

## PAROLE D'EXPERT

### **Perspectives pour l'évènementiel... Le point de vue de la technologie relationnelle**

25/02/2010

En 2009, près de 6000 organisateurs du CAC40 et de grandes entreprises sont passés par la technologie Evenium. De ces nombreux cas d'école émergent quatre grandes tendances...

#### ***Une montée en puissance du « Online » dans les évènements physiques***

Les tentatives de virtualisation des échanges (vidéo-conférences, salons virtuels...) ne font que mettre en exergue le caractère incontournable de la rencontre et de l'échange physiques. Nos clients, comme nous, restent convaincus des forces de l'évènementiel et de l'expérience réelle, résistant fermement au tout-virtuel. Cependant, toute la communication pré et post -évènement ainsi que l'organisation « passent en ligne ». Les motivations vont de la démarche développement durable à la réduction de coûts, mais marquent surtout une volonté de communiquer de façon plus directe et maîtrisée, sans intermédiaire et à double sens, entre marque et client ou entre entreprise et employés.

#### ***Participatif et individualisation comme credo***

Certes grands messes et messages top-down sont obsolètes depuis quelques années déjà, mais les grands comptes souhaitent aller bien plus loin en personnalisant encore plus finement le vécu de l'évènement par chaque participant. Objectif : écouter chaque individu, coller à ce qui l'intéresse lui, en particulier. Cela se ressent notamment dans la volonté d'organiser, au sein d'évènements de taille, une multitude d'ateliers thématiques au choix ou de rendez-vous personnalisés par exemple. L'organisation est bien plus complexe, mais l'impact et la satisfaction des participants n'en sont que plus forts.

#### ***A la recherche d'un meilleur relationnel***

Nos clients cherchent par tous les moyens à améliorer et développer le relationnel entre tous les participants, tous les acteurs de l'évènement. Les réseaux sociaux influencent beaucoup les organisateurs qui cherchent à retrouver cette dynamique de communauté dans leur communication évènementielle, sans toujours bien savoir comment... La construction de ce relationnel passe par les dimensions participatives et individuelles citées ci-dessus, comme par les outils de communication online pour des interactions plus fluides et directes.

#### ***De l'innovation, de l'utile, et sans paillettes !***

Annonces ou employeurs veulent montrer qu'ils innovent, que les choses bougent pour faire mieux et plus, plus utile et plus moderne. En bref, en mettre plein les yeux oui, mais le spectacle sera innovant et utile ou ne sera pas !

Notre perspective : la vraie valeur ajoutée doit être pensée pour l'invité !

Depuis 10 ans, la plate-forme Evenium place l'individu et la relation humaine au centre de ses services. Nous voulons mettre la technologie non plus seulement au service de la gestion et de la productivité, mais aussi, et surtout au service d'évènements *plus relationnels et plus « business »* :

**Objectif n°1** : développer les relations entre participants, provoquer des rencontres plus utiles (en réunissant des intérêts communs, ou au contraire en mixant secteurs ou fonctions différents)

**Objectif n°2** : transformer chaque participant en émetteur / créateur de contenu pour enrichir l'évènement globalement et surtout l'expérience des autres participants

**Objectif n°3** : transformer chaque participant en ambassadeur, pour diffuser un contenu ou un message enrichi par une expérience personnelle...

Ainsi, nos efforts se concentrent désormais sur des outils définitivement tournés vers les participants et la valeur que l'on peut leur apporter.

Deux des grandes avancées technologiques, venues aussi bien du grand public que du monde des affaires, sont très inspirantes pour cela et deviennent incontournables dans les stratégies et les outils d'entreprise : les réseaux sociaux et l'Internet mobile, bien entendu !

Mais cela passe également par une réadaptation des formats et concepts d'évènements : des solutions pour des évènements locaux, récurrents et de petite taille, ou bien pour des sous-évènements nombreux au sein d'une même grande manifestation permettent ainsi de segmenter, d'être plus efficace et plus proche de chaque participant.

Plus concrètement, les solutions innovantes existent. Parmi les nouveautés 2009 :

**Module de prise de rendez-vous** one-to-one, à la demande ou avec matching (optimisation des rdv en fonction de critères d'offre et de demande, de régions, de budgets...)

**Répartition automatique optimale des participants entre de nombreux sous-évènements** au sein d'une même manifestation, en fonction de choix et de contraintes ;

**Solutions pour les salons** : guidage SMS du visiteur, matching des offres et demandes, profiling visiteurs pour l'exposant...

Le deuxième semestre 2010 verra naître quant à lui une offre de masse, très simple et accessible à tous les organisateurs, pour tous les évènements... affaire à suivre !

Lorsque nous regardons vers l'avenir, le croisement des technologies mobiles, des réseaux sociaux et des outils d'optimisation nous amène au concept de « Relationnel Augmenté », ou comment sublimer l'expérience événementielle humaine et réelle grâce aux technologies du monde « virtuel »... Cette notion qui nous tient à cœur guide nos développements et l'ensemble de nos services.

**Contacts Presse – Communication Evenium :**

Marie Mazzella – +33 1 47 70 52 32 – [mazzella@evenium.com](mailto:mazzella@evenium.com)

Maïka Seng – +33 1 47 70 61 25 – [seng@evenium.com](mailto:seng@evenium.com)

