

[ACCUEIL \(HTTP://WWW.LESECHOS.FR\)](http://www.lesechos.fr)[BUSINESS \(/\)](#)[ENTREPRENEURS \(/ENTREPRENEURS/INDEX.PHP\)](#)[GÉRER \(/ENTREPRENEURS/GERER-UNE-ENTREPRISE/INDEX.PHP\)](#)

MARKETING ET VENTE

Foire de Paris : la toute première fois de Groww et Môme Kawet

EVA MIGNOT | Le 27/04 à 08:00 | Mis à jour à 10:00



Pendant la Foire de Paris, l'équipe de Groww fera jouer les visiteurs de leur stand à « Courte Carotte. - Groww

Avec quelques autres start-up, Groww et Môme Kawet participent à leur première Foire de Paris (27 avril-8 mai). Logistique, communication, animation... Ces entrepreneurs se sont préparés avec minutie à cet événement.

Roulement de tambour, palpitant à plus de 100... La **Foire de Paris** ouvre ses portes ce vendredi 27 avril, et ce jusqu'au 8 mai. Comme chaque année, l'événement accueillera environ 600.000 personnes et plus de 1.700 exposants, dont quelques start-up. Si, pour la plupart des professionnels présents, la Foire est un rendez-vous annuel bien rodé, pour Groww ou Môme Kawet, ce sera une première. Et chacune de ces deux jeunes pousses appréhende l'événement de façon différente.

Groww, application de jardinage et d'entretien de plantes, a été créé en septembre 2015. Elle a gagné le droit de participer à la Foire de Paris après avoir remporté, avec onze autres entreprises, le **concours Start-Up** (<https://business.lesechos.fr/entrepreneurs/aides-reseaux/start-up-entrepreneurs-concours-appels-a-projets-et-a-candidatures-211148.php>). Groww cherche aujourd'hui des abonnés à son application et la Foire pourrait être l'occasion d'augmenter ses ventes. « *Lorsque nous avons conçu l'application, nous pensions nous adresser à des 'bobos parisiens'.*

Mais nous nous sommes rendu compte que notre cible était plutôt composée d'hommes et de femmes, d'au moins 35 ans, voire 40 ans, accédant à la propriété. Or, ce sont les caractéristiques du public de la Foire », explique **Benoît Gryspeerdt, fondateur de Groww**.

Opération Foire de Paris pour Groww et Môme Kawet

De son côté, **Catherine Mas, créatrice de Môme Kawet**, a conçu une jupe de bain adaptée aux activités de plage. Son incubateur, Les Premières, lui a donné l'opportunité de participer pendant trois jours, du 3 au 5 mai, à la Foire. Ce sera l'occasion pour elle de lancer officiellement son produit. Mais l'entrepreneuse de cinquante-trois ans installée à Lyon en a conscience : ce n'est pas à la Porte de Versailles que son vêtement made in France réalisera ses meilleures ventes. L'événement lui permettra toutefois de tester l'intérêt du public pour sa jupe. « Avec un produit à 139 euros, je ne propose pas réellement un 'prix Foire'. Mais je suis impatiente de connaître l'opinion des Parisiennes. »

Point commun entre nos deux entrepreneurs : cette foire est un moyen et **un prétexte pour communiquer massivement** (<https://business.lesechos.fr/entrepreneurs/marketing-vente/michel-augustin-devoient-les-recettes-d-une-bonne-communication-213438.php>) avant, pendant et après l'événement. « Depuis début avril, j'essaye d'agiter un peu la communauté des followers et d'inviter le maximum de personnes à venir nous voir sur le stand », explique Catherine Mas. « On utilise l'événement pour communiquer sur notre produit, pour animer les réseaux sociaux », confirme Benoît Gryspeerdt de Groww.



Catherine Mas, la créatrice de Môme Kawet, sera du 3 au 5 mai sur le stand des Premières à la Foire de Paris. - D. R.

Organisation au cordeau : parking, wi-fi, décor, présence...

Les entrepreneurs doivent aussi penser toute la logistique. Parking, hôtels, transport... Pour une petite entreprise, tout est passé en revue pour **anticiper les moindres dépenses**. Des questions très techniques se posent : « On veut par exemple pouvoir encaisser des abonnements sur place », note le fondateur de Groww. Est-il possible de faire du « street marketing » dans les allées de la Foire ? Pourra-t-on avoir accès au wi-fi ?

Surtout, les deux entreprises ont précisément examiné les éléments techniques relatifs à l'espace qui leur est réservé pour pouvoir l'aménager à leur goût. « *J'ai appris que nous allions avoir des cloisons en tissu, ce qui ne permet donc pas de suspendre des éléments trop lourds. Nous avons alors décidé de découper des lettres dans du balsa, un bois très léger, pour pouvoir afficher et accrocher le nom de l'entreprise* », explique Benoît Gryspeerdt.

Le décor est étudié dans les moindres détails. « *Nous avons déjà participé à des petits salons et nous nous sommes rendu compte que mettre trop de plantes sur le stand brouillait le message. Il y en aura, bien évidemment, mais uniquement comme éléments de décoration* », complète l'entrepreneur. Catherine Mas, quant à elle, a d'ores et déjà prévu d'installer une mini-plage et a préparé des « *goodies* » spécialement pour l'événement.



Groww et Môme Kawet parcient cette année à leur première Foire de Paris. - Foire de Paris

Un budget réduit à quelques milliers d'euros

Pour ces deux entrepreneurs, il faut aussi penser en amont les animations. Catherine Mas a opté pour un tirage au sort pour gagner un **T-shirt à l'effigie de Môme Kawet**. Groww mise sur le jeu fabriqué maison de la « **Courte Carotte** », inspiré de la courte paille.

Côté investissement, la bonne nouvelle, c'est qu'elles ne paient pas leur emplacement. Mais les deux start-up doivent toutefois réaliser des investissements importants, tant en termes de temps que d'argent. « *Notre budget sera proche de 3.000 euros, sans compter notre propre force de travail et les heures passées à préparer et animer l'événement* », précise Benoît Gryspeerdt. Catherine pense dépenser près de 2.000 euros au total. « *Il faut mettre le budget pour que ce soit efficace et pour qu'il y ait un retour sur investissement* », assure la fondatrice de Môme Kowet.