

# LA PAROLE À PASCALE CHEVALLIER GALLEN



Publié le 22/12/2015

Nous avons tous intérêt à travailler dans l'anticipation, à échanger, trouver des solutions ensemble, dans une relation plus riche que la seule relation commerciale. Se comprendre, construire ensemble dans la durée, permet d'être plus performant et pertinent.

*Pour cette dernière édition de l'année, au lendemain de la COP21, nous donnons la parole à Pascale CHEVALLIER GALLEN, Directrice des Relations Concédants d'ELIOR et lauréate du Prix Développement Durable du Congrès des Métiers de l'Événement.*

## **Pascale CHEVALLIER GALLEN, qui êtes-vous et comment êtes-vous arrivé là ?**

J'ai avant tout une formation en droit (DEA de droit international et maîtrise de droit des affaires) complétée par une formation de management avec un MBA d'HEC. Le vrai fil conducteur de mon parcours professionnel est le développement commercial et la relations Clients.

Dans un 1er temps dans le monde culturel, treize ans à la Cité des Sciences puis trois ans au Château de Vaux le Vicomte, sur des fonctions de direction commerciale et événementielle.

Ensuite en freelance pendant près de 4 ans, avec des missions de formation et de développement commercial et touristique en cabinet de conseil (notamment pour des collectivités locales ou des destinations touristiques)

Et enfin au sein du groupe Elior, depuis 2006, d'abord comme Directrice Commerciale pour les parcs expo de Porte de Versailles, Villepinte et Le Bourget, et depuis presque deux ans comme Directrice de la Relation Concédants pour le « marché de la ville » (16 lieux à Paris et en région : Musée du Louvre, musée du Quai

Branly, Maison de l'Amérique latine, musée d'Orsay, l'ancienne douane de Strasbourg, le Grand Palais, le Château de Versailles...).

Ma mission est de travailler en lien avec les directeurs des sites gérés par Elior, pour consolider et développer des relations constructives et de long terme avec nos concédants.

Les sites qui nous sont confiés par nos concédants proposent de la restauration sous toutes ses formes (services à table, ventes à emporter, livraisons sur stands d'expositions et congrès, prestations traiteur, distribution automatique...) ; notre objectif est de proposer des prestations de qualité, adaptées à des publics aussi variés que les visiteurs du Musée du Louvre, les exposants du Mondial de l'Automobile ou les touristes qui découvrent le château et les jardins de Versailles.

Aujourd'hui l'arrivée récente du nouveau PDG, Philippe SALLE, donne un nouvel essor à la stratégie du groupe Elior, avec notamment un fort développement prévu à l'international.

### **Pouvez-vous nous rappeler dans les grandes lignes du projet qui a remporté le Prix Développement Durable lors du dernier Congrès des Métiers de l'Événement de Biarritz ?**

Malgré l'extrême attention que nous portons à la manière d'exercer notre métier notamment pour réduire au maximum le gaspillage alimentaire, notre activité est, par essence, productrice de surplus. Nous avons notamment constaté que notre activité « salons » sur les parcs expos, dont l'aspect intermittent est très soumis aux aléas extérieurs, générait des surplus alimentaires qui pouvaient certainement avoir une utilité.

C'est ce constat qui nous a décidés, avec l'équipe Elior de la Porte de Versailles, à monter un partenariat avec la Tablée des Chefs afin de donner une seconde vie à ces surplus. En effet, celle-ci nous met en relation avec des associations caritatives qui peuvent ainsi redistribuer ces denrées tout en respectant la réglementation française très contraignante. Aussi, tout en continuant à prêter une extrême attention à nos commandes, nous pouvons désormais offrir aux plus démunis les surplus alimentaires par le biais des Restos du Cœur avec lesquels nous avons tissé des liens privilégiés.

Ainsi, malgré une réglementation française sévère, nous avons pu amorcer les premiers dons entre décembre 2013 et ceux-ci se sont renouvelés depuis la signature du partenariat Elior et la Tablée des chefs, et la signature de 2 conventions de don alimentaire avec les restos du Cœur 93 et les restos du cœur de Paris.

Aujourd'hui, les chefs Elior appellent les « Restos » après les salons lorsqu'ils ont des surplus, et les équipes bénévoles des Restos viennent à Porte de Versailles, Villepinte ou Le Bourget pour récupérer les « invendus » en respectant le cadre légal.

De même, lors de la COP21, qui s'est déroulée au Bourget du 30 novembre au 12 décembre dernier, où Elior était restaurateur officiel, les surplus alimentaires ont été réacheminés vers des associations bénéficiaires du département de Seine Saint Denis via le « Chaînon Manquant ».

Les suites de ce projet ? Le renouvellement des conventions de dons en septembre 2016, l'élargissement des dons au-delà des parcs expos et pourquoi pas l'organisation d'une « brigade culinaire » sur un parc expo, comme le projet de formation de jeunes lycéens par des chefs, qui a été expérimenté au Lycée St Rosaire de Sarcelle en 2015.

## **Elior, le développement durable et vous, une évidence ?**

Elior a intégré depuis longtemps le développement durable dans sa stratégie globale. Tout a commencé en 2004 avec l'adhésion au pacte mondial des Nations Unies (Global Compact) puis en 2006 avec des engagements sur la diversité des équipes ou encore en 2008 avec des décisions de suppression de certains ingrédients. C'est également en 2008 qu'Elior a créé un réseau de correspondants « développement durable » dans l'ensemble de ses marchés pour traduire les grandes orientations du groupe en actions concrètes et partager leurs bonnes pratiques. En 2009 et dans les années 2010, Elior poursuit son engagement sur les sujets de bilan carbone ou encore de charte d'achats responsables (anti-huile de palme par exemple). L'adhésion au pacte national de lutte contre le gaspillage alimentaire en 2013 est donc un engagement supplémentaire dans une démarche globale de RSE.

## **Quel souhait pour l'avenir ?**

A l'UNIMEV, nous sommes une grande chaîne d'acteurs et de valeurs qui va au-delà de l'événement. Mon souhait est que nous arrivions à mieux travailler ensemble, de façon moins séquentielle.

Nous avons tous intérêt à travailler dans l'anticipation, à échanger, trouver des solutions ensemble, dans une relation plus riche que la seule relation commerciale. Se comprendre, construire ensemble dans la durée, permet d'être plus performant et pertinent.

Je suis optimiste ! La relation entre les acteurs, notamment grâce à la fédération, progresse au niveau stratégique, sur les grandes thématiques prospectives. J'attends maintenant une plus grande mise en réseau, une plus grande collaboration au niveau plus opérationnel.

*Nous remercions Mme CHEVALLIER GALLEN pour sa disponibilité.*

*Photo DR*