**PRESENTATION**

QU'EST-CE QU'UN SALON ?

Un salon est une manifestation qui regroupe plusieurs entreprises d'un même secteur d'activité. Celles-ci présentent alors au public leurs produits et services. Ce genre de manifestation a lieu régulièrement à une période donnée. Il existe ainsi de nombreux salons dont "le salon nautique". Cette manifestation où s'expose l'ensemble de la profession a lieu chaque année, au mois de décembre, à la Porte de Versailles.

Un salon regroupe, généralement, trois catégories de personnes : les organisateurs, les exposants et les visiteurs.

LES ORGANISATEURS :

Ils mettent en place ce type de manifestation (salon, exposition) afin que vendeurs et acheteurs d'un même secteur d'activité puissent se rencontrer et être au fait du progrès. Pourtant ils n'appartiennent en rien au secteur concerné. Ils apportent juste leur savoir faire, c'est à dire la logistique afin de mettre en place une telle manifestation.

LES EXPOSANTS :

Ils exposent au salon leur savoir faire, leur matériel. Ils présentent au public leur société et les produits qu'ils fabriquent. Ainsi, ils peuvent promouvoir leur secteur d'activité, séduire de nouveaux clients et trouver de nouveaux marchés.

LES VISITEURS :

Ce sont des acheteurs réels et potentiels. Ils s'informent sur les nouvelles techniques, les nouveaux produits, dans le secteur d'activité qui les concerne, à savoir celui qui est exposé. La définition de ces trois catégories de personnes, permet de faire la remarque suivante: actuellement un salon dépend essentiellement de la bonne entente des personnes qui le compose, ce qui s'avère parfois difficile. La raison en est simple : les organisateurs, malgré leur savoir faire, n'ont pas les mêmes objectifs que les exposants et les visiteurs car ils n'appartiennent pas au même secteur d'activité. Ne faisant pas partie de la profession, pour laquelle ils mettent sur pied cette manifestation, ils ne considèrent pas les choses de la même manière.

OBJECTIFS DE L'ENTREPRISE

L'entreprise WIRO & C.R.I. Associés a pour but la réalisation de salons professionnels et plus spécifiquement, la mise en place d'une nouvelle forme de salon. En effet, après avoir identifié l'actuelle difficulté de ce genre de manifestation, Madame M.Cl. WIRO décide de créer une entreprise d'organisation particulière de salons professionnels, intégrée à sa profession.

UNE NOUVELLE FORME DE SALON

Pour mettre en place une nouvelle forme de salon, il fallait que les organisateurs et exposants aient les mêmes objectifs, c'est à dire promouvoir leur secteur d'activité et le faire évoluer. Dans cette optique, l'entreprise a créé deux nouveaux salons, le salon ACFI et le salon SAS.

DEUX NOUVEAUX SALONS

Le salon ACFI

Le domaine du laboratoire est très vaste et certains secteurs n'ont pas de salon propre à leur activité. Ainsi, pour les entreprises du secteur Agro-alimentaire il existe un salon, mais essentiellement orienté sur les techniques et le matériel. En revanche, tout ce qui concerne le contrôle qualité n'est absolument pas traité. C'est un marché très intéressant et porteur car les entreprises doivent tenir compte de norme, de plus en plus rigoureuses, en matière d'hygiène et de sécurité. L'entreprise a alors décidé de créer un salon professionnel afin de pourvoir ce secteur. Ce salon qui a pour nom ACFI (Analytical Control for Food Industry) traite du contrôle qualité dans les entreprises Agro-alimentaires.

Sa première édition a eu lieu les 27, 28 et 29 Octobre 1999 à l'Aquaboulevard de Paris, Porte de Sèvres.

Le salon SAS

Le salon SAS ( Symposium of Analytical Sciences ) est un salon de plus grande envergure. Le projet est de créer, en France et pour l'Europe, un salon identique à celui de la Pittsburg aux États-Unis.
La Pittsburg Conférence est un salon qui existe depuis 43 ans et qui concerne tout le secteur scientifique. Or toutes les découvertes et techniques qui y sont exposées ne parviennent au continent Européen qu'environ 8 mois plus tard. Ce décalage est non négligeable, surtout dans le domaine scientifique ou tout évolue très rapidement.

Afin de réduire cet écart, qui sépare l'Europe des découvertes exposées à la Pittsburg, WIRO & C.R.I. Associés a décidé de mettre sur pied, en France, un salon identique. La première édition de ce salon a lieu les 4,5 et 6 mai 2000 à Deauville.

**IDENTIFICATION DU PROBLEME ADMINISTRATIF**

Étant donné sa récente création, WIRO & C.R.I. Associés ne possède pas encore de structure administrative réellement établie. Bien que son activité soit clairement définie et que sa première manifestation ACFI soit déjà lancée, les supports administratifs relatifs à la gestion de son activité sont encore insuffisants et peu structurés. Ce premier salon illustre parfaitement le manque qui se fait ressentir à différents niveaux :

Les dossiers clients ne sont, ni numérotés, ni classés.

Il n'existe pas de factures types, pourtant nécessaires.

Il n'existe pas de fichier informatique "exposants".

Notre rôle a donc essentiellement été orienté sur la mise en place de cette structure administrative nécessaire à la gestion de l'activité de l'entreprise, et plus particulièrement pour le salon ACFI. Tous les documents et procédures que nous avons été amenés à créer, en collaboration avec notre responsable, constituent notre analyse administrative.

Tâches effectuées lors de notre analyse :

Numérotation, organisation et classement des dossiers des exposants.

Réalisation et gestion des différentes factures, relatives à chaque type de prestation : Acompte, Solde, Avoir.

Établissement du masque de saisie, pour la constitution du fichier informatique "exposants" sur Dbase III.

Divers documents attachés à la gestion quotidienne de l'entreprise.

**ANALYSE DE L'EXISTANT**

Comme nous l'avons vu précédemment, WIRO & C.R.I. Associés organise des salons professionnels dans le domaine scientifique. Mais mettre en place un salon suppose la définition de certains choix.
Ainsi, il faut définir :

- Le secteur d'activité

- La date et le lieu

- La forme de l'exposition

- Le type de promotion

Il semble intéressant de bien comprendre l'application de ces choix pour le salon ACFI.

LE SALON ACFI

SECTEUR D'ACTIVITE

ACFI (Analytical Control for Food Industry) signifie en français le contrôle qualité pour les entreprises Agro-alimentaires. Si Madame WIRO a choisi ce secteur d'activité, c'est qu'elle le connaît tout particulièrement pour y avoir travaillé. De plus, comme c'est un marché qui n'a pas été exploité jusqu'à maintenant, il se révèle être particulièrement porteur. Enfin, le contrôle qualité pour les entreprises Agro-alimentaires ne possèdent pas de salon spécifique pour le moment.

DATES ET LIEUX

Cette manifestation a lieu du 27 au 29 Octobre 1999, à l'Aquaboulevard de Paris, Porte de Sèvres.

Ces dates et ce lieu ont été choisi, car pendant cette période, Paris se trouve être la capitale de l'Agro-alimentaire avec 4 autres manifestations :

- le SIAL (Salon International de l'Alimentaire )
Ce salon a lieu du 25 au 29 Octobre 1999 et réunit toute la production internationale de produits alimentaires, à Paris Nord Villepinte.

- Le GIA (Salon du Génie Industriel Alimentaire ).
Du 27 au 30 Octobre 1999, c'est le rendez-vous du génie industriel de l'industrie Agro-alimentaire, des outils et de l'hygiène de la production, à la porte de Versailles.

- Le SIEL (Salon de l'Industrie de l'Équipement Laitier ).
Ce salon est celui de l'équipement laitier. Il est présenté à Paris, Porte de Versailles, du 27 au 30 Octobre 1999.

- Le MATIC (Salon du Matériel et des Techniques )

C'est l'exposition du matériel et des techniques de la filière viande, du 27 au 30 Octobre 1999, également à la Porte de Versailles. Ainsi en exposant aux mêmes dates, ACFI bénéficie d'une clientèle potentiellement élevée.

FORME DE L'EXPOSITION

Le salon se présente sous forme de stands. WIRO & C.R.I. Associés a réservé une salle d'exposition à l'Aquaboulevard de Paris, Porte de Sèvres. Elle propose à ses clients de leur louer un espace d'une surface de leur choix pour exposer. Les stands ont une surface minimum de 6 m² et chacun d'eux est ouvert sur une allée. Les exposants, s'ils le désirent, peuvent bénéficier d'ouvertures supplémentaires moyennant un complément. Ils peuvent ainsi obtenir un stand avec 2, 3 ou 4 allées.

On distingue en outre, différents types de stands.

TABLEAU : LES DIFFERENTS TYPES DE STANDS

stand NU

Stand uniquement constitué de l'espace réservé par l'exposant, délimité par les cloisons et pourvu de moquette.

stand CLE

Stand clé en main, meublé par l'entreprise avec un lot de meubles selon le nombre de mètres carrés du stand.

- 6/9 m² : 1 table, 2 chaises, 1 présentoir, 1 bloc de rangement.

- 12/15 m² : 1 bureau, 2 chaises, 1 rayonnage, 1 armoire de rangement.

- 18/21 m² : 1 comptoir, 1 tabouret, 1 table basse, 3 chauffeuses, 1 présentoir.

stand GRATUIT

Stand réservé à la presse. Les mètres carrés ne sont pas facturés mais l'inscription et l'assurance le sont. L'entreprise leur "offre" l'espace en échange de publicité gratuite dans leur magazine.

stand de RAPPEL

Stand dépourvu d'espace privé. Sur le même emplacement, six sociétés différentes exposent appartenant le plus souvent au même organisme.

stands SPECIAUX

Stand ayant bénéficié d'une remise sur la facturation du nombre de mètres carrés, après avoir passé un accord particulier avec l'entreprise WIRO & C.R.I. Associés.

DOCUMENTS DE PROMOTION

Pour promouvoir le salon ACFI, la société a réalisé et envoyé différents documents aux clients potentiels. Ainsi, des publicités sont passées dans les journaux spécialisés et des mailings ont été envoyés aux entreprises travaillant dans ce secteur. Mais tous ces documents n'ont pas été réalisés et envoyés au même moment. Leur élaboration a suivi un parcours précis en fonction de la date d'échéance du salon.

TABLEAU : DOCUMENTS ENVOYES AUX EXPOSANTS

1 Demande d'inscription

2 New 1

3 Enquête sur les ateliers thématiques

4 Analyse de l'enquête

5 Compte rendu de la réunion du comité technique et scientifique

6 Résultat de l'enquête

7 New 3

8 Calendrier des ateliers ACFI

9 Liste des exposants

10 Dossier technique

LES CLIENTS

LES CLIENTS DE WIRO & C.R.I. ASSOCIES

Ils proviennent principalement du fichier situé dans le département "Conseil Labo" de l'Entreprise Caliance Relations Internationales, spécialisée dans le domaine du laboratoire. Ces clients sont soit fabricants, soit distributeurs, soit utilisateurs de matériels scientifiques. Ils participent à des manifestations professionnelles dans le but de trouver de nouveaux débouchés et tentent aussi de promouvoir :

leur savoir faire et leurs techniques,

leurs produits et leurs matériels,

leur image de marque.

LES CLIENTS D’ACFI

Les clients d'ACFI désirent faire évoluer et progresser leur domaine d'activité. Ils appartiennent aussi bien au secteur Agro-alimentaire qu'à des secteurs voisins confrontés, de près ou de loin, à ce domaine. Sont également présents au salon, des représentants de la presse spécialisée, des industriels, des scientifiques et des chercheurs.

Au sein d'ACFI, il est important de faire une distinction entre les exposants et les conférenciers.

Les exposants : exposent leurs produits et leurs matériels pour trouver de nouveaux marchés et de nouveaux clients.

Les conférenciers : communiquent leurs connaissances sur des sujets précis, au cours de conférences, qui ont lieu lors de l'exposition. Ils font part de leurs récentes découvertes dans des domaines extrêmement pointus.

TABLEAU : ANALYSE DES CLIENTS D' ACFI

Qui sont-ils ? Ceux sont des fabricants, des distributeurs, des fournisseurs d'instrumentation et de réactifs de laboratoire. Mais aussi des chercheurs, des scientifiques qui appartiennent, de près ou de loin, au secteur agro-alimentaire.

D'où viennent-ils? Ils viennent du secteur agro-alimentaire, où des professions périphériques concernées par ce secteur d'activité.

Que font-ils ? Ils fabriquent, améliorent, vendent, et achètent du matériel scientifique.

Que cherchent-ils ? Ils cherchent, par le biais de cette exposition, à trouver de nouveaux marchés et des clients. Ils s'instruisent des découvertes récentes afin de pouvoir en profiter.

Combien sont-ils ? L'Agro-alimentaire est un secteur très vaste qui touche, de près ou de loin, une grande partie des entreprises. Mais en ce qui concerne le salon ACFI le nombre d'exposants est de 53.

**CRITIQUE DE L'EXISTANT**

A notre arrivé dans l'entreprise WIRO & C.R.I. Associés, la situation était la suivante :

Le salon ACFI était lancé et planifié,

La location du site était faite,

La promotion était en partie réalisée par l'envoi de documents promotionnels aux futurs exposants.

Comme nous l'avons vu dans l'identification du problème :

Aucun dossier d'inscription n'était numéroté et classé.

Aucun fichier informatique "exposant" n'était constitué pour gérer et dénombrer le nombre d'exposants inscrit au salon ACFI.

Aucune facture n'était encore passée alors que le dossier précisait un acompte de 50% pour valider l'inscription au salon.

De cette façon, la situation se trouvait en partie bloquée. En effet, pour assurer une bonne gestion quotidienne, la numérotation et le classement des dossiers semble indispensable. De même, la comptabilité devenait difficile à assurer car aucune facture n'était passée.
Comment, en effet, renseigner un client sur son dossier ou sur l'état de ses règlements alors qu'aucun dossier n'est classé et que la comptabilité n'est pas tenue ?

**LE PROJET**

Le projet de cette analyse vise à mettre en place une structure administrative qui servira à la gestion du salon ACFI.

TABLEAU :

TACHES PERSONNES REALISATION

- Réalisation des documents pour la promotion du salon - l'assistante en lien avec la direction - sur le logiciel textor 5

- Réalisation du dossier d'inscription -l'assistante en lien avec la direction - sur le logiciel textor 5

- Conception du dossier technique - l'assistante en lien avec la direction - sur le logiciel textor 5

- Envoi de mailings publicitaires et des dossiers d'inscriptions - l'assistante en lien avec la direction - sur le logiciel textor 5

- Création du masque de saisie du futur fichier exposant - l'assistante en lien avec la direction - sur le logiciel dBase III plus

- Réalisation de facture type : acompte et solde - l'assistante en lien avec la comptable - sur le logiciel Lotus 123

- Réalisation des factures d'acompte en 4 exemplaires

- envoi de l'original au client

- classement d'une copie dans le dossier du client

- envoi d'une copie pour le comptable - l'assistante -sur le logiciel Lotus 123

- Classement d'une copie dans le facturier - la comptable

- Inscription des clients dans le fichier "exposant ACFI" - l'assistante - sur le logiciel dBase III plus

- Enregistrement des factures d'acompte

- Réception et enregistrement des règlements des factures - la comptable - dans le facturier

- Envoi d'un accusé de réception au client - l'assistante - sur le logiciel textor 5

- Réalisation de la facture de solde en 4 exemplaires :

- l'original pour le client

- classement d'une copie dans le dossier du client

- envoi d'une copie pour le comptable

- Classement d'une copie dans le facturier - l'assistante - sur le logiciel Lotus 123

- Réalisation de la liste des exposants d'ACFI - l'assistante en lien avec la direction - sur le logiciel textor 5

- Envoi du dossier technique en même temps que l'original de la facture de solde au client. - l'assistante

- Enregistrement des factures de solde.

- Réception et enregistrement des règlements dans le facturier. - la comptable - dans le facturier

- Réception des dossiers techniques - l'assistante

- Enregistrement des inscriptions aux ateliers, envoi d'accusé de réceptions des inscriptions - l'assistante - sur le logiciel textor 5

- Réalisation de la facture technique type - l'assistante - sur le logiciel Lotus 123

- Établissement de la liste des partenaires du salon - l'assistante - sur le logiciel textor 5

- Rappel du paiement des factures - la comptable

- Réalisation des badges et des enseignes pour les exposants - l'assistante en lien avec l'imprimeur

Établir une telle structure administrative est une tâche complexe et surtout très longue.

Les tâches qui viennent d'être étudiées auraient dues être réalisées lors de la mise en place de l'activité de l'entreprise. Or cela n'a pas été le cas et, à notre arrivée, la situation se trouvait en partie bloquée.

Ainsi, la structure administrative que nous avons mise en place lors de ce stage, fut établie en fonction des impératifs déterminés par la direction.

Trois tâches ont ainsi été réalisées :

- La codification et la classification des dossiers d’inscriptions

- La facturation

- La création du masque de saisie du fichier "exposant/ACFI"

MISE EN PLACE DE LA STRUCTURE ADMINISTRATIVE

NUMEROTATION DES DOSSIERS

Après avoir pris connaissance des différents dossiers d’inscription, nous les ai recensés et leur ai attribués un numéro en fonction de leur date d'arrivée.

La numérotation s'est effectuée de la manière suivante :

En première position, l'année (1999) puisque le salon à lieu en Octobre 1999

En seconde position, le numéro proprement dit du dossier de l'exposant, composé de trois chiffres ( 000 ). Trois chiffres suffisent en effet, car il était peu probable, que pour la première édition du salon ACFI, le nombre d'exposant dépasse 999.

TABLEAU :

Ordre d'arrivée dossier numéro attribué au dossier

132 92 132

FACTURATION

Une facture est un document normalisé qui nécessite une grande rigueur d'élaboration. En effet, beaucoup de paramètres rentrent en jeu et il ne s'agit pas d'en oublier. Dans le dossier d'inscription, il est précisé qu'un acompte de 50% doit être versé afin que celui-ci puisse effectivement être enregistré. A partir de ces renseignements il nous restait à constituer cette facture.

TABLEAU :

EXPLICATIONS DE LA FACTURE TYPE

LEGENDE DE LA FACTURE

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| NOM | DENOMINATION | POSSIBILITE |
| FACTURE | En fonction des différents paiements, il y a plusieurs légendes qui correspondent à la dénomination de la facture | Facture d'Acompte Facture de SoldeFacture TechniqueFacture d'Avoir |
| N° | A chaque type de facture correspond une lettre suivie du numéro du dossier de l'exposant. | A92001B92001C92001D92001 |
| OBJET  | Il désigne le type de la facture. | AcompteSoldeAvoirTechnique |
| N° DOSSIER | Numéro du dossier d'inscription attribué par l'entreprise au client.  |  |
| DATE ENREGIST. | Date à laquelle la facture est enregistrée. |  |
| AFFAIRE SUIVIE PAR | Nom de la personne de l'entreprise cliente qui est chargée de l'inscription au salon et de son suivie. |  |

TABLEAU :

FACTURATION

|  |  |
| --- | --- |
| NOM | DENOMINATION |
| TOTAL H.T.  | Il correspond à la somme de toutes les rubriques de la facture (Inscription - Firmes représentées - Assurances - Stand Nu - Nbre d'allées - Supplément stand équipé). C'est le montant total, hors taxe, pour la location de l'espace. |
| ACOMPTE 50% | C'est le premier versement effectué par l'exposant pour valider son inscription au salon ACFI . L'acompte correspond à 50% du Total H.T. |
| TVA 18,6% | La Taxe sur la Valeur Ajoutée est de 18,6%, elle correspond donc à 18,6% du montant de l'acompte de 50% |
| TOTAL T.T.C. | Ce montant correspond à la somme de l'acompte de 50% et de la T.V.  |
| ACOMPTE PAYE | C'est le montant payé à la date de l'enregistrement de la facture, il peut donc être nul si aucun versement n'est réglé à cette date. |
| SOLDE A DEVOIR | C'est le montant que le client doit payer |

LA FACTURE D' ACOMPTE

La facture d'acompte est envoyée après réception du dossier d'inscription, son montant représente 50% du montant total de la location du stand. Cette facture est réalisée à partir de la facture type, présentée précédemment. On retrouve donc les rubriques suivantes:

Total H.T.

Acompte de 50%

TVA 18.6%

Total T.T.C.

Acompte payé

Solde à devoir

En ce qui concerne l'enregistrement en comptabilité seules les rubriques suivantes sont prises en compte :

Acompte de 50%

TVA 18,6%

Total T.T.C.

Si l'acompte est réglé au moment de l'inscription alors la mention PAYE est tamponnée sur la facture avant qu'elle soit envoyée au client.

LA FACTURE DE SOLDE

La facture de solde est envoyée au client en même temps que le dossier technique. Réalisée, elle aussi, à partir de la facture type, elle est néanmoins très différente de cette dernière.

Tout d'abord, elle est constituée de trois parties.

- Une première partie avec le rappel du calcul de l'acompte.,

- Une deuxième partie avec le calcul du solde

- Une troisième partie récapitulative spécifiant le montant à payer

La première partie, qui est donc un rappel de la facture d'acompte, comporte les rubriques suivantes:

Total H.T.

Acompte 50%

La deuxième partie, qui est la facturation effective du solde enregistré en comptabilité, est constituée des rubriques qui suivent :

Solde H.T.

TVA 18,6%

Solde T.T.C.

Enfin, la dernière partie est un récapitulatif de la facturation générale du stand qui est constituée par les rubriques suivantes :

Acompte versé (somme versée à la date de l'enregistrement de la facture)

le Total à payer.

LA FACTURE D' AVOIR

La facture d'avoir n'est réalisée que dans certains cas pour des problèmes bien précis.

- Lorsqu'un règlement trop important est effectué par le client

- Lorsqu'un client annule son inscription au salon ACFI.

Dans le cas de cette exposition elle n'est intervenue que dans deux cas :

Dans le premier cas, il s'est trouvé que certains exposants règlent deux fois leur facture d'acompte. En effet, certains l'ont payé une première fois au moment de leur inscription et une deuxième fois à réception de la facture. La société a alor émit une facture d'avoir au bénéfice du client.

Dans le deuxième cas, des clients ont annulé leur inscription. Ce qui a obligé la société WIRO & C.R.I. Associés a ne pas les rembourser dans l'immédiat, afin de faciliter sa comptabilité et sa trésorerie. Elle a donc établit dans un premier temps une facture d'avoir au client, à échéance du salon ACFI.

Les rubriques de cette facture sont les suivantes :

Total H.T.

TVA 18.6%

Solde T.T.C.

LA FACTURE TECHNIQUE

Cette facture n'est établit qu'à la suite du salon ACFI car elle ne concerne que les aspects logistiques du salon.

Elle fait apparaître les dépenses suivantes :

- les cartes d'invitations supplémentaires,

- l'électricité,

- l'eau,

- le téléphone,

- les places de parking.

Bien que cette facture soit tout à fait particulière, elle a tout de même été bâtie à partir de la même structure que la facture type.

FICHIER EXPOSANTS / ACFI

Le fichier exposants/ACFI a été réalisé sur le logiciel dBase III plus. Sa constitution est la suivante :

En fonction des renseignements nécessaires à l'entreprise, un nombre de rubriques est établies, puis, pour chacune d'entre elle un champ est créé.

Les champs sont ensuite nommés avec un titre de 10 caractères, longueur maximale des noms de champs sur le logiciel dBase III plus.

De même, on détermine le type du champ. Il existe des champs numérique (surface du stand) et d'autres alphanumériques (l'adresse de l'exposant).

l'étendue du champ est également spécifiée. Il existe des champs d'une certaine longueur (adresses des exposants) et d'autres relativement courts car, grâce à l'élaboration d'un code, une seule lettre suffit ( cf. : les différents types de stands dans le fichier "exposant/ACFI", page suivante).56 champs ont été établits.

L'établissement de codes permet en outre une saisie rapide.

La constitution de ce fichier facilite la gestion des stands.

Enfin il autorise l'édition de mailings par publipostage.

**APPLICATIONS**

Actuellement, le système qui a été mis en place lors de cette analyse administrative a été utilisé dans son intégralité pour la gestion du salon ACFI . Bien entendu, certaines modifications ont été apportées ; par exemple dans le fichier "exposants", des champs ont été rajoutés pour faciliter la réalisation de mailings. La numérotation, n'a subit aucune modification et fut établit de la sorte pour tous les dossiers d'inscription des exposants au salon. De même, toute la facturation a été réalisée selon la présentation donnée dans cette analyse. Mais la constitution des factures pour le salon ACFI 2000 va probablement être l'objet de restructurations.

**CONCLUSION**

Cette analyse nous a permis d'effectuer un travail complet et précis. L'envergure de la tâche qui nous a été confiée, nous a fait découvrir un secteur d'activité que nous ne connaissions pas jusqu'alors.

Cette expérience professionnelle nous a apporté une réelle connaissance dans le domaine de l'organisation de salon et de manifestation. Nous avons pu, en outre, profiter du travail qui nous a été confié pour améliorer notre expérience des outils informatiques et de leurs applications à la gestion du fichier clients.