




**Les Créateurs  
de Vendée**

Association 100% fait-main et locale



---

Guide des  
**bonnes pratiques**  
pour l'organisation d'un  
**MARCHÉ DE CRÉATEURS**



Un guide rédigé par l'association Les Créateurs de Vendée,  
avec l'expérience de créateurs et d'organiseurs de marchés,  
pour vous accompagner pas à pas.



# EDITO

## Qui sont Les Créateurs de Vendée ?

L'association Les Créateurs de Vendée a été créée en janvier 2021 pour réunir les créateurs d'objets fait-main du département. En 2022, nous étions déjà 130 membres. Ses objectifs : faire connaître notre savoir-faire, sensibiliser le public à nos métiers et leurs problématiques et créer un réseau d'échanges et de partages entre professionnels.

L'ensemble des adhérents de notre association s'engagent à être des professionnels déclarés basés en Vendée, à produire eux-mêmes leurs créations, à respecter leurs clients et leur fournir le meilleur service, à proposer des créations originales et uniques, et à être transparents sur les processus de fabrication et l'origine des matières premières.



Ce guide rédigé en concertation avec l'ensemble de nos membres a pour but de vous guider pas à pas dans l'organisation d'un marché de créateurs. Un marché de créateurs est un événement à part, ce n'est pas un vide-grenier, ce n'est pas un marché forain. Nous sommes là pour vous aider à organiser un événement qui saura trouver son public et qui permettra d'accueillir les créateurs dans de bonnes conditions.

# SOMMAIRE

<b>Chapitre 1</b> : Choisir la date et la durée _____	p 4
<b>Chapitre 2</b> : Choisir le lieu _____	p 6
<b>Chapitre 3</b> : Sélectionner les créateurs _____	p 7
<b>Chapitre 4</b> : Proposer un tarif adapté _____	p 8
<b>Chapitre 5</b> : Le plan et l'installation du site _____	p 9
<b>Chapitre 6</b> : La communication de l'événement _____	p 10
<b>Chapitre 7</b> : La communication avec les exposants _____	p 12
<b>Chapitre 8</b> : Le jour J de la manifestation _____	p 14
<b>Chapitre 9</b> : Les petits + _____	p 15
<b>Chapitre 10</b> : Les points de vigilance _____	p 16

# Chapitre 1

## Choisir la date et la durée

Lors de l'organisation d'un marché de créateurs et d'artisans, le choix de la date et de la durée est crucial pour assurer le succès de l'événement. Plusieurs éléments doivent être pris en compte afin de garantir la participation maximale des créateurs et d'attirer un grand nombre de visiteurs. Voici les bonnes pratiques à considérer :

### 1. Privilégier des périodes propices

Le **printemps** (avril, mai et juin) est une période idéale pour organiser un marché. La météo est agréable et les gens ont tendance à sortir et à chercher des événements en extérieur.

Pour les lieux **saisonniers**, comme les stations balnéaires ou les destinations touristiques, les mois de juillet et août, pendant la période estivale, sont recommandés pour profiter de l'afflux de vacanciers.

Enfin, les mois de novembre et décembre sont parfaits pour l'organisation des **marchés de Noël**.

*Attention : il n'est pas pertinent d'organiser un marché de Noël trop tôt (avant mi-novembre) ou lorsque le secteur est déjà saturé par ce type d'événements.*

### 2. Éviter les ponts et les jours fériés

### 3. Faire attention aux vacances scolaires

Il est judicieux de consulter le calendrier scolaire local et de planifier l'événement en dehors des vacances, à l'exception des lieux touristiques où il est préconisé l'inverse.

### 4. S'adapter à la météo

Un marché en extérieur et en hiver n'est pas toujours judicieux ou alors doit être organisé en conséquence. Les créateurs et les visiteurs doivent pouvoir profiter de l'événement **sans souffrir de la pluie ou du froid**.

### 5. La durée d'un marché de créateur

Il est recommandé de limiter la durée du marché à un **maximum de trois jours**. Les créateurs de fait-main ne sont en général pas disponibles pour de plus longues durées. En organisant un événement de plus de trois jours, vous risquez de vous priver de leur présence et d'attirer plutôt des revendeurs. On ne peut alors plus parler de marché de créateurs.

### 6. Prendre en compte les autres événements du secteur

Éviter de programmer le marché en même temps qu'un événement majeur sur le même territoire.



### 7. S'inspirer du calendrier et des événements spéciaux

Il peut être judicieux de se référer au calendrier et d'organiser le marché avant des **dates spéciales**, telles que la fête des mères, la Saint-Valentin, ou d'autres célébrations importantes.

### 8. Fixer la date longtemps à l'avance

Il est recommandé de fixer la date du marché longtemps à l'avance (idéalement 5 mois). Cela permet aux créateurs et aux visiteurs de planifier leur participation, d'organiser leur emploi du temps et d'éviter les conflits avec d'autres engagements. Pour la période chargée des marchés de Noël, nous préconisons de lancer les appels à candidatures au printemps précédent.



### 9. Éviter les fins de mois

Afin de garantir que les visiteurs aient encore un budget disponible pour effectuer des achats.

# Chapitre 2

## Choisir le lieu

Le choix du lieu pour l'organisation d'un marché de créateurs est essentiel pour créer une expérience réussie et attirer un large public. Voici les principaux critères à prendre en compte lors de la sélection du lieu :

### 1. Un lieu avec du charme ou insolite

### 2. Prévoir assez d'espace entre les stands

Un stand de créateur peut faire entre 1m et 4m de large (la moyenne est de 3m). Il est important de laisser **1m entre chaque** stand si possible et de laisser de **grandes allées** au public pour qu'il puisse circuler facilement.

### 3. Anticiper le stationnement

Si le marché a lieu en ville, veillez à ce qu'il soit facilement accessible par **transport en commun**. Pour les exposants, veillez à prévoir une **zone de déchargement** proche du lieu d'exposition et facile d'accès. Un **parking gratuit** pour les exposants est aussi grandement apprécié.



### 4. Avoir une signalétique adaptée et efficace

Votre marché de créateurs doit être facile à trouver et bien indiqué. Des panneaux, des flèches, une banderole à l'entrée, un cheminement au sol, des stop-trottoirs, utilisez la **signalétique** pour inciter les visiteurs à s'y rendre et **attirer leur attention**.

### 5. Un lieu couvert en cas d'intempéries et à l'ombre l'été

En hiver, un lieu couvert est un plus. Si le marché a lieu en extérieur, prévoyez des **chalets** ou des **barnums** pour accueillir les créateurs. En été : **attention au soleil !** Un lieu sans ombre ne sera agréable ni pour les visiteurs ni pour les créateurs.

### 6. Choisir un lieu accessible à tous

Il est primordial de garantir l'accessibilité du lieu à tous, y compris aux **personnes à mobilité réduite** (PMR) et aux familles avec **poussettes**. Assurez-vous que le lieu dispose d'installations adaptées, telles que des rampes d'accès et des toilettes accessibles.

### 7. Pensez à internet

Les terminaux de paiement utilisés par les créateurs nécessitent une **bonne couverture 4G**. Si ce n'est pas le cas, veillez à ce que le lieu propose un réseau **WIFI** performant et gratuit.

# Chapitre 3

## Sélectionner les créateurs

La sélection des créateurs exposants est un aspect crucial dans l'organisation d'un marché de créateurs. Il est essentiel de veiller à avoir une offre diversifiée tout en évitant de mettre en concurrence directe des créateurs proposant des produits similaires.

Voici les points importants à considérer lors de la sélection des exposants :



### 1. Avoir une diversité dans l'offre

Sélectionnez vos exposants avec soin en veillant à avoir une diversité de produits : pour les enfants, pour les adultes, des vêtements, des bijoux, de la décoration, du savon, etc ... pour satisfaire les goûts variés des visiteurs.

### 2. Éviter de mettre en concurrence des créateurs proposant des produits similaires

Si plusieurs créateurs candidatent à votre marché et qu'ils proposent des produits similaires, **faites un choix et ne sélectionnez pas les deux**. Vous ne rendrez pas service aux créateurs en les sélectionnant tous les deux et en les mettant en concurrence directe.

Si vous organisez un grand marché (au-delà de 15 exposants), il est possible d'avoir des créateurs proposant la même catégorie de produits mais veillez à ce que leurs produits soient bien différents et de préférence s'adressent à des clientèles différentes. Par exemple pour deux créateurs de bijoux : veillez à ce qu'ils n'utilisent pas les mêmes matériaux.

### 3. Exiger que tous les exposants soient déclarés en tant que professionnels

#### C'EST OBLIGATOIRE !

Nous tenons fermement à rappeler que tous les exposants doivent être déclarés en tant que professionnels. **LA VENTE DE PRODUITS SANS STATUT PROFESSIONNEL APPROPRIÉ EST ILLÉGALE**. Il est essentiel et de votre responsabilité de vérifier les documents requis, tels que les numéros de SIRET, pour s'assurer que tous les exposants opèrent légalement.

Article 1 de l'Article L310-2 du code de commerce :

"Les particuliers non inscrits au registre du commerce et des sociétés sont autorisés à participer aux ventes au déballage en vue de vendre **EXCLUSIVEMENT** des objets personnels et usagés 2 fois par an au plus."

### 4. Faire une sélection pertinente par rapport au public visiteur du marché

Lors de la sélection des exposants, il est important de prendre en compte le **public ciblé** du marché. Vous pouvez prendre en compte le style des visiteurs, leur budget, leurs habitudes de consommation ou encore la thématique du marché. Il est important que votre sélection de créateurs soit cohérente.

# Chapitre 4

## Proposer un tarif adapté

Lors de l'organisation d'un marché de créateurs, il est crucial de proposer un tarif adapté aux exposants. Comment fixer son tarif ?

### 1. En fonction de la réputation

En fonction de l'ampleur de la communication réalisée, la fréquentation attendue et la réputation de l'événement vous pouvez ajuster votre tarif.

### 2. La moyenne

En Vendée, les tarifs peuvent varier entre **10€ et 150€ la journée**. En moyenne, on estime **entre 35€ et 45€** le tarif pour une journée d'exposition.

### 3. En fonction du lieu

Si le marché propose des emplacements à la fois en extérieur et en intérieur, il est conseillé d'établir des tarifs différenciés. Les tarifs pour les emplacements **extérieurs** peuvent varier entre 15€ et 50€, tandis que les tarifs pour les emplacements **intérieurs** peuvent aller de 30€ à 150€ la journée. Cela reflète généralement les différences de confort, de protection contre les intempéries et de fréquentation potentielle.

### 4. En fonction de la durée

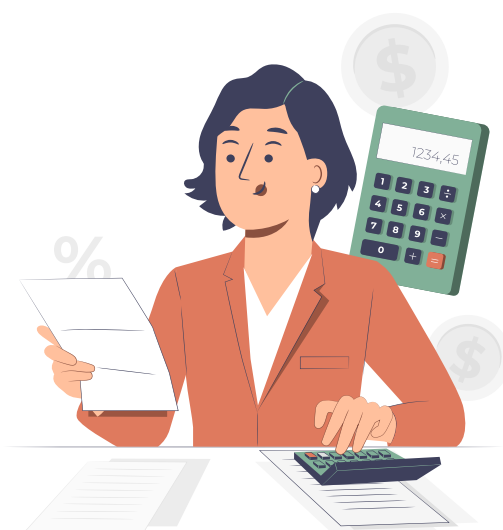
Plus le marché est long, plus le tarif à la journée devra être réduit. Les exposants ont en général à ajouter des frais de route et d'hébergement à la note globale, il faut en tenir compte.

### 5. Prévoir la possibilité de louer ou de prêter gratuitement du matériel

Il est judicieux de proposer aux exposants la possibilité de louer ou de bénéficier gratuitement de certains équipements nécessaires pour leur stand, tels que des barnums, des tables, des chaises, etc. Cela offre plus de flexibilité aux exposants et facilite leur participation.

### 6. Préciser si les tarifs sont TTC ou HT

Il est important de préciser clairement si les tarifs proposés sont toutes taxes comprises (TTC) ou hors taxes (HT). La plupart des exposants n'étant pas soumis à la TVA, cette précision permet d'éviter toute confusion.





# Chapitre 5

## Le plan et l'installation du site

En amont de l'envoi des appels à candidatures, il est important de planifier l'implantation du marché de créateur sur place. Voici quelques conseils :

### 1. Mettre de l'électricité à disposition

Pour que les exposants puissent brancher leurs équipements (éclairages, appareils électroniques, terminal de paiement, ...). Si la fourniture d'électricité n'est pas possible vous devez absolument le préciser dès l'appel à candidature.



### 2. Prévoir plusieurs tailles de stand en fonction des besoins

Pour accueillir les différents exposants, il est recommandé de prévoir plusieurs tailles de stands à plusieurs tarifs différents. Cela permettra de répondre aux besoins spécifiques de chaque exposant, en offrant des emplacements plus abordables pour certains, plus grands pour d'autres. En général, les emplacements extérieurs ont une superficie d'environ 3 mètres sur 3 mètres (cela correspond à un barnum classique). En intérieur, 2 mètres linéaires est en général une bonne moyenne (cela correspond souvent à 2 tables). Ces dimensions sont bien sûr à adapter à la spécificité du lieu.

### 3. Prévoir un cheminement ou parcours pour les visiteurs

Côté visiteurs, il est important de prévoir leur circulation. Un parcours bien défini permet de ne louper aucun stand. Attention à ne pas trop éloigner les stands si le lieu est vaste. De grandes allées en revanche rendront la circulation agréable. Si plusieurs espaces ou salles différentes composent le marché, vous devez accentuer fortement la signalétique pour que cela soit bien clair et lisible.

*Attention : évitez les chemins en impasse qui pourraient dissuader les visiteurs d'aller au bout de leur visite.*

### 4. Éviter de regrouper des exposants proposant des produits similaires

Pour offrir une expérience variée aux visiteurs et éviter une concurrence directe entre les exposants, il est recommandé de ne pas regrouper des stands proposant des produits similaires les uns à côté des autres.

### 5. Faire attention à la préservation des produits

Oubliez l'idée de placer une couturière à proximité du stand de frites ou de chichis ou de placer les savons et les bougies en plein soleil (même derrière une vitre) par exemple !

### 6. Le petit plus : afficher ou distribuer le plan du site aux visiteurs

Pour faciliter la navigation des visiteurs et les aider à trouver rapidement les stands qui les intéressent, vous pouvez afficher ou distribuer le plan du site aux visiteurs. C'est même fortement recommandé si vous avez un lieu d'exposition vaste.

# Chapitre 6

## La communication de l'événement

La communication de votre événement est essentielle pour attirer les futurs visiteurs et assurer son succès. Voici quelques pistes à prendre en compte lors de la mise en place de votre stratégie de communication, dans l'ordre chronologique :

### **1. La création d'une belle affiche avec toutes les informations pratiques mises en évidence**

Le lieu précis (ne pas oublier de mentionner la commune !), la date, les horaires, les modalités d'accès, le prix de l'entrée et le nombre de créateurs présents : assurez-vous que ces informations soient clairement visibles et facilement identifiables.

### **2. Communiquer dans la presse locale (3 mois avant)**

Contactez les médias locaux, tels que les journaux, les radios et les sites web d'actualités, pour leur communiquer les détails de votre événement. (Ex : Bulletins municipaux, Ouest France, presse locale...) Rédigez un communiqué de presse clair et accrocheur, en mettant en valeur les points forts de votre marché et les raisons pour lesquelles il est unique et intéressant.

### **3. Inscrire l'événement dans des annuaires sur internet (jusqu'à 3 mois avant)**

Répertoriez votre événement dans les annuaires en ligne dédiés aux événements locaux. Cela permettra d'accroître sa visibilité auprès d'un large public et de faciliter la recherche d'informations pour les personnes intéressées : Infocale, Allevants...

### **4. Communiquer sur les réseaux sociaux (2 mois avant)**

Les réseaux sociaux sont des outils puissants pour promouvoir votre événement. Créez une page événement Facebook dédiée à votre marché de créateurs et utilisez les plateformes appropriées pour diffuser régulièrement des informations pertinentes, des photos attrayantes et des appels à l'action pour inciter les gens à participer. Sur Instagram, partagez en masse l'information depuis le compte de l'organisateur et incitez les créateurs à faire de même. Ne créez pas de compte spécifique qui ne serait pas alimenté le reste de l'année et qui aurait une toute petite visibilité. Appuyez-vous sur vos audiences existantes.

### **5. Afficher des banderoles aux alentours du lieu (environ 1 mois avant)**

Installez des banderoles ou des panneaux aux abords du lieu du marché avant l'événement. Cela attirera l'attention des passants et les incitera à noter la date dans leur agenda.





#### **6. Distribuer des affiches et des flyers dans des lieux judicieux** *(environ 1 mois avant)*

Identifiez les endroits stratégiques où votre public cible est susceptible de se rendre (magasins, cafés, centres culturels, etc.) et demandez l'autorisation d'y mettre des affiches ou de distribuer des flyers pour promouvoir votre événement.

#### **7. Communiquer auprès des partenaires de l'événement** *(environ 1 mois avant)*

Impliquez vos partenaires dans la promotion de l'événement en leur fournissant des supports de communication (affiches, flyers, visuels web) qu'ils pourront diffuser dans leurs locaux ou sur leurs plateformes de communication : site internet, réseaux sociaux.

#### **8. Présenter les créateurs en amont sur un site internet et/ou sur les réseaux sociaux** *(environ 1 mois avant)*

Créez une section dédiée sur votre site internet (ex: rubrique actualités) ou sur les réseaux sociaux pour présenter chaque créateur participant à l'événement. Mettez en valeur leur travail, leurs produits et leurs histoires, afin de susciter l'intérêt des visiteurs potentiels.

#### **9. Utiliser de belles photos**

Les visuels attrayants sont indispensables pour capter l'attention et susciter l'envie chez les potentiels visiteurs. Utilisez de belles photos des créations, de l'ambiance du marché et des éditions précédentes pour illustrer votre communication. N'hésitez pas à demander des visuels aux créateurs par mail.

#### **10. Animer les réseaux sociaux le jour J de la manifestation**

Le jour de l'événement, soyez actif sur les réseaux sociaux en publiant des photos en direct, en partageant la mise en place du marché, des témoignages des exposants et en encourageant les visiteurs à partager leurs expériences. Cela permettra d'accroître la visibilité de votre événement et d'inciter d'autres personnes à se rendre sur place.

#### **11. Petit + :**

Après l'événement, vous pouvez remercier les créateurs, partenaires et le public présents sur votre site internet ou sur vos réseaux sociaux en faisant une publication.

# Chapitre 7

## La communication avec les exposants

La communication avec les exposants est essentielle pour établir une relation de confiance et elle aide à la réussite de votre marché de créateurs. Voici quelques conseils :

### 1. Avoir un contrat clair

Établissez un **contrat clair et détaillé** avec les exposants, précisant les conditions de participation, les tarifs, les obligations et les droits de chaque partie. Veillez à ce que toutes les informations importantes soient clairement mentionnées dans le contrat.



### 2. Anticiper suffisamment l'appel à candidature

et indiquer une date de réponse à celui-ci. Commencez l'appel à candidature pour le marché de créateurs suffisamment à l'avance, afin que les créateurs aient le temps de postuler. Indiquez clairement la date limite de réponse.

### 3. Prévenir le créateur s'il est sélectionné mais aussi s'il ne l'est pas

De nombreux marchés oublient de prévenir les créateurs non-retenus qui restent donc dans l'attente pour rien.

### 4. Envoyer les informations pratiques en amont

Communiquez aux exposants toutes les informations pratiques nécessaires. Assurez-vous que ces informations soient claires.

Liste non-exhaustive :

- *détails sur le stationnement*
- *zone de déchargement*
- *horaires d'installation et de démontage*
- *horaires d'ouverture au public*
- *l'accès à des sanitaires est-il possible le jour J ?*
- *est-il possible de se restaurer sur place le midi ? Si oui, à quelle fourchette de prix ?*
- *est-il possible de réfrigérer son repas du midi ? de le faire réchauffer ?*
- *des animations sont-elles prévues sur le marché ? lesquelles ? à quelle heure ?*

### 5. Envoyer le plan du marché en amont aux créateurs

Avant l'événement, envoyez aux exposants le plan détaillé du marché, en précisant l'emplacement de leur stand.

### 6. Fournir en amont des photos du lieu

Mettez à disposition des exposants des photos du lieu où se déroulera le marché. Cela leur permettra de visualiser l'espace et de mieux préparer leur installation.

### **7. Fournir des informations précises sur le mobilier**

Communiquez aux exposants des informations précises sur le mobilier fourni, telles que la couleur, les dimensions, les matériaux, etc. Cela les aidera à planifier leur aménagement de stand et à s'assurer de la cohérence visuelle du marché.

### **8. Donner le contact d'une personne de l'organisation à contacter en cas de problème sur place**

Fournissez aux exposants un contact direct au sein de l'organisation, afin qu'ils puissent rapidement résoudre tout problème éventuel ou poser des questions lors de l'événement.

### **9. Communiquer la liste des exposants inscrits en amont**

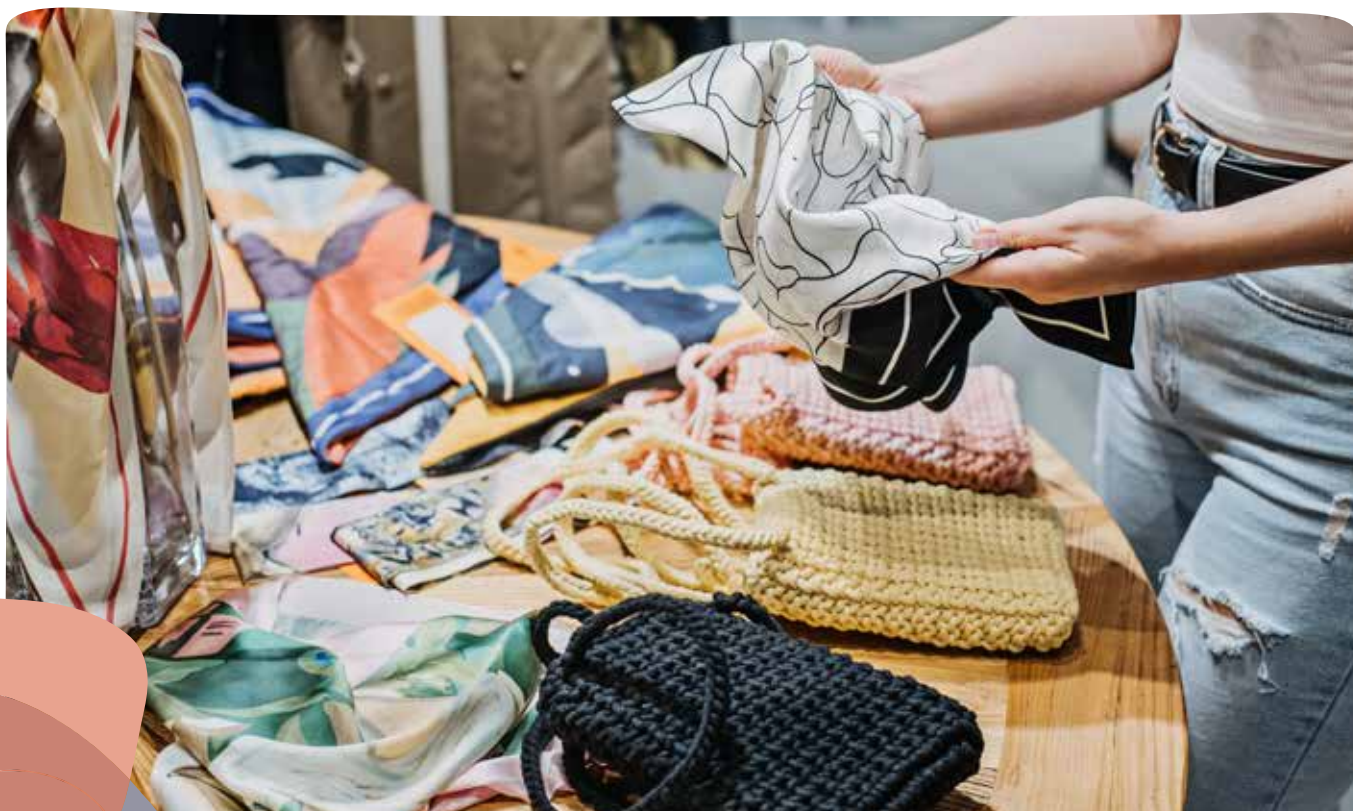
Partagez avec les exposants la liste des créateurs inscrits à l'événement. Cela leur permettra de connaître leurs collègues exposants, de favoriser les interactions et de prévoir d'éventuelles collaborations.

### **10. Préciser le timing de l'encaissement du paiement du stand**

Précisez aux exposants à quel moment le paiement du stand sera effectué. Pour les chèques, si cela est possible, préférez l'encaissement après l'événement.

### **11. Après l'événement, faire un retour par mail**

Après la clôture du marché, envoyez un mail aux exposants pour les remercier de leur participation. Profitez de cette occasion pour leur fournir un bilan de la fréquentation et des retours généraux sur l'événement. C'est également l'occasion de leur envoyer un questionnaire de satisfaction pour les éditions suivantes.



# Chapitre 8

## Le jour J de la manifestation

Le jour de la manifestation, il est essentiel de mettre en place une organisation efficace et de créer une atmosphère accueillante pour les exposants créateurs. Voici quelques conseils :

### 1. Accueillir les créateurs chaleureusement et avec le sourire

Soyez présent dès l'arrivée des exposants et accueillez-les avec amabilité et enthousiasme. Un accueil chaleureux instaure une relation de **confiance** dès le départ.

### 2. Offrir le petit-déjeuner et/ou le café

Proposez aux exposants un petit-déjeuner ou une pause café pour bien commencer la journée après leur installation. Cela leur permettra de se sentir pris en charge et de démarrer la journée dans de bonnes conditions.

### 3. Indiquer clairement l'emplacement du stand

### 4. S'assurer que le lieu et le mobilier soient prêts

Veillez à ce que les emplacements soient prêts avant l'arrivée des exposants, que le lieu soit propre, que les tables, chaises et autres éléments du mobilier soient en place.

### 5. Passer voir les créateurs dans la journée

Soyez disponible tout au long de la journée pour passer régulièrement auprès des exposants, prendre de leurs nouvelles, discuter avec eux et répondre à leurs éventuelles questions. Cela montre votre implication et votre intérêt pour leur réussite.

### 6. Faire garder le site la nuit

Si votre marché dure plusieurs jours. Les créateurs doivent pouvoir laisser leurs stands en place sans crainte. Si le marché est en intérieur, le lieu doit être fermé à clé et sécurisé. Si le marché est en extérieur, le lieu doit être gardienné la nuit.

### 7. La musique

Ambiancez le marché avec de la musique agréable en veillant à ce que la playlist soit longue et variée. Évitez de répéter les mêmes titres trop fréquemment afin de maintenir une atmosphère plaisante.

*Attention : la musique doit rester un fond sonore et ne doit pas être trop forte pour ne pas gêner les échanges entre visiteurs et exposants.*

### 8. Les petits plus :

- Avoir accès à un lieu chauffé quand le marché se déroule en hiver et en extérieur
- Avoir accès à un lieu pour stocker (frigo) et réchauffer son déjeuner du midi
- Proposer de l'aide aux créateurs pour décharger leur matériel à leur arrivée
- Prévoir l'accès à des sanitaires dans la journée
- La possibilité de se restaurer sur place le midi, à un prix abordable
- Offrir une boisson dans la journée



# Chapitre 9

## Les petits +

Pour améliorer votre événement et le rendre encore plus attractif, convivial et chaleureux, voici quelques astuces à mettre en place :

**1. Une bonne ambiance**

**2. Un accueil de qualité**

**3. La mise en valeur du côté fait-main / artisanat**

**4. La motivation et l'implication de l'organisateur**

**5. La diversité de la sélection**

**6. Avoir des animations pendant la journée**  
(qui ne perturbent pas les ventes et le marché)



# Chapitre 10

## Les points de vigilance

Pour terminer ce guide, nous voudrions attirer votre attention sur certains points de vigilance à avoir pour ne pas faire fausse route :

### 1. Ne pas confondre marché de créateurs et vide-grenier

Veillez à ce que tous les exposants proposent des produits qu'ils ont réalisés eux-mêmes, et soient des professionnels **déclarés** (cf chapitre 3).

### 2. Éviter la présence de revendeurs ou VDI (Vendeurs à Domicile Indépendants)

Assurez-vous que tous les exposants sont des créateurs ou des artisans, et non des revendeurs ou des VDI. Veillez à ce que les produits proposés soient le fruit d'un travail personnel et reflètent la créativité et l'originalité des exposants. Mélanger des créateurs de fait-main et des VDI brouille le message envoyé aux visiteurs et dévalorise les métiers de l'artisanat.

### 3. Animation et artisanat

Gardez en tête que l'organisation d'un marché de créateurs vise avant tout à promouvoir les artisans-créateurs et leur travail.

Faites en sorte que la mise en valeur des créateurs et de leurs produits reste au cœur de l'événement, dans une ambiance festive et conviviale qui saura mettre également en avant les atouts de votre association ou de votre commune. Un marché de créateurs n'est pas "une animation" à ajouter en plus à votre évènement.







## Une question ? Un doute ?

N'hésitez pas à nous contacter,  
l'association a été créée pour ça !

**Les Créateurs  
de Vendée**

Association 100% fait-main et locale



**Association Les Créateurs de Vendée**

[contact@createurs-vendee.fr](mailto:contact@createurs-vendee.fr)

[www.createurs-vendee.fr](http://www.createurs-vendee.fr)