

50 ANS D'EXPERTISES DANS L'ÉVÉNEMENTIEL D'ENTREPRISE

FABRICE LABORDE

L'organisation d'événements, le lancement d'une marque ou de produits tout comme le design d'espace exige un savoir-faire spécifique que seule une agence d'événementielle maîtrise à la perfection. Fabrice Laborde, coprésident Groupe Galis et vice-président de l'UNIMEV, décrypte les tendances et enjeux à venir avant de dévoiler les clés de leur succès et leur positionnement unique dans le secteur.



Le marché français de l'événementiel a nettement rebondi depuis la crise sanitaire. Qu'observez-vous ? Quelles sont les grandes tendances et enjeux du secteur ?

Le marché des salons a connu un rebond d'activité significatif, avec des chiffres impressionnants. Selon l'UFI, le marché a repris jusqu'à 95% de ses activités en France, 89% en Allemagne, 93% aux États-Unis et 123% en Espagne. Cette tendance positive se confirme jusqu'en 2024, avec une forte volonté des exposants de s'engager sur les salons français.

Malgré une longue période d'arrêt liée à la Covid-19, les clients ont exprimé une forte volonté de revenir aux salons, surpassant même les attentes initiales. La reprise a été vigoureuse

depuis septembre 2021 et se maintient en 2024. Par rapport à 2019, Galis a repris 97% de son activité.

En termes de marges, les années 2021 et 2022 ont été marquées par des aides de l'État et moins de personnel. Cependant, la reprise normale en 2023 est accompagnée d'une inflation. Cette tendance devrait se poursuivre jusqu'en 2025. Dans le secteur, le besoin économique de remplir les pipelines se ressent ainsi que la volonté de créer des contacts. Les exposants montrent un fort désir de revenir en présentiel avec une part minimale (estimée à 6%) du marché passant au virtuel. Il existe aussi une tendance émergente de se rapprocher des clients, avec notamment des événements en province pour répondre à leurs besoins. Le secteur tend vers une reprise complète en 2024.

Les exposants montrent un fort désir de revenir en présentiel avec une part minimale (estimée à 6%) du marché passant au virtuel.

Au cœur de vos préoccupations, on retrouve la dimension écoresponsable. Comment cela se reflète-t-il dans votre activité ? Que proposez-vous pour conjuguer événements éphémères et durabilité ?

Galis, en tant que précurseur dans le domaine, a adopté la certification LEED en 2012, en poussant ses membres vers la norme 20121. Motivés par des valeurs sociétales, nous sommes la deuxième agence à suivre cette démarche. La certification 20121, axée sur la responsabilité sociale et écologique, est un engagement fort pour l'emploi local et national.

La RSE est une préoccupation de longue date chez Galis, allant au-delà des simples certifications. L'entreprise a innové en certifiant individuellement les stands de clients, comme celui de Janssen, un laboratoire pharmaceutique. Cette démarche témoigne d'une approche RSE intégrée dans tous les aspects de l'entreprise.

Galis a également élargi son engagement en obtenant la certification ISO 26000, le Label : « Engagé RSE » ainsi que la médaille de Bronze Ecovadis. Nous sommes également impliqués dans les instances décisionnelles du secteur, avec notre directrice RSE qui

a présidé la norme AFNOR 20121.

Au-delà, Galis s'est engagé à atteindre zéro émission nette d'ici 2050, surpassant les exigences de l'État et de l'UNIMEV. La norme carbone est une priorité, notamment avec la création de l'outil collaboratif Cléo Carbone par l'UNIMEV. De plus, la mesure de l'empreinte carbone devient un enjeu majeur dans les appels d'offres, avec une demande croissante des clients pour évaluer cet aspect. Plus qu'une comparaison de produits, au sein de Galis, le bilan carbone est une trajectoire de diminution globale.

Les avantages écologiques sont intrinsèques à notre activité événementielle, avec une réutilisation et le recyclage fréquent du matériel et une faible génération de déchets. Notre démarche environnementale inclut également la recherche d'alternatives écologiques comme les moquettes à base de maïs pour réduire notre impact écologique. Avec un fort engagement dans la RSE et la réduction de notre empreinte carbone, nous sommes dans une approche proactive et intégrée qui fait de l'entreprise un leader dans le secteur événementiel.

Sur le marché de l'événementiel, quels sont vos points différenciants ?

Galis, en tant qu'agence de Design Stand et événementielle, se distingue par sa polyvalence, avec une expertise reconnue dans le stand sur-mesure, le stand packagé et hybride, l'événementiel, l'aménagement de showrooms et le design d'espace éphémère. Avec une implantation nationale solide et 40% de notre activité à l'étranger, nous avons une fine connaissance des marchés nationaux et mondiaux et proposons une gamme complète de services.

Nous nous positionnons comme un acteur leader du secteur, en plus des stands sur mesure et des stands modulaires packagés. Nous proposons une offre diversifiée qui comprend notam-

L'hybridation des stands, combinant des éléments sur mesure avec des structures modulables, renforce notre position unique dans le domaine.

ment des containers et une plateforme virtuelle partagée avec Médiaproducts. L'hybridation des stands, combinant des éléments sur mesure avec des structures modulables, renforce notre position unique dans le domaine.

Nous célébrons les 50 ans de l'entreprise avec des clients fidèles et des collaborations de plusieurs décennies. Nous développons des relations privilégiées avec nos clients qui sont au centre de nos préoccupations tout en nous engageant constamment envers la qualité et leur satisfaction.

Comment vous projetez-vous sur ce secteur ?

Le secteur de l'exposition tend vers une hybridation, avec des évolutions notables dans les métiers, les lieux et les organisateurs. Jusqu'en 2015, les grands lieux restaient statiques, mais

l'avenir promet des espaces plus flexibles et des offres plus diversifiées. L'hybridation entre organisateurs, lieux et agences de design devient cruciale pour optimiser le retour sur investissement (ROI). Les compétences requises évoluent également, avec une nécessité d'acquérir des expertises diverses. Galis se positionne en avance avec son expertise en Stand Modulaire, hybridation et virtualisation d'événements. Nous nous adaptons en proposant des rencontres plus personnalisées et en explorant des partenariats pour accompagner les clients tout au long de l'année. Nous nous concentrons aussi davantage sur le secteur du retail, en créant et en installant des kiosques, des Pop up, des boutiques dans les espaces commerciaux et galeries marchandes. ♦

PROPOS RECUEILLIS PAR INÈS KHEBOUR



Une image 3D du Stand Sogaris, « 100% recyclé, 100% recyclable, Conception GALIS ».