

## Exposer à l'étranger & notre métier



### Dossier

*Exposer à l'étranger  
& conseils pratiques*

*Notre lexique  
français/anglais*

N° 4 - Mars 2025

 **Techni**  
style®

Stand • Agencement • Création graphique • Scénographie





Brillez à l'international :  
transformez chaque salon  
en succès avec nos conseils  
experts !

*L'équipe TS*

Chers lecteurs,

Dans cette nouvelle édition, nous explorons les défis et opportunités liés à l'exposition à l'étranger, où chaque salon devient un terrain stratégique exigeant préparation et adaptation. Participer à un événement hors de son pays implique bien plus que la simple mise en place d'un stand : il s'agit de naviguer entre contraintes administratives, normes techniques spécifiques et barrières linguistiques, tout en maximisant l'impact de sa présence.

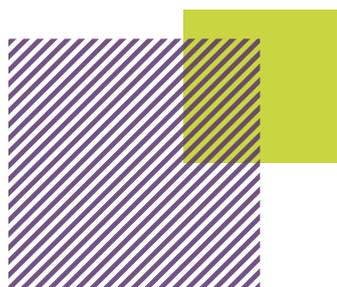
Dans ce contexte, faire appel à une agence spécialisée en conception et installation de stands à l'international devient un atout majeur. De la gestion des réglementations locales à la coordination logistique, en passant par l'optimisation de la communication visuelle, ces experts facilitent chaque étape du processus et garantissent une présence fluide et percutante. Comme toujours, notre mission est de vous accompagner avec des conseils pratiques et des analyses approfondies pour faire de chaque exposition une réussite. Nous espérons que ce dossier vous apportera les clés pour relever ces défis et saisir pleinement les opportunités qu'offre l'international.

Bonne lecture et à bientôt sur les salons du monde entier !

L'équipe de L'IMAG

# RÉUSSIR SON EXPOSITION À L'INTERNATIONAL

Dossier complet pour vous accompagner



Exposer à l'étranger booste la visibilité et l'expansion d'une entreprise, mais implique des défis : formalités, langue, normes locales et logistique. Cette édition vous aide à optimiser votre présence aux salons internationaux.

Témoignage d'un expert  
"Les salons internationaux ne sont pas de simples vitrines. Ils offrent un réseau, une compréhension des marchés et un positionnement stratégique. Une préparation rigoureuse est essentielle."

## PRÉPARATION EN AMONT : ANTICIPER LES ENJEUX

### Définir ses objectifs

Avant d'investir dans un salon international, il est essentiel d'identifier vos motivations :

- Augmenter votre notoriété
- Générer des leads et développer votre portefeuille clients
- Présenter un nouveau produit ou service
- Observer la concurrence et les tendances

### Choisir le bon salon

Un bon choix repose sur plusieurs critères :

Réputation et audience du salon

Profil des visiteurs (acheteurs, partenaires, médias...)

Coût total (inscription, logistique, communication)

Retours d'expérience d'autres exposants

### Connaître les spécificités du marché local

S'adapter aux attentes culturelles et économiques est crucial. Une étude préalable permet de mieux cibler les messages et d'anticiper les réglementations. Par exemple, en Asie, le respect des hiérarchies est essentiel, tandis qu'en Amérique du Nord, un discours direct est privilégié.

Les démarches administratives et logistiques

Les formalités douanières et les autorisations varient selon les pays. Il est indispensable de :

- Se renseigner sur les visas et permis requis
- Organiser le transport du matériel
- Vérifier les exigences fiscales et les taxes locales



MILAN, ITALIE

## CONCEPTION ET RÉALISATION DU STAND

**Respecter les normes  
techniques et sécuritaires du  
pays hôte**

Chaque pays impose des normes différentes en matière de sécurité, d'installation électrique et de matériaux autorisés.

S'adapter aux contraintes logistiques

Transporter un stand à l'étranger peut être complexe. Une agence spécialisée peut gérer la conception, le montage et le stockage sur place.

**Pourquoi faire appel à une  
agence de stand comme  
TECHNISTYLE ?**

Nous **connaissons** les exigences du pays, **maîtrisons** les fournisseurs et **assurons une gestion efficace** des délais et des contraintes techniques.

## STRATÉGIES DE COMMUNICATION ET D'ANIMATION

S'adapter aux différences culturelles et linguistiques  
Un stand attractif capte mieux l'attention. Offrir une expérience immersive (réalité virtuelle, tests produits) attire plus de visiteurs. Profitez de ces événements pour rencontrer des distributeurs, fournisseurs et investisseurs potentiels.



NUREMBERG,  
ALLEMAGNE



## LEXIQUE Franco /Anglais

Stand = **BOOTH**

Salon = **EXHIBITION/TRADESHOW**

Evènement = **EVENT**

Plan de construction: **CONSTRUCTION PLAN**

Montage = **EVENT BUILT**

Démontage = **EVENT BREAKDOWN**

Signalétique = **GRAPHICS**

Eclairage = **LIGHTING**

Ecran vidéo = **VIDEO SCREEN**

Revêtement de surface = **FLOORCOVERING**

Mobilier = **FURNITURE**

Animation = **SHOW / ANIMATION**

Décoration florale = **FLORAL DESIGN**

Elingues = **SLINGS**

Boitier électrique = **DISTRIBUTION BOARD**

Commandes techniques = **TECHNICAL ORDERS**

## GESTION POST-ÉVÉNEMENT : OPTIMISER SON RETOUR SUR INVESTISSEMENT

Un salon réussi se mesure à la qualité des relations nouées. Il est essentiel de :

- Relancer rapidement les prospects avec des offres ciblées
- Partager un compte rendu de l'événement sur vos canaux de communication
- Mesurer le retour sur investissement en termes de leads et de ventes
- Analyser vos performances, exemples d'indicateurs à suivre :
  - Nombre de visiteurs sur le stand
  - Leads qualifiés générés
  - Nombre de rendez-vous conclus
  - Retombées médiatiques et digitales
  - Retour d'expérience

Analyser ce qui a fonctionné ou non permet d'améliorer les prochaines participations.



### CONCLUSION & PERSPECTIVES

Les salons professionnels évoluent avec la digitalisation et les nouvelles attentes des visiteurs. L'avenir passe par une hybridation des événements, combinant présence physique et expérience virtuelle. En restant adaptatif et stratégique, chaque entreprise peut transformer ces opportunités en succès internationaux.

Encadré spécial : Interview d'un organisateur de salon sur les nouvelles attentes des exposants et visiteurs internationaux.

# TECHNISTYLE DANS LA PRESSE

Inside Nexia S&A



## HISTOIRE D'ENTREPRISES

🕒 Temps de lecture : 7 min.

← RETOUR

## Technistyle

### Le design, une passion familiale

Fondée en 1959, cette agence de design d'espace est la plus ancienne sur le marché français. Depuis trois générations, elle est portée par une véritable passion familiale : relever les défis de la création et de l'innovation de stands sur mesure. Rencontre avec Marie Chazalon, sa directrice générale.



Marie Chazalon, directrice générale de Technistyle

## L'intégralité à retrouver dans ce lien

[Source: Event Data Book publié par UNIMEV en octobre 2024, téléchargeable ICI](#)



# OÙ ÉTIONS NOUS IL Y A 20 ANS?

Plongée dans les archives photographiques de Technistyle

2004 - *Ain d'œil*  
Munich - Allemagne





# LA CUISINE DE Juliette

*Le poisson braisé*  
recette typique de Côte d'Ivoire

**1 kg de poisson** (*tilapia ou dorade*)

**2 oignons**

**2 tomates**

**1 piment** (*selon le goût*)

**4 gousses d'ail**

**1 citron** (*jus*)

**Huile d'olive**

**Sel et poivre**

**Herbes aromatiques**

(*persil ou coriandre*)

**500 g d'attiéké** (*semoule de manioc fermentée*)

**Eau**

**5 bananes plantains bien mûres**

**Huile pour friture**

**Sel**

## Préparation du poisson

- Nettoyez le poisson et faites des incisions.
- Mélangez jus de citron, ail, sel, poivre et huile, puis enduisez bien le poisson, en insistant sur les incisions. Laissez mariner 30 min.
- Préchauffez le grill ou barbecue. Faites cuire le poisson 10-15 min de chaque côté jusqu'à ce qu'il soit doré.

## Préparation de la Sauce

- Faites chauffer un peu d'huile. Ajoutez les oignons et faites-les dorer.
- Ajoutez tomates en dés et piment. Laissez mijoter jusqu'à réduction.

## Préparation de l'Attiéké (Cuisson)

- Dans une casserole, mettez l'attiéké avec un peu d'eau et du sel.
- Faites cuire à feu doux 15 min, en remuant.

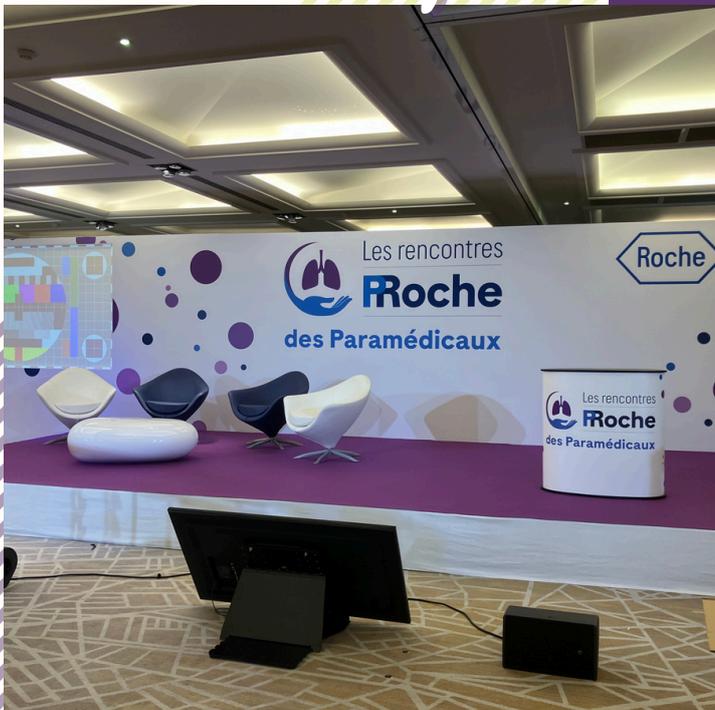
## Préparation de l'Alloco

- Pelez et coupez les bananes en rondelles.
- Faites chauffer l'huile.
- Faites frire jusqu'à ce qu'elles soient dorées. Égouttez sur du papier absorbant et salez.





*Nos dernières réalisations*



# Mes dernières réalisations



Dans Le Prochain Numéro  
N° 4 - Juin 2025

- Le marketing sensoriel sur les stands
- L'importance du storytelling dans la conception de stands
- Nouvelle recette de Yoshiko