



AG du Cluster Tourisme d'affaires de Normandie

Mercredi 21 Février
Abbaye d'Ardenne

NORMANDIE



Étaient présents :

ANDRE Jean-Yves (Le Mémorial de Caen), BIHOREAU Isa (Center Parcs), BOUTON Pierre (OT Communauté Urbaine d'Alençon), BUGEON Yannick (Rouen Normandie Tourisme & Congrès), CHEVALIER Florence (Le Mans Evènements Anova Alençon), CHICOYNEAU DE LAVALETTE Jennifer (Région Normandie), CHOPLAIN François-Noël (Casino et Hôtel Spa du Béryl), CLEMENT Marie-Gabrielle (CRT Normandie), DEBAIZE Philippe (CRT Normandie), DECANTER Pauline (CID Deauville), DELAHAYE Grégory (CRT Normandie), DELAUNAY Cécile (Le Havre Tourisme), DELFANNE Béatrix (Rouen Normandie Tourisme & Congrès), DUBOCAGE Kevin (OT Intercommunal de Fécamp), DUDOUIT Christelle (OT Granville Terre & Mer), DUFOUR Sarah (Office de Tourisme de Dieppe Maritime), FANGET Sandrine (Région Normandie), FLACHS Sophie (CCI Normandie), FLEURY Justine (Pole International du Cheval), FOUQUIER Karine (CID Deauville), FRANCOIS Marion (La Cité de la Mer), GARNIER Pamela (Latitude Manche), GRAMATYKA Eric (Fabriksolutions), L'HOTELLIER Eugénie (OT Grand Domaine de Bagnoles de l'Orne), HEBERT Clélia (CRT Normandie), HENRY Guillaume (OT du Cotentin), JACQUEL-BLANC Louis-Sébastien (Calvados Attractivité), KERDELANT David (SNC Docks café), LANDEMAINE Delphine (CCI de Caen Normandie), LAVILLE Jean-Louis (CRT Normandie), LE BOT Anaïs (Région Normandie), LE CALONEC Marie (OT Granville Terre & Mer), LECLERC Yves (Rouen Normandie Tourisme & Congrès), LECOQ Véronique (Zenith de Caen), MAISONHAUTE-CHETCUTI Aurélie (Eure Tourisme), MENARD BLANCHARD Claire (Center Parcs), POUSSIER-WINSBACK Marie-Agnès (Région Normandie), PREVOTAT Xavier (Seine Maritime Attractivité), RANGEE Elysée (Tourisme 61 Escap'Orne), REMY Benoit (Le Havre Tourisme), SCOGNAMIGLIO Marc (Cures Marines Trouville MGallery), SECHAUD Paul (Caen Event-Centre de congrès), SILVA Caroline (OT et des congrès de Caen la Mer), VALLET-GALLOU Carole (Groupe Barrière Deauville), MARTIN Audrey (OT et des congrès de Caen la Mer), GESLAIN Vincent (Tourisme 61), LEVALLEY Julie (Abbaye de la Lucerne 50), MALANDA André (FFB) .

Étaient excusés :

MAITRE Axelle (Hippodrome de Clairefontaine), DORMOY Emmanuelle (Région Normandie), ZNAMIEC Marie (BO'Resort), BOIFFARD Anne (Latitude Manche), BRUNEAU Joel (Mairie de Caen), PACAUD Emmanuel (Lisieux Agglo), ARRIVE Benoit (Mairie Cherbourg en Cotentin), HARDOUIN Emmanuelle (OT et des congrès de Caen la Mer), DOSSEUR Bruno (Le Dôme), DE BUEIL Yolande (Palais Bénédictine), BOULAIS Patrice (OT Cabourg), MOREAU Virginie (Communauté Urbaine Caen la Mer), LEJEUNE Michel (Mairie de Forges les Eaux), LEROUX Yann (SMA), Monsieur DARCISSAC (Mairie d'Alençon), BARET Clémence (Atout France).

Ouverture par Marie-Agnès Poussier-Winsback,
Vice-Présidente de la Région Normandie et
1ère Vice-Présidente du CRT Normandie

Ordre du jour

1. Fonctionnement du Cluster
2. Actions en faveur du développement, de la structuration et de la qualification de la filière Tourisme d'affaires
3. Bilan des actions de promotion 2017
4. Budget et plan d'actions « promotion » 2018



1. Fonctionnement du Cluster
Tourisme d'affaires de
Normandie

Une ambition régionale

Faire de la Normandie,
une **destination de Tourisme d'affaires**
en France et à l'international

Pourquoi avoir créé un Cluster Tourisme d'affaires en Normandie ?

Priorité régionale annoncée en 2016

Lancement officiel le 29 mai 2017 à CAEN

- Se regrouper et **féderer** pour être plus **performant**
- Travailler conjointement la **qualification** et la **promotion de l'offre**
- Associer des compétences et définir ensemble la meilleure stratégie pour développer la filière et **augmenter la fréquentation** dans ses infrastructures dédiées

Un cluster, pour qui ?

Un dispositif **au service de la communauté composée de tous les acteurs volontaires**, publics ou privés, de la filière :

- Bureaux des congrès
- Gestionnaires/exploitants d'équipement, lieux de séminaires: parcs expo, salles de spectacle, hôtels, équipements touristiques ...
- Organisateurs de manifestations
- Prestataires de services: traiteurs, transporteurs, agences réceptives, matériels techniques,...
- Collectivités et partenaires institutionnels: CCI, Départements, Agences d'attractivité, Offices de Tourisme...

Un cluster , pour quoi faire ?

Coconstruire une stratégie commune à l'échelle de la destination Normandie pour :

- Développer et renforcer l'offre (les équipements, les services...)
 - Développer le partage d'expérience et les bonnes pratiques
 - Travailler sur l'exhaustivité de l'offre
- Promouvoir l'offre via le Club Promotion «Normandie Meetings & Events»
 - Créer des relations corporate entre les intervenants
 - Renforcer la lisibilité de l'offre
 - Relayer l'offre via des actions commerciales communes

Comment s'organise le cluster?

1) La communauté des acteurs inscrits dans la démarche

Elle souhaite être informée, participer aux assemblées annuelles, et elle bénéficie de la promotion globale de la destination.

La communauté est liée à une offre normande constituée – entre autres - :

- De lieux de congrès
 - De lieux de séminaires, non référencés à ce jour de façon exhaustive
- 2 activités différentes et complémentaires qui impliquent 2 approches différentes et complémentaires pour la structuration de la filière

Comment s'organise le cluster?

2) Un comité stratégique

Composé de la Région, du CRT, des 5 bureaux des congrès, des 5 partenaires départementaux a minima

Son objectif :

- Définir la [stratégie \(offre et promotion\)](#)
- Développer des actions au bénéfice de la communauté

Il rend compte à la communauté lors des AG

Il s'appuie sur des groupes de travail. Deux se sont déjà réunis:

- [Marketing Congrès & Conventions](#) avec les 5 bureaux des congrès
- [Séminaires](#) avec les 5 partenaires départementaux

Comment s'organise le cluster?

3) un Club Promotion

- Les acteurs qui souhaitent participer activement aux actions de promotion adhèrent au Club Promotion (différents niveau d'engagement)
- Le Club Promotion définit un **plan d'actions et un budget** en lien avec le comité stratégique

Comment s'organise le cluster?

4) Une coanimation Région/CRT

L'offre

Pilotée par la Région
Votre interlocuteur :
Jennifer Chicoyneau de Lavalette

La promotion

Pilotée par le C.R.T
Vos interlocuteurs :
Philippe Debaize et Clélia Hebert.



2. Actions en faveur du développement,
de la structuration et de la qualification
de la filière Tourisme d'affaires

3 échelles complémentaires de travail

En cohérence avec la composition de l'offre normande,
le cluster intervient sur :

- l'accompagnement des grands équipements de congrès/conventions
- La structuration d'écosystèmes
- La qualification et le référencement des offres de séminaires

L'offre de congrès : vitrine de la destination

- **Agir sur l'offre normande des 5 villes** ayant un bureau des congrès

Selon les prévisionnels d'exploitation, travailler sur un plan pluriannuel d'investissement pour chacun des grands équipements

- Exemple en cours: CID Deauville, Centre de congrès de Bagnoles de l'Orne

Au-delà de travaux de mise aux normes, il s'agit de définir un **programme d'investissement et de développement important** visant l'excellence (concurrence nationale et internationale)

Et permettre les spécificités pour éviter la concurrence entre équipements normands en jouant plutôt la complémentarité

L'offre de congrès : vitrine de la destination

➤ Développer l'attractivité par l'événement en lien avec les filières d'excellence normandes

Se différencier des autres destinations et donner de la **visibilité** en France, voire à l'international

Il s'agit de **compléter une offre « classique »** qui change de région à chaque édition en créant des événements qui ne sont réellement légitimes qu'en Normandie

Identifier un ou plusieurs événements récurrents ou non créer, « récupérer », « ne pas perdre » un événement

> Travaux en cours avec **l'Agence de Développement pour la Normandie (ADN)** et la **Mission Attractivité Normandie (MAN)** pour créer le lien entre les filières et les organisateurs d'événements

Structuration d'écosystèmes locaux

- **Créer une dynamique locale en faveur du tourisme d'affaires** regroupant tous les acteurs concernés par la chaîne de services (hébergeurs, commerçants, transports,...) en s'appuyant sur les bureaux des congrès quand ils existent, les grands équipements et autres structures porteuses
- **Impulser des plans d'actions locaux et complémentaires** apportant des solutions aux problématiques d'organisation des acteurs, propres à chaque territoire (déléгатaire, propriétaire, bureau de congrès, hôtellerie, ...) et à l'échelle locale
- **Pour les villes de congrès et les villes moyennes**

Qualification et référencement de l'offre de séminaires

Objectif:

Faire monter en gamme et professionnaliser les établissements de séminaires (hôtels, lieux sans hébergement...entre 300 et 350 établissements)

- **Elaboration d'un référentiel** avec critères de sélection garant de la promesse client, avec les 5 partenaires départementaux
1 grille de sélection a été élaborée avec 48 critères, ainsi qu'une charte d'utilisation. Mise en place au 1^{er} semestre 2018.
2 réunions déjà organisées sur le sujet
- S'appuyer sur le retour de la grille de sélection de l'offre de séminaire pour **identifier les besoins**
- **Elaborer un plan d'actions**

Enjeu transversal de professionnalisation

➤ Agir sur la professionnalisation des acteurs : la formation

- Le Comité de Liaisons InterConsulaires (CLIC) réunit les réseaux des Chambres d'Agriculture, des Chambres de Commerce et d'Industrie et des Chambres de Métiers et de l'Artisanat en Normandie,
 - il coordonne et agit notamment pour la promotion et le développement des entreprises commerciales, industrielles, de services, agricoles et artisanales sur le territoire normand.
 - il organise le programme de formation continue Tourisme et l'adapte en fonction des besoins

> Identifier les besoins et adapter les formations



Bilan
des actions de promotion 2017

L'esprit général du Club Promotion

- **Image et notoriété**

Renforcer la notoriété et l'image de la destination

S'appuyer sur une marque de destination forte : La Normandie

Fédérer un esprit d'équipe avec les bureaux des congrès

- **Coordonner la filière et le développement commercial**

Création de 2 groupes de travail :

- Axe 1 : le groupe de travail « Marketing congrès & conventions »
- Axe 2 : le groupe de travail « Séminaires »

- **Soutenir le développement commercial**

par la mise en commun des moyens permettant de mener des actions de promotion

- **Accompagner la promotion et la pré-commercialisation**

Le C.R.T. doit être un facilitateur de business !

Un plan pluriannuel 2017-2019

2017

2018

2019



?

Une signature

Création d'une signature fédératrice dédiée au Tourisme d'affaires

” Normandie Meetings & Events



Dépôt de la signature et des noms de domaine par le C.R.T.



Création d'un logo et d'une charte graphique s'appuyant sur la [marque Normandie](#)

Une marque

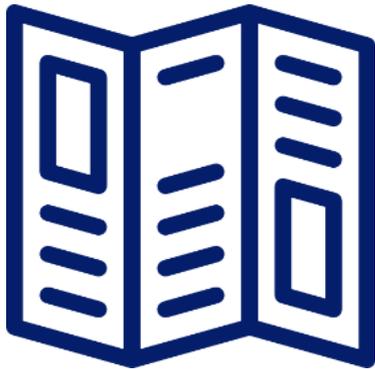
Création d'une marque par l'agence MMAP (qui a conçu la marque pour Normandie Attractivité)

NORMANDIE
MEETINGS & EVENTS

Les outils

L'objectif ?

Communiquer sur « la Normandie, destination Tourisme d'affaires »



Une édition

Notre document d'appel et de séduction format print et digital a été confié à l'agence Pixell du Havre.

Livraison fin mai

Les outils

L'objectif ?

Communiquer sur « la Normandie, destination Tourisme d'affaires »
Et mise en avant des pôles d'excellence des 5 villes



Une vidéo

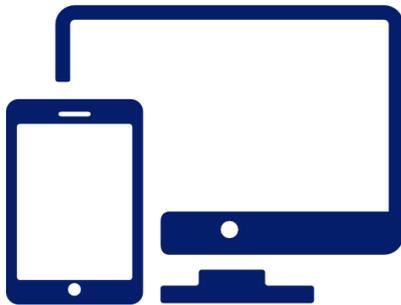
Pour mettre en avant les atouts et équipements de la Normandie.
Ce dossier a été confié à Bokeh Production

LIVRAISON JUIN

Les outils

L'objectif ?

Communiquer sur « la Normandie, destination Tourisme d'affaires »



Un portail web

Un vrai site de mise en relation

Un portail pour tous les centres de congrès

Une présentation des salles de séminaires qualifiées

URL français déposé :

www.normandie-meetings-and-events.com

URL international déposé :

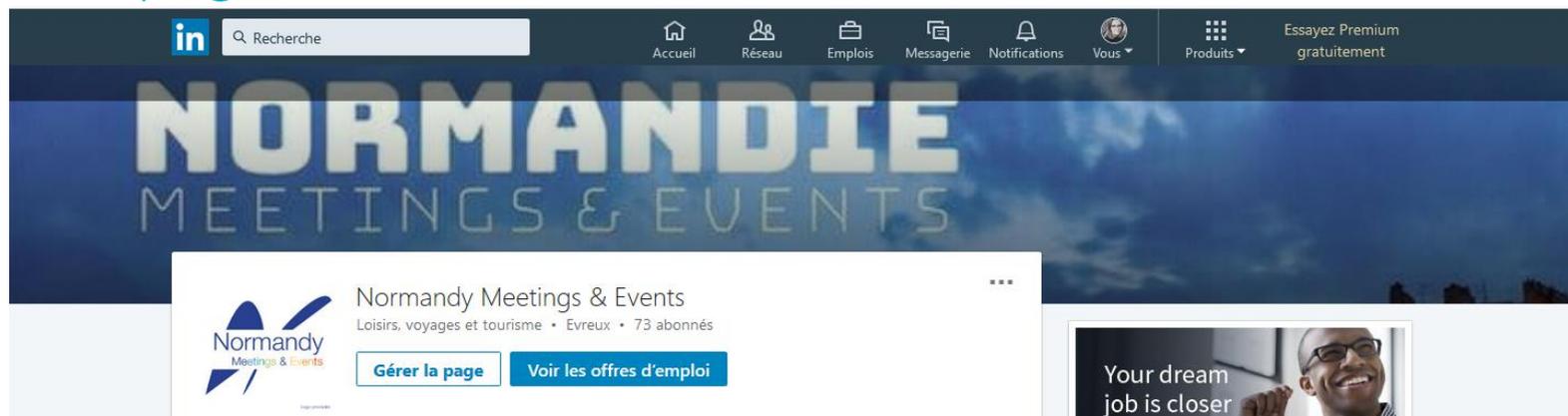
www.normandy-meetings-and-events.com

Un portail web

Livraison été 2018

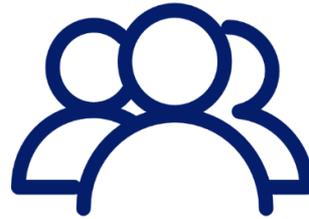


Une page LinkedIn



Ce qui a été fait

Le Club Promotion...



Marketing Congrès &
Conventions

- 1 réunion organisée avec ce groupe de travail en octobre à Evreux pour élaborer le plan d'actions 2018

En régional

Le marché
régional



Présentation du Cluster Tourisme d'affaires de
Normandie à PME développement à Dieppe
le 26 Octobre 2017



En régional

Le marché
régional



Présentation du Cluster Tourisme d'affaires de
Normandie au business Club de l'Office de tourisme
du Havre
le 24 novembre



Les actions promotionnelles

Le marché
Français



Salon Réunir à Paris le 20 & 21 septembre 2017



Présence de 5 bureaux des congrès : Rouen Normandie Tourisme & Congrès, Deauville, Le Havre , Caen la Mer Normandie, et Bagnoles de l'Orne Normandie

Les actions promotionnelles

Le dîner à Deauville du Cluster MICE Atout France
Juin 2017

Le marché
International



Philippe Debaize a rencontré les différents bureaux AF étrangers et
Les membres de ce Cluster pour une première prise de contacts

Les actions promotionnelles

Le Workshop France Meeting Hub
à Nice le 11 et 12 septembre 2017

Le marché
International



Présence de 4 bureaux des congrès : Rouen Normandie Tourisme & Congrès, Deauville, Le Havre et Caen la Mer Normandie – 100 rendez vous réalisés

Les actions promotionnelles

Eductour avec 6 Agences russes MICE
Les 26, 27, 28 et 29 octobre 2017

Le marché
International



Thème : Art de vivre à la française , gastronomie et meetings
Villes visitées : Rouen, Etretat, Honfleur, Caen , Mont Saint Michel
le Breuil en auge

Les actions promotionnelles

Démarchage Belgique : Anvers et Bruxelles
Déjeuner clients au Cercle de Lorraine
Les 14 et 15 novembre 2017

Le marché
International



Présence de 5 bureaux des congrès : Rouen Normandie Tourisme & Congrès, Deauville, Le Havre , Caen la Mer Normandie, et Bagnoles de l'Orne Normandie

Les actions promotionnelles

Le marché
International

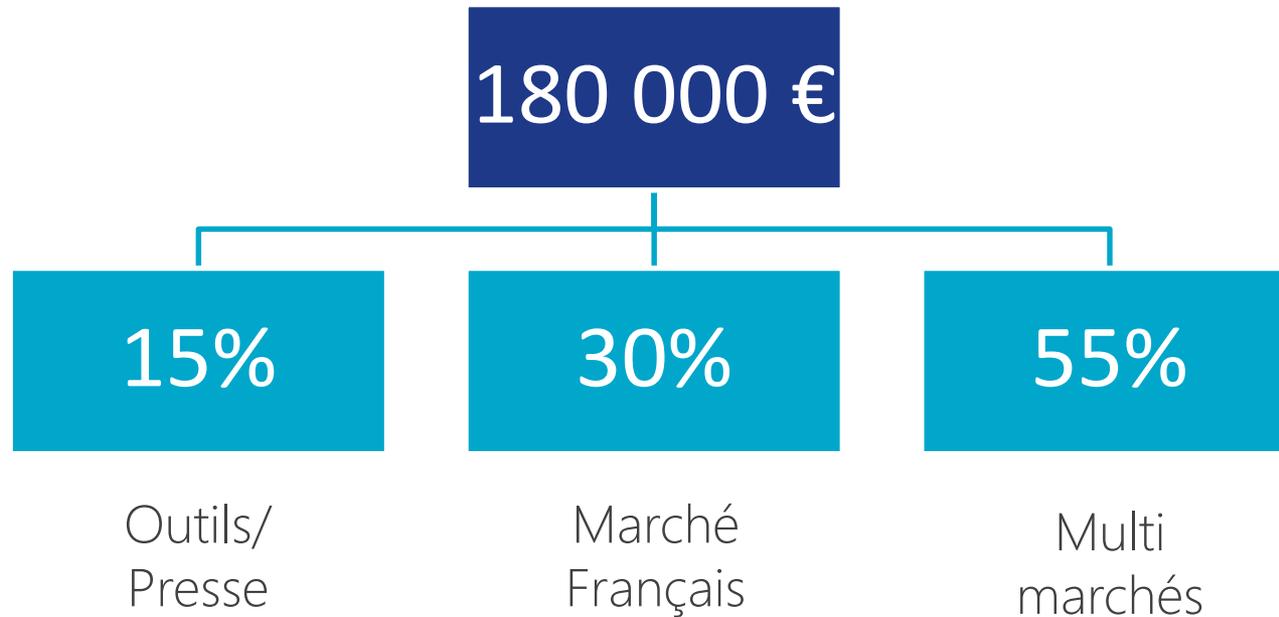


Salon IBTM de Barcelone
Les 28, 29 et 30 Novembre 2017



Clélia a représenté les 5 bureaux des congrès en année 1

Répartition du budget 2018



Le plan d'actions 2018 – Outils

Offline

Sortie de la brochure (mai 2018)

Livraison de la vidéo (juin 2018)

Réalisation de goodies (clés USB...)

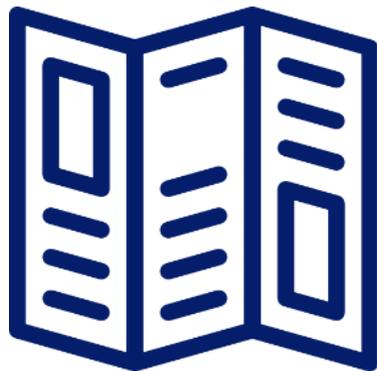
Online

Développement du site web (juillet 2018)

Référencement Bedouk (déjà actif)

Travail sur réseaux sociaux (LinkedIn, Facebook...)

Le plan d'actions 2018 - Presse



VOYAGES ET STRATEGIES

4 pages destination Normandie dans édition de Février

MEET TRAVEL MAG

Insertion dans l'édition d'avril

Focus Normandie 8-10 pages dans l'édition de septembre

EVENEMENTS & CONVENTIONS

Focus Normandie 8-10 pages dans l'édition de novembre

REALISATION D'UN DOSSIER DE PRESSE

Le plan d'actions 2018 - Actions

Le marché
Français



WORKSHOP MICE PLACE (MEET & COM) Paris – le 15 mars 2018

« Destination à moins de 2h de Paris »

*Présence du CRT et des bureaux de Caen la Mer
Normandie, Rouen Normandie Tourisme & Congrès,
Le Havre, et Deauville*

Le plan d'actions 2018 - Actions

Le marché
Français



WORKSHOP SPECIAL NORMANDIE

Paris – le 20 mars 2018 Hilton Paris Opera

*Workshop aux couleurs de la Normandie et
rencontre avec 50 clients Corporates parisiens*

*Présence du CRT et d'une vingtaine de partenaires
dont les 5 bureaux des congrès*

Le plan d'actions 2018 - Actions

Le marché
Français



WORKSHOP MICE PLACE (MEET & COM)
Paris – le 10 avril 2018

« Séminaire au vert : bien-être et golf »

*Présence du CRT et des bureaux de Caen la Mer
Normandie et Bagnoles de l'Orne Normandie*

Le plan d'actions 2018 - Actions

Le marché
Français



WORKSHOP MICE PLACE (MEET & COM)
Paris – le 24 mai 2018

« Séminaire au bord de l'eau »

Présence du CRT et des 5 bureaux des congrès

Le plan d'actions 2018 - Actions

Le marché
Français



WORKSHOP MICE PLACE (MEET & COM)

Lyon – les 28 et 29 mai 2018

30 rendez-vous garantis

Présence du CRT et des bureaux de Caen la Mer Normandie, Deauville et Rouen Normandie Tourisme & Congrès

Le plan d'actions 2018 - Actions

Le marché
Français



DEMARCHAGE (MEET & COM)

Toulouse – 2 jours en juin 2018

*Démarchage et 2 déjeuners clients organisés pour la destination Caen
(promotion de la ligne aérienne Volotea)*

*Déplacement du CRT et du bureau des congrès de Caen
la Mer Normandie*

Le plan d'actions 2018 - Actions

Le marché
Français



2 EDUCTOURS clients MICE
Normandie – dates à déterminer

*Un eductour Bagnoles de l'Orne Normandie-Caen la
Mer Normandie-Deauville*

*Un eductour Rouen Normandie Tourisme &
Congrès-Le Havre et Deauville*

Le plan d'actions 2018 - Actions

Le marché
Belge



WORKSHOP BBT ONLINE

Bruxelles – les 15 et 16 janvier 2018

Workshop à la rencontre de 150 clients

Présence du CRT et des 5 bureaux des congrès

Le plan d'actions 2018 - Actions

Le marché
Belge



DEJEUNER AVEC ASSO INTERNATIONALES Et Atout France

Bruxelles – octobre 2018

Déjeuner avec 10 associations internationales

Présence du CRT et des 5 bureaux des congrès

Le plan d'actions 2018 - Actions

Le marché
Belge



WORKSHOP MICE PLACE (MEET & COM)
Bruxelles – les 18 et 20 novembre 2018

Workshop

Présence du CRT et des 5 bureaux des congrès

Le plan d'actions 2018 - Actions

Le marché
Belge



DEMARCHAGE AVEC ATOUT FRANCE Bruxelles – novembre 2018

*Démarchage 8 clients prospects MICE sur 2 jours
avec 2 déjeuners*

Présence du CRT et des 5 bureaux des congrès

Le plan d'actions 2018 - Outils

Le marché
Belge



NEWSLETTER CIBLE CONGRES

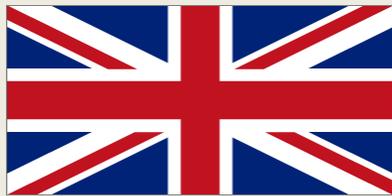
Date à déterminer

Envoi d'une newsletter via Atout France uniquement dédiée à la Normandie

> « *Be inspired Be in France* »

Le plan d'actions 2018 - Actions

Le marché
anglais



Actions à définir avec le bureau
Atout France

Le plan d'actions 2018 - Outils

Le multi
marchés



Renouvellement de l'adhésion au Cluster
Tourisme d'affaires d'Atout France

Inscription aux fiches ICCA

Mise à disposition des fiches aux 5 bureaux des
congrès -Avril

Initiation de l'utilisation de ces fiches par le Bureau
des Congrès des Hauts de France

Le plan d'actions 2018 - Actions

Le multi
marchés



WORKSHOP HEAVENT MEETINGS

Cannes – le 28 et 29 mars 2018

Workshop avec rendez-vous pré-programmés

L'ensemble de la destination représentée par les bureaux des congrès de Deauville et Rouen Normandie Tourisme & Congrès

Le plan d'actions 2018 - Actions

Le multi
marchés



SALON IMEX

Francfort – 15 au 17 mai 2018

Salon avec rendez-vous pré-programmés

L'ensemble de la destination représentée par le CRT Normandie et le bureau des congrès de Caen la Mer Normandie

Le plan d'actions 2018 - Actions

Le multi
marchés



SALON FRANCE MEETING HUB

Lieu à déterminer – sept/nov 2018

Salon avec rendez-vous pré-programmés

*L'ensemble de la destination représentée par le
CRT Normandie + 1 bureau*

Le plan d'actions 2018 - Actions

Le multi
marchés



SALON IBTM

Barcelone – 27-29 novembre 2018

Salon avec rendez-vous pré-programmés

L'ensemble de la destination représentée par les bureaux des congrès Rouen Normandie Tourisme & Congrès et du Havre

Questions réponses

Eure tourisme soumet le fait qu'une offre Tourisme d'affaires dans l'Eure échappe à la commercialisation du cluster :

 De ce fait , nous avons réadapté notre tableau des adhésions au cluster pour tenir compte des différents profils des membres et de leurs attentes.

Madame Flachs de Normandie Qualité Tourisme nous interroge sur le fait d'intégrer le label Normandie Qualité tourisme dans le référencement des salles de séminaire qui est en cours :

 La grille de sélection des salles de séminaires s'est inspirée de ce label et le met en avant auprès des personnes interrogées , afin qu'elles prennent contact si elles souhaitent faire les démarches pour le mettre en œuvre dans leur structure.

Les adhésions au Club Promotion de Normandie Meetings & Events

Barème 2018 - Comité Régional de Tourisme de Normandie

Type	Bureau des Congrès	Office de Tourisme qui commercialise un ensemble d'équipements	Equipement individuel dédié	Structure de soutien	Autre prestataire
Cotisation	6 000 € TTC	1 200 € TTC	600 € TTC	360 € TTC	360 € TTC
Conditions	<ul style="list-style-type: none"> • Concerne Caen, Deauville, Le Havre, Rouen Normandie et Bagnoles de-l-Orne Normandie • La cotisation forfaitaire vaut pour tous les adhérents du Bureau des Congrès • Le C.R.T. s'interdit d'accepter l'adhésion d'un prestataire du territoire non commercialisé par le Bureau des Congrès 	<ul style="list-style-type: none"> • La cotisation forfaitaire vaut pour l'ensemble des équipements commercialisés par l'Office de Tourisme. • Le C.R.T. s'interdit d'accepter l'adhésion d'un prestataire du territoire non commercialisé par l'Office de Tourisme. 	<ul style="list-style-type: none"> • Concerne les équipements d'une capacité minimum de 200 pax (Centre ou Palais des Congrès, salle de spectacle...) non commercialisés par un Bureau des Congrès 	<p>Concerne les partenaires départementaux (ex : CDT), les Offices de Tourisme non gestionnaires d'un Bureau des Congrès, la CCIR... qui n'ont pas d'activité commerciale de tourisme d'affaires mais qui s'engagent pour la réussite du Cluster</p>	<ul style="list-style-type: none"> • Concerne les prestataires de type traiteurs, transporteurs DMC, agences réceptives, sociétés de matériels techniques et audiovisuels, compagnies artistiques... ayant une activité commerciale de tourisme d'affaires

Droits et devoirs	<ul style="list-style-type: none"> • Droit de tirage sur le C.R.T. de 10 000 € TTC à utiliser sur des actions intégrées au plan d'actions du Club promotion et placées sous la bannière Normandie Meetings & Events • Droit de désigner jusqu'à 5 personnes physiques par Bureau des Congrès pour participer aux travaux du Club Promotion (AG, Commissions...) 	<p>Est membre de la Commission « Stratégie Marketing Conventions & Congrès » du Club Promotion.</p> <ul style="list-style-type: none"> • Droit d'accès aux outils et aux actions du Club Promotion moyennant un coût financier. • Participe à l'AG du Cluster Tourisme d'affaires. 	<ul style="list-style-type: none"> • Est membre de la Commission « Stratégie Marketing Conventions & Congrès » du Club Promotion. • Droit d'accès aux outils et aux actions du Club promotion moyennant un coût financier. • Participe à l'AG du Cluster Tourisme d'affaires. 	<ul style="list-style-type: none"> • Les partenaires départementaux coaniment la Commission « Stratégie des séminaires » • Droit d'accès aux outils et aux actions du Club promotion moyennant un coût financier. • Participe à l'AG du Cluster Tourisme d'affaires 	<ul style="list-style-type: none"> • Droit d'accès aux outils et aux actions du Club promotion moyennant un coût financier. • Participe à l'AG du Cluster Tourisme d'affaires
-------------------	---	--	--	--	---

Merci !