPF AGENCEMENT - MP DESIGN - MY DEJ - NOOVIMO - NOTAIRES 35 - NOUVELLE DEMEURE - OPCO EP BRETAGNE - ORANGE BLEUE - OUEST FRANCE - PAVILLON ARTISANAL - PIERRELANG - ECOLE DE POLICE - PROTECTOIT - QUALI CONFORT - QUALI RENO - RADIO - RAISON HOME - RENARDEAU - REPARSTORES - SNBSM - SNCF - SPACEA - SPORT 2000 - SUPREME - SWISS LIFE - TECHNOLOGIS - THELEM ASSURANCES - TOIT MALO - TRANSITION COUVERTURE

LE DÉROULEMENT

Avant l'évènement

La Foire facilite les rencontres & les échanges entre les entreprises, clients, fournisseurs & partenaires pour de futures collaborations ! C'est l'occasion idéale pour booster votre carnet d'adresses et développer votre réseau, mais également de vendre directement à un public intéressé, de présenter vos services, vos nouveautés ou encore vos promotions du moment !

Un kit communication vous sera transmis pour communiquer votre présence sur notre évènement, inviter des clients, partenaires, prospects...



Pendant l'évènement



Une soirée réseau

La Fédération du Commerce du Pays de Saint-Malo organise le vendredi soir une soirée réservée aux exposants et partenaires. L'objectif est simple : faire du contact et tisser des liens entre professionnels. Cocktail dinatoire et ambiance musicale au rendez-vous.

Plus de 600 personnes réunies entre les 2 dernières éditions.

Un programme d'animations



Des animations tout au long du week-end seront proposées aux exposants et visiteurs : une table ronde pour accueillir nos invités de marque, un espace partenaires, un espace radio.

Espaces restauration



Un espace restauration convivial avec entre autres un traiteur vous sera proposé pour déjeuner, échanger, prendre rendez-vous, se reposer, prendre du bon temps et se restaurer.



Après l'évènement

L'après foire est tout aussi important, car elle ne se termine pas lorsque les portes se ferment. En effet, avant toute chose, il est essentiel de faire un retour d'expérience avec votre équipe afin de partager votre expérience et d'évaluer les résultats obtenus.

Partagez votre retour d'expérience afin de montrer votre présence et ainsi renforcer votre image de marque auprès de votre clientèle. Vous participez directement ou indirectement au tissu économique du territoire de par votre présence.

Conseils & astuces pour réussir

① DÉFINISSEZ VOS OBJECTIFS COMMERCIAUX

Il est important de réfléchir en amont à vos objectifs pour le salon. **Quelles sont vos priorités ?** L'objectif prioritaire est-il de **créer des contacts** ? Fixer des **rendez-vous clientèles** directement sur le salon...

Si vous êtes accompagné lors de l'événement, il est également important de **fixer les objectifs de vos commerciaux** et d'**identifier leurs besoins**. Chacun doit avoir un rôle clair et précis.

② INVITEZ VOS CLIENTS SUR VOTRE STAND

Pour cela, vous disposez de plusieurs solutions : **e-mailing**, **mailing courrier papier** à envoyer à vos clients pour les prévenir de votre présence au salon en y indiquant : les dates et horaires d'ouverture, votre numéro de stand et votre hall.

Vous pouvez également insérer **sur votre site web un bandeau publicitaire** fourni par l'organisateur dans le kit de communication. Profitez également de ce kit, pour **partager sur vos réseaux les supports qui y sont présents**. La réussite de cette foire se fait aussi **grâce à VOUS**.

③ SOIGNEZ LA PRÉSENTATION DE VOTRE STAND

Si vous avez des **installations particulières**, prenez **contact avec l'organisateur** afin de lui faire valider vos plans techniques. **Votre stand représente la première image que le client aura de votre entreprise**. Il est donc important que chaque jour, votre stand soit rangé et propre pour accueillir les visiteurs de la journée.

④ INVESTISSEZ DANS LA COMMUNICATION

Vos **supports de communication** doivent être **nombreux** pour le jour J : plaquettes, vidéos, flyers, cartes de visite, goodies, tout ce qui peut attirer le public sur votre stand. Il est aussi important que vous et vos équipes soyez avenants et attrayants pour les visiteurs.

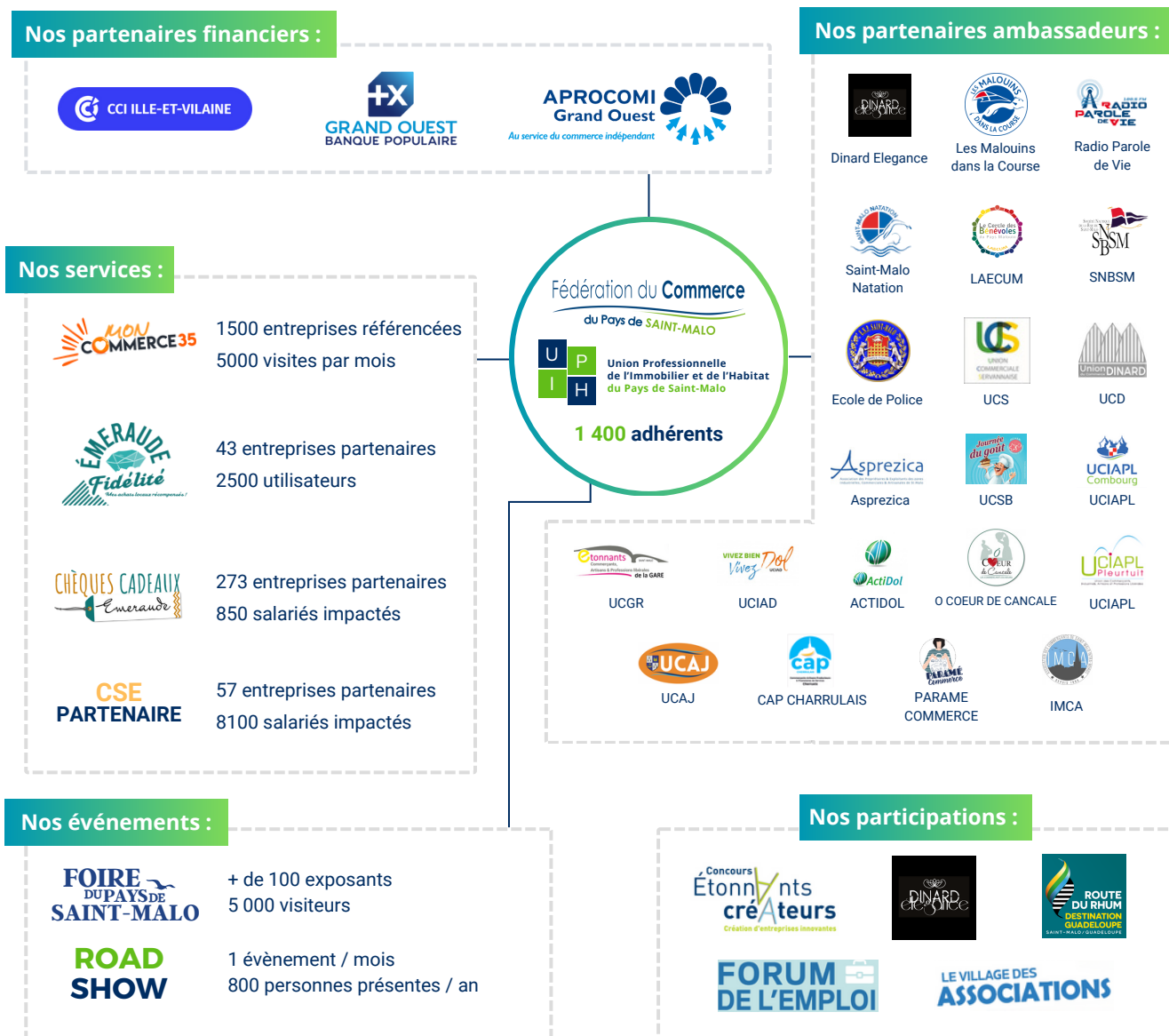


LA FÉDÉRATION DU COMMERCE ET DE L'ARTISANAT DU PAYS DE SAINT-MALO

Un impact sur le territoire

Association créée en 1929 représentant plus de 1400 adhérents ainsi qu'un réseau de plus de 2 600 professionnels répartis sur les 73 communes du Pays de Saint-Malo.

Notre objectif est de rassembler, fédérer, mettre en valeur, accompagner et offrir le soutien nécessaire au bon fonctionnement de ces entreprises à travers différents services et évènements.



LES MEMBRES

La Fédération du Commerce et l'UPIH sont représentées par :

11 **Élus du conseil d'administration** : Président, Vice-Président, Trésorier, Secrétaire, Secrétaire-Adjoint et membres qui assurent l'animation, la gestion et la représentation de l'association.



Président

Jacques GOLIVET

**JG CONSEIL
INVESTISSEMENT**



Vice-président

Nicolas DUVAL

**NOUVELLE
DEMEURE**



Secrétaire

Julien REEMERS

**CHANTIER NAVAL DE
LA PASSAGÈRE**



Secrétaire adjointe

Corinne BOURGEOUX

**LA FERME DES BEAUX
BOIS**



Trésorière

Cécile LESSIRARD ROUX

**BOUTIQUE
ROUX**

Véronique RAFFRAY
SUPER U

Laurence LEMONNIER
ONGLES & COLORS

Karine MESNIL
LA VIE CLAIRE

Régis OUTIL
MAISON SERRAND

Thierry HUON
LOVE PAPER

Rénate LE BERRE
ROZELL ET SPANELL

2 **Salariés** : responsable du développement, délégué commercial et assistant marketing qui mettent en œuvre les actions de la Fédération du Commerce et l'UPIH et recrutent de nouveaux adhérents.



Matthieu LE RHUN

Responsable du développement



Josselin LAVILLE

Délégué commercial

2 **Bénévoles** : volontaires qui participent à des actions régulières ou ponctuelles, et à l'élaboration des projets.



Odile GADRET

Bénévole



Sylvie BARON

Bénévole