

COMMUNICATION

ABAQUES. L'as de l'audiovisuel se tourne vers les e-events

Crise du covid-19 oblige, Abaques se réinvente. Le prestataire audiovisuel et événementiel basé à Toulouse a pris le virage des visioconférences en un temps record et organise des webinars et events partout en France. La PME s'est aussi rapprochée d'une agence parisienne pour déployer une offre globale de solutions de communication et s'ouvrir à de nouveaux marchés.



Stéphane Gambier, président de la société Abaques, dans la salle de visio-conférence aménagée au siège de l'entreprise.

Comment résister aux effets de la crise du covid-19 quand son cœur de métier consiste à animer et sonoriser des grands meetings pour des grands comptes comme Airbus, Pierre Fabre, Orange ou à accompagner des PME, 1200 clients en tout, dans leurs événements, notamment sur la partie audiovisuelle ?

Chute raide du présentiel

Comme tous les acteurs du secteur, Abaques n'a pu qu'observer la chute raide de son activité événementielle en présentiel, et cela depuis l'annonce du confinement en mars dernier. Pour Abaques, ce sont concrètement 650 000 euros de recettes qui se sont envolés en deux mois. L'événementiel représente 30 % de son activité et, dans ces métiers, l'avenir reste incertain : «*On a des événements programmés pour la fin de l'année mais on sait que cela peut s'annuler à tout moment. Indiscutablement, les grands rassemblements corporate ne seront plus comme avant. A nous de nous réinventer et de nous adapter en proposant des formats hybrides*», observe Stéphane Gambier codirigeant d'Abaques

qui, avec son associé Frédéric André, affichait jusque là une croissance à deux chiffres pour atteindre les 11 M€ de CA en 2019. Un chiffre qui va subitement baisser de 30 % dès 2020. Pour limiter la casse, Abaques a choisi de rebondir, et vite.

Plein gaz sur les visio-conférences

Dès le lendemain du confinement, dans les murs de son siège à Saint-Jean en bordure de Toulouse, la salle de réunion de 50 m² aménagée l'an dernier a été proposée aux entreprises pour l'organisation de webinars et autres visioconférences de haute qualité. 80 000 euros ont été nécessaires pour équiper cette salle chaleureuse (grande table en bois massif, déco cocooning) équipée d'écrans led dernière génération, d'une régie, de caméras et micros... Un investissement que Stéphane Gambier n'est pas prêt de regretter : la crise du covid-19 est passée par là et ses prévisions de montée en cadences des visioconférences ont été de fait confirmées.

Avance technologique : l'ADN de la PME

Webinars du Medef Haute-Garonne, AG du Réseau Entreprendre, webinars pour les

clients d'Abaques... les demandes se succèdent, et Abaques a su tirer son épingle du jeu dans ce marché grâce à son avance technologique qui lui permet de promettre des visioconférences privées ou grand public de qualité professionnelle pour un tarif de 1500 à 40 000 euros, tarif variable selon le nombre de participants visé. L'agence organise aussi des visioconférences à l'extérieur de ses murs, dans les locaux de ses clients ou dans un site événementiel. Exemples : le dernier débat municipal à Toulouse qui s'est tenu à la Cité de l'Espace ou un récent grand contrat signé avec Ceva Santé animale pour l'organisation d'un e-event qui relie trois sites en Mayenne, Côtes d'Armor et Gironde.

Rapprochement avec VS Factory

A côté de la digitalisation des événements, Abaques se réadapte en cherchant de nouveaux débouchés. Grâce à un récent rapprochement avec l'agence francilienne VS Factory (à Boulogne-Billancourt), la PME veut intervenir plus en amont, dans les projets globaux de communication en travaillant avec des designers, des architectes, etc. L'intégration des technologies ●●●

●●● audiovisuelles fait partie des expertises de l'entreprise et Stéphane Gambier compte bien continuer à évoluer sur ce créneau.

L'entreprise investit chaque année autour de 300 000 euros de matériel pour rester au top des technologies multimédias. Avec VS Factory, Abaques pourrait plancher sur de nouveaux concepts de retail ou de nouveaux projets immobiliers. Dans le domaine de la santé, sur la télé-médecine, la PME a aussi un potentiel de développement. Des opérations ont déjà été réalisées avec le CHU de Toulouse.

Un PGE au cas où

Optimiste mais lucide, Stéphane Gambier redoute les seconds effets de la crise sanitaire sur la santé financière de ses clients. Conséquence : les budgets communication de ses clients grands comptes pourraient bien diminuer. Abaques fait partie du collectif SosEvents31 qui s'est formé au démarrage de la crise et qui fait entendre la voix des acteurs de la filière événementiel en Haute-Garonne. L'entreprise a obtenu un PGE, pour le moment gardé sous le coude pour les mauvais jours, au cas où la crise sanitaire jouerait les prolongations. ●



Par Jean-Luc BÉNÉDINI

BATIMENT

VERS UN NOUVEAU PLAN MARSHALL pour éviter une crise majeure au 1^{er} semestre 2021



Frédéric Carré, président de la FFB Occitanie.

Ce sont près de 20 000 emplois qui sont menacés au 1^{er} semestre 2021 dans le bâtiment en Occitanie si la commande publique ne vient pas investir dans la filière très rapidement. Entre la décision d'investir et le démarrage effectif des chantiers, plusieurs mois sont toujours neutralisés pour la préparation et la finalisation des projets. A la FFB Occitanie, la Fédération française du Bâtiment, son président Frédéric Carré ne cache pas son inquiétude. Le secteur emploie en région 150 000 salariés dans 70 000 entreprises pour un chiffre d'affaires de 15 milliards d'euros.

La situation est paradoxale. Pendant le confinement, la totalité des chantiers se sont arrêtés net, le télétravail n'a concerné qu'une faible minorité du personnel.

La profession a attendu, sans suivre les recommandations du gouvernement qui souhaitait une reprise quasi immédiate, la publication du guide de préconisation de l'OPPBT le 17 avril 2020, pour reprendre le travail en appliquant les mesures barrières, de concert avec tous les acteurs de l'acte de construire, les maîtres d'ouvrage et les entreprises. Le travail a repris rapidement dans toute la région, en poursuivant les travaux en cours *«mais dans un mode dégradé car la planification des chantiers a été revue. Nous n'avons pas retrouvé le volume de travail d'avant le Covid-19 équivalent à une perte d'environ 25%»* relate Frédéric Carré.

Les mesures d'accompagnement prises par le gouvernement ont bien été efficaces mais la profession rappelle qu'il ne s'agit pas d'un plan de relance, ni de subventions car les reports de charge, de crédit, le PGE, doivent être remboursés.

Pour la FFB Occitanie, le vrai impact de la crise sera perceptible au 1^{er} semestre 2021. Suite au confinement, ce sont les chantiers décidés et financés avant la crise qui occupent les entreprises, mais quid de la suite ?

La baisse très forte d'activité dans deux secteurs clé de l'économie régionale, l'aéronautique et le tourisme, risque d'entraîner un recul très fort de la demande privée pour le bâtiment tant du côté des professionnels que des particuliers, entraînant un choc économique. D'autant que le secteur a mis longtemps à digérer la crise de 2008 avec toujours des marges faibles, 2% en