

À LA UNE

ERIC EVERARD, CEO D'ARTEXIS GROUP

# Le champion du

En 2012, Eric Everard a continué son expansion sur le marché européen des foires et salons. Grâce à l'acquisition de deux halls d'exposition en Suède, il pronostique une hausse du chiffre d'affaires d'Artexis Group de près de 10%. La marche en avant se confirme pour cet entrepreneur à succès, consacré Manager de l'Année 2012 par «Trends-Tendances».

GILLES QUOISTIAUX

**ERIC EVERARD, CEO D'ARTEXIS GROUP**  
«Je veux mettre la 'meeting industry' en avant. Le business des salons peut devenir l'industrie des villes du 21<sup>e</sup> siècle.»

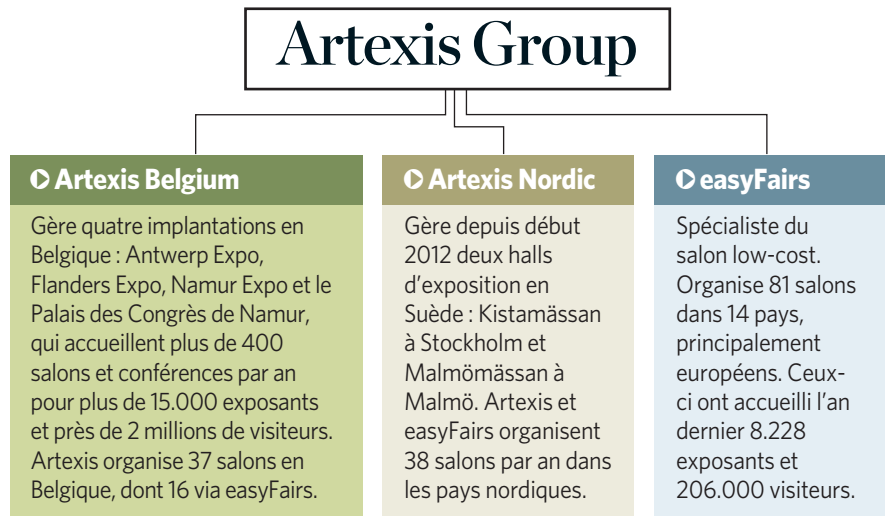
PHOTOS: REPORTERS

# salon

**E**ric Everard est fier du chemin qu'il a parcouru en 25 ans de carrière. «Le titre de Manager de l'Année est un grand honneur, se réjouit le patron d'Artexis. Il récompense une aventure humaine très forte, démarrée avec des amis dans un kot étudiant.» Donatienne Renard, son bras droit, et Jean-Thomas Leplat, patron d'Artexis Wallonie, sont des fidèles de la première heure. Ils ont accompagné l'ascension de cet entrepreneur né, qui plonge très tôt dans le business des foires et salons. Son premier fait d'armes, en 1986, est le lancement du magazine *Univers-Cité*. Deux ans plus tard, en compagnie de Didier Malherbe, l'actuel patron d'UCB, et Isabella Lenarduzzi, créatrice de JUMP, il fonde le Salon de l'Étudiant. Eric Everard a 24 ans et est déjà bourré d'ambition. Il rachète en même temps le Student Welcome Pack, puis européenne son salon. En pleine vague des échanges universitaires Erasmus, le succès est immédiatement au rendez-vous. Il cède quelques années plus tard le Salon de l'Étudiant, mais poursuit son aventure dans le secteur jusqu'à fonder Artexis en 1997.

## Poids lourd

Son groupe est aujourd'hui un poids lourd du marché des foires et salons en Belgique. Il gère quatre enseignes prestigieuses : Antwerp Expo, Namur Expo et le Palais des Congrès de Namur, ainsi que Flanders Expo à Gand, qu'il rachète en 2007 après un bras de fer avec son concurrent GL Events. Il bataille aussi avec ce dernier lors de l'attribution de la gestion de Square, le Palais des Congrès de Bruxelles, relooké après plusieurs années de fermeture. Cette fois, l'affrontement tourne à l'avantage de son opposant. «Artexis a tiré les leçons de cet échec», assure Eric Everard. Le patron a la dent dure et



annonce qu'il se repositionnera lors du prochain appel d'offres pour le renouvellement du contrat de gestion de Square.

Ce n'est pas le seul dossier qu'il suit de près. Le CEO aimerait en effet mettre un pied dans la capitale en obtenant la gestion d'un complexe. Pourquoi pas du côté du plateau du Heysel, qui devrait accueillir à terme un nouveau centre de conférences ? Au sud du pays, Artexis

■ **«Lorsque je prends part à une course, c'est pour la gagner. C'est un trait de ma personnalité.»**

a postulé à Mons dans le cadre de l'appel d'offres pour le futur lieu de congrès, qui sortira de terre en 2014.

Eric Everard garde aussi un œil sur Liège et le quartier de Coronmeuse, où le Hall des Foires sera reconstruit, malgré l'échec face à Astana pour l'organisation de l'Exposition universelle de 2017. Au rayon des bonnes nouvelles, toujours en Wallonie, Artexis vient de renouveler pour 20 ans sa concession de Namur Expo.

## Un secteur à haut potentiel

«Les choses bougent en Belgique. Certains ont compris tout le potentiel économique du secteur des foires et salons, se félicite le CEO d'Artexis. Lors de certains événements à Bruxelles, il n'y a plus une place d'hôtel de libre. Les salons amènent des milliers d'emplois, qualifiés et non qualifiés.» Eric Everard compte d'ailleurs utiliser son titre de Manager de l'Année 2012 pour faire la promotion d'un secteur méconnu, peu médiatisé (à part les grosses locomotives comme le Salon de l'Auto ou Batibouw), mais à haut potentiel. «Je veux mettre la *meeting industry* en avant, plaide le patron. L'industrie des salons peut devenir celle des villes du 21<sup>e</sup> siècle.»

La concurrence internationale est d'ailleurs très rude sur ce marché. Des villes comme Barcelone, Vienne ou Amsterdam ont quelques longueurs d'avance sur Bruxelles, qui devrait pouvoir mieux capitaliser sur son atout de capitale de l'Europe pour attirer encore plus de juteux salons internationaux. Mais pour cela, il faudra attendre le développement de nouvelles infrastructures, en complément du Parc des Expositions du Heysel, de Square et de Tour & Taxis.

## Salons pros et grand public

Tout cela n'empêche pas Artexis d'être particulièrement bien positionné sur le segment des foires et salons. ➔

En Belgique, au-delà de la gestion de ses quatre halls d'expositions, l'entreprise est en effet organisatrice de 37 salons. Certains sont des événements grand public: Art Brussels (art contemporain) et Eurantica (foire des antiquaires) à Brussels Expo ou encore Bois & Habitat (construction bois) à Namur Expo, un salon racheté en 2011. A ce portefeuille se rajoute désormais le salon ArtisanArt, organisé à Tour & Taxis, et dont la gestion vient d'être transférée à CPE, filiale d'Artexis.

Le groupe est aussi et surtout actif dans les événements destinés aux professionnels. C'est ainsi qu'en 2009 il a lancé Realty, le salon des professionnels du bâtiment, qui se déroule à Tour & Taxis. «Au début, personne n'y croyait, note Eric Everard. Selon certains, ce salon faisait double emploi avec le Mipim à Cannes. Aujourd'hui, 700 Belges se rendent au Mipim, contre 5.000 à Realty.» Son meilleur chiffre d'affaires? Horeca Expo à Gand, qui totalise plus de 4 millions d'euros de rentrées.

Artexis est aussi particulièrement actif à l'international. Le salon de la manutention du vrac solide à Dortmund est un des gros succès du moment. Derrière cet intitulé barbare se cache un énorme business, celui du transport et de la manutention de produits solides réduits en poudre. En localisant son salon à Dortmund, là où se concentrent de gros acteurs de cette industrie, Artexis a réalisé un véritable carton, dont le chiffre d'affaires pourrait atteindre 4 millions d'euros lors de sa prochaine édition.

Comme pour les autres événements,

la plus grande partie des recettes est assurée par les exposants. Seuls 5% du chiffre d'affaires du groupe proviennent des visiteurs, via certains salons (rares) qui pratiquent les entrées payantes. Par contre, pour attirer visiteurs et exposants, Artexis mise sur des salons qui ne sont pas de simples lieux d'exposition, mais aussi de véritables marchés sur lesquels il est possible d'acheter des produits; «100% de nos salons sont des places transactionnelles», observe le patron.

### Ambitions suédoises

Eric Everard a impulsé un important développement international à son groupe. En 2012, pour la première fois, il a obtenu la gestion de halls d'exposition

nouveaux sites devraient contribuer à faire grimper le chiffre d'affaires du groupe de près de 10% en 2013 (exercice clôturé en juin), après déjà une solide hausse de près de 15% en 2012.

La présence internationale est également importante pour l'autre pan de l'activité du groupe, celle d'organisateur de salons. Avec sa filiale easyFairs (80 salons dans 14 pays), Artexis est active dans le business du salon *low-cost*. En localisant l'événement à proximité du cœur de son activité économique et en fabriquant des modules de stands légers et facilement réutilisables, la société réduit les coûts pour les exposants. L'objectif est ensuite de dupliquer le salon dans plusieurs pays et de fidéliser une partie importante des exposants.

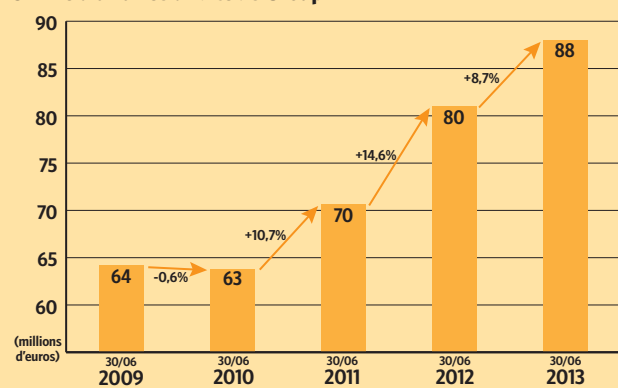
**«Parfois la sauce ne prend pas. Si on ne trouve pas la bonne formule, on abandonne. Il vaut mieux investir dans nos points forts que s'acharner sur nos points faibles.»**

en dehors des frontières belges. En Suède plus précisément, puisque Artexis est désormais gestionnaire de Kistamässan à Stockholm et du tout nouveau complexe de Malmö, dans le sud du pays, juste en face de Copenhague. «Le maire de Malmö cherchait un gestionnaire pour son hall d'expo. Il a appelé le bourgmestre de Gand, qui lui a vanté nos mérites à la tête de Flanders Expo», explique le patron d'Artexis. Ces deux

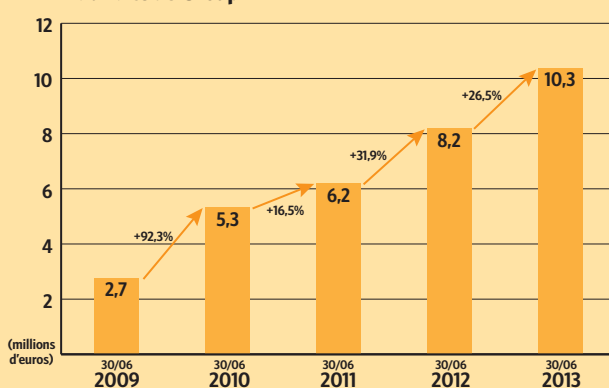
«Pour attirer ces exposants mondiaux, il faut disposer de réseaux mondiaux. C'est ce qui fait la force d'Artexis.»

Le patron s'est d'ailleurs démené pour accéder en 2011 à la prestigieuse fonction de président de l'UFI, l'association internationale des organisateurs de salons. Un siège à partir duquel il a renforcé ses relations avec les professionnels du secteur et avec les exposants. Sa campagne active pour décrocher le titre de Manager

Chiffre d'affaires d'Artexis Group



EBITDA d'Artexis Group



de l'Année 2012 participe de la même démarche. «Lorsque je prends part à une course, c'est pour la gagner, indique ce fan de montagne et de ski hors-pistes. C'est un trait de ma personnalité.» Eric Everard se dit touché et surpris par les nombreuses marques de sympathie qu'il a reçues lorsqu'il a annoncé à son réseau sa nomination pour le titre de Manager de l'Année.

## Le high-tech au service des salons

Au cours des prochaines années, Artexis poursuivra sa stratégie de déploiement en Belgique et à l'étranger, tant via la prise en gestion de nouveaux halls d'exposition, que via le lancement ou l'acquisition de nouveaux salons. Sans hésiter à mettre fin à des expériences malheureuses, qui ne rencontrent pas leur public. Environ 50 % des nouveaux salons prennent fin dans les années qui suivent leur lancement, faute de rentabilité. Selon Eric Everard, les ingrédients du succès sont les suivants : développer une bonne thématique, réunir les leaders du marché et présenter des entreprises innovantes. «Mais parfois la sauce ne prend pas, reconnaît Eric Everard. Si on ne trouve pas la bonne formule, on abandonne. Il vaut mieux investir dans nos points forts que s'acharner sur nos points faibles.»

Pour continuer à croître dans un environnement très changeant et compétitif, Eric Everard mise sur les nouvelles technologies, qui prendront de plus en plus d'essor dans son secteur. La géolocalisation permettra de mieux connaître le trajet et les habitudes des visiteurs sur



## Eric Everard

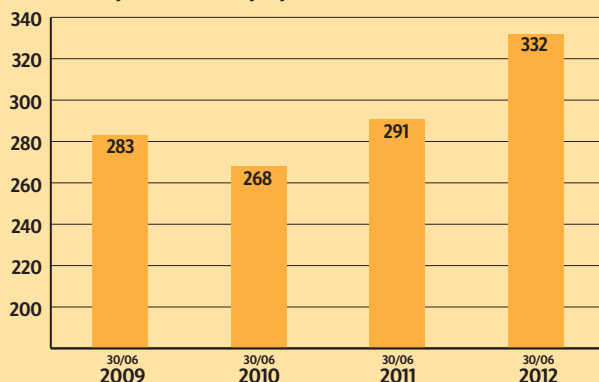
- ★ **1964.** Naissance à Uccle.
- ★ **1986.** Licence en sciences économiques appliquées à l'IAG (UCL).
- ★ **1986.** Lance le magazine *Univers-Cité*.
- ★ **1988.** Lance le Salon de l'Etudiant. Rachète le Student Welcome Pack.
- ★ **1991.** *Managing director* de Reed Exhibitions Benelux.
- ★ **1995.** Directeur de Reed Midem à Paris.
- ★ **1996.** Année sabbatique.
- ★ **1997.** Crée le groupe Artexis.
- ★ **2001.** Rachète Best of Group.
- ★ **2002.** Rachète Antwerp Expo et le Palais des Expositions de Namur.
- ★ **2004.** Lance easyFairs.
- ★ **2007.** Rachète Flanders Expo.
- ★ **2010.** Président de l'UFI (organisation internationale des foires et salons).
- ★ **2012.** Rachète Malmömassan et Kistamässan en Suède.
- ★ **2013.** Elu Manager de l'Année 2012 par *Trends-Tendances*.

le salon. Le croisement des données des exposants et des visiteurs prendra aussi de l'ampleur afin de cibler leurs profils le plus précisément possible. «Les exposants et les visiteurs deviennent plus exigeants, explique Eric Everard. Il faut leur offrir une expérience unique.»

Artexis semble avoir trouvé la bonne recette pour performer sur ce marché de la *meeting industry*. En trois ans, en

pleine période de crise, son chiffre d'affaires est passé de 64 à 80 millions d'euros et ses effectifs dépassent les 300 collaborateurs. Son EBTIDA est également en forte progression (*voir tableau*). «Nous continuerons notre progression de manière prudente et à notre rythme, assure le Manager de l'Année. Sans oublier de prendre du plaisir dans notre travail.» ©

### Nombre d'équivalents temps-plein



### Les 10 plus gros salons d'Artexis

Nom	Secteur	Localisation	Chiffre d'affaires
Horeca Expo	Horeca	Gand (Flanders Expo)	€ 4.279.042
BIS salon	Immobilier	Gand (Flanders Expo)	€ 3.449.628
Schüttgut Germany	Vrac solide	Dortmund	€ 2.059.600
Verpackung Schweiz	Packaging	Zurich	€ 1.990.282
Empack Nederland	Packaging	Eindhoven	€ 1.876.750
Packaging Innovations UK	Packaging	Birmingham	€ 1.853.688
Art Brussels	Art moderne	Brussels Expo	€ 1.820.000
Empack Belgium	Packaging	Brussels Expo	€ 1.474.000
Stocexpo	Stockage d'hydrocarbure	Rotterdam	€ 1.448.459
Bouw & Reno	Construction	Antwerp Expo	€ 1.388.023