

# ATOOUT FRANCE



## Assemblée Générale 2018

Cluster Tourisme d'Affaires

# Pavillon Kléber



POTEL & CHABOT

- **Mot de bienvenue**

# Programme

Assemblée  
Générale

## 10h00-12h00 Assemblée Générale

- ▶ Présidente du cluster - Laurence Péan-Cousin
- ▶ Directrice marketing – Sophie Lacressonnière
- ▶ Présentation du bilan 2018 et du plan d'actions 2019 - Clémence Baret - Responsable du département Tourisme d'affaires

Elections du  
bureau

## 12h00-12h30 Elections du Bureau

- ▶Présentation des candidats
- ▶Votes

Déjeuner  
convivial

## 12h30 – 14h30 Cocktail déjeunatoire

## 14h30 – 15h00 Résultats des élections

# Mot de la présidente

**Mme Laurence PEAN-COUSIN - Mission Attractivité Hauts-de-France  
Comité Régional du Tourisme et des Congrès**





# Conjoncture touristique

**Mme Sophie Lacressonnière, Directrice Marketing de Atout France**



# Conjoncture 2018

- La barre des 87 millions de voyageurs étrangers marque **une tendance très positive** pour l'industrie, même si ceux-ci se concentrent sur quelques destinations.
- **Une croissance positive des recettes touristiques** sur l'année 2018 malgré un mois de décembre compliqué suite aux manifestations des gilets jaunes.
- Une France à plusieurs vitesses: **les touristes d'affaires et de congrès** sont sur une très bonne dynamique, **l'hôtellerie de luxe** est sur une bonne tendance, avec le retour des clients étrangers. Or ces deux segments sont concentrés en Ile-de-France et en Provence-Alpes-Côte d'Azur.
- Maintien du nombre de congrès sur Paris Région.
- Avec 1 110 congrès sur 351 sites recensés en 2017 Paris Île-de-France confirme son attractivité sur ce segment. Si la fréquentation totale (773 100) a enregistré une baisse de 9,5 %, le nombre de congressistes étrangers accueillis (262 800) a quant à lui augmenté de 14,2 %.
- **la dépense moyenne par visiteur international** était en augmentation de 10,7 % l'an dernier, alors qu'en Espagne elle était en recul de près de 6 %. L'objectif est de passer de 54 milliards à 60 milliards d'euros de recettes au total en 2020. C'est le niveau atteint par l'Espagne en 2017.
- Performances hôtelières: RevPAR en hausse par rapport à 2017 (+4% sur l'hôtellerie de luxe à +14% sur le milieu de gamme).
- 429 millions de nuitées liés aux hébergements touristiques collectifs dont 31% de nuitées internationales .
- Une prévention tout risque de saturation touristique, avec par exemple, davantage de **connectivité** directe des grands aéroports des métropoles françaises avec les grandes nations mondiales.
- **Souhait de mieux irriguer les territoires** par la mise en place d'un dispositif **d'investissement**, doté de 500 millions d'euros, afin de favoriser la montée en gamme des hébergements et équipements touristiques.

# Chiffres clés du tourisme en France

## 1<sup>ère</sup> destination touristique mondiale

En termes de volume : fin 2018 près de **87 millions d'arrivées** de touristes internationaux.  
**Devant l'Espagne- Etats-Unis - Chine - Italie - Mexique - Turquie - Allemagne - Royaume-Uni - Thaïlande**

- **7,1% du PIB**
- un chiffre d'affaires d'environ **167,8 milliards d'euros**.
- **environ 2 millions d'emplois** directs et induits.
- **3e destination** en termes de recettes, avec 54 milliards d'euros dépensés sur le territoire en 2017, derrière les Etats-Unis et l'Espagne mais devant la Thaïlande et la Chine.
- **7%** des **arrivées aériennes mondiales**, **14%** des **arrivées de touristes européens**, **85% du potentiel de croissance**: USA, Chine, Russie et Inde. Boom de la zone Asie Pacifique.

## Leviers pour renforcer l'attractivité

- Favoriser l'investissement dans les territoires
- Promouvoir la diversité des destinations françaises
- Diversifier les expériences de séjours
- Assurer la qualité de l'offre touristique
- Favoriser un accueil de qualité

# CONNECTIVITE AERIENNE

>Croissance des flux touristiques en provenance des marchés émetteurs **longs-courriers** vers l'Europe.  
Stabilité des arrivées via l'Australie et la Malaisie – Pas de lignes directes vers Paris.

La France capte **10%** des arrivées globales en Europe.  
Principaux concurrents: Royaume-Uni et Allemagne

## 2018

- .Nouveaux droits de trafic entre la France et la Chine.
- .Facilitation de délivrance des visas pour la Chine.
- .Flux de nouveau marché: l'Afrique



>Paris N°2 en Europe pour le trafic local **moyen-courrier** derrière Londres.  
Les projets du Grand Paris et la liaison directe CDG Express = amélioration des accès.

# CONNECTIVITE AERIENNE

> Sur les 41 plateformes métropolitaines (hors Paris CDG et Orly), le trafic moyen s'établit à près de 1,9 million de passagers.

> Ranking

Attractivité des villes auprès des cibles Millennials

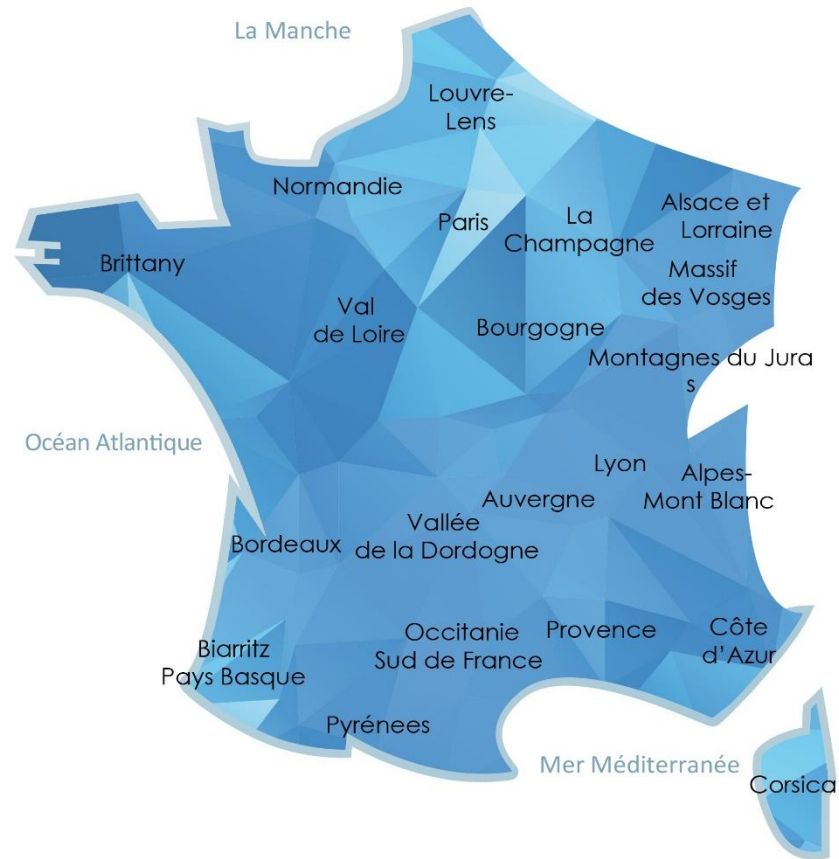
**Lyon** 7ème  
**Paris** 9ème  
**Lille** 11ème  
**Bordeaux** 22ème  
**Marseille** 27ème  
**Montpellier** 34ème  
**Toulouse** 53ème

| TOP DES 20 PREMIERS AÉROPORTS FRANÇAIS EN 2016 |               |                        |             |
|------------------------------------------------|---------------|------------------------|-------------|
| AÉROPORT                                       | Trafic global | Trafic à Bas Coût [BC] | % Trafic BC |
| PARIS-CDG                                      | 65 861 000    | 7 396 000              | 11%         |
| PARIS-ORLY                                     | 31 235 000    | 10 897 000             | 35%         |
| NICE                                           | 12 420 000    | 4 971 000              | 40%         |
| LYON                                           | 9 505 000     | 3 323 000              | 35%         |
| MARSEILLE                                      | 8 395 000     | 2 368 000              | 28%         |
| TOULOUSE                                       | 8 070 000     | 2 576 000              | 32%         |
| BALE-MULHOUSE                                  | 7 285 000     | 5 587 000              | 77%         |
| BORDEAUX                                       | 5 746 000     | 2 491 000              | 43%         |
| NANTES                                         | 4 712 000     | 2 470 000              | 52%         |
| BEAUVAIS                                       | 3 997 000     | 3 955 000              | 99%         |
| LILLE                                          | 1 772 000     | 884 000                | 50%         |
| MONTPELLIER                                    | 1 669 000     | 576 000                | 35%         |
| AJACCIO                                        | 1 420 000     | 459 000                | 32%         |
| BASTIA                                         | 1 285 000     | 376 000                | 29%         |
| BIARRITZ                                       | 1 135 000     | 377 000                | 33%         |
| STRASBOURG                                     | 1 059 000     | 330 000                | 31%         |
| BREST                                          | 1 003 000     | 272 000                | 27%         |
| RENNES                                         | 640 000       | 168 000                | 26%         |
| FIGARI                                         | 631 000       | 229 000                | 36%         |

Source : DGAC



# Promouvoir la diversité des destinations



Afin de faire découvrir toute la diversité de son offre touristique et ainsi mieux répartir les flux de visiteurs sur son territoire, la France a bâti sa **stratégie de promotion** autour de **15 marques mondiales de destinations**. La notoriété internationale de chacune d'entre elles en fait de véritables « têtes d'affiche », capables de valoriser le large territoire auquel elles appartiennent. L'Etat encourage par ailleurs l'émergence de nouvelles destinations touristiques en s'appuyant sur la capacité de rayonnement et de structuration des Contrats de destination.

## Les 15 marques mondiales de destination

Alpes-Mont Blanc - Alsace et Lorraine - Biarritz Pays basque - Bordeaux - Bourgogne - Bretagne - La Champagne - Corsica- Côte d'Azur - Lyon - Normandie - Occitanie - Sud de France - Paris - Provence - Val de Loire

## LES ATOUTS DE LA DESTINATION FRANCE

- **Une offre touristique attractive**, diversité des régions, rayonnement culturel, offre montagne et littorale, villes dynamiques.
- **Une offre hôtelière** de plus en plus qualitative
- Le rayonnement de notre **gastronomie** française.
  - le **savoir-faire** reconnu en matière d'organisations de grands événements: l'accueil de nombreux événements comme la Ryder Cup, Coupe du monde de Rugby, JO...
- Nombreuses entreprises innovantes: **start-up**
- Sites de congrès** de premier plan
- Une bonne attractivité économiques des villes françaises pour **l'investissement**

# Le poids du secteur Affaires en France

*Nice Acropolis*



# Poids du secteur tourisme d'affaires en France

- **25 % du chiffre d'affaires** de la totalité des activités touristiques en France.
- Une industrie en pleine expansion qui contribue au rayonnement de la France
- La filière représente **7,5 milliards d'€** de retombées économiques.
- **120 à 130 centres de congrès** accueillant chaque année **2 800 congrès** en France
- **1,6 millions** de congressistes dont **22%** d'étrangers
- **70 sites d'exposition** accueillant **1500** manifestations/an
- Les événements corporate se raccourcissent dans la durée mais rassemblent de plus en plus de participants.

Un secteur qui se porte bien avec +500 millions d'investissement en 2018(versus 200 millions en 214)

## UN SECTEUR QUI VALORISE LA DESTINATION FRANCE

- ⇒ Positionnement des villes françaises comme des villes modernes, culturelles, à l'offre sans cesse renouvelée
- ⇒ Une multitude d'événements et thématiques fortes: culture, art de vivre (gastronomie, patrimoine...)
- ⇒ Des émotions à partager, un séjour enrichissant
- ⇒ Une complémentarité dans les activités : dans les villes (shopping, culture, tourisme nocturne...) et aux alentours (vignobles, littoral, montagne...).
- ⇒ Des professionnels engagés



## LES PROFILS DE LA CLIENTELE MICE

- ⇒ Des professionnels expérimentés, attentifs aux succès de leurs déplacements.
- ⇒ Exigeants dans la préparation de leur événement
- ⇒ Sensibles à respecter les contraintes budgétaires
- ⇒ Un programme 100% réservé au business et networking

### **Les clés du succès:**

- ⇒ Transports efficaces: rapides et pratiques
- ⇒ Hébergement et services de restauration qualitatifs: accessible et proche du lieu de l'événement.
- ⇒ Un programme clair et optimisé
- ⇒ Un maximum d'accompagnement
- ⇒ Qualité de service irréprochable. Wifi gratuit
- ⇒ Ajouter une dimension émotionnelle: se souvenir de ce déplacement

# La France, destination congrès

## 2017 ICCA Statistics



### Top 10 Country & City rankings



**Nr 1 country** for international association meetings is **U.S.A.**

| Rank | Country/Territory | Number of Meetings |
|------|-------------------|--------------------|
| 1    | U.S.A             | 941                |
| 2    | Germany           | 682                |
| 3    | U.K               | 592                |
| 4    | Spain             | 564                |
| 5    | Italy             | 515                |
| 6    | France            | 506                |
| 7    | Japan             | 414                |
| 8    | China-P.R.        | 376                |
| 9    | Canada            | 360                |
| 10   | Netherlands       | 307                |



**Nr 1 city** for international association meetings is **Barcelona**

| Rank | City      | Number of Meetings |
|------|-----------|--------------------|
| 1    | Barcelona | 195                |
| 2    | Paris     | 190                |
| 2    | Vienna    | 190                |
| 4    | Berlin    | 185                |
| 5    | London    | 177                |
| 6    | Singapore | 160                |
| 7    | Madrid    | 153                |
| 8    | Prague    | 151                |
| 9    | Lisbon    | 149                |
| 10   | Seoul     | 142                |

As included in the ICCA Association Database on 24 April 2018. This data only includes association meetings taking place regularly (e.g. annually, biannually, etc.), rotating between at least 3 different countries and with  $\geq 50$  participants.

## Forces et faiblesses

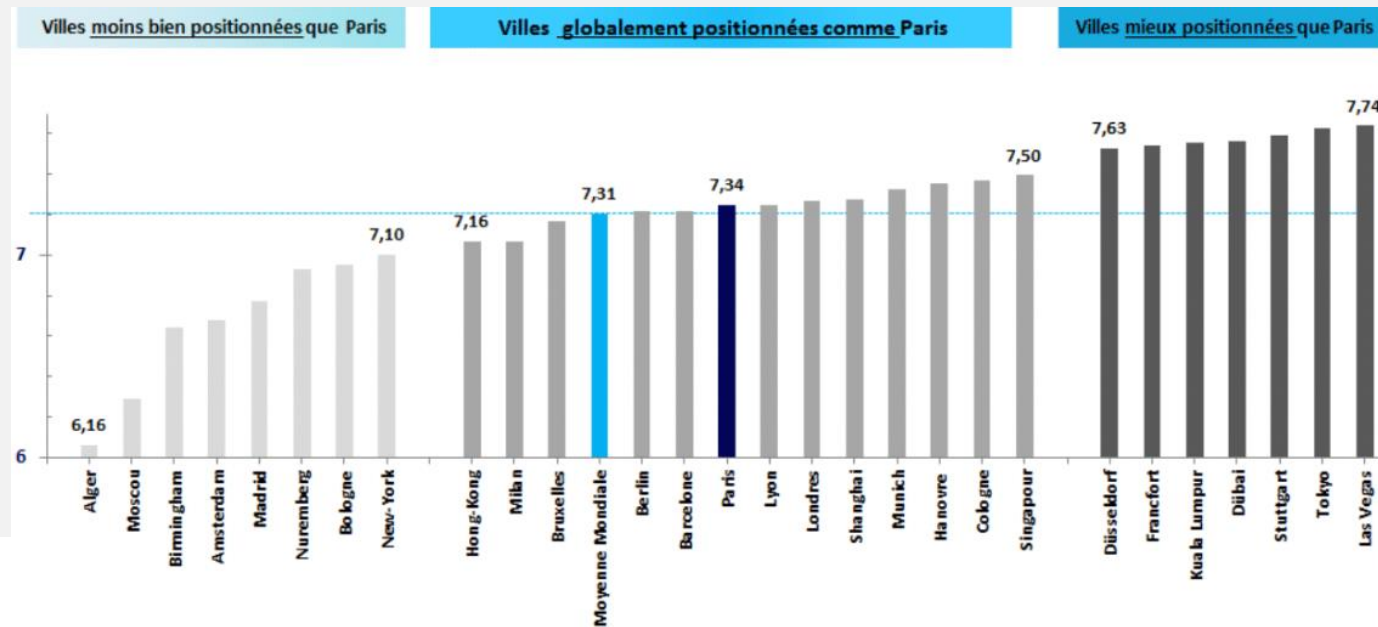
⇒ Une étude Benchmark des places de congrès qui situe nos forces et faiblesses

+ Paris Région est une place leader dans le secteur des **salons** à dimension internationale.

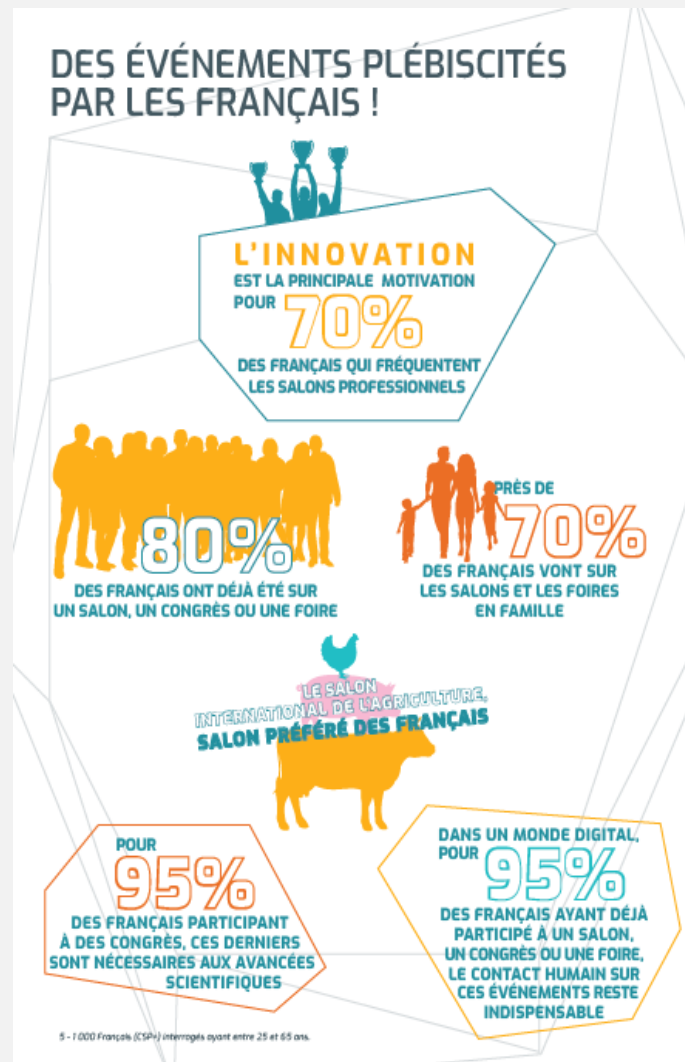
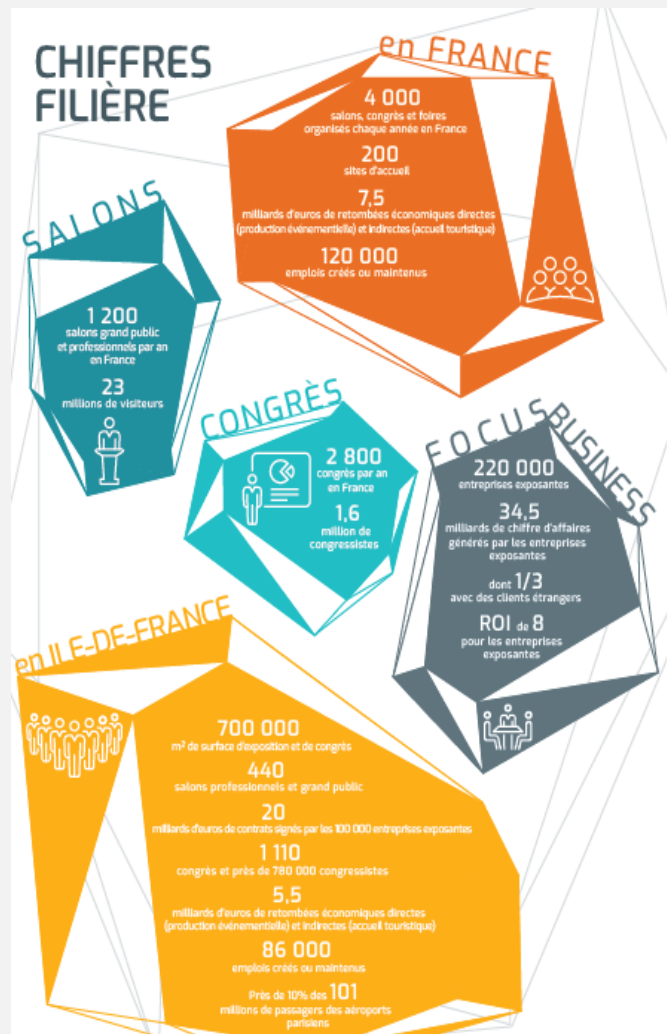
**4 critères décisifs** identifiés par les entreprises exposantes dans le choix d'une destination:

**L'opportunité business, la promotion et visibilité du salon, le coût de participation, l'environnement économique et social de la destination.**

- la capitale française est jugée **moins favorablement** que les autres villes monde sur: **la mobilité et l'accessibilité, l'hébergement et la qualité des infrastructures.**



# Salons, Congrès et Foires: des enjeux pour les territoires



# Etude sur les retombées des événements corporate

- ⇒ Trouver un nouveau système de mesure sur ce segment: volume d'événements et chiffre d'affaires généré.
- ⇒ Objectif de mesurer les retombées économiques sur tout le territoire
- ⇒ Sources: agences, hôtels et lieux d'événements





## L'Essor de l'Intelligence Artificielle dans notre secteur

Nouvelles habitudes, nouvelles demandes et attentes:  
Messageries, bots, recherche vocale, chat, pop **up...retracer l'ADN des clients!**

La personnalisation joue un rôle important pour améliorer l'expérience.

L'innovation au service de la création de valeur.



## SEGMENTS travaillés

### >MEETINGS

Tendance MeetIncentive

### >CONGRES

Une commission association dédiée

### >INCENTIVES

Accueil de très grands groupes



## CIBLES ET TYPOLOGIE D'ACTIONS

⇒ **Cœur de cible:** agences MICE internationales, corporate, associations

▶ **Actions tourisme d'affaires :** ➔ Actions collectives ou sur mesure

- Salons MICE internationaux, Workshops
- Campagnes media, e-newsletters
- Site Web dédié : [meeting.france.fr](http://meeting.france.fr)
- Événementiels, Corporate Hospitality
- Publi-rédactionnels et éditions spéciales de magazines
- Eductours
- Panels d'experts

▶ **Actions spécifiques pour toucher les Millenials**

▶ **Actions vers la presse :**

- Accueils de presse
- Insertions, suppléments, cahiers spéciaux

# Nouveautés Infrastructures MICE 2018

## ■ Hôtellerie

**Hôtel Lutetia** – Rive gauche (Paris 6<sup>ème</sup>). 5 étoiles. 231 chambres.

**Hôtel Fauchon** – Place de la Madeleine (Paris 8<sup>ème</sup>). 5 étoiles. 54 chambres dont 22 suites.

**Marriott International: Courtyard** face à la gare de Lyon (Paris 12<sup>ème</sup>). 4 étoiles. 249 chambres.

**Royal Champagne Hotel & Spa** à Champillon (Grand Est). 5 étoiles. 49 chambres. Biologique Recherche.

**Hôtel Louvre-Lens** (Hauts-de-France). 4 étoiles. 52 chambres.

**Relais Chambord** – Face au château de Chambord. 4 étoiles. 55 chambres.

**Mama Shelter à Toulouse**. 120 chambres. Rooftop panoramique de 280m2.

**Radisson Blu de Lyon**. 4 étoiles. 245 chambres.

**Hyatt Regency à Chantilly**. 4 étoiles. 210 chambres.

**Hilton Garden Inn à Bordeaux**. 4 étoiles. 164 chambres.

# Nouveautés Infrastructures MICE 2018

## ■ Centres de congrès/Parcs d'expositions

**Couvent des Jacobins**, Centre des Congrès de Rennes Métropole.

Nouveau **Centre de congrès Robert Schuman** à Metz.

Nouveau **Parc des Expositions** à Strasbourg.

Nouveau **Centre des congrès Paris Saclay**

en France près de 200 établissements pouvant accueillir de grands événements professionnels, dont 120 centres de congrès, 60 parcs des expositions et une vingtaine d'établissements multimodaux. Cette densité de l'offre fait de l'Hexagone **l'un des principaux acteurs mondiaux** sur le marché MICE





# Nouveautés Infrastructures MICE 2018

- Sites événementiels

Réouverture de l'Hippodrome Longchamp sous le nom « **Paris Longchamp** »

Réouverture d'un des plus grands Aquarium d'Europe: **Nausicaa**, à Boulogne-sur-Mer



# FOCUS CONGRES

Brochure Congrès 2018





# Commission Associations

## Des actions multimarchés dédiées au segment congrès

- Nouvelle brochure congrès
- Soirée Associations à la Tate Britain
- The Associations Excellence Awards à Londres
- Networking Associations IMEX
- Magazine AMI

... et toutes actions ciblées sur les marchés



ADVERTISEMENT FEATURE



# FRANCE

With its knowledge hubs, investment in science and research, excellent infrastructure and, of course, that all important je ne sais quoi, France is a major player in the world of conferences.

Through its 71 competitiveness poles, ranging from health and aeronautics to digital and eco-technologies, France is also able to offer congress organisers a highly dynamic environment for research and innovation in line with their area of interest or expertise.

With no fewer than 8 cities in the top 100 leading European destinations in the latest ICCA rankings, France is unique in offering so many dynamic, innovative options for organisers.

Here we take a look at 8 cities offering tailored support, professional expertise, magnificent cultural heritage and individual areas of excellence:

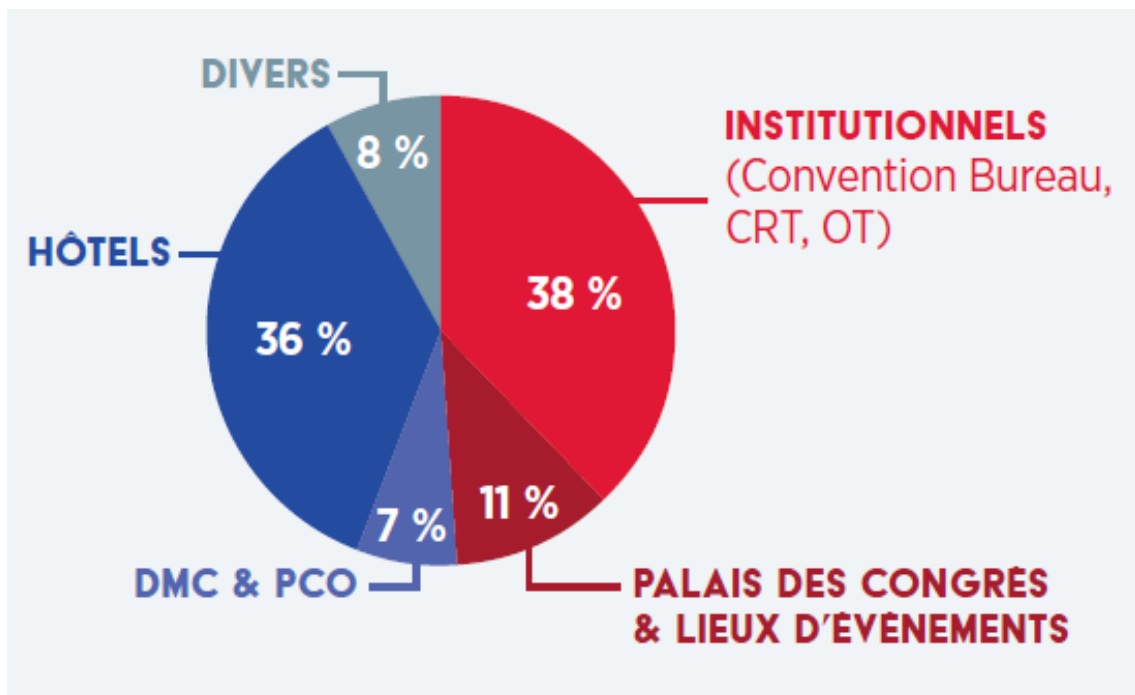


**Contact**  
Vanessa Renaud-Elliott  
Assistant Director - Head of Business Tourism & Travel Trade - UK & Ireland  
E: [vanessa.renaud@atout-france.fr](mailto:vanessa.renaud@atout-france.fr) T: 020 7061 6600  
W: [uk.meeting-france.fr/](http://uk.meeting-france.fr/) Twitter: @CLUSTER\_MICE @VanessaRenaudE



# LE CLUSTER EN 2018

# MEMBRES DU CLUSTER



Répartition par collège des membres du cluster Tourisme d'Affaires

**92** membres au cluster Tourisme d'Affaires

## 11 Nouveaux membres en 2018

- Valenciennes Tourisme et Congrès
- Accor – Sofitel Strasbourg Grande Ile
- Accor – Pullman Cannes Mandelieu
- Accor – Sofitel Biarritz
- Nice Acropolis
- Orléans Val de Loire Tourisme
- Courchevel Tourisme
- Paris Key
- France Connection
- Accor Novotel Paris Est
- InterContinental Marseille-Bordeaux-Lyon



# LE BUREAU DU CLUSTER 2018

**Présidente : Laurence PEAN-COUSIN, Comité Régional du Tourisme et des Congrès des Hauts-de-France**

## **Elus**

- Denis ZANON, Directeur Général, OFFICE DE TOURISME ET DES CONGRES DE NICE
- Gérald BUSCEMI, Directeur Commercial et Marketing, BIARRITZ TOURISME
- François GAILLIARD, Président, LAFAYETTE TRAVEL
- Jean CAPDEVILLE, Directeur des ventes - Paris M&E Inbound, Groupe ACCOR
- Zdenka CONFLANT, Directrice Commerciale marchés MICE , DISNEY BUSINESS SOLUTION
- Fabienne PERONNE, Responsable Tourisme d'Affaires , GALERIES LAFAYETTE
- Emmanuel SUISSA, Directeur Tourisme, LA VALLEE VILLAGE

## **Représentants permanents**

- Katia STEF, Sales Manager French Market - MICE - Global Meetings, AIR France
- Corinne MENEGAUX, Managing Director - Office de Tourisme et des Congrès de Paris

# Liste des membres

## Convention Bureau, Office de tourisme, CRT

- AGENCE DU TOURISME DE LA CORSE
- DESTINATION ANGERS
- BORDEAUX CONVENTION BUREAU
- BOURGOGNE FRANCHE-COMTE TOURISME
- BUREAU DES CONGRES ET DES EVENEMENTS DE MARSEILLE
- BUREAU DES CONGRES GRENOBLE-ALPES METROPOLE
- HAUTS-DE-FRANCE CONVENTION BUREAU
- COMITE MARTINICAIS DU TOURISME
- COMITE REGIONAL DE TOURISME DE NORMANDIE
- COURCHEVEL TOURISME
- CRT OCCITANIE
- CHAMPAGNE ARDENNE TOURISME
- DEAUVILLE TOURISME
- DIRECTION DU TOURISME ET DES CONGRES DE MONACO
- LYON TOURISME ET CONGRES
- INSPIRE METZ
- NANTES CONVENTION BUREAU
- OFFICE DE TOURISME DE DIJON
- OFFICE DE TOURISME DU LAC D'ANNECY
- OFFICE DE TOURISME DE MONTPELLIER
- OFFICE DE TOURISME " ROISSY, CLE DE FRANCE"
- OFFICE DE TOURISME DE LA VALLEE DE CHAMONIX MONT-BLANC
- OFFICE DU TOURISME DE L'AGGLOMERATION HAVRAISE
- OFFICE DE TOURISME ET DES CONGRES DE LILLE
- OFFICE DE TOURISME ET CONGRES DE NICE
- OFFICE DE TOURISME ET DES CONGRES DE PARIS
- OFFICE DU TOURISME DE L'AGGLOMERATION DE REIMS - EPIC
- ORLEANS VAL DE LOIRE TOURISME
- PROVENCE COTE D'AZUR EVENTS
- SAINT-TROPEZ TOURISME
- SEMEC - PALAIS DES FESTIVALS ET DES CONGRES DE CANNES
- TOULOUSE CONVENTION BUREAU
- STRASBOURG CONVENTION BUREAU
- TOURS VAL DE LOIRE CONVENTION BUREAU
- VALENCIENNES TOURISME ET CONGRES

# Liste des membres

## Palais des congrès et lieux d'événements

- ATLANTIA
- BIARRITZ TOURISME
- DISNEY BUSINESS SOLUTIONS
- CAMPUS CAPGEMINI LES FONTAINES
- DESTINATION RENNES - TOURISME ET CONGRES
- GRAND NANCY CONGRES & EVENEMENTS
- NICE ACROPOLIS
- LA CITE NANTES CONGRESS CENTRE
- LA ROCHELLE EVENEMENTS
- STRASBOURG EVENEMENTS
- VIPARIS LE PALAIS DES CONGRES DE PARIS

## DMC et PCO

- HOLT PARIS WELCOME SERVICE
- IKEBANA
- LAFAYETTE TRAVEL
- PARIS KEY
- RAISING STONES EVENTS
- FRANCE CONNECTION
- RI-MEDIA EVENTSOLUTIONS

## Hôtels

- ACCOR
- ACCOR - COLSPA ( MOLITOR)
- ACCOR – NOVOTEL PARIS TOUR EIFFEL
- ACCOR – THE BLUE DESK – PULLMAN PARIS TOUR EIFFEL
- ACCOR – THE BLUE DESK – PULLMAN PARIS BERCY
- ACCOR SOFITEL BIARRITZ
- ACCOR – SOFITEL STRASBOURG GRANDE ILE
- ACCOR – PULLMAN CANNES MANDELIEU
- ACCOR – NOVOTEL PARIS EST
- EVIAN RESORT
- GROUPE LUCIEN BARRIERE
- HILTON STRASBOURG
- HOME PLAZZA / LES JARDINS DU MARAIS
- HOTEL DU PALAIS
- HOTEL TRIANON RIVE GAUCHE
- HYATT : HYATT OF FRANCE
- HYATT : GRAND HYATT CANNES - HOTEL MARTINEZ
- HYATT : HOTEL DU LOUVRE, A HYATT HOTEL
- HYATT PARIS – MADELEINE
- HYATT : PARK HYATT PARIS-VENDÔME
- HYATT REGENCY PARIS CHARLES DE GAULLE
- HYATT REGENCY PARIS ETOILE
- HYATT REGENCY NICE PALAIS DE LA MEDITERRANEE

# Liste des membres

## Hôtels

- HYATT REGENCY NICE PALAIS DE LA MEDITERRANEE
- INTERCONTINENTAL CARLTON CANNES
- NTERCONTINENTAL PARIS LE GRAND
- INTERCONTINENTAL MARSEILLE
- LE MAS DE PIERRE
- L'IMPERIAL PALACE
- MONTE CARLO SBM - SOCIETE DES BAINS DE MER
- ROYAL RIVIERA HOTEL SAS
- D & O MANAGEMENT SAS - TERRE BLANCHE
- WARWICK - SPLENDID HOTEL & SPA

## Transport, shopping et divers

- AIR FRANCE GLOBAL MEETING
- CENTRE DES MONUMENTS NATIONAUX
- DOMAINE DE CHANTILLY
- FRANCE CONGRES ET EVENEMENTS
- GALERIES LAFAYETTE
- LA VALLEE VILLAGE
- UNIMEV

# Tarif contributions 2018

## CONTRIBUTIONS ANNUELLES



Membre  
institutionnel



1720 €

Structure privée  
(en fonction du CA)



de 1720 €  
à 3337 €

Adhésion  
multi sites



de 2585 € à 3337 €  
établissements  
affiliés: 515 €

\* Contributions HT, membres du GIE exclusivement

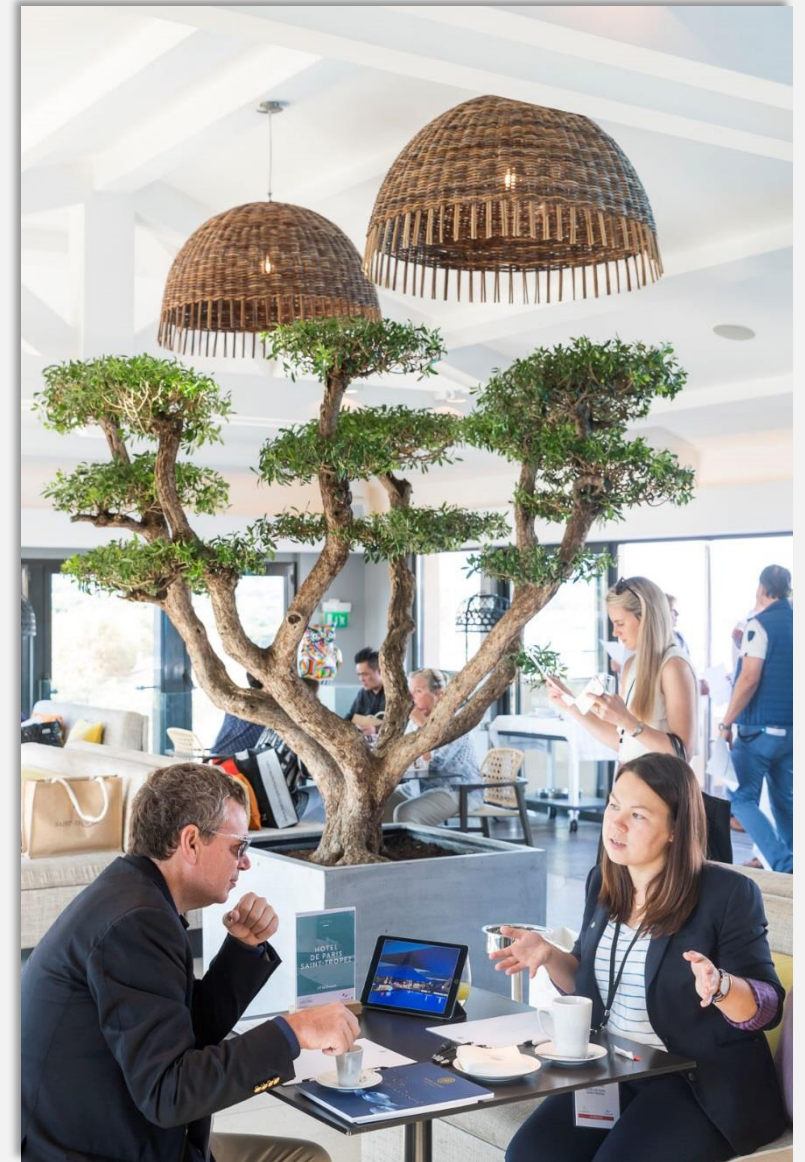


## LES OBJECTIFS DU CLUSTER TOURISME D'AFFAIRES

- ▶ **POSITIONNER LA FRANCE** comme une destination MICE incontournable.
- ▶ **DÉVELOPPER L'OBSERVATION ET LA CONNAISSANCE** des marchés, afin de répondre aux besoins spécifiques des clients.
- ▶ **RENFORCER L'INNOVATION**, par l'animation des réseaux sociaux et supports numériques.
- ▶ **VALORISER L'OFFRE DES MEMBRES**, l'actualité, les nouveautés et les services personnalisés.
- ▶ **DÉVELOPPER LES OPÉRATIONS DE PROMOTION** en s'appuyant sur les marques mondiales de destination.
- ▶ **DÉFRICHER DE NOUVEAUX MARCHÉS** Veille et anticipation.
- ▶ **ACCOMPAGNER LES MEMBRES** pour faire face à une concurrence de plus en plus vive via une stratégie dynamique de communication.
- ▶ **INFORMER SUR LES BESOINS DES DIFFÉRENTES CIBLES** : professionnels et prescripteurs internationaux, agences, corporate, associations, presse et influenceurs.

# BILAN 2018

*France Meeting Event 2018, Saint-Tropez*



# Marchés d'intervention 2018

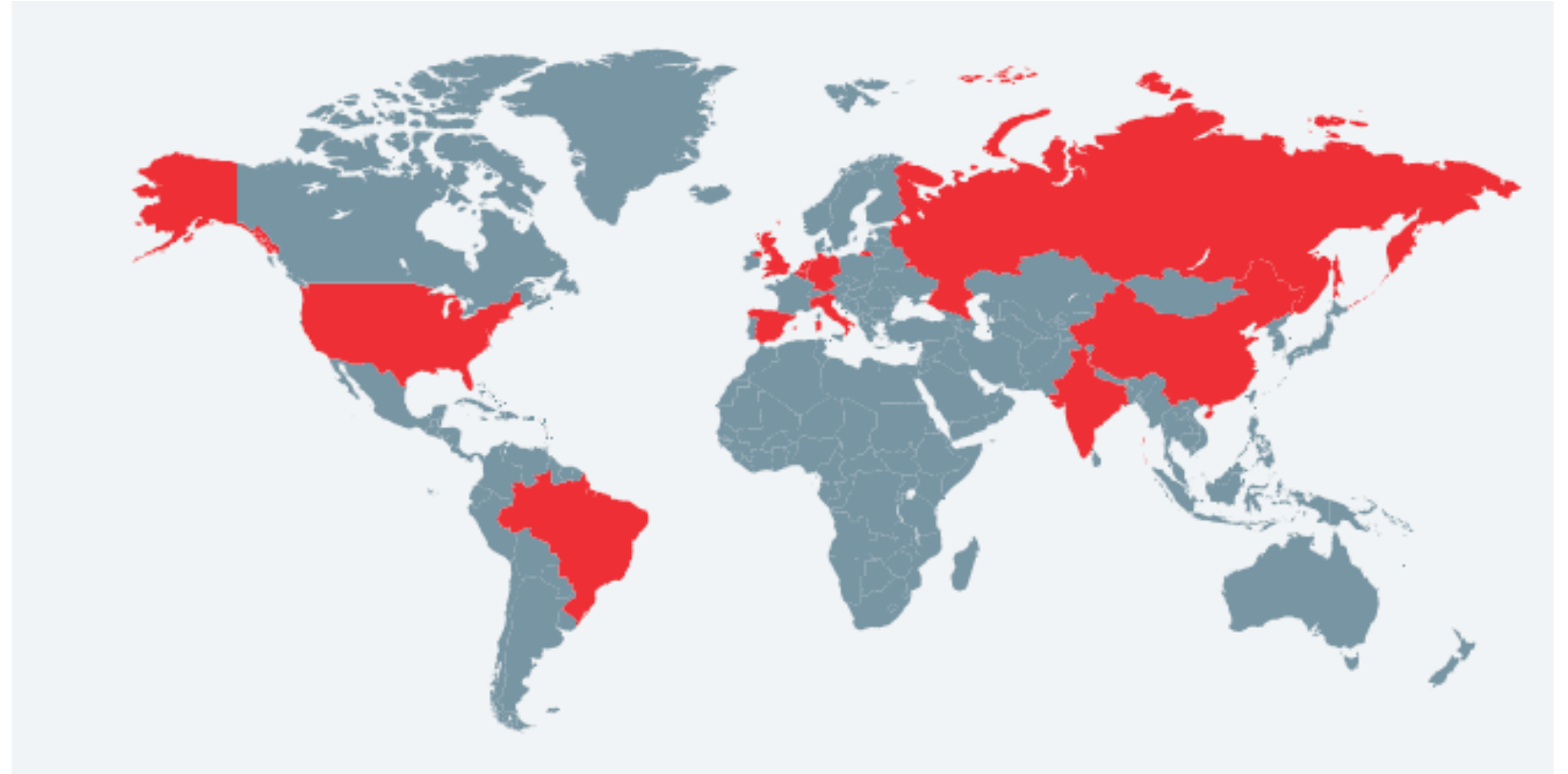
## 11 marchés prioritaires

### Marchés matures :

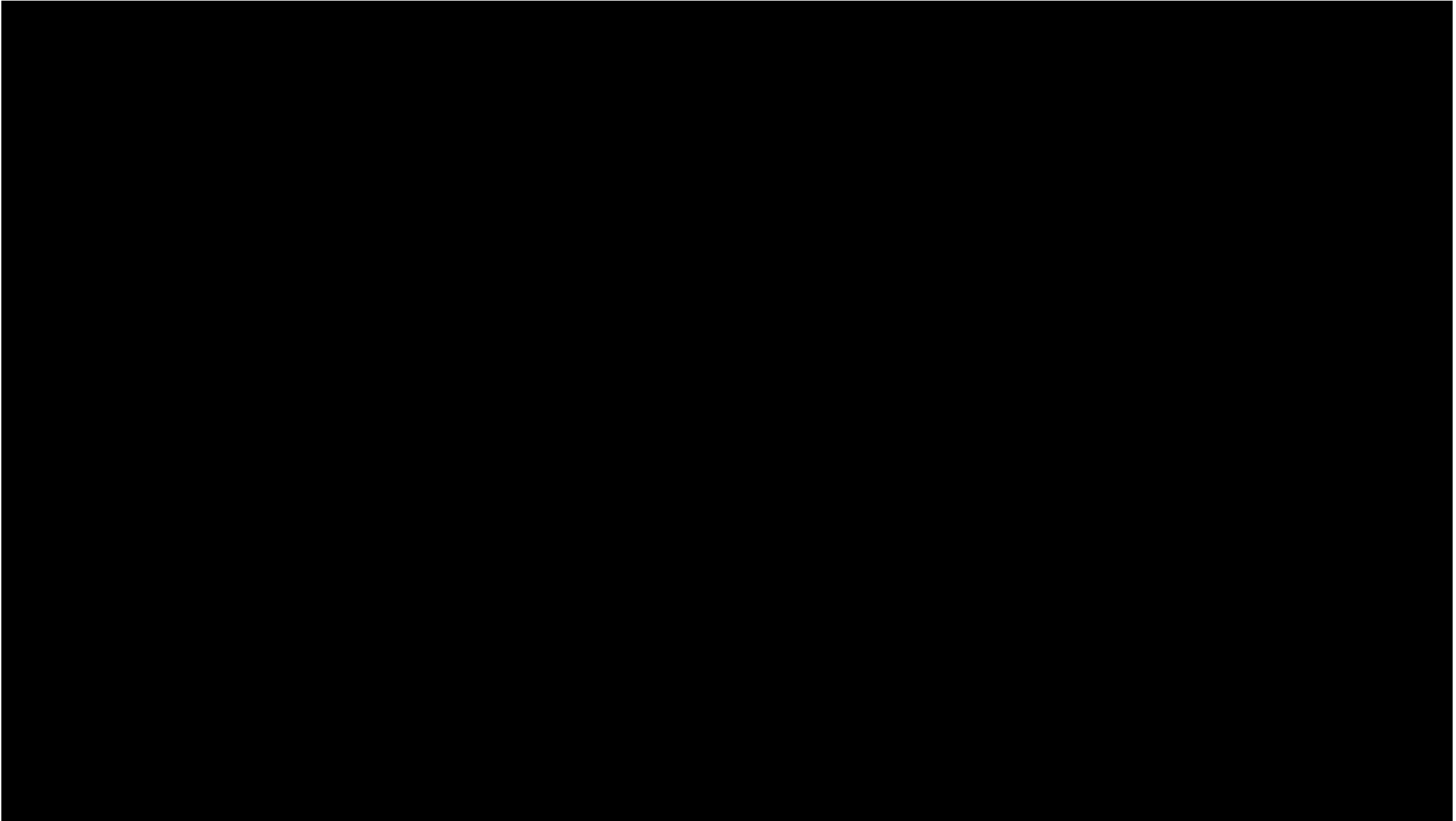
Allemagne  
Belgique  
Etats-Unis  
Espagne  
Italie  
Pays-Bas  
Royaume-Uni

### Marchés émergents :

Brésil  
Chine  
Inde  
Russie

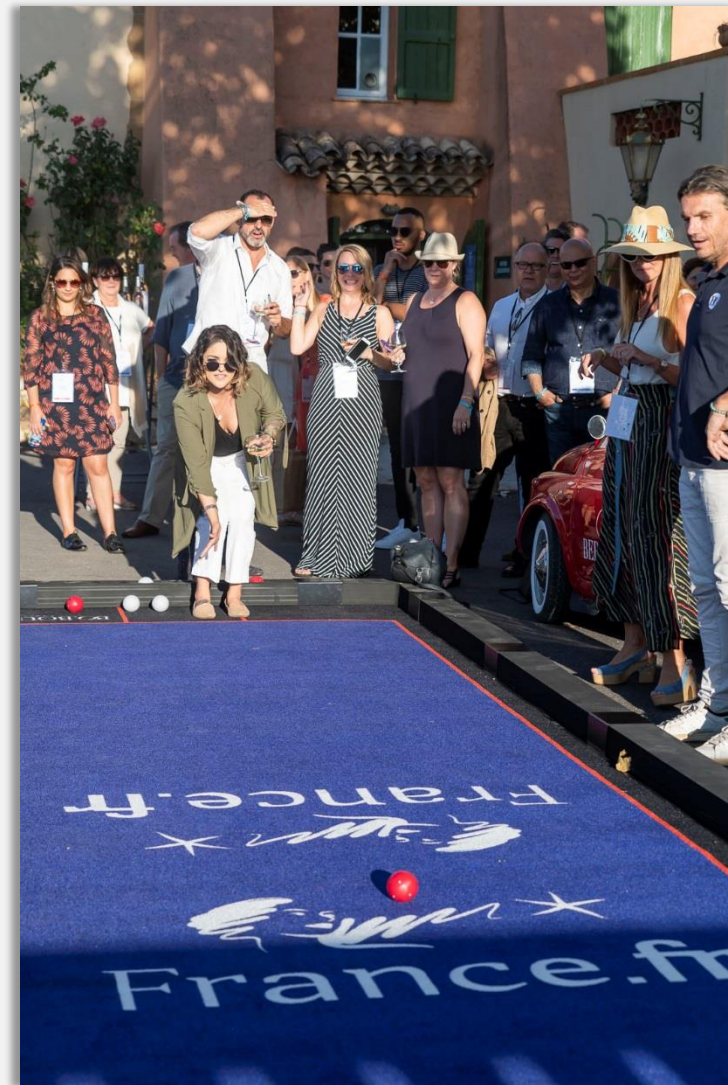


# Bilan 2018 en vidéo



# Animation du réseau

France Meeting Event 2018





# RENCONTRE INTER-COLLEGE

⇒ **Afterwork – Dîner le 17 décembre 2018 (18h00-22h00)**

Animation du réseau auprès des membres du cluster

**Objectifs: créer une dynamique entre les différents collèges/ networking propice aux partages d'expériences**

Rencontre avec les clients chinois en Eductour à Paris.

Présentation des agences et point sur les perspectives du marché.

Rappel des missions du cluster.

Networking et dîner convivial de fin d'année.



# Séminaire interne – Séminaire membres

- 
- 
- 
- ⇒ Avec les responsables affaires des bureaux Atout France

Séminaire à Lyon



**Conférence thématique:** comment construire et commercialiser son offre en se différenciant ? L'art de la communication persuasive.

Ateliers/échanges

Stratégie/Plans d'Actions



# FRANCE MEETING EVENT

## Objectifs nouveau format

94,4%HB Very satisfied

- ⇒ \* Proposer un networking Exclusif
- ⇒ \* Convier des clients ciblés
- ⇒ \* Reconquérir les marchés européens gros porteurs pour la France
- ⇒ \* Promouvoir l'offre MICE Française
- ⇒ \* Vivre un grand événement sportif aux couleurs d'une destination pour fédérer
- ⇒ \* Développer de nouveaux contacts
- ⇒ \* Renforcer la notoriété et visibilité des partenaires
- ⇒ \* Créer de futurs leads

Réponses enquête de satisfaction

18 HB/34

14 exposants/26





# BILAN SAINT-TROPEZ, du 29 septembre au 1<sup>er</sup> octobre 2018





# FRANCE MEETING EVENT

⇒ Nouveau format, profiter de la notoriété d'un grand événement international pour accueillir les top décideurs internationaux et mettre en avant la destination France

⇒ 26 exposants pour 34 hosted buyers

## NOUVEAUTÉS

➤ Speed meeting libre

## PROFIL DES PARTICIPANTS

Exposants : 10 destinations-11 hôtels-3 venues-1 shopping-1 transport.

Cible: top managers et dirigeants français

Hosted buyers : Président, CEO, Dir. Marketing, Dir.Communication...

Sélection : Fichiers Atout France + contacts exposants (à hauteur de 5 clients par exposant).

## Quotas HB = 34

### 11 pays représentés

|          |   |
|----------|---|
| All      | 6 |
| Belgique | 5 |
| UK       | 6 |
| Irlande  | 1 |
| USA      | 6 |
| Italie   | 1 |
| Espagne  | 1 |
| Pays-Bas | 2 |
| Chine    | 4 |
| Russie   | 1 |
| Inde     | 1 |



# FRANCE MEETING EVENT 2018

## Programme

29 septembre

VISITES VILLAGE/MARCHE  
DEJEUNER VILLA BELROSE  
VISITE LA RESERVE RAMATUELLE  
INCENTIVE DOMAINE VITICOLE  
RECEPTION MAIRIE  
DINER DE GALA AU BYBLOS + CAVES DU ROY

30 septembre

WORKSHOP/SPEED MEETING/BRUNCH  
INAUGURATION/VISITE DU VILLAGE DES VOILES SUR LE PORT  
COCKTAIL CHÂTEAU DE LA MESSARDIERE  
DINER « MODERN SHOW » A L'OPERA

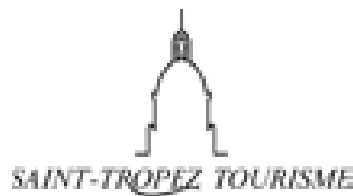
1<sup>er</sup> octobre

SORTIE EN MER DANS LE GOLFE  
DEJEUNER A LA PETITE PLAGE



## Partenaires 2018

**AIR FRANCE KLM**  
Global Meetings & Events



# Les temps forts de l'événement

- \* Incentives
- \* Workshop
- \* Dîners

Satisfaction des HB: 1. Dîner à l'Opéra  
2. Dîner au Byblos  
3. Workshop à l'Hôtel de Paris

## Rencontrer de nouveaux contacts

- \* A fidéliser par la suite
- \* Suivi avec les bureaux

Objectifs des exposants:

1. Notoriété
2. Nouveaux contacts
3. Cible prioritaire: agences



## Découvrir de nouveaux produits et venues

- \* Informer
  - \* Communiquer via les RS et les pages affaires
- Objectifs des HB: découvrir les nouveautés de l'offre: destinations et venues. Fort intérêt pour les hôtels  
Compte Twitter peu relayé: 67% non

## Partager des moments forts

- \* Vivre une expérience qualitative

Les Voiles: un moyen de proposer une expérience exclusive. Une opportunité de capter des clients qualitatifs





# VISITES/ACTIVITES/INCENTIVES

## ⇒ A travers la destination hôte

- Visite guidée du village en petits groupes
- Marché provençal place des Lices
- Domaine viticole Bertaud Belieu: visite dégustations
- Pétanque Boboules

Accueil peu qualitatif au domaine

Organisation confuse du challenge pétanque

## ⇒ A travers le grand événement « les voiles »

- Sortie en mer à bord de la Pouncho

Déception de l'annulation de la régata





# Dîners et Entertainment





# Panels d'experts

## ⇒ **Auprès des décideurs et des influenceurs**

### Objectifs :

- ▶ Présenter les nouveautés MICE en France et les évolutions
- ▶ Discussion avec les professionnels sur leurs problématiques de travail
- ▶ Identifier leurs attentes afin de pouvoir mieux les accompagner
- ▶ Renforcer notre connaissances sur l'évolution des besoins du marché
- ▶ Sonder les agences sur de futurs projets



## **9 panels d'experts réunissant plus de 80 experts de la filière avec une thématique appliquée selon les marchés**

- > **Allemagne** : Branche MICE automobile (avec eductour Nice)
- > **Belgique** : Incentive/séminaire + Panel dédié aux associations
- > **Brésil, Chine** : MICE
- > **Espagne** : Psychologie et la sociologie appliquées au comportement des audiences lors d'événements
- > **Grande-Bretagne** : MICE (avec eductour Megève)
- > **Inde** : Wedding Planners
- > **Italie** : MICE (avec eductour Nice)

## CORPORATE HOSPITALITY

- Le Jeudi 06 décembre 2018
- **Porsche Experience Center**
- Le Mans

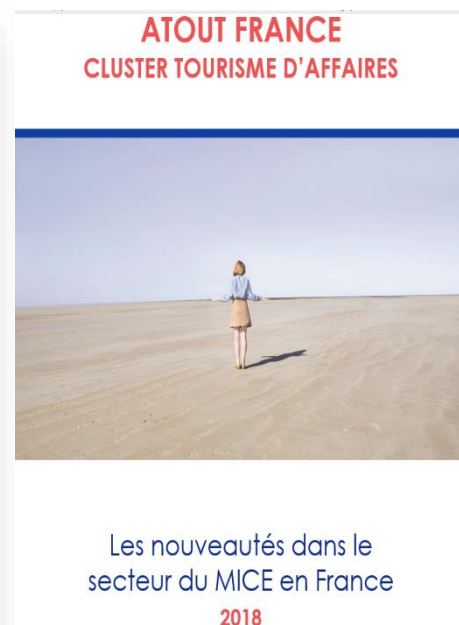


- Invitation de clients VIP des marchés UK et All à participer à un événement incentive français innovant
- Clients arrivés la veille et hébergés au Lutetia à Paris
- AR/TGV pour une journée sur le site
- Activités Incentive par ateliers de conduite automobile sur le circuit, visite du site et espaces privatisables
- Ouvert à 3 partenaires

## Les outils du cluster



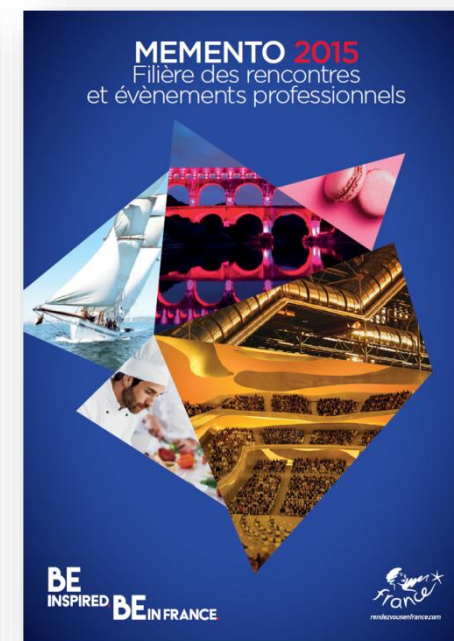
Calendrier des  
grands événements



Nouveautés et  
actualité de l'offre  
MICE



Tendances Marchés



Memento

# OUTILS

- Mise à jour du flyer cluster TA
- Objectif de mieux valoriser les actions du cluster auprès des membres
- Prospection de nouveaux membres
- Mapping par collège

## CLUSTER TOURISME D'AFFAIRES DE ATOUT FRANCE

| PROMOTION EFFICACE DE LA DESTINATION FRANCE                                                                                                                                                                                                                                                                                                    | INTELLIGENCE ECONOMIQUE                                                                                                                                                                                                                                                        | INSTANCE PARTICIPATIVE                                                                                                                                                                                                                                                            | DEMARCHE MARKETING                                                                                                                                                                                                                                     |
|------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|--------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|-----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|--------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| <ul style="list-style-type: none"> <li>Des actions sur 11 marchés prioritaires</li> <li>Une mise en contact avec un réseau de clients ciblés</li> <li>Un moyen de promouvoir l'offre MICE française à l'international</li> <li>Un gain de temps pour accéder à une visibilité internationale</li> <li>Un accès aux outils marketing</li> </ul> | <ul style="list-style-type: none"> <li>En lien avec les professionnels du secteur</li> <li>En coordination avec le service Ingénierie Atout France et le réseau international (33 bureaux Atout France dans le monde)</li> <li>Une production d'études et de panels</li> </ul> | <ul style="list-style-type: none"> <li>Animation du réseau : rencontres inter collèges, échanges d'expériences/networking/success stories</li> <li>Séminaires/ateliers/debats pour co-construire les Plans d'Actions</li> <li>1 commission dédiée à la filière Congrès</li> </ul> | <ul style="list-style-type: none"> <li>Actions sur mesure et collectives</li> <li>Valorisation des segments Meetings, incentives, congrès</li> <li>Présence sur les grands salons / workshops</li> <li>Stratégie dynamique de communication</li> </ul> |

PRÈS DE 200 ACTIONS PAR AN

### OBJECTIFS DU CLUSTER

POSITIONNER LA FRANCE COMME UNE DESTINATION MICE INCONTOURNABLE.

DEVELOPPER L'OBSERVATION ET LA CONNAISSANCE des marchés, afin de répondre aux besoins spécifiques des clients.

REINFORCER L'INNOVATION, par l'animation des réseaux sociaux et des supports numériques.

VALORISER LES SERVICES PERSONNALISÉS ET LES NOUVEAUTÉS DE NOS MEMBRES.

DEVELOPPER LES OPÉRATIONS DE PROMOTION en s'appuyant sur les marques mondiales de destination.

DÉFRICHER DE NOUVEAUX MARCHÉS en assurant une veille dynamique.

### REJOINDRE LE CLUSTER, POUR...

S'IMPLIQUER dans une démarche collective et être un acteur du développement de la filière.

PARTICIPER à des manifestations promotionnelles exclusives et bénéficier des tarifs du Cluster.

ACCÉDER à des outils marketing adaptés.

MAÎTRISER les tendances et les évolutions des marchés prioritaires

DÉVELOPPER de nouveaux contacts clients.

FIDÉLISER votre démarche de promotion.

MUTUALISER les moyens financiers pour avoir un impact plus fort sur des marchés de plus en plus concurrentiels.

### UNE STRATÉGIE GLOBALE AU SERVICE DE LA PROMOTION POUR...

ACCOMPAGNER les membres pour se démarquer d'une concurrence européenne et internationale de plus en plus vive.

CONNAÎTRE LES CIBLES : professionnels et prescripteurs internationaux (agences, corporate, associations, presse et influenceurs).

MAÎTRISER les enjeux du secteur afin d'anticiper les besoins.

### QUI COMPOSE LE CLUSTER ?

1 CENTAINE DE PROFESSIONNELS REPRESENTATIFS DU SECTEUR

1 BUREAU COMPOSÉ DE REPRESENTANTS DE VOTRE COLLÈGE

### 11 MARCHÉS PRIORITAIRES À VOTRE ÉCOUTE

➤ MARCHÉS MATURES : ALLEMAGNE - BELGIQUE - ÉTATS-UNIS - ESPAGNE - ITALIE - PAYS-BAS - ROYAUME-UNI

➤ MARCHÉS EMERGENTS : BRÉSIL - CHINE - INDIE - RUSSIE

### LES OUTILS ET RELAIS

- Publication Tendances Marchés Prioritaires.
- Mémento Filiale des rencontres et événements professionnels.
- Vidéo France cible affaires.
- Présence sur les supports de présentations Cluster.
- Des pages affaires dédiées sur le site [www.meetingfrance.fr](http://www.meetingfrance.fr)
- Brochure Congrès.
- Compte twitter @CLUSTER\_MICE.

### OPTIMISER VOTRE ADHÉSION EN

- Sollicitant l'expertise de nos responsables tourisme d'affaires en France et à l'étranger.
- Diffusant l'actualité de votre structure.
- Préparant en amont les événements auxquels vous participez.
- Accueillant les opérations du Cluster.
- Bénéficiant de tarifs préférentiels.

### VOS CONTACTS AU SIEGE

Clémence Barret - [clemence.barret@atout-france.fr](mailto:clemence.barret@atout-france.fr)  
 Sandie Meynrel - [sandie.meynrel@atout-france.fr](mailto:sandie.meynrel@atout-france.fr)  
 Alexandra Merignac - [alexandra.merignac@atout-france.fr](mailto:alexandra.merignac@atout-france.fr)

Information générale - +33 (0)1 42 96 70 00

### CONTRIBUTIONS ANNUELLES

|                       | Structure privée (en fonction du CA) | Adhésion multi sites            |
|-----------------------|--------------------------------------|---------------------------------|
| Membre institutionnel | 1720 €                               | de 2585 € à 3337 €              |
|                       |                                      | Établissements affiliés : 515 € |

\* Contributions HT, membres du GE exclusivement



# Site Web



ENGLISH FRANÇAIS

**BE INSPIRED BE IN FRANCE**

FRANCE MEETING & CONVENTION BOARD

France.fr



**#OUVERTURE : PARIS CONVENTION CENTRE (PCC)**  
Ouverture du PCC (Paris Convention Centre), le plus grand centre de congrès d'Europe!  
Paris Expo Porte de Versailles, dont la première phase des travaux s'achève avec l'...

- ▶ ACCUEIL
- ▶ POURQUOI CHOISIR LA FRANCE ?
- ▶ ACCESSIBILITE
- ▶ DESTINATIONS
- ▶ EVENEMENTS D'AFFAIRES
- ▶ CONGRÈS
- ▶ HÉBERGEMENTS
- ▶ LIEUX ÉVÉNEMENTIELS
- ▶ NOS PARTENAIRES
- ▶ AGENDA
- ▶ CONTACT

#CONGRÈS : FRANCE, DESTINATION CONGRÈS

#INNOVATION : APPLICATION CANNES 360°

#OUVERTURE : PARIS CONVENTION CENTRE (PCC)

#AGENDA : DATES A RETENIR

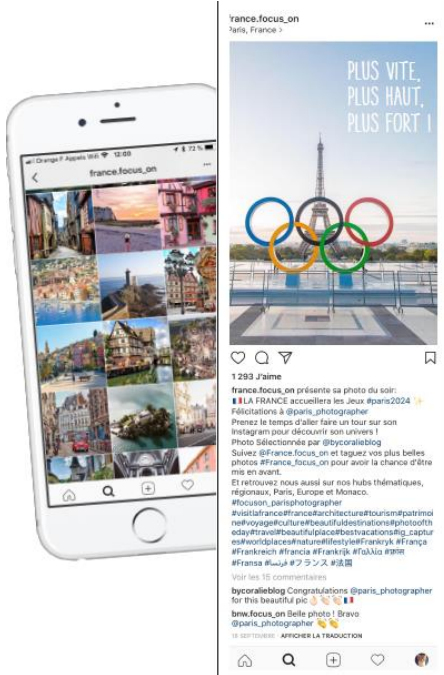
#INNOVATION : VIDEO BUSINESS EN FRANCE

Le saviez-vous ?

LA FRANCE, UNE DESTINATION DE CHOIX POUR VOS CONGRÈS

Les pages affaires [www.meeting.france.fr](http://www.meeting.france.fr)

# Stratégie Digitale



## Objectifs

- Mettre en avant les offres des membres en travaillant sur la qualité de l'information et des contenus diffusés,
- Augmenter la visibilité du site internet et améliorer la diffusion de l'information auprès des cibles internationales,
- Positionner le cluster comme un leader d'opinion, au faîte de l'actu et des tendances, une source d'informations exclusives, nouvelles et percutantes.



**Twitter :** @CLUSTER\_MICE

1476 abonnés

Publications quotidiennes

# ACTION DE VEILLE ASEAN

## Atout France en ASEAN, en chiffres (2017)

Nombre d'opérations B2B/B2C : **84**

Nombre de partenaires accueillis : **58**

Nombre d'agents formés aux produits France (workshop, séminaires de formation + éductours) : **630**

Contre-valeur publicitaire réalisée : **1,3 Millions €**

Nombre de fans sur Facebook : **141 000** (Octobre 2018)

# ACTION DE VEILLE ASEAN

## LES ENJEUX

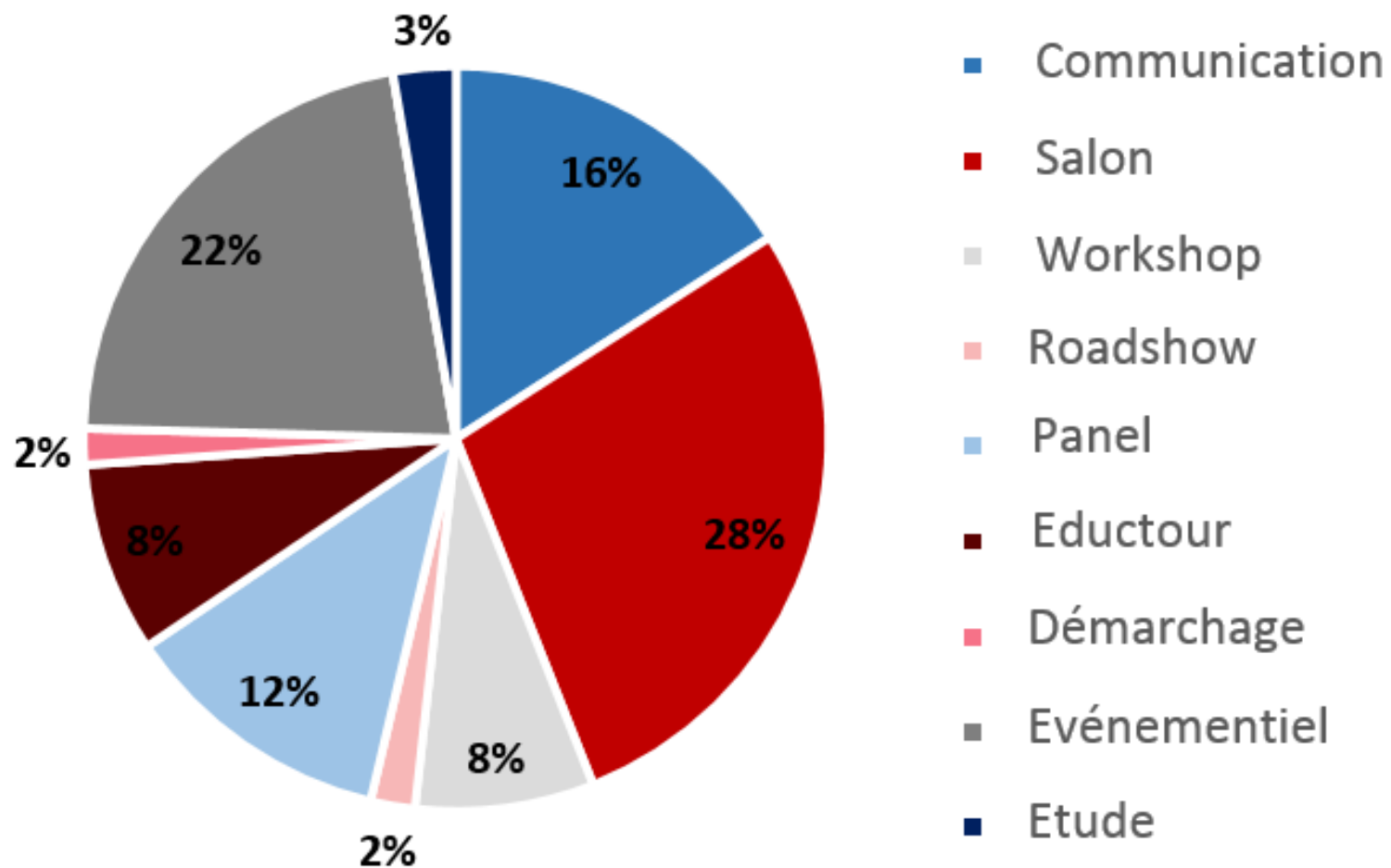
- Le marché touristique Sud-est asiatique à l'**export** (près de 60 M de voyages à l'étranger en 2017), une **croissance** et un **potentiel exceptionnels** pour notre destination.
- Une **évolution accélérée** : Un marché et une industrie soumis à des changements rapides
- Un **accès complexe** pour les destinations et pour les professionnels français du tourisme
- Une **concurrence** (asiatique, océanienne et américaine) en renforcement constant
- Pour Atout France, la nécessité d'une **veille soutenue** et d'une **capacité d'innovation** sur les actions de marketing et de promotion.



## BUDGET 2018

| MARCHES                    | Budget 2018        |
|----------------------------|--------------------|
| Multi-marchés              | 150 945 €HT        |
| Multi-marchés Associations | 64 928 € HT        |
| Allemagne                  | 39 750 €HT         |
| Royaume Uni                | 32 597 € HT        |
| Etats-Unis                 | 28 040 € HT        |
| Belgique                   | 25 466€ HT         |
| Espagne                    | 23 115 € HT        |
| Chine                      | 14 000€ HT         |
| Inde                       | 13 000 € HT        |
| Italie                     | 8 000 € HT         |
| Pays-Bas                   | 7 000€ HT          |
| Brésil                     | 7 000€ HT          |
| Russie                     | 4 700€ HT          |
| <b>TOTAL PROMOTION</b>     | <b>418 541 €HT</b> |

## Répartition du budget par typologie d'actions



## BILAN BUDGETAIRE DES ACTIONS 2018

| RECETTES                                                                                                                             |                    |
|--------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|--------------------|
| Fonds de promotion                                                                                                                   |                    |
| Contributions                                                                                                                        | 153 481 €HT        |
| Facturation sur actions Multimarchés<br>(dont marché d'opportunités) & Congrès<br>(hors actions facturées en direct par les bureaux) | 130 060€HT         |
| Abonnement par Atout France                                                                                                          | 135 000 €HT        |
| <b>TOTAL DES RECETTES</b>                                                                                                            | <b>418 541€ HT</b> |
| DEPENSES                                                                                                                             |                    |
| Multi-marchés                                                                                                                        | <b>150 945 €HT</b> |
| Multi-marchés Associations                                                                                                           | <b>64 928 € HT</b> |
| 11 Marchés prioritaires                                                                                                              | <b>202 668 €HT</b> |
| <b>TOTAL DES DEPENSES</b>                                                                                                            | <b>418 541 €HT</b> |

# **APPROBATION DU BUDGET 2018**



# Tendances MICE 2019

“Paris ‘most competitive city’ in attracting international meetings”

**Source AMI**

Paris has topped a new index which ranks cities in terms of their competitiveness in attracting international conventions.

followed by Washington, Barcelona, New York and Boston.

11 key drivers : convention centre capacity, hotel capacity and air access, size of the destination's association community, cost and destination appeal in both a business and tourism sense, logistics, market size, economy, business environment and safety & stability.

# Tendances MICE 2019

- **Le coût des réunions et événements est partout à la hausse.**
- **Le marché Groupe reprend des couleurs: 2018 positif dans les réservations**
  - La sécurité reste un critère important.
  - Rassuré sur un ROI optimisé
  - Proposer une expérience simple et efficace: émotions garanties.
  - Personnalisation de l'événement + digitalisation pour plus de performances de communication.

# Nouveautés de l'offre à venir

## >Le Grand Hotel-Dieu Intercontinental à Lyon

5 étoiles - Cité de la Gastronomie – Centre de convention 2700m2

## >Hôtel Mama Shelter Swam à Lille

12000m2 – Rooftop

## >Ouverture de l'Hôtel de 50m de haut près du musée Pompidou à Metz

Design par Philippe Starck

## >Hôtel Hampton by Hilton à Clichy

7 salles de séminaires – Café concept « Peak Surf Café »

## >Barrière Le Fouquet's Paris

Rénovation avec 19 chambres et suites supp avec vue sur les Champs Elysées

## >Mama Shelter et Novotel au sein du parc des expositions Paris Expo Porte de Versailles

Etablissements nouvelle génération

## >Hôtel Hilton Paris Eiffel Tower

Design par Philippe Starck

## >CO'MET – Centre Orléans >Métropole

Concept novateur

## >Cité de la Gastronomie à Dijon

## >Agrandissement du Grimaldi Forum à Monaco

Centrale solaire photovoltaïque

## >Centre des Congrès d'Angers

3500m2 en centre ville



# **STRATEGIE ET PLANS D' ACTIONS 2019**



# Objectifs opérationnels

- Renforcer et exploiter la stratégie de marques mondiales de destination
- Développer une approche marketing segmentée et ciblée selon chaque marché
- Développer la communication via les réseaux d'influence
- Occuper le marché: networking auprès des clients
- Développer la connaissance des marchés
- Poursuivre le nouveau format de France Meeting Event et développer le Corporate Hospitality
  - Intensifier les actions de la commission congrès

# Axes stratégiques

- Choix de plans d'actions sur 11 marchés prioritaires
- Valoriser les missions du cluster auprès des membres pour mieux en comprendre les intérêts de son adhésion
- Mieux positionner les actions pour accompagner les membres dans leurs choix de promotion
- Proposer dans les PAC des actions innovantes, fortes en concept et fédératrices
- Utiliser l'expertise des bureaux et suivre l'évolution des besoins de la clientèle MICE internationale
- Promouvoir la diversité de l'offre et s'imposer face à la concurrence
- Animer le réseau, recruter de nouveaux membres
- Informer via notre présence dynamique sur le digital

# Plans d'actions 2019

## Marchés matures prioritaires

Allemagne  
Belgique  
Royaume-Uni  
Etats-Unis

## Marchés matures

Espagne  
Italie  
Pays-Bas

## Marchés émergents

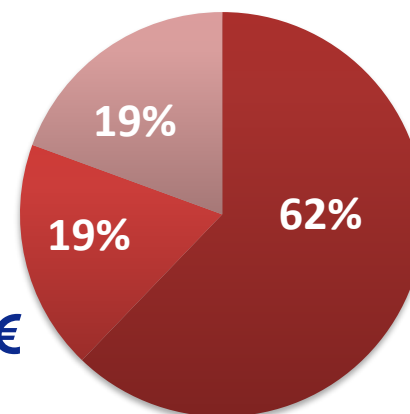
Brésil  
Chine  
Inde  
Russie

⇒ **Nouveau marché en 2018 : PAYS-BAS**

⇒ **Actions d'opportunités 2018-2019: ASEAN**

**Répartition des fonds de promotion du cluster  
( hors multi-marchés)**

**Total : 197 950 €**



■ Marchés prioritaires

■ Marchés matures

■ Marchés émergents

# Les marchés d'intervention

## Allemagne

Marché à la clientèle mature et à forte concurrence qui demande un engagement sur le long terme.

La France est recherchée pour les lancements automobiles, les incentives, les conférences de 150 à 300 pax.

## Belgique

A la recherche de concepts créatifs, stimulants et participatifs. Présence de + de 1500 siège d'associations internationales = un axe de développement de la cible des congrès.

## Grande-Bretagne

Le bleisure est de + en+ répandu = effet de prolongation du voyage à développer.

Demandes d'événements sur mesure, personnalisés et rentables.

Nécessité de bien connaître les clients: contacts directs et présence indispensable sur les Réseaux Sociaux.

# Les marchés d'intervention

## Etats-Unis

Les incentives augmentent, les délais de planification de + en + courts.

1er marché émetteur « long courrier » pour l'hexagone, développement des lignes aériennes à bas coûts. Dollar moins fort que l'euro = terrain favorable. Les démarchages sont appréciés par les agences: nécessité d'être réactifs aux briefs.

## Espagne

1<sup>ère</sup> position de la France comme destination « affaires » à l'étranger.

Le budget destiné aux événements corporate est en augmentation.

l'exigence est mise sur la réactivité et la compétitivité. On note de plus en plus de spécialisation des agences.

## Italie

Conjoncture économique du pays positive: marché en reprise.

Développement des événements Meet-Incentive de petite et moyenne taille vers la France, mais très qualitatifs. Besoin de Retour Sur Emotion!



# IBTM World Barcelona en images

IBTM 2018



# Les marchés d'intervention

## Pays-Bas

Importance de l'humain dans l'organisation d'événements MICE.

La France est la 4<sup>ème</sup> destination TA

Beaucoup d'opportunités à développer autour d'Eductours

1<sup>er</sup> panel en décembre 2017: retours positifs. Intérêt pour les « secondary destination » car Paris très connoté Loisirs pour eux. Fort intérêt pour les voyages incentives dans des villes autres que les capitales mais avec une desserte directe. Sensibilité au développement durable.

## Brésil

1<sup>er</sup> pays d'Amérique Latine sur le segment MICE.

La France est encore considérée comme une destination chère en Europe du au manque d'informations sur la variété de l'offre dans une gamme de prix accessibles.

# Les marchés d'intervention

## Inde

Pays de la zone Asie qui a connu la plus forte croissance de son secteur MICE après la Chine. Progression des demandes d'incentives en France. Une nouvelle tendance en progression, notamment auprès des Millennials : "bleisure" (2 nuitées supplémentaires en moyenne pour visiter et faire shopping)

## Russie

Les réservations aériennes affichent une nette progression. Les entreprises organisent + d'événements en dehors de la Russie = stabilité de la monnaie. La France est souvent considérée comme destination plus chère que l'Italie, l'Espagne, l'Allemagne. Importance de bien souligner les composantes de l'offre et la qualité.

## Chine

Les grandes entreprises de secteurs innovants: budgets pour des grands incentives . Ex: Oriflame en 2018 avec 1000 pax.

Potentiel pour développer les congrès.

# Plans d'actions 2019





## MULTI-MARCHES

### BUDGET GLOBAL

152 050€ HT



→ Opérations et actions de communication vers la cible MICE et des actions dédiées aux membres

### → Événement phare: France Meeting Hub Event

**Descriptif** ▶ Événement MICE ultra qualitatif avec workshop et networking autour d'une thématique forte

**Nombre de professionnels internationaux attendus** ▶ 40 top décideurs

**Nombre de partenaires souhaité** ▶ 40

#### **Format de l'opération**

▶ ½ journée de workshop, 2 soirées, incentive, networking clients et membres

#### **Objectifs**

▶ Découverte de la destination et du savoir faire français en matière d'organisation d'événements

▶ Animation de réseaux d'influenceurs et de décideurs internationaux

▶ Valorisation de l'offre MICE en France



| Nom de l'action                                        | Montant total<br>(€ HT) | Budget Cluster | Facturation<br>membres | Apport<br>Atout<br>France | Autres<br>Apports<br>financiers | Valorisation des<br>apports en nature |
|--------------------------------------------------------|-------------------------|----------------|------------------------|---------------------------|---------------------------------|---------------------------------------|
| Événementiel :<br>France Meeting Event                 | 105 000€                | 30 000€        | 75 000€                | -                         | -                               |                                       |
| Corporate Hospitality                                  | 9 000€                  | 8 000€         | 1 000€                 | -                         | -                               | Frais d'accueil                       |
| Outils marketing                                       | 3 000€                  | 3 000€         |                        |                           | -                               |                                       |
| Communication :<br>Réseaux Sociaux                     | 2 500€                  | 2 500€         |                        | -                         | -                               | -                                     |
| Rencontres<br>Inter-collèges                           | 3 000€                  | 3 000€         |                        | -                         | -                               | -                                     |
| Actions d'opportunités                                 | 2 000€                  | 2 000€         |                        |                           |                                 |                                       |
| Assemblée générale et séminaire –<br>séminaire interne | 22 550€                 | 19 550€        | 3 000€                 |                           |                                 |                                       |
| Frais de fonctionnement                                | 5 000€                  | 5 000€         |                        | -                         | -                               | -                                     |
| TOTAL                                                  | 152 050€                | 73 050€        | 7 900€                 |                           |                                 |                                       |
|                                                        |                         |                |                        |                           |                                 |                                       |

## **MULTI-MARCHES – CONGRES**

(Hors actions en direct sur les marchés)

**CIBLE ASSOCIATIONS**

**BUDGET GLOBAL 94 900€ HT**

**→ 10 Actions dont une soirée à Bruxelles  
« France, your next congress destination »**

### **Descriptif**

Soirée France réservée aux associations internationales dans un lieu exclusif mêlant conférence et networking

**Nombres de visiteurs attendus : 25-30**

### **Profil des partenaires ciblés**

☒ Institutionnels congrès ☒ Privés [centres de congrès, hôtels, DMC...]

### **Visibilité pour les partenaires**

- ▶ Communication autour de l'événement (invitation, communication)
- ▶ Catalogue remis aux visiteurs
- ▶ Visibilité sur l'événement



# CONGRES

| Nom de l'action                                                    | Montant total (€ HT) | Budget Cluster     | Facturation membres | Apport Atout France | Autres Apports financiers | Valorisation des apports en nature |
|--------------------------------------------------------------------|----------------------|--------------------|---------------------|---------------------|---------------------------|------------------------------------|
| UK :CAMPAGNE DE COMMUNICATION Magazine AMI                         | 14 950€ HT           | 4 450€ HT          | 10 500€ HT          | -                   | -                         | -                                  |
| UK : EVENEMENTIEL Association Excellence Awards (Londres)          | 1 400€ HT            | -                  | 1 400€ HT           | -                   | -                         | -                                  |
| UK : EVENEMENTIEL : Association networking event à Londres         | 26 250€ HT           | 7 050€ HT          | 19 200€ HT          | -                   | -                         | -                                  |
| Belgique:ÉVÉNEMENTIEL « France, your next congres destination »    | 16 000€ HT           | 2 500€ HT          | 13 500€ HT          | -                   | -                         | -                                  |
| Belgique: EVENEMENTIEL European Association Awards                 | 1 400€ HT            | -                  | 1 400€ HT           | -                   | -                         | -                                  |
| Allemagne : EVENEMENTIEL Association Dinner – IMEX Francfort       | 7 900€ HT            | 3 000€ HT          | 4 900€ HT           | -                   | -                         | -                                  |
| USA : EVENEMENTIEL : Petit déjeuner associatif– IMEX Vegas         | 8 000€ HT            | -                  | 8 000€ HT           | -                   | -                         | -                                  |
| Espagne : EVENEMENTIEL : Petit déjeuner associatif– IBTM Barcelone | 8 000€ HT            | -                  | 8 000€ HT           | -                   | -                         | -                                  |
| SALON Associations World Congress                                  | 9 000€ HT            | -                  | 9 000€ HT           | -                   | -                         | -                                  |
| Reserve Eductour Association                                       | 2 000€ HT            | 2 000€ HT          | -                   | -                   | -                         | -                                  |
| <b>TOTAL</b>                                                       | <b>94 900€ HT</b>    | <b>19 000 € HT</b> | <b>75 900€ HT</b>   | <b>-</b>            | <b>-</b>                  | <b>-</b>                           |

# ALLEMAGNE

**BUDGET CLUSTER**  
**34 750 € HT**

## → Focus SALON IMEX

**Descriptif** ▶ Salon organisé en Mai à Francfort

52 pays présents et environ 9000 visiteurs MICE  
Pavillon France = 277m2

**Professionnels ciblés** ▶ **MICE** : salon destiné aux spécialistes de l'organisation de conférences et congrès, de lancements de produits, d'incentives et de l'achat de contingents dans les établissements accueillant une clientèle d'affaires.

**Nombre de professionnels attendus** ▶ 60

Mise en avant des partenaires à travers les univers de marques mondiales de destination. Espace personnalisable à partir de 4 modules de travail.

Planning de rendez-vous préprogrammés

Espace bar avec animations



\_\_\_\_\_



### → Focus EVENEMENTIEL Corporate Hospitality

#### Descriptif

Se rattacher à un événement phare sur le marché pour y inviter des corporate planners à découvrir l'offre France tout en bénéficiant d'une entrée à un événement exclusif.  
Pressenti : Départ du Tour de France à Bruxelles

#### Visibilité pour les partenaires

- ▶ Communication autour de l'événement (invitation, communication)
- ▶ Catalogue remis aux visiteurs
- ▶ 1 espace sur l'événement

**Nombres de visiteurs attendus : 15-20**

#### Profil des partenaires ciblés

- ☒ Institutionnels
- ☒ Privés [Hôteliers, DMC, convention bureaux...]



# BELGIQUE

| Nom de l'action                                                                               | Montant total (€ HT)   | Budget Cluster         | Facturation membres | Apport Atout France | Autres Apports financiers | Valorisation des apports en nature |
|-----------------------------------------------------------------------------------------------|------------------------|------------------------|---------------------|---------------------|---------------------------|------------------------------------|
| CAMPAGNE DE COMMUNICATION : Meeting planners                                                  | 2 175€ HT              | -                      | 2 175€ HT           | -                   | -                         | -                                  |
| WORKSHOP : Roadshow BeNeLux                                                                   | 25 500€ HT             | 2 500€ HT              | 23 000€ HT          | -                   | -                         | -                                  |
| EVENEMENTIEL : « Corporate Hospitality »                                                      | 10 750€ HT             | 2 500€ HT              | 8 250€ HT           | -                   | -                         | -                                  |
| EVENEMENTIEL : Rail Away                                                                      | 15 000€ HT             | 2 500€ HT              | 12 500€ HT          | -                   | -                         | -                                  |
| CAMPAGNE DE COMMUNICATION : Associations Internationales                                      | 24 100€ HT             | 4 300€ HT              | 19 800€ HT          | -                   | -                         | -                                  |
| EVENEMENTIEL : « International Association Evening »                                          | 8 000€ HT              | 2 000€ HT              | 6 000€ HT           | -                   | -                         | -                                  |
| FICHER ET CONTENU : Actualisation et enrichissement DB Traduction et mise en ligne de contenu | 4 000€ HT              | 4 000€ HT              | -                   | -                   | -                         | -                                  |
| EDUCTOURS                                                                                     | 2 500€ HT              | 2 500€ HT              | -                   | -                   | -                         | 5 000€ HT                          |
| 2 PANELS D'EXPERTS : Séminaires & Incentives Congrès                                          | 2 000€ HT<br>2 000€ HT | 2 000€ HT<br>2 000€ HT | -                   | -                   | -                         | -                                  |
| TOTAL                                                                                         | 96 025€ HT             | 24 300€ HT             | 71 725€ HT          | -                   | -                         | 5 000€ HT                          |

## → Focus WORKSHOP & SOIRÉE – Sao Paulo « BE INSPIRED, BE IN FRANCE »

**Descriptif** ▶ Journée de séminaire thématique à São Paulo, regroupant les principaux professionnels du secteur MICE, afin de les former à la diversité de l'offre française, clôturée par une soirée VIP avec les décideurs des principales agences spécialisées dans le tourisme d'affaires.

**Workshop** 30 participants (buyers, product managers, event planners...)

**Soirée VIP** 30 participants (décideurs, directeurs, owners...)

**Professionnels ciblés** ▶ 50 à 60 professionnels spécialisés dans le tourisme d'affaires

### Profil des partenaires ciblés

☒ Institutionnels ☒ Privés [Hôteliers, DMC, etc...]

**Nombre de partenaires minimum** ▶ 6 (destination + hébergement et/ou DMC)



## BRESIL

| Nom de l'action                          | Montant total (€ HT) | Budget Cluster | Facturation membres | Apport Atout France | Autres Apports financiers | Valorisation des apports en nature            |
|------------------------------------------|----------------------|----------------|---------------------|---------------------|---------------------------|-----------------------------------------------|
| Eductour<br>« Incentive France »         | 3 000€ HT            | 3 000€ HT      | -                   | -                   | Air France                | Frais d'accueil sur place par les partenaires |
| Workshop<br>« Be Inspired Be in France » | 21 000€ HT           | 3 500€ HT      | 17 500€ HT          | -                   | -                         | -                                             |
| Workshop<br>« Encontros à Francesa »     | 7 600€ HT            | -              | 7 600€ HT           | -                   | -                         | -                                             |
| TOTAL                                    | 31 600€ HT           | 6 500€ HT      | 25 100€ HT          | -                   | -                         | -                                             |

### → Focus TOURNÉE France Affaires

**Professionnels ciblés** ▶ TO/Agences de voyage spécialisés MICE, chefs d'entreprises chinois

#### **Profil des partenaires ciblés**

☒ Institutionnels ☒ Privés [Hôteliers, lieux événementiels]

#### **Format de l'opération**

- ▶ Démarchage en petit groupe auprès des TO/Agences de voyages spécialisés MICE/ ou workshop sur cible corporate à partir de 12 partenaires.
- ▶ Organisation d'un déjeuner / dîner de présentation dans au moins une des villes. Présentation de la ou des destination(s) partenaire(s). Une agence de voyages convie ses clients MICE.
- ▶ Une rencontre presse





| Nom de l'action         | Montant total (€ HT) | Budget Cluster | Facturation membres | Apport Afout France | Autres Apports financiers | Valorisation des apports en nature |
|-------------------------|----------------------|----------------|---------------------|---------------------|---------------------------|------------------------------------|
| SALON : ITB CHINA       | 50 000€ HT           | -              | 50 000€ HT          | -                   | -                         | -                                  |
| Communication digitale  | 8 000€ HT            | -              | 8 000€ HT           | -                   | -                         | -                                  |
| Evènement Golf          | 16 000€ HT           | -              | 16 000€ HT          | -                   | -                         | -                                  |
| Eductour                | 5 000€ HT            | 5 000€ HT      | -                   | -                   | -                         | -                                  |
| Panel d'experts         | 5 000€ HT            | 5 000€ HT      | -                   | -                   | -                         | -                                  |
| Tournée France Affaires | 28 000€ HT           | 4 000€ HT      | 24 000€ HT          | -                   | -                         | -                                  |
| TOTAL                   | 112 000 € HT         | 14 000€ HT     | 98 000€ HT          | -                   | -                         | -                                  |
|                         |                      |                |                     |                     |                           |                                    |

### → Focus MEETINGS & INCENTIVE SUMMIT - MIS

#### Descriptif :

7ème édition organisée par Eventoplus (Magazine spécialiste du MICE en Espagne) ou 540 professionnels meetings & Incentive et 150 sociétés exposantes du marché Ibérique se retrouvent pour une journée de networking, conférence et activités.

#### Profil des partenaires ciblés

☒ Institutionnels ☒ Privés [Hôteliers, DMC, convention bureaux...]

#### Format de l'opération

- ▶ Zone dédiée France, emplacement premium
- ▶ 1 Table par partenaire, 12 RDV préprogrammés avec des hosted buyers Espagnols et portugais
- ▶ Téléchargement d'une application pour la prise de RDV et échanger avec les buyers en amont du salon ainsi que le jour même.
- ▶ Participation aux activités de networking, conférences...

Nombre de visiteurs attendus:

- ▶ 43% Buyers nationaux, 45% d'exposants, 6% Buyers internationaux, 6% visiteurs et speakers



| Nom de l'action                  | Montant total (€ HT) | Budget Cluster | Facturation membres | Apport Atout France | Autres Apports financiers | Valorisation des apports en nature |
|----------------------------------|----------------------|----------------|---------------------|---------------------|---------------------------|------------------------------------|
| IBTM WORLD BARCELONE             | 384 500€ HT          | 14 500€ HT     | 370 000€ HT         | -                   | -                         | -                                  |
| Meetings &Events Summit (MIS)    | 27 000€ HT           | 6 000€ HT      | 21 000€ HT          | -                   | -                         | -                                  |
| Eductour à la rencontre de l'Art | 1000€ HT             | 1 000€ HT      | -                   | -                   | -                         | ACCUEIL SUR PLACE                  |
| TOURNOI DE PADEL                 | 1 500€ HT            | -              | 1 500€ HT           | -                   | -                         | -                                  |
| PANEL D'EXPERTS                  | 1 000€ HT            | 1 000€ HT      | -                   | -                   | -                         | -                                  |
| TOTAL                            | 415 000 € HT         | 22 500€ HT     | 392 50€ HT          | -                   | -                         | -                                  |

### → Focus INCENTIVE ROADSHOW New York, Minneapolis, San Francisco

#### Objectif

- ▶ Entrer en contact avec des clients existants, et nouveaux, intéressés par la France pour leur programme d'incentives.
- ▶ Partager les derniers développements de votre produit

#### New York

Panel d'Experts (déjeuner) avec 5-10 clients  
Cocktail déjeunatoire et interactif dans un lieu attrayant pour 30-40 clients MICE  
Présentation partenaires français

#### Minneapolis

Cocktail déjeunatoire dans un lieu attrayant pour 30-40 clients MICE  
Présentation partenaires français

#### San Francisco (OPTIONNEL, coût supplémentaire)

Cocktail déjeunatoire dans un lieu attrayant pour 30-40 clients MICE







### → Focus CORPORATE HOSPITALITY Wimbledon

#### Descriptif

Faire davantage connaissance avec les clients lors d'une journée décisive de ce tournoi comme par exemple 1/4 ou 1/8 de finale sur le cours central en place VIP.  
Rencontrer les décideurs d'agences incontournables sur le marché.

#### Objectifs

- ▶ Créer et ou renforcer vos liens avec les agences et les corporates
- ▶ Événement sportif très apprécié
- ▶ Donner un update de la destination et des nouvelles offres

#### Format de l'opération

- ▶ Networking pendant toute une journée
- ▶ Déjeuner élaboré par un chef
- ▶ 2 tables de 10 personnes et accès au cours VIP

#### Actions de communication

- ▶ E-news à destination des agences et des corporates britanniques et irlandais
- ▶ Communication sur les réseaux sociaux en amont, pendant et après l'événement



## ROYAUME-UNI

| Nom de l'action                        | Montant total (€ HT) | Budget Cluster    | Facturation membres | Apport Atout France | Autres Apports financiers | Valorisation des apports en nature |
|----------------------------------------|----------------------|-------------------|---------------------|---------------------|---------------------------|------------------------------------|
| Networking Drinks                      | 11 120€ HT           | 2 000€ HT         | 9 120€ HT           | -                   | -                         | -                                  |
| ANTOR                                  | 1 140€ HT            | -                 | 1 140€ HT           | -                   | -                         | -                                  |
| Eductours                              | 2 830€ HT            | 2 830€ HT         | -                   | -                   | -                         | -                                  |
| Eductour Association                   | 1 130€ HT            | 1 130€ HT         | -                   | -                   | -                         | -                                  |
| Oyster Summer Party                    | 2 380€ HT            | 580€ HT           | 1 800€ HT           | -                   | -                         | -                                  |
| Corporate Hospitality <i>Wimbledon</i> | 29 260€ HT           | 11 500€ HT        | 17 760€ HT          | -                   | -                         | -                                  |
| Challenge M&IT corpo                   | 8 200€ HT            | 4 100€ HT         | 4 100€ HT           | -                   | -                         | -                                  |
| Oyster Association Lunch               | 1 140€ HT            | -                 | 1 140€ HT           | -                   | -                         | -                                  |
| Démarchage Cluster                     | 1 500€ HT            | 1 500€ HT         | -                   | -                   | -                         | -                                  |
| DBF Event                              | 5 460€ HT            | 2 730€ HT         | 2 730€ HT           | -                   | -                         | -                                  |
| Advisory Board                         | 2 700€ HT            | 2 700€ HT         | -                   | -                   | -                         | -                                  |
| Cotisation divers                      | 900€ HT              | 900€ HT           | -                   | -                   | -                         | -                                  |
| Oyster Cotisation                      | 1 700€ HT            | 1 700€ HT         | -                   | -                   | -                         | -                                  |
| Communication                          | 2 830€ HT            | 2 830€ HT         | -                   | -                   | -                         | -                                  |
| <b>TOTAL</b>                           | <b>72 290€ HT</b>    | <b>34 500€ HT</b> | <b>37 790€ HT</b>   | <b>-</b>            | <b>-</b>                  | <b>-</b>                           |

## → Focus ÉVÉNEMENTIEL Wedding Sutra Grand Engage

**Descriptif** ▶ Événement organisé annuellement par Wedding Sutra, 1<sup>ère</sup> plateforme dédiée aux professionnels du mariage : panels de discussion suivis par un high tea de networking et par une soirée de remise de prix

**Participants attendus** ▶ Wedding planners, influenceurs, agences de voyages spécialisées...

### Format de l'opération

- ▶ 3 panels de discussion organisés sur les grandes tendances du marché dont 1 panel dédié « Weddings & Celebrations in France »
- ▶ Projection au début du panel d'une vidéo France
- ▶ Mise en avant de la France sur l'ensemble des supports de communication
- ▶ High Tea de networking de 17h00 à 19h00 dédié à la France
- ▶ Visibilité en ligne pour Atout France et ses partenaires
- ▶ Création d'une vidéo sur le panel qui sera mise en ligne sur l'ensemble des plateformes digitales de Wedding Sutra et Atout France



# INDE

| Nom de l'action                                         | Montant total (€ HT) | Budget Cluster    | Facturation membres | Apport Atout France | Autres Apports financiers | Valorisation des apports en nature                             |
|---------------------------------------------------------|----------------------|-------------------|---------------------|---------------------|---------------------------|----------------------------------------------------------------|
| Salon EPEX – Experiential Planner EXPO                  | 11 825 € HT          | 5 600€ HT         | 5 600€ HT           | 625€ HT             | -                         | -                                                              |
| Édition – Manuel “Be Inspired ! Be in France !”         | 16 000€              | 3 000€ HT         | 13 000€ HT          | -                   | -                         | -                                                              |
| Mission de démarchages “Signature Incentives in France” | 3 900€ HT            | 1 300€ HT         | 2 600€ HT           | -                   | -                         | -                                                              |
| Panel d'experts                                         | 1 500€ HT            | 1 500€ HT         | -                   | -                   | -                         | -                                                              |
| Événementiel – Soirée de networking top corporates      | 6 000€ HT            | -                 | 6 000€ HT           | -                   | -                         | Recherche d'un liquor sponsor                                  |
| Événementiel – Wedding Sutra Grand Engage               | 11 000€ HT           | -                 | 8 250€ HT           | 2 750€ HT           |                           |                                                                |
| Éductour Wedding Planners                               | 4 800€ HT            | 2 700€ HT         | -                   | 2 100€ HT           |                           | 15 000€ (accueil sur place pris en charge par les partenaires) |
| <b>TOTAL</b>                                            | <b>55 025€ HT</b>    | <b>14 100€ HT</b> | <b>35 450€ HT</b>   | <b>5 475€ HT</b>    | <b>-</b>                  | <b>-</b>                                                       |

## → Focus TOURNÉE « Roadshow Francia MICE » 2019

### Descriptif

Un roadshow organisé autour de 3 dates sur 2 villes pour 3 temps forts bien définis qui vous permettront de rencontrer plusieurs cibles : des Agences Mice & Luxe 65%, des Entreprises 30%, la presse spécialisée 5%. Des invités soigneusement sélectionnés et **organisant des événements de 50 à 250 personnes** (plus particulièrement les secteurs auto-motive, finances, Banques, Assurances)

### Profil des partenaires ciblés

☒ Institutionnels ☒ Privés [Hôteliers, DMC, convention bureaux, lieux d'événements, transporteurs, etc ...]

### Format de l'opération : 3 jours

- ▶ 1<sup>er</sup> jour : Milan – Soirée présentation et workshop networking
- ▶ 2<sup>ème</sup> jour : Milan – « Formation » auprès d'une des plus importantes Agence Mice de Milan et départ pour Bologne ou Florence – Dîner d'accueil et présentation des partenaires – Nuitée sur place
- ▶ 3<sup>ème</sup> jour : Bologne ou Florence – matinée de workshop et formation avec activité incentive culturelle – Déjeuner sur place et départ





# ITALIE

| Nom de l'action                        | Montant total (€ HT) | Budget Cluster | Facturation membres | Apport Atout France | Autres Apports financiers                                 | Valorisation des apports en nature |
|----------------------------------------|----------------------|----------------|---------------------|---------------------|-----------------------------------------------------------|------------------------------------|
| Tournée « Road Show France MICE » 2019 | 15 900€ HT           | 3 000€ HT      | 12 900€ HT          | -                   | -                                                         | -                                  |
| Démarchage Goupes Mice                 | 2 700€ HT            | -              | 2 700€ HT           | -                   | -                                                         | -                                  |
| Mice & More Next Stop : Pharma         | 5 400€ HT            | 1 800€ HT      | 3 600€ HT           | -                   | -                                                         | -                                  |
| Eductour                               | 1 200€ HT            | 1 200€ HT      | -                   | -                   | Prise en charge du programme par la destination d'accueil | -                                  |
| Panel d'expert                         | 2 000€ HT            | 2 000€ HT      | -                   | -                   | -                                                         | -                                  |
| TOTAL                                  | 27 200€ HT           | 8 000€ HT      | 19 200€ HT          | -                   | -                                                         | -                                  |

## → Focus EDITION Spécial France - MICE & Business Travel

### Descriptif

Dossier spécial France dans le magazine néerlandais bimensuel spécialisé MICE & Business Travel: permet de donner une visibilité au produit MICE France et montrer clairement la diversité de la destination et des produits, la qualité de l'offre ainsi que le savoir faire

**Profil du lectorat** ► Organismes de séjours MICE et tourisme d'affaires

### Plan de diffusion

- Envoi du magazine auprès des décideurs et organisateurs de séjours MICE et tourisme d'affaires
- Annonce du « spécial France » et de ses partenaires dans l'e-newsletter envoyée par MICE and Business Travel (4.800 contacts) et sur leur page Facebook

Ce spécial France peut être associée Roadshow MICE prévue en septembre 2019

### Langue(s) éditée(s) et tirage par version

- Néerlandais – 8.000 exemplaires



## PAYS-BAS

| Nom de l'action                                 | Montant total (€ HT) | Budget Cluster | Facturation membres | Apport Atout France | Autres Apports financiers | Valorisation des apports en nature             |
|-------------------------------------------------|----------------------|----------------|---------------------|---------------------|---------------------------|------------------------------------------------|
| Roadshow Meet the Dutch MICE Industry           | 10 000€ HT           | -              | 10 000€ HT          | -                   | -                         | ATF : 1.350 € HT, suivi, gestion et reporting  |
| Edition Spécial France – MICE & Business Travel | 2 000€ HT            | 1 000€ HT      | 1 000€ HT           | -                   | -                         | AFT: 950 € HT suivi, gestion                   |
| Site nl.meeting.france.fr                       | 1 250€ HT            | 1 250€ HT      | -                   | -                   | -                         | ATF : 3.250 € HT mise en ligne et mises à jour |
| Workshop Business Traveller & Mice event        | 2 000 € HT           | 2 000 € HT     | -                   | -                   | -                         | ATF : 950 € HT suivi, gestion et reporting     |
| Rencontre Pannel d'Experts                      | 2 750€ HT            | 2 750€ HT      | -                   | -                   | -                         | AFT: 950 € HT suivi, gestion                   |
| TOTAL                                           | 18 000€ HT           | 7 000€ HT      | 11 000€ HT          | -                   | -                         | -                                              |

# RUSSIE

BUDGET CLUSTER

3 300 € HT

## → Focus WORKSHOP – TOURNEE FRANCE Ukraine – Russie - CEI

### Format de l'opération

Workshop loisirs & MICE

1er jour: Workshop à Kiev avec des tour-opérateurs et des agents de voyage ciblés

2ème : jour Présentation des marchés Russie-CEI avec la participation des experts Workshop à Moscou avec des tour-opérateurs et des agents de voyage ciblés

Soirée networking France à Moscou

**! Nouveau** 3ème jour : Workshop à Sotchi (capitale des Jeux Olympiques 2014) avec des tour-opérateurs et agences des régions russes et pays CEI

**Professionnels ciblés** ▶ Tour-opérateurs, agences de voyage, agences MICE, presse professionnelle.

**Nombre de professionnels attendus** ▶ 200 professionnels ciblés pendant 3 workshops (80% Loisir, 20% MICE).



# RUSSIE

| Nom de l'action                                      | Montant total (€ HT) | Budget Cluster | Facturation membres | Apport Atout France | Autres Apports financiers | Valorisation des apports en nature |
|------------------------------------------------------|----------------------|----------------|---------------------|---------------------|---------------------------|------------------------------------|
| Séminaire de formation                               | 3 000€ HT            | 800€ HT        | 1 000€ HT           | -                   | 1 200€ HT                 | -                                  |
| Workshop – Tournée France                            | 47 000€ HT           | -              | 7 500€ HT           | 2 000€ HT           | 37 500€ HT                | 3 000€ HT                          |
| Campagne Presse                                      | 3 000€ HT            | -              | 3 000€ HT           | -                   | -                         | -                                  |
| Panel d'experts                                      | 1 000€ HT            | 1 000€ HT      | -                   | -                   | -                         | -                                  |
| Gestion des pages Mettings.france.fr (version russe) | 1 000€ HT            | 1 000€ HT      | -                   | -                   | -                         | -                                  |
| Eductour                                             | 500€ HT              | 500€ HT        | -                   | -                   | -                         | 4 000€ HT                          |
| TOTAL                                                | 55 500€ HT           | 3 300€ HT      | 11 500€ HT          | 2 000€ HT           | 38 700€ HT                | 7 000€ HT                          |



## BUDGET 2019

### PROJET DE RECETTES 2019

#### Fonds de promotion

Contributions des membres

155 000 €HT

Facturation sur actions  
(hors actions facturées en direct par les  
bureaux)

154 900 €HT

Abondement par Atout France

135 000 €HT

**TOTAL DES RECETTES**

**444 900 €HT**

## BUDGET DE PROMOTION 2019

| MARCHES                    | Budget 2019        |
|----------------------------|--------------------|
| Multi-marchés              | 152 050 €HT        |
| Multi-marchés Associations | 94 900 € HT        |
| Allemagne                  | 34 750 €HT         |
| Royaume Uni                | 34 500 € HT        |
| Etats-Unis                 | 29 000 € HT        |
| Belgique                   | 24 300€ HT         |
| Espagne                    | 22 500 € HT        |
| Inde                       | 14 100 € HT        |
| Chine                      | 14 000 € HT        |
| Italie                     | 8 000 € HT         |
| Pays-Bas                   | 7 000 € HT         |
| Brésil                     | 6 500€ HT          |
| Russie                     | 3 300€ HT          |
| <b>TOTAL PROMOTION</b>     | <b>444 900 €HT</b> |

# **APPROBATION DU BUDGET 2019**



**ELECTION DU BUREAU 2019-2021**

**PRESENTATION DES CANDIDATS**

| ACTIVITE                                                        | NOM         | PRENOM    | ORGANISME                                                      |
|-----------------------------------------------------------------|-------------|-----------|----------------------------------------------------------------|
| COLLEGE 1<br><br>Convention Bureau<br>Office de tourisme<br>CRT | LONG        | Clémence  | Convention Bureau Toulouse                                     |
|                                                                 | FONTAINE    | Geneviève | Office de tourisme de Dijon Métropole                          |
|                                                                 | DE BEAUMONT | Axel      | Orléans Val de Loire Tourisme / Orléans Convention             |
|                                                                 | PEAN COUSIN | Laurence  | Hauts-de-France Convention Bureau                              |
|                                                                 | ZANON       | Denis     | Office de tourisme et des congrès de Nice                      |
|                                                                 | DESIR       | Joëlle    | Comité Martiniquais du Tourisme / Martinique Convention Bureau |

|                                                                                  |          |         |                                     |
|----------------------------------------------------------------------------------|----------|---------|-------------------------------------|
| COLLEGE 2<br><br>Palais des congrès<br>Lieux d'événements<br>Lieux d'expositions | CONFLANT | Zdenka  | Business Solutions Disneyland Paris |
|                                                                                  | BUSCEMI  | Gérald  | Biarritz Tourisme                   |
|                                                                                  | BOTTARD  | Thierry | Grand Nancy Congrès et Evénements   |
|                                                                                  | CAILLE   | Denis   | La Cité des congrès de Nantes       |



| ACTIVITE                    | NOM       | PRENOM   | ORGANISME        |
|-----------------------------|-----------|----------|------------------|
| COLLEGE 3<br><br>DMC<br>PCO | GAILLIARD | François | Lafayette Travel |
|                             | ROULLAND  | Pacal    | Holt             |

|                                               |            |         |                                              |
|-----------------------------------------------|------------|---------|----------------------------------------------|
| COLLEGE 4<br><br>Hôtels<br>Chaînes hôtelières | CAPDEVILLE | Jean    | ACCORHOTELS                                  |
|                                               | LEMOUCHOUX | Nicolas | InterContinental Bordeaux – Lyon – Marseille |

|                                                                                                                                     |                      |            |                    |
|-------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|----------------------|------------|--------------------|
| COLLEGE 5<br><br>Traiteurs/restaurateurs<br>Croisiéristes<br>Transporteurs<br>Associations/Fédérations<br>Grands magasins<br>Autres | SUISSA               | Emmanuel   | La Vallée Village  |
|                                                                                                                                     | CHARPENTIER<br>BERRY | Christelle | Galeries Lafayette |
|                                                                                                                                     | NEVEUX               | Raphaële   | UNIMEV             |









**Merci à vous, nos membres du Cluster Tourisme d'Affaires, pour  
votre présence aujourd'hui et lors de tous nos événements.**



France.fr



France.fr