

# BIENVENUE AU SALON

## EXERCICE 1 Compréhension écrite

### Choisir l'emplacement de son stand

Pensez à réserver votre emplacement longtemps à l'avance. Voire d'une année sur l'autre si vous exposez dans un salon qui pratique le rebooking. Rapprochez-vous le plus possible des pôles d'attraction : espace VIP, plateau TV (ou les conférences ont lieu), bureau de presse, bars, restaurants et même toilettes (pour profiter du passage). Préférez une allée secondaire conduisant à un endroit animé : dans les allées principales, les visiteurs circulent au milieu et il est difficile de les aborder. Des lors qu'il ne s'agit pas d'un concurrent, se placer à côté d'un exposant majeur est une bonne idée, car vous bénéficierez de l'affluence qu'il génère. Évitez, en revanche, les endroits peu animés, comme les allées périphériques, loin des espaces de détente et de restauration. La place juste derrière l'entrée constitue également un pari risqué : dans leur élan, les visiteurs n'ont pas envie de s'arrêter.

www.capital.fr, avril 2012

#### Questions

1. Quand faut-il réserver l'emplacement du stand ? Pourquoi ?
2. Quels sont les meilleurs endroits pour installer un stand ?
3. Pourquoi faut-il éviter les stands dans les allées périphériques ?
4. À quel stand les visiteurs ne s'arrêtent pas en général ? Pourquoi ?

## EXERCICE 2 : Les adverbes de temps et de lieu (page 48)

**13** Complétez par un adverbe de lieu ou de temps.  
N'utilisez pas deux fois le même adverbe.

- a. Je participe ... à des salons professionnels.
- b. Notre stand est ... de l'entrée du salon : tu arrives et tu le vois tout de suite.
- c. Nous avons pris l'avion ... pour pouvoir être tôt sur le stand ce matin.
- d. ... le stand, il y a un comptoir avec nos catalogues pour les visiteurs.
- e. Les salons professionnels nous permettent ... de conclure des marchés.

# BIENVENUE AU SALON

## EXERCICE 3 Compréhension écrite

### Leçon 1 – Page 46

#### 2 Prendre des renseignements

Monsieur Gautier téléphone à l'organisation du Forum Convergences à Paris.

Femme : Forum Convergences, je vous écoute.

M. Gautier : Bonjour madame, je vous appelle pour réserver un stand au salon professionnel du Forum convergences.

Femme : Pour réserver un stand, vous devez remplir un formulaire.

M. Gautier : Oui, mais comment j'obtiens ce formulaire ?

Femme : Allez sur notre site Internet, téléchargez le formulaire, remplissez-le et renvoyez-le à l'adresse mail indiquée sur le site.

M. Gautier : Très bien. Et pouvez-vous aussi me donner des informations sur le prix des stands ?

Femme : Bien sûr. Mais ça dépend de ce que vous voulez. Par exemple, pour les deux jours du salon, le stand simple est compris entre 2 400 euros et 3 600 euros pour les entreprises. C'est moins cher pour les associations.

M. Gautier : Pour 2 400 euros, j'ai quelle superficie ?

Femme : 4 m<sup>2</sup>.

M. Gautier : C'est un peu juste.

Femme : Pour 3 600 euros, vous avez 9 m<sup>2</sup>.

M. Gautier : 9 m<sup>2</sup>, c'est bien. Et qu'est-ce qui est compris dans le prix.

Femme : Pour ce prix, vous avez la moquette, des cloisons de 2,40 mètres de haut, une enseigne avec le nom de votre entreprise, un kit mobilier de base, c'est-à-dire une table et deux chaises, un boîtier électrique, un éclairage de base, un accès à la connexion wifi et votre inscription dans le catalogue officiel des exposants.

M. Gautier : Et le marquage sur les cloisons, il n'est pas compris dans le forfait ?

Femme : Non, il est en supplément.

M. Gautier : Et si je souhaite une hôtesse d'accueil ?

Femme : Nous nous en occupons. Cela vous sera facturé en plus.

M. Gautier : Je vous remercie.

Femme : Je vous en prie. Au revoir, monsieur.

a. Comment fait-on pour réserver un stand?

b. Pour qui les stands sont-ils moins chers?

c. Qu'est-ce qui est compris dans le prix du stand?

d. Et qu'est-ce qui ne l'est pas?

## EXERCICE 4 : L'expression de l'hypothèse (page 50)

### Conjuguez au temps qui convient.

- Si tu es disponible jeudi, nous (aller) ensemble au salon.
- Si vous voulez que je vous appelle, (pouvoir)-vous me donner votre carte de visite ?
- Si votre PME était présente au Maghreb, nous (avoir) l'occasion de travailler ensemble.
- Je (souhaiter) vous rencontrer si vous êtes disponible la semaine prochaine.
- Si vous regardez le catalogue, vous (voir) que nous sommes compétitifs.

# BIENVENUE AU SALON

## EXERCICE 5

### 4 Compréhension des écrits

a. Lisez le document puis complétez le tableau en fonction de la demande ci-après.  
**Mettez une croix lorsque les critères sont remplis.**

*Vous êtes chargé d'organiser votre participation à un salon professionnel. Vous devez prendre en compte un certain nombre de critères. Vous faites partie d'une société au chiffre d'affaires de 56 millions d'euros. Vous voulez un stand de 18 m<sup>2</sup> qui coûte moins de 6 500 euros, tout compris. Vous avez besoin de peu d'équipements : une connexion à Internet, un écran, un comptoir et deux tabourets. Un espace publicitaire sur le catalogue du salon serait un plus.*

**Stand A.** – À partir de 361 € / m<sup>2</sup> (stand de 9 m<sup>2</sup>, 12 m<sup>2</sup> ou 18 m<sup>2</sup>). Vous pouvez adapter l'espace aux couleurs de votre enseigne, à vos besoins. Notre équipe technique est à votre disposition pour étudier et réaliser vos projets. Ce stand comprend une connexion Internet, un écran plat, 3 spots, un boîtier électrique, un comptoir et 2 tabourets. Un référencement sur le site Internet et un espace publicitaire dans le catalogue du salon sont compris dans le prix.

**Stand B.** – 1 299 euros formule tout compris. Frais de dossier, 2 badges exposants, 1 table, 1 chaise, l'électricité, 1 spot, une présence dans le catalogue, un accès wifi. Cette offre est réservée aux sociétés dont le chiffre d'affaires est inférieur à 100 000 euros.

**Stand C.** – Le stand traditionnel : tout compris pour 1 648 euros. Rapide à monter, efficace. Il fait 9 m<sup>2</sup> et inclut un comptoir, 3 tabourets, un écran, une connexion wifi. Ce prix ne comprend pas d'espace publicitaire dans le catalogue, pas d'écran plasma, ni de boîtier électrique.

b. Quel stand choisissez-vous ? Pourquoi ?

|                                       | Stand A | Stand B | Stand C |
|---------------------------------------|---------|---------|---------|
| Taille du stand                       |         |         |         |
| Espace publicitaire dans le catalogue |         |         |         |
| Prix                                  |         |         |         |
| Connexion Internet fournie            |         |         |         |
| Mobilier                              |         |         |         |
| Écran plasma                          |         |         |         |

Je choisis \_\_\_\_\_

parce que \_\_\_\_\_

---

---

---

---

BIENVENUE AU SALON