

# LE DIGITAL :

## levier incontournable pour révolutionner l'événementiel

Le machine learning peut révolutionner le secteur de l'événementiel, encore basé sur une approche « Old School ». **Le point avec Olivier Levy (X-09, HEC-13), Co-fondateur et CEO de SnapEvent.**



**Olivier Levy (O9)**

**Digitaliser le milieu de l'événementiel est le savoir-faire de la start-up SnapEvent. Pouvez-vous nous en dire plus ?**

Un secteur événementiel déstructuré et morcelé, une activité de niche dont la compétition est portée initialement par quelques grands connus, des services communs et non personnalisés. C'est à partir de ce constat que j'ai cofondé la start-up SnapEvent en juillet 2014.

Grâce à une plateforme en ligne, nous offrons la solution en ligne la plus simple et la plus complète pour gérer l'organisation des événements de A à Z.

SnapEvent prend en charge l'ensemble des étapes de l'organisation d'un événement : du choix des prestations à la production de l'événement en passant par la gestion opérationnelle.

Le service propose de trouver sur une même plateforme toutes les prestations nécessaires pour un événement : un lieu, un traiteur, des animations et autres options. Mais surtout de pouvoir éditer un devis instantanément, sans être obligé de passer par une agence événementielle.

Le plus ? Des lieux rares ou atypiques tels que des appartements de particuliers, des showrooms, des galeries d'artistes, etc.

Contrairement aux annuaires de référencement en ligne, qui ne proposent qu'une liste de lieux et d'agences et contrairement aux agences événementielles qui ne sont pas encore digitalisées, notre offre couvre toute la chaîne de valeur : sélection, conseils pour trouver des lieux exceptionnels et originaux, organisation, gestion des invitations, production, présences sur événement, et ce, grâce à une solution processée et automatisée.

Nous proposons également à nos clients notre solution afin de synchroniser dans leurs outils CRM les données relatives à l'événement : réponse à l'invitation, présence, satisfaction. Nous aidons ainsi nos clients à remplir « l'objectif » de leur événement au travers de l'analyse de KPI (taux de conversion suite à leur événement par exemple pour un événement commercial).

Les « snappers », présents le jour J, veillent au bon déroulement de l'événement en suivant

les prestations, en gérant l'état des lieux, et en garantissant le ménage après l'événement.

SnapEvent a réussi ainsi à mettre les outils digitaux au service du secteur événementiel en proposant une plateforme complète, rapide et fonctionnelle permettant aux utilisateurs de gagner du temps et de l'argent.

Notre mission : faire que nos clients se concentrent sur l'essentiel, le contenu de leur événement.

**Pouvez-vous nous citer des exemples d'événement que vous organisez ?**

En B2B, nous organisons des petites fêtes d'entreprises pour un nombre d'invités pouvant aller jusqu'à 50 personnes, mais aussi des événements (séminaires, colloques, soirées annuelles ou internes) au profit des grands comptes de numérique par exemple. En général, ce type d'événements peut accueillir près de 250 personnes. Plusieurs marques de cosmétique de luxe font appel à nos services, pour des soirées privées VIP.

Nous organisons des soirées privées (des anniversaires, des fiançailles, des mariages, des vins d'honneur...) pour le compte des particuliers. Cette dernière catégorie représente 10% de notre business.

Nous simplifions l'organisation des événements en offrant la possibilité de choisir directement le lieu, le traiteur et les différentes prestations, avec une transparence totale des prix.

**Dans quelle mesure le machine learning permet-elle le développement de vos processus fonctionnels ?**

En s'appuyant sur l'apprentissage automatique

## “Nous simplifions l’organisation des événements en offrant la possibilité de choisir directement le lieu, le traiteur et les différentes prestations, avec une transparence totale des prix ”

ou la machine learning, nous développons progressivement notre logiciel de Yield management pour adapter les prix de nos prestations en ligne en fonction de plusieurs variables exogènes par exemple : la période, l’amplitude horaire et la zone géographique. En nous basant sur une prédiction optimisée de la demande, nous offrons à nos clients le meilleur prix disponible à l’instant T, notamment pour des événements organisés en rooftops ou pour les lieux accueillant d’importants événements comme la fashion week.

Cette technologie permet de développer la boîte noire de SnapEvent appelée « Event Planning Tool ». Comme nous couvrons toute la chaîne de valeur depuis l’organisation jusqu’à la production de l’événement, cet outil sert à digitaliser et automatiser l’ensemble des tâches de l’organisation à savoir : la signature des contrats en ligne, la logistique, la commande des prestations et la rédaction de la feuille de route.

En traitant et exploitant un grand volume de données relatif à plusieurs milliers d’événements que nous avons organisés, nous avons pu repérer des squelettes et des patterns qui se répètent à chaque fois indépendamment de la typologie de l’événement.

Ces similitudes nous permettent d’améliorer notre analyse et d’évaluer efficacement le déroulé d’un événement. Cela nous permet de transmettre à nos clients une feuille de route nette et précise qui détaille d’une manière explicite le plan de l’événement avec le plus de certitude.



### Quelles sont vos principales perspectives de développement ?

L’année dernière, nous avons levé 3 millions d’euros auprès du secteur privé afin d’accélérer notre plan de développement, axé sur 3 principaux volets :

- Renforcer notre activité grands comptes en proposant des contrats-cadres avec des tarifs concurrentiels ;
- Assurer la pérennité de notre activité ;
- Développer notre capacité à “passer à l’échelle” en élargissant notre activité en France et à l’international.

### Afin de renforcer votre développement et soutenir votre activité, quels types de profil recherchez-vous actuellement ?

Aujourd’hui, notre activité est en très forte expansion. En tant que responsable du pôle

recrutement de SnapEvent, je suis à la recherche de développeurs pour faire évoluer notre plateforme digitale et des profils commerciaux afin de proposer et vendre des prestations ayant une forte valeur ajoutée. ×