

le magazine de la communication par l'événement

L'ÉVÉNEMENTIEL

JUIN- JUILLET 2019

278

DOSSIER

PERSONNEL SPÉCIALISÉ

Les hommes (et femmes) de l'ombre !

DESTINATION

PARIS

Une belle envolée !

GRAND-ANGLE

lille300 : En chemin
pour l'Eldorado

ACTUALITÉS

Focus Stades :
Du sport...
mais pas que !

JULIEN ALVES

DIRECTEUR GÉNÉRAL DU GROUPE BYGALIS

En quatre décennies, le groupe BYGALIS est devenu une référence dans le conseil, la création et l'installation d'espaces de marque et de stands d'expositions. Avec la fusion, en janvier dernier, de l'agence Profil et de l'agence Galis, il continue son développement. Julien Alves, son directeur général, en dit plus.

Par Stéphane Michel



Après quarante-six ans d'activité, le groupe BYGALIS vient-il de franchir une nouvelle étape ?

C'est plutôt la poursuite de notre développement. Il y a quatre ans, nous avons racheté une agence de stands, **Profil Design**. Nous l'avons repositionnée, assainie financièrement et, depuis janvier, nous l'avons fusionnée avec Galis, rendant plus forte notre offre commerciale.

BYGALIS, ce sont donc plusieurs entités ?

Oui, Galis, notre agence historique spécialisée dans le design stand pour

les salons, l'agence **ALD**, pilotée par Bruno Synave, est une agence de design et architecture commerciale qui accompagne les marques dans leurs projets de retail design, activation ou brand design. Créée en 1968, cette agence a acquis des références de premier plan pour des projets partout en Europe. **Evolustand** est spécialisé dans la conception et l'installation de systèmes et de structures innovants et modulables. Nos différentes gammes s'adaptent et évoluent à la demande tout en offrant une haute qualité. Enfin, depuis 1994, **Galis Factory** est notre menuiserie intégrée. Elle nous assure une relative indépendance quant aux coûts de production.

Pour un designer de stand, posséder sa propre menuiserie, est-ce aussi un avantage quant aux délais de production ?

Pas nécessairement, on en tire plus de bénéfice par la maîtrise de notre fabrication. Et puis, cela rassure le client. Il sait qu'on l'accompagnera du début à la fin de notre prestation.

Comment évolue le monde des salons ?

Le monde du salon s'est morcelé, il en existe de plus en plus, très spécialisés. Nous nous devons donc de répondre à la demande des clients, dossier par dossier, avec des réponses spécifiques sur leurs problématiques. La notion de conseil est désormais primordiale ainsi que les notions de RSE et de ROI.

Et le design stand ?

Le stand devient de plus en plus épuré, moins massif grâce à une évolution des matériaux utilisés. Et puis, le digital est devenu incontournable. Le stand doit être connecté, l'image doit y prendre une bonne place. Mais encore faut-il avoir du contenu à présenter, ce qui n'est pas toujours le cas. Là encore, c'est à nous de travailler avec le client et de lui apporter des solutions. Les demandes étant toujours très différentes, les réponses sont toujours faites sur mesure. On n'apporte pas la même solution à Thalès pour le Salon international de l'aéronautique à **Paris Le Bourget** et à Yamaha, sur le salon du 2 roues à **Eurexpo** à Lyon ! Pour ce faire, nous travaillons avec des prestataires, même si nous songeons fortement à ouvrir prochainement un département digital.

Vous évoquez, parfois, les Services +. En quoi consistent-ils ?

Chez BYGALIS, nous prônons une politique commerciale axée sur le service client, une approche conseil pour chaque projet, la recherche permanente d'idées nouvelles, la conception d'un design impactant et la maîtrise complète des aspects techniques pour chaque étude. Les Services +, c'est, par exemple, donner des réponses sur le ROI du stand, des chiffres sur sa fréquentation, l'analyse du parcours de son visiteur, la dématérialisation des plaquettes... Enfin, tout un panel de solutions et de conseils dépendants de la stratégie du client.