

# Vendre sur un salon

## Un outil de développement commercial pour les artisans d'art

### Pourquoi participer à un salon ?

Malgré la part croissante d'Internet dans les échanges commerciaux, la participation à un salon demeure un formidable **outil de développement commercial**, l'occasion de faire connaître ses produits à un large public en un minimum de temps ou de tester ses nouvelles collections ou innovations.

C'est aussi l'occasion d'analyser le marché et de se positionner par rapport à la concurrence.

### Quels objectifs se fixer ?

Avant de participer à un salon, il est primordial de se fixer des **objectifs réalistes et atteignables** : montant de chiffre d'affaires, nombre de prospects... pour établir par la suite un bilan précis et envisager (ou non) de s'inscrire à nouveau. Il faut également faire des choix sur les produits et créations à exposer, privilégier les dernières collections, tenir compte du thème du salon, des tendances du moment et du public présent. Un visiteur sur un salon est très sollicité en très peu de temps.

En fonction de leurs objectifs, les artisans d'art peuvent choisir des salons spécialisés dans l'artisanat d'art ou des salons avec plus de diversité. Il suffit ensuite de comparer ses résultats aux objectifs initiaux et d'analyser la pertinence du salon.

## Préparer un salon en 4 étapes

### 1 Choisir un salon

En fonction de la stratégie commerciale de l'entreprise, le choix se portera sur un **salon grand public** (vendre son stock à une clientèle de particuliers) ou sur un **salon professionnel** (présenter son savoir-faire à des prospects). Le salon est aussi l'occasion de fidéliser une partie de sa clientèle et de rencontrer ses fournisseurs. Pour choisir le « bon » salon, qui correspond à ses objectifs, il est conseillé de le visiter avant et de connaître le nombre de visiteurs.

### 2 Établir un budget

Le **budget prévisionnel** doit comprendre la location et l'aménagement du stand, les frais de déplacement, d'hébergement, de restauration, le coût de réalisation des supports de communication et la perte de production induite par le temps passé sur le salon. Il peut parfois être opportun de partager un stand avec d'autres artisans d'art pour mutualiser les coûts tout en recevant les visiteurs dans un stand bien placé.

### 3 Anticiper l'organisation

La préparation d'un salon se prévoit souvent un an à l'avance. Il est important de **respecter un calendrier précis** : inscription, préparation du stand, production et communication. De plus, mieux vaut s'y prendre à l'avance pour obtenir les meilleurs emplacements et les meilleurs tarifs. Certains endroits peuvent être stratégiques pour installer son stand, à côté de l'accueil, des points restauration, de la salle de presse...

### 4 Communiquer

**Avant** : annoncer sa participation (invitations courrier ou mail des clients et prospects, mettre à jour le site Internet, publier sur les réseaux sociaux...), préparer les documents commerciaux (brochure commerciale, flyers...) et concevoir le dossier de presse qui sera remis le jour J à l'espace presse du salon.

**Pendant** : saisir une fiche contact pour chaque prospect professionnel rencontré (coordonnées, type de boutique ou d'entreprise, dates des réassorts, événements particuliers...). Un fichier de contacts de particuliers peut aussi être constitué, pour leur adresser par la suite informations et invitations.

**Après** : établir un bilan du salon, soit en termes de chiffre d'affaires et de rentabilité pour les entreprises travaillant avec des particuliers, soit en mettant rapidement à profit les fiches contacts de prospects après un salon professionnel (répondre aux demandes de devis, envoi de remerciements...).

## Salons et agendas Métiers d'Art

### Salons généralistes grand public

- Salon International du Patrimoine Culturel (Paris)
- Révélation (Paris)
- Résonnance (Strasbourg)
- Carrousel des Métiers d'Art et de la Création (Paris)
- Ob'Art (Bordeaux, Paris, Montpellier)
- Nimagines (Nîmes)
- MIF Expo - Le salon du Made In France (Paris)
- I.D. d'ART (Annecy, Lyon, Colmar)
- Artisa (Grenoble)
- Salon des Métiers d'Art (Bourg-en-Bresse, Aurillac, Moulins)
- Biennale de Voguë (Ardèche)

### Salons généralistes professionnels

- Maison et Objets (Paris)
- Museum Connections (Paris)

### Salons spécialisés « métiers »

- Cousu de Fil rouge (textile - Vosges)
- Mineral & Gem (pierre - Alsace)
- Carrefour européen du patchwork (textile - Alsace)
- Mode et tissus (textile - Alsace)
- Musicora (lutherie - Paris)
- Coutellia (coutellerie - Thiers)
- Bijorhca (bijouterie - Paris)
- Bijoutiful (bijouterie - Nîmes)

### Agendas des salons

- ateliersdart.com
- gazette-salons.fr
- institut-metiersdart.org
- lemoci.com/foiresetsalons

Liste de salons non exhaustive.



**Bon à savoir :** des aides existent pour les salons hors Auvergne-Rhône-Alpes ainsi que pour les salons professionnels en Auvergne-Rhône-Alpes.

## VOUS SOUHAITEZ PARTICIPER À UN SALON ?

LA CHAMBRE DE MÉTIERS ET DE L'ARTISANAT

**vos partenaires proximité  
expert de tous vos projets**

**AIN**  
04 74 47 49 00  
cma-ain.fr

**ALLIER**  
04 70 46 91 73  
cma-allier.fr

**ARDÈCHE**  
04 75 07 54 65  
cma-ardeche.fr

**CANTAL**  
04 71 45 65 05  
cma-cantal.fr

**DRÔME**  
04 75 48 72 42  
cma-drome.fr

**ISÈRE**  
04 76 70 82 09  
cma-isere.fr

**LOIRE**  
04 77 92 38 00  
cma-loire.fr

**HAUTE-LOIRE**  
04 71 02 34 56  
cma-hauteloire.fr

**PUY-DE-DÔME**  
04 73 31 52 00  
cma-puydedome.fr

**RHÔNE**  
04 72 43 43 00  
cma-lyon.fr

**SAVOIE**  
04 79 69 94 46  
cma-savoie.fr

**HAUTE-SAVOIE**  
04 50 23 92 64  
cma-74.fr