

DOSSIER DE PRESSE



La première foire de proximité 100% en ligne !



L'ÉDITO

2020

Il est désormais possible de visiter une foire en restant tranquillement installé dans son salon.

Pour la première fois, MaFoire.com permet de reproduire tous les ingrédients d'une foire intégralement sur internet.

Les visiteurs peuvent s'inscrire gratuitement, visiter les stands et converser avec les exposants, commerçants de proximité.

Digitaliser les foires est une réponse aux attentes des consommateurs, mais également une réponse adaptée à la crise sanitaire Covid-19.

À l'heure où de nombreux événements ont été annulés et d'autres reportés, l'esprit foire trouve un nouveau souffle grâce à MaFoire.com !

Les exposants comme les visiteurs plébiscitent cette innovation française qui s'inscrit parfaitement dans l'air du temps.

« Après 10 ans en tant qu'organisateur de foires traditionnelles, il me tenait à cœur de digitaliser le concept, tout en valorisant le commerce de proximité. »

Frank Sicard, co-fondateur de MaFoire.com

LA 1^{ÈRE} FOIRE EXCLUSIVEMENT SUR INTERNET

Selon la dernière étude Médiamétrie, les Salons & Foires en France génèrent 30,5 milliards d'euros de chiffre d'affaires par an. S'ils sont très importants pour les entreprises, ils sont également largement **plébiscités par les visiteurs** qui y voient l'occasion de découvrir des produits et de réaliser leurs achats.

Les exposants font face de leur côté à des coûts de participation très importants, pour seulement quelques jours sur place. De véritables paris, souvent audacieux, parfois rentables, mais parfois compliqués financièrement. Ces entreprises recherchent toutes à digitaliser leurs offres, tout en gardant de la proximité avec leurs clients.

De leur côté, le réflexe des visiteurs sur place est désormais de consulter leur smartphone pour chercher des informations sur internet et comparer les prix. Le digital est devenu une composante essentielle **dans leur parcours d'achat**. Ce phénomène concerne tous les visiteurs, quel que soit leur profil. S'ils sont accompagnés, c'est un membre de leur famille qui se connecte pour eux et effectue la recherche.

Le contexte actuel fait une part importante également au **développement durable**. Les foires physiques sont éphémères par nature et génèrent une quantité très importante de déchets. Ce sont des stands qui souvent partent à la poubelle seulement quelques jours après avoir été installés.

Sur ces constats très actuels, le projet MaFoire.com a été mis en ligne le 1^{er} juin 2020. Avec au lancement, plus de **480 exposants** virtuels sur les départements des Alpes-Maritimes et du Var, soit l'équivalent de la taille d'une foire physique traditionnelle. La plateforme revendique avant même la mise en ligne plus de **18 000 visiteurs** inscrits pour visiter la foire en ligne.

Les exposants sont regroupés parmi **8 thématiques** de la vie quotidienne : Piscine, spa & aménagement extérieur, Habitat, Shopping, démonstrateurs et vie pratique, Immobilier, Auto-moto et camping car, Gastronomie, tourisme et événementiel, Art et artisanat, Santé - bien-être.



PISCINE, SPA
& AMÉNAGEMENT EXTÉRIEUR



HABITAT



SHOPPING, DÉMONSTRATEURS
& VIE PRATIQUE



IMMOBILIER



AUTO-MOTO
& CAMPING CAR



GASTRONOMIE, TOURISME
& ÉVÉNEMENTIEL



ART & ARTISANAT



SANTÉ - BIEN-ÊTRE

DES STANDS COMME SI VOUS Y ÉTIEZ

Sur MaFoire.com, l'expérience des visiteurs est fluide dès les premières secondes. La visite est très confortable même pour une personne qui n'a pas l'habitude de naviguer sur internet. La simplicité d'utilisation rappelle les principes à succès de Google avec une seule barre de recherche, ou encore du site Leboncoin avec un design ultra-simplifié.

La visite est totalement gratuite pour les visiteurs. Après l'inscription, il suffit de choisir son département pour pouvoir accéder à la foire locale. Le visiteur peut ensuite entrer dans les halls thématiques de son choix et consulter les exposants qui l'intéressent. Si un produit retient son attention, trois choix s'offrent à lui : prendre rendez-vous sur le point de vente, prendre rendez-vous à domicile ou bien entendu acheter immédiatement le produit ou le service. Si le visiteur a des questions, il peut converser en direct avec l'exposant pour obtenir tous les renseignements.



58% des achats de particuliers dans les foires sont réalisés seulement dans les semaines qui suivent l'événement, grâce aux devis et prises de contact (Médiamétrie). Pour cette raison, la plateforme MaFoire.com fonctionne **toute l'année et 24h/24h**. Les exposants et les visiteurs ont le temps nécessaire pour approfondir si nécessaire les questions du client et leur réflexion. Pas de pression sur les visiteurs, ils naviguent de stand en stand virtuels selon leurs goûts et leurs envies.

La foire traditionnelle constitue souvent « l'événement à ne pas manquer ». Avec l'innovation MaFoire.com, ce qu'il ne faut désormais pas manquer, c'est la combinaison sur la même plateforme entre les prix internet et les prix foire.

MAFOIRE.COM VALORISE UNE OFFRE DE PROXIMITÉ

Les visiteurs de foires aiment pouvoir mettre un visage sur un vendeur. Plus que jamais, les consommateurs souhaitent acheter localement. Les Français sont 78% à vouloir consommer local à l'avenir selon une récente enquête (Opinion Way, mai 2020). C'est pour cette raison que MaFoire.com met en contact des exposants du même département que les acheteurs.

Contrairement aux sites de ventes en ligne venu de l'étranger, MaFoire.com valorise le commerce local. La proximité a du sens et elle est gage de qualité. Cette proximité rassure le visiteur par la possibilité d'identifier facilement le vendeur et de le rencontrer si elle le souhaite.



Les market places mondialisées ont parfois déçu des consommateurs ne sachant plus réellement qui leur vend un produit. À l'opposé d'Amazon et autres plateformes similaires, **80% des exposants de MaFoire.com sont implantés dans le département du visiteur.**

L'objectif de Frank Sicard, le co-fondateur, est de conserver absolument la dimension humaine et « l'esprit foire ». Mafoire.com n'applique **aucune commission** sur les ventes réalisées par les exposants contrairement à tout ce qu'on peut voir sur toutes les plateformes digitales actuelles.

Pour garder cet esprit, des exposants proposent des produits exclusifs, connus par les habitués comme les produits « spécial foire ». Indispensables à l'animation des foires, ils permettent également de trouver des produits à tous les prix.

Pour se faire plaisir ou pour améliorer la vie quotidienne, de nombreuses offres et démonstrations garantissent à la clientèle de foire traditionnelle une immersion typique.

UNE RÉPONSE ADAPTÉE À LA CRISE SANITAIRE COVID-19

Avec la crise sanitaire, de nombreuses foires ont été annulées ou reportées. Les événements regroupant autant de public dans un espace clôt et restreint voient leur avenir remis en question avec des modifications drastiques. MaFoire.com est sans contact en étant 100% en ligne. Il s'agit d'une **solution sûre** pour les exposants comme pour les visiteurs.

Bien entendu, le projet répond à des besoins exprimés bien avant la crise sanitaire du Covid-19. Mais les besoins sont terriblement renforcés dans ce contexte. Les visiteurs peuvent accéder à la foire depuis leur salon et comparer les meilleures offres sans se déplacer.

Avec la crise sanitaire, plusieurs initiatives sont apparues pour aider à mettre en ligne les produits des commerçants. Le digital représente une vraie opportunité pour les commerces traditionnels, et ce d'autant plus aujourd'hui. MaFoire.com permet de **digitaliser en quelques heures** toutes les offres d'une entreprise.

Au-delà de cette assistance digitale aux exposants, MaFoire.com propose des offres uniques aux visiteurs. La plateforme leur permet en effet d'accéder à des thématiques qui n'apparaissent jamais sur les sites e-commerce.

Prenons l'exemple des entreprises de piscines et jardins que peuvent retrouver les acheteurs. Dans le cadre d'un projet plus important, comme la création d'une piscine, il est logique de prendre son temps plutôt que d'effectuer un achat en ligne.

Sur MaFoire.com, il est possible, certes, d'acheter immédiatement des produits à quelques euros mais aussi d'entrer en contact avec des professionnels pour un projet à moyen terme.

Le fonctionnement est similaire à celui d'une foire traditionnelle, mais en toute sécurité.



TÉMOIGNAGES DES EXPOSANTS

« Quand j'ai vu passer les annonces pour Mafoire.com sur les réseaux sociaux, j'ai fait une demande d'informations pour connaître le concept. Séduit, j'ai immédiatement adhéré en pensant à la plus-value que cela pouvait représenter pour mes deux commerces. La plate-forme originale et le professionnalisme des interlocuteurs m'ont donné envie de faire partie de l'aventure dès le départ.

C'est pour moi l'occasion d'avoir une visibilité sur le net, ce que je n'ai pas actuellement. »

Ludovic LAURENTI - Boutique DUTTO

« La période de pandémie due au Covid-19, avec son lot de gestes barrières et de précautions de distanciations sociales, a achevé de nous convaincre que nous avons eu raison de vaincre nos résistances et nos appréhensions, en souscrivant à la première édition de Mafoire.com.

Cette manifestation véritablement novatrice vient à point pour donner du grain à moudre à nos commerciaux après un début d'année plutôt... compliquée.

Nous nous réjouissons sincèrement d'avoir donné cette fenêtre d'opportunités à nos équipes, pour un tarif tout à fait raisonnable. Vive Mafoire.com. »

Josué DENON - Société CULLIGAN

« Leroy Merlin, entreprise leader sur son marché, toujours soucieuse d'offrir une relation exceptionnelle à ses habitants dans ses magasins et en ligne, se devait de participer à un espace nouveau de communication innovant et facilitant.

Mafoire.com est un excellent relai de communication virtuel qui s'inscrit parfaitement dans la stratégie de Leroy Merlin. »

Marco NOBILI - Magasin LEROY MERLIN



TÉMOIGNAGES DES EXPOSANTS

« Mafoire.com est pour nous une nouvelle expérience de vente, je dirais même une nouvelle approche vis-à-vis de notre clientèle. Cela va nous permettre de découvrir à moindre coût une nouvelle méthode de prospection et de commercialisation.

Aujourd'hui Eden Loft a le sentiment de pouvoir faire un baptême de l'air sur internet grâce à l'imagination de certaines personnes qui ont pu mener à bien ce nouveau projet de Foire en ligne destiné au grand Public.

Nous avons le sentiment de faire partie de cette nouvelle aventure, en étant au début de l'histoire de Mafoire.com c'est un peu comme si nous étions à la fois partenaire et pionnier de cette nouvelle manière de communiquer sur une plateforme totalement innovante. »

Franck BIED - Société EDEN LOFT

« Résolument orienté vers le client au travers du digital, ce concept innovant et particulièrement moderne, correspond parfaitement aux tendances actuelles.

Notre agence est très enthousiaste à l'idée de participer au lancement le 1er Juin à venir ! »

Audrey CONDELLO

Agence STEPHANE PLAZZA IMMOBILIER

« Très heureuse de faire partie de cette nouvelle aventure digitale.

Déjà présente sur tous les événements de Nice Organisation depuis plus de 10 ans, il était normal de participer à cette première foire virtuelle de proximité.

Nous allons pouvoir être présent sur tout le département, présenter nos gammes de produits et services en illimités, prendre des rendez vous et même pouvoir vendre en e-commerce. Le top.

Toutes nos équipes sont prêtes pour répondre au mieux aux besoins de nos futurs clients sur mafoire.com. »

Karina KECHNIE - Société BATISUD



À PROPOS DU FONDATEUR

Frank Sicard, le co-fondateur de MaFoire.com, a été exposant lui-même pendant 12 ans, puis organisateur de salons et foires pendant 10 ans.

Avec sa société Nice Organisation, il a créé notamment le Salon de la Piscine à Nice. Il s'agit du plus grand salon dédié à la piscine et au jardin organisé en France à ce jour.



Son expérience du terrain est la base de son projet car il s'agit d'une digitalisation des foires traditionnelles qui s'appuie sur ce qui fait l'ADN des foires.

C'est ainsi qu'il a développé MaFoire.com au sein de la société MF Phygital, société niçoise et start-up aux fonds 100% français. Le nom de la société symbolise le trait d'union entre le monde « physique » et le monde « digital ».

MaFoire.com est le fruit de plus de deux ans de Recherche & Développement dont le lancement est assuré par une équipe de 10 experts.

« La révolution numérique nous permet de créer une véritable foire 100% en ligne, ce qui n'était pas possible auparavant. »

J'ai souhaité une foire dans laquelle on peut trouver des offres spéciales à quelques euros seulement, mais aussi une foire locale grâce à laquelle les visiteurs peuvent rencontrer des professionnels pour réaliser leur projet. »

Frank Sicard

MAFOIRE.COM EN CHIFFRES

Plateforme 100% digitale • 2 ans de R&D • 8 Halls thématiques

Au lancement :

- + de 480 exposants sur les départements 06 et 83.
- + de 18 000 visiteurs inscrits avant la mise en ligne de la plateforme.

À horizon 2021 :

- 1 000 exposants et 150 000 visiteurs sur les départements 06 et 83.
- 20 000 exposants et 1 000 000 de visiteurs sur la France entière.

CONTACT

www.mafoire.com



Instagram : @mafoire_com



Facebook : facebook.com/MaFoireCom

**MF Phygital
37 Boulevard Dubouchage
06000 Nice**

Contact Presse :

**Frank Sicard
06 98 58 26 02
contact@niceorganisation.com**

