

Rapport de stage BUT TC 1
Réalisé chez Béatrice Tafanel Communication
Événementielle



Téo Kechad-Santin

Tuteur enseignant : Sanza Cédric

Rapport BUT 1

9 janvier au 4 février 2023

Maître de Stage : Tafanel Béatrice

Département TC 1 rue Lautréamont BP 1624 65016 Tarbes Cedex

Entreprise : Béatrice Tafanel Communication Événementielle, 17 rue des Princes 31500 Toulouse

Remerciements :

Je tiens à remercier chaleureusement tous les membres de l'équipe pour leur soutien et leur confiance, ainsi que pour l'opportunité qu'ils m'ont donnée de découvrir leur passionnante activité. Je tiens à remercier avant tout Béatrice Tafanel qui a très gentiment accepté de me prendre en stage dans son agence, de me faire découvrir le secteur de l'événementiel et de m'avoir donné aussi vite de telles responsabilités. Je tiens aussi à remercier Fanny-Rommy Delmas de m'avoir accompagnée, guidée et conseillée tout au long de mon stage et d'avoir su faire preuve d'une très grande pédagogie à mon égard. Je suis impatient de poursuivre ma collaboration avec eux à l'avenir.

Remerciements :	2
Introduction :	4
1-Partie 1 : Présentation du secteur d'activité et de l'entreprise	5
1-1-Présentation du secteur d'activité :	6
1-2-Présentation de l'entreprise : Béatrice Tafanel Communication Événementielle :	8
2-Partie 2: Présentation des missions et analyse des missions	11
2-1-1ère mission :	12
2-2-2ème mission :	14
2-3-3ème mission :	16
2-4-4ème mission :	17
2-5-5ème mission :	18
2-6-6ème mission:	18
Conclusion :	22
Bibliographie :	22
Annexes :	23
Interview de Fanny Romy Delmas, alternante chez Béatrice Tafanel Communication :	23
Photos du Forum du Patrimoine Prodémial :	24

Introduction :

Je suis très heureux de vous présenter ce rapport de stage, qui a été réalisé dans le cadre de ma formation en BUT TC1. Ce stage a été l'occasion pour moi de découvrir de manière concrète les activités d'une agence événementielle, et de mettre en pratique les connaissances acquises au cours de ma formation.

J'ai voulu réaliser ce stage car je m'intéresse fortement aux métiers de la communication et de l'événementiel et que je voulais avoir une première expérience dans ce domaine. J'ai aussi choisi de m'orienter vers ce stage car il me permettait d'acquérir des compétences que je n'aurais pas pu développer dans d'autres secteurs ou corps de métier, en particulier la négociation en direct avec des clients importants ainsi que la gestion et la comptabilité de grandes sommes d'argent.

Lors de ce stage j'ai eu la chance de rejoindre une équipe passionnée et expérimentée qui m'a accueilli avec beaucoup de chaleur et de professionnalisme. Au cours du mois que j'ai passé au sein de l'agence, j'ai eu l'opportunité de participer à plusieurs projets clés, notamment la mise en place d'événements corporatifs, la coordination d'équipe et la conception d'événements.

J'ai également eu l'opportunité de travailler en étroite collaboration avec différents interlocuteurs, notamment les clients, les fournisseurs et les partenaires. Ce travail en équipe m'a permis de développer mes compétences en matière de communication, de négociation et de résolution de problèmes, et de mettre en pratique les principes de la gestion de projet.

En plus des activités quotidiennes, j'ai également participé à de nombreuses réunions et briefings, ils m'ont permis de découvrir de nouvelles techniques et de nouvelles approches en matière d'événementiel. Ce stage m'a donc offert une expérience professionnelle enrichissante, qui m'a permis de développer mes compétences et de nourrir ma passion pour le monde de l'événementiel.

1-Partie 1 : Présentation du secteur d'activité et de l'entreprise

1-1-Présentation du secteur d'activité :

Béatrice Tafanel Évènementiel et Communication est une entreprise évoluant au sein du secteur d'activité de l'évènementiel. Ce secteur désigne tous les professionnels et entreprises qui créent, organisent, font vivre des événements dans tous les secteurs d'activité (à la fois particuliers et professionnels).

Ce secteur est un des plus importants mais aussi un des plus florissants de France avec pas moins de 65 milliards d'euros de chiffre d'affaires en 2018. Un chiffre bien plus élevé que ceux de la décennie précédente qui s'explique notamment par l'arrivée du digital qui permet de meilleurs revenus pour de plus faibles coûts. Selon UNIMEV, les retombées économiques du marché de l'évènementiel sont de 32 milliards dont 9,2 milliards provenant de l'île de France, la capitale de l'évènementiel français.

Des retombées qui s'expliquent notamment par le nombre de contrats signés ; pas moins de 18 millions de contrats, pour un montant de 34 milliards d'euros, signés pendant les 1200 foires et salons organisés chaque année en France. Des événements pendant lesquelles les entreprises réalisent en moyenne entre 8 et 12% de leur chiffre d'affaires, le reste provenant majoritairement d'événements corporate.

En effet, ce sont les événements corporates qui représentent la majorité des événements en France et donc la majorité du chiffre d'affaires du secteur évènementiel. Selon Les Echos, ce sont tout simplement 380 000 événements corporate qui s'organisent en France chaque année. Parmi ces événements, 54% sont des séminaires, 20% sont des soirées type team-building et 13% sont dédiés à la communication externe. Des événements qui amènent énormément de monde, environ 52 millions de personnes. 52 millions de personnes parmi lesquelles 44% des dépenses viennent de clients internationaux.

Cependant, malgré sa grande expansion, le marché de l'évènementiel est un de ceux qui a le plus été touché par la crise sanitaire. Sur l'année 2020 soit celle la plus touchée par le Covid, c'est seulement 24% des événements qui étaient déjà prévus qui ont pu avoir lieu, 42% ayant été annulés et 33% reportés. Des annulations qui affectent les français puisque selon Le Figaro, 93% des français ont avoué que les événements leurs ont manqué, en particulier les festivals et événements sportifs.

Les entreprises d'événementielle ont de très nombreux rôles au sein de ce secteur. Tout d'abord la découverte de l'événement avec le client, qui va donc présenter ces idées, comment il voit l'événement, de quelle manière il souhaite organiser cet événement. Vient ensuite toute l'organisation de cet événement, qui peut avoir différentes envergures, allant du simple mariage pour les plus petites boîtes d'événementiel aux grands salons et conventions et salons pour Beatrice Tafanel, jusqu'au plus grands festivals et événements sportifs de la planète. Cette phase d'organisation nécessite une immense rigueur et une très forte implication tant un événement doit réussir à coordonner un grand nombre de personnes, de lieux et de prestations pour se passer du mieux possible.

Pour organiser un événement mais aussi pour développer son entreprise de la meilleure des manières, les entreprises doivent donc se poser plusieurs questions. Premièrement quels sont les principaux objectifs mais aussi leur rentabilité, à court ou à long terme. Cela peut être le développement des réseaux sociaux ou encore l'entente et les relations entre les salariés pour une entreprise, la promotion de nouveaux services ou de nouveaux élus pour des régions et des services de l'Etat ou bien le divertissement et le chiffre d'affaires pour de gros événements sportifs et festivals. Il faut ensuite définir la cible, en connaissant parfaitement le profil que notre client souhaite toucher. La cible peut-être très large (tous les salariés et collaborateurs d'une entreprise) mais aussi très précise (amateurs d'un sport en particulier, fans d'un type de musique bien précis...) .

Lorsque l'on connaît toutes ces contraintes, il s'agit ensuite d'identifier nos concurrents et de réussir à se démarquer. L'entreprise va alors tenter de se démarquer à la fois d'un point financier mais aussi pratique lors d'un appel d'offre, lequel va permettre au client de se décider. Les concurrents sont peu nombreux dans ce secteur, ce qui est encore plus le cas plus la ville est petite, et la concurrence est rude. Il est donc extrêmement important pour une entreprise d'événementiel de réussir à se démarquer. L'entreprise peut réussir à se démarquer de nombreuses manières; cela peut se faire par le financier en proposant des tarifs moins cher que ses concurrents quitte à obtenir un moins grand chiffre d'affaires, d'un point de vu humain en ayant de bonnes relations avec le client, en réussissant à fidéliser ses clients. Enfin, l'entreprise peut se démarquer en proposant les meilleures prestations possibles, même si les tarifs sont plus chers, puisque le client est prêt à mettre le prix pour obtenir le meilleur événement possible.

C'est un petit peu moins le cas depuis quelques mois, mais les entreprises d'événementiel ont dû récemment s'adapter et adapter les événements aux nouvelles normes sanitaires. Cette adaptation s'est particulièrement fait ressentir au niveau des tarifs avec de plus de tarifs dynamiques qui varient en fonction du mode d'achat. Les achats en ligne pour des concerts ou des événements sportifs sont en effet moins chers; tandis que les achats en physique sont plus chers car ils nécessitent une plus forte logistique et une présence humaine. Plus que jamais les entreprises vont appliquer des tarifs de groupe lors d'événements réunissant un grand effectif afin de s'assurer une vente et une fidélisation du client. Cette fidélisation est devenue essentielle dans un secteur où de nombreuses entreprises n'ont pas réussi à survivre à la crise sanitaire et où la concurrence se fait de plus en plus rude.

Enfin, une des mission essentielle des entreprises d'événementiel est la recherche de sponsors pour les événements, en plus de ceux déjà proposés par le client

1-2-Présentation de l'entreprise : Béatrice Tafanel Communication Événementielle :

Béatrice Tafanel Communication Événementiel est une entreprise fondée et gérée par Béatrice Tafanel, diplômée d'une maîtrise de Sciences Politiques et d'un DESS de Communication. Après avoir travaillé pendant près de 15 ans en tant que chef de projet événementiel au sein de l'agence Auditoire, elle s'installe à Toulouse puis fonde sa propre entreprise d'événementiel.

L'entreprise s'est aujourd'hui très fortement développée et n'organise pas seulement des événements dans la région toulousaine mais dans la France entière. Malgré que les effectifs présents au sein de l'entreprise soient très réduits (Béatrice et une alternante présentes 3 jours sur 5 en semaine), l'entreprise sait s'entourer de personnel compétent dans tous les domaine, la technique, la régie, la communication, le graphisme, mais aussi le relationnel afin d'organiser les événements du mieux possible.

Béatrice Tafanel est donc auto-entrepreneuse et est sa propre patronne. L'entreprise est donc constituée d'un salarié à plein temps et d'une alternante en école de commerce.

L'organigramme de l'entreprise est donc assez simple puisque c'est une structure hiérarchique avec Béatrice Tafanel à sa tête.

En ce qui concerne la zone de chalandise, sa zone primaire est la région toulousaine/Occitanie. En effet, la majorité de ses clients proviennent de la région toulousaine comme l'école de commerce TBS ou bien directement la région Occitanie. Sa zone secondaire concerne la France entière puisque l'entreprise traite souvent avec des gros clients à l'échelle nationale comme Prodémial ou encore Stellium. Sa zone tertiaire est l'international, il est en effet beaucoup plus rare que l'entreprise travaille avec des clients internationaux mais il n'est par contre pas si rare que l'entreprise organise des événements à l'étranger.

Béatrice Tafanel Communication Événementiel a pu organiser de très nombreux événements de grande envergure et dans toutes sortes de domaines lors de ces dernières années. Entre autre :

- Les Remises de diplômes de TBS
- Les forums du patrimoine, les salons digitaux ainsi que les plénières Prodémial



Convention Prodémial 2022 ayant réuni 3000 personnes

- Les salons Régat
- Les 30 ans d'Air Support
- Les escales culturelles du Canal du Midi
- Cérémonie du congrès d'ouverture euroPCR

- Le festival Rio Loco

Une liste de grands et prestigieux événements parmi tant d'autres organisés par Béatrice Tafanel communication événementiel.

Pour finir, le principal concurrent de l'entreprise dans sa zone de chalandise est GL Events, une autre grosse boîte d'évènementiel (avec le côté communication en moins). En effet, le gros travail fourni par Béatrice et Fanny-Rommy (l'alternante) leur permet de beaucoup se démarquer de ses concurrents.

2-Partie 2: Présentation des missions et analyse des missions

2-1-1ère mission :

Ma première mission au sein de l'agence m'a été présentée dès le premier jour de stage comme la plus importante et celle qui allait me prendre la majorité de mon temps lors de ce mois de stage : La recherche d'hôtels pour la convention Prodemial à l'Aréna Sud de France de Montpellier en 2023. Cette recherche étant divisée en deux principaux objectifs : trouver des hôtels et les réserver pour l'équipe technique et les clients, et réaliser une carte interactive de tous les hôtels disponible dans un périmètre donné.

J'ai tout d'abord commencé par une simple recherche des hôtels à proximité de l'Arena et des alentours de Montpellier (type Palavas, La Grande Motte etc..) afin de me faire une première liste des hôtels de ce secteur et des différents lieux où ils sont présents (Centre Antigone, Centre le Millénaire, Palavas les Flots, Aéroport etc..).

J'ai ensuite créé un premier tableau excel dans lequel je recensait tous les hôtels que je trouvait en indiquant la ville, l'adresse, le nombre d'étoiles de l'hôtel, leur contact (mail et numéro de téléphone) ainsi que leur site internet afin d'avoir le maximum d'informations sur chaque hôtel. Je précisais aussi pour chaque hôtel si oui ou non je l'avais déjà contacté afin de ne pas doubler les mails et les appels.

La recherche d'hôtel seulement par internet (exemple google maps) étant complexe et faisant passer à côté de nombreux hôtels. J'ai donc contacté par mail une responsable du centre des congrès de Montpellier qui a pu me fournir un excel dans lequel étaient répertoriés tous les hôtels autour de la Sud de France Arena, classés par proximité et dans un rayon de maximum. J'ai pu grâce à cela très largement étoffer mes recherches et obtenir une liste assez complète des hôtels aux alentours de l'Arena. Afin de ne pas à avoir à refaire toutes mes recherches une deuxième fois, je laisse pour chaque hôtel un premier commentaire (proche de l'Arena, grand confort, suites disponibles, pas cher, parfait pour l'équipe technique...) . Il était évidemment très important de diversifier un maximum le type d'hôtels à la fois en termes d'étoiles et de lieux pour pouvoir proposer aux clients un maximum de choix lors de leur réservation. En effet,

le client charge l'agence de lui trouver un maximum d'hôtels disponibles afin qu'il ait de nombreuses possibilités lors de son choix, allant de du plus cher au moins cher.

Après avoir recensé un grand nombre d'hôtels, il a fallu établir un contact avec chacun d'entre eux. J'ai donc établi en collaboration avec l'équipe un mail type qui m'a servi à contacter chaque hôtel pour leur présenter l'événement et les dates de celui-ci pour leur permettre de voir notre sérieux, leur communiquer mes besoins en termes de chambres, à la fois pour l'équipe technique et pour les clients. Il m'a donc fallu contacter des hôtels 3,4, et 5 étoiles proches dans différentes zones afin de pouvoir loger l'équipe technique et les clients dans une même zone. Je continuais en parallèle à remplir mon tableau excel en précisant quels hôtels avaient déjà été contactés afin de ne pas doubler les mails.

Étant donné la très forte demande en chambre que je donnais aux hôtels, la grande majorité des réponses se sont vite montrées négatives. Soit les hôtels n'avaient de la place pour personne, soit ils n'avaient de la place que pour l'équipe technique. La volonté première de l'agence était alors de pouvoir loger les clients et l'équipe technique proche de la mer, vers Palavas les flots, La Grande Motte ou bien Carnon. Malgré cela, le faible nombre de chambres par hôtels dans cette zone ne nous permettait pas de loger tous les clients au même endroit.

De plus, la plupart des hôtels ne répondant pas à mes mails ou ne répondant pas réellement à mes demandes, j'ai assez vite dû établir un contact téléphonique avec chacun d'entre afin d'en discuter avec le service événementiel ou commercial pour obtenir une réponse ou du moins un délai de réponse . Le but étant d'avoir eu un contact par mail ou par téléphone avec chacun des hôtels.

Ensuite, lorsque j'ai pu avoir un nombre conséquent de devis de la part de nombreux hôtels (parmi eux : Ibis Styles, Mercure Hôtels, Crowne Plaza, Novotel et Novotel Suites, Pullman et de nombreux hôtes indépendants), j'ai réalisé un tableau excel récapitulatif. Ce tableau devait alors inclure le nom de l'hôtel, sa localisation (exemple : Centre de Montpellier, Proche de l'Arena etc...), le plus de précision possibles sur les devis (coût de la chambre par nuit, coût total ht, différence de prix entre les chambres singles, twins et suites), le nombre de chambre disponibles pour chaque hôtels et la catégorie de l'hôtel. J'ai dans le même temps dû créer un autre

tableau excel répertoriant tous les hôtels de Montpellier compatibles avec un site créant des cartes interactives. Le but étant de proposer aux consultants et clients n'étant pas logés par Prodémial (la grande majorité) des solutions pour leur logement.

Comme nous avons besoin de 25 singles (chambres avec un seul lit) pour l'équipe technique et de 38 twins (chambres avec deux lits) et 32 singles pour l'équipe technique, les possibilités ont fini par être très resserrées et le choix s'est vite avéré évident. Après en avoir discuté avec le client, nous avons donc choisi le Crowne Plaza Montpellier Corum qui était le seul hôtel nous permettant d'accueillir à la fois l'équipe technique et les clients. Après négociation avec l'équipe commerciale de l'hôtel, nous sommes donc arrivés à un prix total de 21 451 € HT pour les clients et 10 045€ HT pour l'équipe technique. Un prix relativement bas lorsque l'on prend en compte la catégorie de l'hôtel (4 étoiles), son emplacement (centre de Montpellier) et le nombre de chambres réservées (95 au total).

2-2-2ème mission :

Ma seconde mission a été de trouver un lieu pour réaliser une soirée lors de la convention Prodémial pour laquelle j'ai dû chercher les hôtels.

La demande du client était de trouver un lieu pouvant accueillir 120 personnes, un cocktail dinatoire, un open bar, ainsi qu'un dj afin d'animer la soirée. Le lieu devait se trouver à une distance convenable de l'Arena sans pour autant être tout proche.

Tout comme je l'ai fait pour la recherche d'hôtel, j'ai collaboré avec le centre des congrès de Montpellier pour cette recherche de lieux en leur demandant une liste assez détaillée de différents lieux pouvant accueillir une telle soirée aux alentours de Montpellier. Après avoir reçu cette liste, j'ai pu réaliser un premier tri en prenant en compte les demandes du client. Il me restait alors à contacter les lieux que j'avais sélectionnés comme pouvant accueillir la soirée, à savoir : Le Gus Kitchen, Le domaine de Verchant, l'Anse Sauvage, Le domaine royal de Jarras, le Mas Saint Gabriel et Les Grands Chais.

Ensuite, comme je l'ai fait pour les hôtels, j'ai réalisé en collaboration avec l'équipe un mail type afin de pouvoir contacter rapidement l'entièreté des lieux. Ce mail devait contenir absolument toutes les informations nécessaires afin qu'il n'y ai pas besoin pour les lieux de nous en demander plus. Là aussi, le mailing a très souvent été accompagné d'appels lorsque les réponses prenaient plusieurs jours. Le contact s'avérait assez souvent plus complexe qu'avec les hôtels, les lieux ne disposant pas tous d'un service commercial ou événementiel. Il était donc important de garder le numéro des responsables ou même directement des directeurs des lieux afin de ne pas avoir à repasser par la réception en cas de nouvel appel.

De la même manière que pour les hôtels, j'ai réalisé un tableau récapitulatif permettant au client d'avoir un maximum de choix et surtout de se rendre compte du travail réalisé par l'agence. En effet, les choix d'hôtels et de lieux de soirées s'étant vite montrés très restreints, il était important pour l'agence de montrer au client le travail et les efforts réalisés pour leur trouver le meilleur compromis possible. Le tableau excel devait alors contenir le nom du lieu, l'adresse, la distance avec l'Arena, un maximum de précisions sur le devis (le prix HT, les prestations incluses etc...), le site internet du lieu et enfin une note pour chaque lieu détaillant les avantages, les inconvénients et les caractéristiques du lieu.

Après avoir fini le tableau excel, il était temps de réaliser une reco. La reco est une présentation sous forme de diapos qui sert à montrer au client les choix qui s'offrent à lui de manière objective tout en mettant en valeur les lieux qui en valent le coût selon l'agence. J'ai réalisé cette reco sur canva en mettant pour chaque lieu une capture d'écran de google maps leur donnant une idée précise de la location, une slide dédiée aux caractéristiques du lieu et plusieurs slides de photos. L'objectif est de conseiller le client et il est donc évident que j'ai mis certains lieux plus en avant que d'autres de par leurs caractéristiques plus attrayantes ou leurs photos de meilleure qualité.

Trois lieux se sont assez vite démarqués du reste pour différentes raisons. Les Grands Chais pour son rapport qualité prix et ses grands espaces extérieurs. Le domaine de Verchant pour son côté luxueux, expérience à part entière et charme de la provence. Et enfin l'Anse Sauvage pour son contraste en nature et modernité, sa carte de plats cocktails à la foi raffinés et subtils et sa superbe vue sur les paysages provinciaux. Le

client n'étant pas convaincu par Les Grand Chais et Le Domaine de Verchant ayant déjà une réservation pour un événement à cette date, nous nous sommes donc dirigés vers l'Anse Sauvage. Le devis final était de 3000€ HT pour la privatisation d'espace, 55€ HT/personne pour le cocktail dînatoire avec animation culinaire, 800€ HT pour le DJ avec matériel et l'open bar à définir.

2-3-3ème mission :

La 3ème mission que j'ai dû réaliser a été de trouver les erreurs et de les corriger dans un devis.

En effet, GL Events, grande entreprise d'événementiel a fourni un devis à Béatrice Tafanel Communication dans le cadre d'un événement en collaboration avec la région occitanie. Ce devis concerne énormément de matériel, de prestations et de montage. Le coût total du devis s'élevant à 336 579€.

Après inspection du devis dans les détails, nous nous sommes rendu compte de deux problèmes majeurs. Premièrement, GL Events n'applique jamais la réduction de 5% sur un grand nombre de produits indiqués comme étant éligible à une réduction au-delà d'un certain nombre dans le BPU (bordereau prix unitaire). Deuxièmement, un certain nombre de produits et services indiqués dans le devis n'étaient pas renseignés dans le BPU et une partie n'a tout simplement pas été utilisée lors de l'événement.

J'ai donc repris le devis depuis le départ en indiquant et en calculant pour chaque produit si oui ou non il devait y avoir une réduction de 5% (je mets en place une formule dans excel qui me permet de ne pas avoir à calculer les 5% de moi même à chaque fois) et si oui de combien était cette réduction. Il me fallait être particulièrement rigoureux et précis afin de faire gagner un maximum d'argent à la région, ces réductions représentant tout de même une somme d'argent assez conséquente.

Après analyse du devis dans sa globalité et calcul total des réductions appliquées, ce sont pas moins de 8000€ qui ont pu être économisés par la Région sur événement. Il est très important pour l'agence de réaliser ce genre d'analyses et de vérification car même si elle n'y gagne rien financièrement ou matériellement parlant dans l'immédiat, cela permet de garder la confiance du client. La Région se dit qu'elle peut compter sur l'agence pour avoir des devis parfaitement renseignés de la part de chaque prestataire sur chaque événement.

2-4-4ème mission :

Ma mission a été la réservation de plantes et d'arbres pour le forum du Patrimoine organisé par Prodémial.

J'ai été chargé dans un premier temps de repérer les pépinières et jardinerie aux alentours de Toulouse et plus particulièrement du Meet (grand parc des expos de Toulouse). L'objectif étant de trouver un fournisseur nous permettant de louer 12 oliviers de très grande taille ainsi qu'une vingtaine de plantes d'environ 2m de haut.

Cette mission s'est révélée assez similaire à la recherche d'hôtels et de lieux de soirée. En effet, j'ai commencé par créer un tableau excel afin de recenser toutes les pépinières qui pourraient potentiellement répondre à notre demande, en indiquant toutes les informations importantes sur celles-ci, en particulier leur contact. De la même manière que pour le reste, je rédige un mail type qui me permet de toutes les contacter plus facilement et je double les mails d'un coup de fil car la réservation est assez urgente (le forum du patrimoine se déroulant les 2 et 3 février).

Après avoir contacté tout le monde, je finis par trouver la meilleure solution possible en la personne des Espaces Verts du Languedoc. Ce sont les seuls à être assez proche du Meet, à pouvoir me livrer en camion grue et à récupérer les oliviers le lendemain de l'événement mais aussi les seuls à disposer d'un stock aussi fourni d'oliviers. Je leur demande donc un devis et négocie par la suite avec eux le meilleur tarif possible en leur réservant deux oliviers de plus.

Enfin, après en avoir discuté avec ma supérieure, elle confirme aux Espace Verts notre intérêt et réserve les arbres et les plantes pour le 2 et 3 février.

2-5-5ème mission :

Ma 5ème mission a été de louer une voiture pour le directeur technique et le régisseur technique du forum du patrimoine.

L'Agence travaillant avec une grande majorité d'intermittents lors de ces événements, elle a forcément besoin d'un directeur technique pour coordonner toutes les équipes et d'un régisseur technique pour mettre en place et diriger la régie lors de gros événements comme le forum du patrimoine. Les deux n'étant pas de Toulouse, j'ai été chargé de leur trouver un véhicule de location pour la durée d'un peu moins d'une semaine pendant le montage de l'événement et le forum en lui-même.

Pour cela, et sur les conseils de l'alternance, je me rend sur Car Rental afin de comparer les différentes solutions de location de voiture, le véhicule devant être récupéré à l'aéroport de Toulouse Blagnac. Je dois alors prendre en compte deux choses lors de ma recherche. Premièrement le prix : le régisseur et le directeur technique n'ont pas besoin d'un véhicule luxueux et une entrée de gamme leur suffit largement. Et deuxièmement : le dépôt de garantie ne devait pas être trop élevé car pour la majorité des voitures en entrée de gamme comme des Citroën C1 ou encore des Peugeot 208, le dépôt de garantie est souvent très élevé. Je liste donc plusieurs solutions dans un google docs que je transmet à Béatrice afin qu'elle puisse faire son choix et réserver la voiture.

Elle a finalement réservé une 208 avec un faible dépôt de Garantie sur Europcar, qui en plus de ça nous permettait une certaine souplesse sur l'horaire de remise de la voiture.

2-6-6ème mission:

Ma 6ème et dernière mission a été l'organisation sur le terrain du Forum du Patrimoine Prodémial du Lundi 30 au Vendredi 3 février (montage inclus).

Ma première introduction au forum du patrimoine a été la réunion avec le staff de Prodémial (un ensemble de bénévoles travaillant au siège social de Prodémial réalisant différentes missions lors du forum) dans leur bureau afin d'assurer le bon fonctionnement de l'événement, la coordination des équipes, de présenter les différents lieux où se déroule les activités mais aussi d'assurer la bonne entente de l'équipe et de faire se rencontrer les nouveaux membres du staff. Lors de cette réunion, nous récupérons notre booklet, un livre très important dans lequel absolument tout le déroulé de l'événement est expliqué de a à z, les plans de tous les lieux y sont présents et le maximum d'informations complémentaires sont à l'intérieur. Nous récupérons aussi nos badges.

A la suite de cette réunion, j'ai du resté au siège social afin d'étiqueter tous les cartons de la boutique Prodémial, un stand présent au forum et vendant des goodies de l'entreprise. Nous sommes allés le Lundi chargé ces mêmes cartons à bord d'un camion et sommes allés les déposer au Meet avant le montage. Nous avons dans le même temps chargé de grandes lettres en aluminium qui étaient présentes sur la scène de la plénière.

Le montage de l'événement a véritablement commencé le mardi. Nous arrivons alors très tôt le matin avec Pauline, la régisseuse adjointe et rejoignons l'équipe technique. Alors que les ingénieurs sons, lumières, décorateurs s'occupent du montage de la scène pour la plénière, nous nous occupons de mettre en place la table régie (table sur laquelle est présente le café, des fruits, des boissons et de quoi se nourrir le matin et l'après midi pour l'équipe technique), nous distribuons les talkies à chaque personnes ayant une responsabilité lors de l'événement (je suis alors chargé du bon retour des talkies à chaque fin de service). Lors du repas, afin que tout le monde puisse aller manger et que la scène reste vide, je dois rester sur site et assurer à ce que personne n'ayant pas accès à la scène ne soit présent. L'après-midi, nous accueillons une partie du staff Prodémial et leur faisons découvrir le site et les différents lieux comme leur loge (que nous avons aménagée au préalable). Par la suite, je vais avec Pauline récupérer les cartons de tous les stands qui seront présents le vendredi et nous devons

faire de nombreux trajets afin de les aménager dans une pièce réservée à cela à l'aide d'un grand chariot. Afin de rester organisé et d'optimiser notre temps lors du montage des forums, nous plaçons les cartons dans un ordre par numéro, de dizaines en dizaines, tout en réservant des emplacements uniques pour les forums ayant beaucoup de cartons (comme la boutique Prodemial ou bien Stellium Placements). A la fin de la journée, je contrôle donc que tout le monde a rendu son talkie, nous regardons l'avancée du montage de la scène et vérifions qu'il pourra bien être fini le lendemain et allons vider la loge du staff Prodemial pour la changer le lendemain.

Le mercredi matin, nous arrivons à nouveau très tôt pour mettre en place la table régie, la loge Prodemial mais aussi l'espace client musique le directeur général de Prodemial et le directeur général de Stellium, le grand patron et fondateur de Prodemial, ainsi que quelques managers viennent répéter pour la plénière du Jeudi. Ils doivent alors disposer d'un espace assez confortable où ils ont tout ce dont ils ont besoin (nourriture, boissons, confort). Dans le même, nous devons être présents au lancement du montage de la salle de repas. L'équipe technique doit mettre en place un hall chauffé dans lequel peuvent manger pas moins de 1800 personnes. Après être allé mangé, nous allons réceptionner les plantes livrées par les Espaces Verts du Languedoc et allons les positionner à différents endroits stratégiques préalablement définis comme les arches de l'espace déjeuner et de l'entrée de l'espace stand, mais aussi les coins des différents lounges de l'espace stand. L'équipe technique a pu finir le montage de la scène et la répétition avec les clients et l'objectif principal de la journée a donc été rempli.

Le jeudi était donc le premier jour du Forum et se déroulait en plusieurs parties. Tout d'abord l'accueil des clients dans un hall dans lequel ils pouvaient prendre un jus ou un café d'accueil et manger quelques viennoiseries, déposer leurs habits à un vestiaire et récupérer leur badge ainsi que leur tote bag (que l'on avait préalablement rempli avec le staff Prodemial). En parlant du vestiaire justement, j'ai été chargé de la coordination des hôtesse d'accueil et de leur brief sur comment laisser entrer les clients dans la plénière. La deuxième salle est dans la salle de plénière dans laquelle sont situés les gradins et la grande scène. Les 1800 personnes se sont donc dirigées vers cette salle pour suivre la conférence récapitulative dans laquelle le directeur, le directeur général et le fondateur. Pendant ce temps, nous avons vérifié que le repas

était prêt et que le traiteur avait tout ce qu'il faut pour que tout fonctionne. Dans un autre hall s'est lancé dans le même temps le montage de l'espace stand. A la fin de la conférence qui a duré environ trois heures, tout le monde s'est dirigé vers l'espace repas et il a fallu s'assurer du bon fonctionnement de celui-ci. L'après-midi, ce sont différentes conférences réalisées par plusieurs intervenants qui ont eu lieu dans la salle de plénière.

Le vendredi est donc le jour où ont eu lieu deux principales activités. Un grand Hall dans lequel étaient présents de nombreux stands de différentes entreprises, agences immobilières, centres de conseils, agence de placement etc, tous présents pour présenter leur activité mais aussi donner des conseils et pourquoi pas attirer de nouveaux adhérents. Il m'a fallu tout au long de la journée m'assurer que l'entièreté du matériel présent sur les stands et sur les espaces lounges fonctionnaient parfaitement. Dans le même un étage au-dessus se déroulaient des ateliers d'une durée de 45 minutes et espacés de 30 minutes de pause, tous répartis dans 6 salles. Pour ces ateliers, il m'a parfois fallu assurer la sécurité avec l'aide du staff de Prodemia tant les consultants avaient du mal à comprendre et à respecter certaines règles. En effet, il était clair qu'il fallait s'inscrire à un atelier pour être sûr d'avoir de la place dans celui-ci et qu'en cas de retard la place était donnée à des gens non inscrits. Pourtant, de nombreuses personnes en retard ou non inscrites ne voulaient pas comprendre et forçaient le staff à les faire rentrer, en allant jusqu'à les pousser, à retenir la porte pour faire passer du monde et passer par les portes de sortie. Il a donc assez vite fallu agir pour permettre à tout le monde de passer de bons ateliers et d'assurer l'intégrité physique et morale des consultants. Vers la fin de la journée, la boutique Prodemia a annoncé de grandes réductions afin de tout vendre et j'ai donc été appelé pour les aider sur le stand.

Dans l'ensemble, l'événement a donc été une très grande réussite. La plénière et les stands se sont parfaitement déroulés et malgré les quelques incidents, les ateliers ont eu aussi été une belle réussite. En plus de cela, cet événement a vraiment été pour moi une sorte de récompense de tout mon travail, j'ai adoré voir un événement dans lequel j'ai participé à l'organisation se mettre en place et se dérouler à merveille. De plus, j'ai pu assister à l'annonce du lieu de la conférence 2023 à Montpellier aux

consultants et c'était particulièrement gratifiant de se dire que c'est moi qui ai permis de loger autant de monde.

Conclusion :

Ce stage a été très enrichissant pour moi, tant sur le plan professionnel que personnel. Il m'a permis de découvrir le secteur de l'événementiel et de comprendre les enjeux liés à la recherche d'hôtels et de lieux pour une soirée d'entreprise mais aussi d'être sur le terrain pour un véritable événement, réunissant au total plus de 2000 personnes. Je ne peux pas vraiment dire que ce stage a conforté mon choix professionnel car je souhaite toujours travailler dans le domaine de la mode mais il a été pour moi une véritable découverte et une superbe expérience à la fois en terme de professionnalisation, d'apprentissage de compétences mais aussi d'autonomie et de prise de responsabilité.

Bibliographie :

-
- Chiffres d'affaires événement : ce que vous devez savoir, Hanitra, Septembre 2022,
<https://www.evenement.com/agences/chiffres-daffaires-evenement-ce-que-vous-devez-savoir/#:~:text=Les%20entreprises%20%C3%A9v%C3%A8nementielles%20gagnent%2020,les%2035%20milliards%20d'euros.>
- Définition de l'événementiel : un secteur aux multiples facettes,
<https://carmin.io/definition-de-l-evenementiel/#:~:text=Le%20secteur%20de%20l'%C3%A9v%C3%A8nementiel,un%20panorama%20d'%C3%A9v%C3%A9nements%20divers.>
- Quels sont les indicateurs et les données du secteur de l'événementiel ?,
<https://modelesdebusinessplan.com/blogs/infos/marche-evenementiel-donnees-chiffres>

Annexes :

Interview de Fanny Romy Delmas, alternante chez Béatrice Tafanel Communication :

- Tout d'abord, dans quoi étudies-tu actuellement ? :
- Je réalise à l'heure actuelle ma dernière année de master en communication commerciale à TBS, en alternance donc, et je prépare actuellement mon mémoire.
- Pourquoi as-tu souhaité réaliser une alternance ?
- Premièrement pour le côté financier, les revenus de mon alternance me permettant principalement de financer mes études et tout ce qui va avec mais aussi énormément pour le côté professionnalisant de l'alternance.
- Et pourquoi chez Béatrice Tafanel Communication ?
- Étant une grande passionnée d'art et de musique, je suis depuis petite passionnée par l'événementiel et l'agence de Béatrice était pour moi le meilleur moyen de lier mes études à ma passion.
- Comment trouves-tu la charge de travail ?
- Elle est très élevée. J'ai peu de temps pour moi car lorsque que je ne travaille pas sur plusieurs événements à la fois, je travaille sur mon master. Mais malgré cela je ne regrette pas du tout mon choix d'être partie en alternance.
- Quel est pour toi le meilleur souvenir de cette alternance ?
- Sans aucun doute la conférence Prodemia à Barcelone l'année dernière. C'est un événement qui m'avait demandé énormément de travail et le voir se mettre en place et voir le sourire sur le visage des gens lors de l'événement, c'était super !
- Quelles sont pour toi les qualités nécessaires pour quelqu'un qui souhaite travailler dans l'événementiel ?
- Il faut avoir envie de travailler, c'est le plus important. Au-delà de ça, il faut être dynamique, très curieux et surtout extrêmement rigoureux.
- Quels sont tes projets dans le futur ?
- Je souhaite continuer de travailler avec Béatrice à temps plein à la fin de mon master et bien évidemment valider mon mémoire.

J'ai choisi d'interviewer Fanny-Romy car je voulais en apprendre plus sur l'alternance et les motivations qui l'ont poussé à choisir ce domaine. Je voulais aussi connaître les qualités requises pour quelqu'un souhaitant travailler dans l'événementiel.

Je n'ai malheureusement pas pu interviewé Béatrice Tafanel lors de mon stage (car soit en déplacement, soit trop occupée)

Photos du Forum du Patrimoine Prodemia :

