



Plan d'actions Tourisme d'affaires - Rencontres et événements professionnels

La France est une terre événementielle dans sa culture et son histoire, leader dans l'organisation et l'accueil d'événements, de congrès et de salons internationaux.

Chiffres clés

40 000

professionnels de la filière

200

sites d'accueil dédiés en
France

380 000

événements d'entreprises et
d'institutions par an

Découvrir les actions du pôle Tourisme d'affaires - Rencontres et événements professionnels

Le tourisme d'affaires en France

Véritable enjeu pour la destination, les rencontres et événements professionnels représentent une activité essentielle pour l'économie du pays tant en matière de poids des retombées économiques que de capacité à agir comme levier pour le rayonnement à l'international des expertises et des savoir-faire des entreprises françaises pour l'ensemble des secteurs.

La filière en quelques chiffres



40 000 professionnels de la filière

200 sites d'accueils dédiés

300 Millions d'euros investis dans les équipements en 2022

3 000 congrès

380 000 événements d'entreprises et d'institutions

1 200 foires et salons

77 Millions de participants-visiteurs, dont 6,8 millions d'étrangers

Autour de 40 Mds de dépenses générées par l'activité de la filière.

Sources : UNIMEV et partenaires (2018/2019)

La filière en quelques chiffres

Le Pôle tourisme d'affaires

Le pôle tourisme d'affaires rassemble tous les acteurs clés de la filière mobilisés autour d'une ambition commune : **renforcer la compétitivité et l'attractivité de la France en tant que destination MICE & Congrès.**

En s'appuyant sur une approche transversale impliquant tous les domaines d'expertise d'Atout France, le pôle tourisme d'affaires met tout en œuvre pour accompagner et optimiser le développement harmonieux et durable du tourisme d'affaires dans un contexte de concurrence internationale important.

La feuille de route du pôle tourisme d'affaires est définie en concertation au sein du **Comité Stratégique** du Pôle sous la présidence de **Béatrice Cuif-Mathieu**, directrice générale de Destination Nancy, ainsi que la vice-présidence de **Corinne Ménégau**, directrice générale de Paris Je t'aime et **Jean Capdeville**, VP Strategic Partnership chez Accor.

Les axes de travail

La feuille de route du pôle tourisme d'affaires s'articule autour de 3 grands axes :

- **Evaluer : Veille et prospective**

Observation, analyse et compréhension des tendances sont des enjeux essentiels pour le développement de la filière. C'est pourquoi le Pôle Tourisme d'Affaires est moteur dans le déploiement d'études par des acteurs de la filière.

- **Transformer : Structuration de l'offre et formation**

Accompagner les acteurs de la filière dans le développement d'une offre toujours plus adaptée aux attentes, innovantes et responsables est un enjeu essentiel. Grâce au dispositif France Tourisme Ingénierie, Atout France favorise le montage de projets d'investissement.

Le pôle identifie et propose par ailleurs aux professionnels du secteur des solutions innovantes permettant d'enrichir l'expérience client et de les accompagner dans leur transition vers des événements plus durables.

Enfin, dans un souci de maintien de la compétitivité, divers outils sont mis à disposition : formations, études, cahiers thématiques, guides techniques, voyage d'étude...

- **Relancer : Stimulation de la demande**

Le Pôle Tourisme d'Affaires se mobilise et mobilise ses partenaires, acteurs de la filière, pour promouvoir la destination France en tant que destination MICE sur les marchés internationaux et stimuler le développement de l'activité. Pour ce faire, de très nombreuses actions marketing (campagnes de promotion, rencontres d'affaires, pavillons France sur les salons internationaux et missions de prospection, animation du site internet www.meeting.france.fr et réseaux sociaux) sont conduites en direction des marchés cibles.

Le pôle Tourisme d'Affaires organise également des événements spécifiques permettant de faciliter les interfaces entre les professionnels français et les cibles à l'international.

Liens utiles

- Découvrir le site internet www.meeting.france.fr
- Accéder au [moteur de recherche](#) et découvrir les actions Tourisme d'Affaires

Découvrir la vidéo France pour la promotion du tourisme d'affaires

Prestations proposées sur cette filière

Les évènements programmés

- [EPEX 2024](#) : Rencontres B2B / Organisateurs d'événements MICE internationaux
- [Déjeuner dédié sur IMEX Las Vegas 2024](#) : Rencontres médias / Organisateurs d'événements MICE internationaux
- [Let's Meet In Amsterdam 2024](#) : Rencontres B2B / Organisateurs d'événements MICE internationaux
- [MICE in Europe](#) : Rencontres B2B / Organisateurs d'événements MICE internationaux

Marchés d'intervention :	Arabie Saoudite	Barheïn	Emirats Arabes Unis	Koweït Liban	Sultanat d'Oman
Type de rendez-vous :	Rencontres B2B				
Cibles :	Organisateurs d'événements MICE internationaux				
Espaces et filières :	MICE				

Le bureau Moyen-Orient et Turquie propose en septembre 2024 de participer au salon Experiential Planner Expo. Cet événement B2B dédié au MICE & Wedding planners permettra aux partenaires français de renforcer les liens avec les professionnels du tourisme.

OBJECTIFS

- Présenter et mettre en valeur l'offre française à travers la promotion : des régions, services d'hébergement et restauration, transport et conciergerie, loisirs et divertissements,
- Nouer et renforcer des liens solides avec les acteurs du MICE & Wedding.
- Détecter les opportunités d'affaires à travers une sélection de professionnels de la région, identifiés pour leur performance et potentiel sur le marché Français.

PARTENAIRES

Profil des partenaires ciblés :

Institutionnels & privés (hôteliers, DMC, parcs thématiques, outlets...)

Nombre de partenaires souhaités :

5 - 10 exposants

Visibilité partenaire :

Présentation de l'offre des partenaires français auprès des agences MICE, événementielles et corporate.

CONDITIONS

Date limite d'inscription :

2 août 2024

FORMAT

Liste des sessions :

EPEX 2024

Date de début

18 septembre 2024

Date de fin

21 septembre 2024

Date limite d'inscription

02 août 2024

Lieu :

Format de l'opération :

Cet événement B2B dédié au MICE & Wedding permettra aux partenaires français de rencontrer les professionnels spécialisés sur le tourisme d'affaires et organisation des mariages. Des sessions de workshop seront organisées durant la journée, ainsi que des soirées networking avec les top managers des agences.

Profil visiteur :

Agences MICE, événementielles et corporate.

Visiteur attendu :

200 hosted buyers

Informations complémentaires et mises à jour sur atout-france.fr

DÉJEUNER DÉDIÉ SUR IMEX LAS VEGAS 2024

PRESTATION

Marchés d'intervention :	Mexique
Type de rendez-vous :	Rencontres médias
Cibles :	Organisateurs d'événements MICE internationaux
Espaces et filières :	MICE

Invitation dédiée aux Hosted Buyers mexicains présents lors d'IMEX Las Vegas, pour un déjeuner d'information et convivial.

OBJECTIFS

- Présentation de nouveautés MICE
- Networking avec les Hosted Buyers mexicains

PARTENAIRES

Profil des partenaires ciblés :

destination, hoteliers, DMC, activités, etc.

Nombre de partenaires souhaités :

4

Visibilité partenaire :

10 minutes de temps de parole lors du déjeuner 1
publication sur réseaux sociaux et newsletter MICE Atout
France Mexico

FORMAT

Liste des sessions :

Déjeuner dédié sur IMEX Las Vegas 2024

Date de début

08 octobre 2024

Date de fin

10 octobre 2024

Date limite d'inscription

10 juillet 2024

Lieu :

Format de l'opération :

Déjeuner avec les Hosted Buyers mexicains
Présentation des partenaires français

Indicateur de performance :

Nombre d'invités au déjeuner

Profil visiteur :

Meeting Planner, Travel Managers, Incentives

Visiteur attendu :

15

Torres - Patricia patricia.torres@atout-france.fr

Informations complémentaires et mises à jour sur atout-france.fr

LET'S MEET IN AMSTERDAM 2024

PRESTATION

Marchés d'intervention :	Pays-Bas
Type de rendez-vous :	Rencontres B2B
Cibles :	Organisateurs d'événements MICE internationaux
Espaces et filières :	MICE

Rencontre informelle et conviviale avec les agences et conseillers de voyages MICE à Amsterdam.

OBJECTIFS

- Rencontrer et (re)créer des liens avec les responsables d'agences MICE.
- Mettre en avant le professionnalisme, l'originalité et la créativité de l'offre française MICE.
- Repositionner la France comme destination incontournable pour les événements et les voyages de loisirs.

PARTENAIRES

Profil des partenaires ciblés :

Institutionnels, hôteliers, DMC, venues

Nombre de partenaires souhaités :

Entre 8 et 10

Visibilité partenaire :

- Article sur blog B2B. - Invitation vers contacts Atout France et via la presse professionnelle. - Espace dédié lors de l'événement.

CONDITIONS

Date limite d'inscription :

Date limite d'inscription : 06 septembre 2024

Précisions tarifaires :

Coûts approximatif : 1 200 € HT par partenaire (1 personne / 1 table) Lien : Blog B2B Atout France

FORMAT

Liste des sessions :

Let's Meet In Amsterdam 2024

Date de la session

28 novembre 2024

Date limite d'inscription

06 septembre 2024

Lieu :

Format de l'opération :

- Networking pendant un cocktail dînatoire.
- Courte présentation de chaque partenaire.
- Activités proposées par petits groupes tournants propices aux échanges spontanés avec les participants néerlandais.

Indicateur de performance :

- Taux de satisfaction des partenaires français
- Nombre moyen de rendez-vous par partenaire
- Nombre total de rendez-vous
- Pourcentage de nouveaux contacts
- Nombre de participants français
- Nombre de visiteurs néerlandais
- Qualité des contacts et opportunités d'affaires

Edition précédente :

Événement 2019 :

- Taux de satisfaction des partenaires français : 60 % très satisfaits et satisfaits
- Nombre moyen de rendez-vous par partenaire : 9
- Nombre total de rendez-vous : 150 rendez-vous
- Pourcentage de nouveaux contacts : 50%
- Nombre de participants français : 8
- Nombre de visiteurs néerlandais : 19

Profil visiteur :

Agences et conseillers de voyages MICE, Services groupes TOs haut de gamme.

Visiteur attendu :

20-25 personnes

Reseau social :

Réseau social

<https://www.linkedin.com/showcase/atout-france-netherlands>

Kramer - Jojanneke jojanneke.kramer@atout-france.fr

Informations complémentaires et mises à jour sur atout-france.fr

Marchés d'intervention :	Belgique
Type de rendez-vous :	Rencontres B2B
Cibles :	Organisateurs d'événements MICE internationaux
Espaces et filières :	MICE

OBJECTIFS

- Inspirer les planners sur l'offre des destinations françaises
- Développer le relationnel auprès des associations internationales, les corporate et les agences

PARTENAIRES

Profil des partenaires ciblés :

institutionnels et privé avec une offre tourisme d'affaires

Nombre de partenaires souhaités :

5

Visibilité partenaire :

Site de l'événement, communication media

CONDITIONS

Date limite d'inscription :

Janvier 2024

Précisions tarifaires :

1750€

FORMAT

Liste des sessions :

Belgique - MICE in Europe

Date de la session

26 septembre 2024

Date limite d'inscription

20 mai 2024

Lieu :

Format de l'opération :

Workshop en continu de 18h00 à 22h00 dans un lieu exclusif de la capitale.

Profil visiteur :

Events, meetings & congress planners

Visiteur attendu :

70

Jamin - Gisèle gisele.jamin@atout-france.fr

Informations complémentaires et mises à jour sur atout-france.fr

Les opérations à la carte

- [**Media Pack - Communication Package B2C & B2B**](#) : Campagnes / Organismes d'événements MICE français, Organismes d'événements MICE internationaux, Professionnels français
- [**Campagne bleisure au Canada**](#) : Campagnes / Organismes d'événements MICE internationaux

Marchés d'intervention :	Corée du Sud		
Type de rendez-vous :	Campagnes	Rencontres médias	
Cibles :	Organisateurs d'événements MICE français	Organisateurs d'événements MICE internationaux	Professionnels français
Espaces et filières :	MICE		

Atout France Corée propose une offre complète de communication sur l'ensemble des canaux Atout France Corée du Sud B2C et B2B afin que vous puissiez avoir une importante visibilité sur les canaux digitaux les plus pertinents du marché coréen.

OBJECTIFS

- Promouvoir la diversité des offres des destinations et des produits français
- Développer la notoriété de votre destination ou de vos produits

PARTENAIRES

Profil des partenaires ciblés :

Institutionnels (CDT, CRT, OT), entreprises privées (hôtel, transport, musée...)

FORMAT

Format de l'opération :

Création d'un article rédactionnel sur France.fr/KO,
Création d'un post rédactionnel sur Naver Blog,
Création d'un post sur Facebook Atout France Corée,
Création d'un post sur KakaoTalk Channel Atout France Corée,
Envoi d'E-newsletter GP/Pro/Presse.

Indicateur de performance :

Nombre de vues sur l'ensemble des contenus

Media / Support :

Canaux Atout France Corée du Sud : France.fr/ko, Naver Blog, Facebook, E-newsletter Grand Public, KakaoTalk Channel B2B2C.

Park - Seonju seonju.park@atout-france.fr

Informations complémentaires et mises à jour sur atout-france.fr

CAMPAGNE BLEISURE AU CANADA

OPÉRATION À LA CARTE

Marchés d'intervention :	Canada
Type de rendez-vous :	Campagnes
Cibles :	Organisateurs d'événements MICE internationaux
Espaces et filières :	MICE

Campagne digitale ciblant les voyageurs d'affaires, leur proposant des extensions de séjours faciles à organiser et respectueuses de l'environnement.

OBJECTIFS

- Promouvoir l'offre françaises auprès d'une cible à haute contribution
- Encourager les comportements responsables et allonger les séjours
- Associer les destinations françaises au bien-être

PARTENAIRES

Profil des partenaires ciblés :

Institutionnels, hébergements, transporteurs

Nombre de partenaires souhaités :

4

FORMAT

Lieu :

Format de l'opération :

25 % des Canadiens ont déclaré avoir récemment combiné un voyage d'affaires avec quelques jours ou plus de temps libre, déclarant que cela avait été bénéfique pour leur bien-être et leur productivité. Plan média Facebook + contenu rédactionnel dans des médias économiques. Les destinations intéressées proposent un itinéraire de 3 jours à proximité de grands centres, accessible en train, avec suggestions d'activités encadrées adaptées au voyageur solo.

Indicateur de performance :

clics, taux d'engagement, impressions web

Media / Support :

Facebook avec ciblage voyageurs d'affaire ; communautés de voyageurs de l'aéroport urbain Billy Bishop à Toronto ; médias économiques tels lesaffaires.com, globeandmail.com, podcast Les Dérangeants, macleans, etc.

Guimas - Edouard edouard.guimas@atout-france.fr

Informations complémentaires et mises à jour sur atout-france.fr

