

# CLUSTER TOURISME D'AFFAIRES



## Plan d'actions 2020

# SOMMAIRE

<b>La filières des Rencontres &amp; Evénements professionnels</b>	3
<b>Enjeux et stratégie – Feuille de route 2020</b>	4
<b>Des actions de promotion marketing</b>	5
<b>Actions par marchés</b>	
Actions transversales	6
Associations - Congrès	13
Allemagne	32
Belgique - Luxembourg	42
Brésil	55
Chine	61
Espagne	70
Etats-Unis	77
Inde	89
Italie	96
Pays-Bas	103
Royaume-Uni	111
<b>Contacts Atout France</b>	124

# LA FILIÈRE DES RENCONTRES & ÉVÉNEMENTS PROFESSIONNELS

## Les retombées du secteur

- Un secteur qui occupe une part active dans le développement économique et territorial de la destination France.
- Des groupes MICE qui dépensent entre 2,5 et 5 fois plus qu'un touriste loisirs.
- Une filière porteuse, avec une dynamique d'ouvertures et de rénovations des équipements qui se chiffre à hauteur de 450 millions d'euros d'investissements en 2018 (source UNIMEV).

## L'ACTIVITÉ DES RENCONTRES & ÉVÉNEMENTS PROFESSIONNELS, UN ATOUT AU SERVICE DE LA DESTINATION FRANCE

Le poids et les retombées de la filière Rencontres & Événements professionnels **démontrent l'importance économique et la dimension stratégique de la filière pour l'économie française et le développement des territoires.**

Selon une étude UNIMEV, on compte en France, sur le segment salons, congrès et foires :

4 200 salons, congrès et foires

200 sites d'accueil

Soit 7.5 milliards d'euros de retombées

Et 120 000 emplois créés ou maintenus

En 2019, une étude inédite a été menée sur **le poids et les retombées économiques des événements d'entreprise et d'institution en France** (Etude commandée par un collectif d'organisations professionnelles et d'institutions dont Atout France et UNIMEV...)

Les principaux chiffres à retenir sont :

380 000 événements d'entreprise et d'institution

52 millions de participants

32 milliards d'euros de retombées économiques

335 000 emplois créés ou maintenus

# ENJEUX ET STRATÉGIE FEUILLE DE ROUTE 2020

## Une feuille de route à 360° pour une action complète intégrant 4 volets d'action

1. Développer l'intelligence économique ;
2. Apporter un appui en terme d'ingénierie ;
3. Accompagner les acteurs de la filière dans leur expertise ;
4. Promouvoir l'offre et stimuler la demande.

### LES OBJECTIFS FIXÉS :

**Positionner la France en tête des destinations, dans un contexte de compétition mondiale, grâce à une offre lisible qui doit s'appuyer sur les atouts qui font son attractivité:**

- Terrain d'expertise et dynamique d'innovation
- Densité, modularité et renouvellement de l'offre (investissements)
- Diversité des territoires et richesse du patrimoine
- Engagement éco-responsable

**Répondre aux exigences du secteur en maintenant une adéquation entre l'offre et la distribution et ainsi renforcer l'attractivité de la destination France.**

Il convient de s'adapter à chaque segment et de rester au plus proche des cibles et de leurs besoins évolutifs en vue de développer et de fidéliser les contacts à l'international.

**Accompagner l'ensemble des acteurs de la filière pour un positionnement adapté.**

Orienter une stratégie différente dans le choix des marchés et la typologie des actions.

Contribuer à une meilleure répartition des flux sur l'ensemble du territoire, avec des groupes toujours plus importants afin de générer davantage de recettes.

Ces objectifs pourront être atteints en s'appuyant sur les marques mondiales de destination et des destinations de taille moyenne ainsi que les pôles de compétitivité, tout en adoptant un positionnement de destination orientée expertise, innovation et développement durable.

# DES ACTIONS DE PROMOTION MARKETING

## L'essentiel de 2020

- France Meeting Event: événement phare du Cluster Tourisme d'Affaires
- Corporate Hospitality: inviter les top corporate ou agences sur un incentive emblématique
- Présence sur les grands rendez-vous internationaux : IMEX, IBTM
- Développement de nouveaux outils marketing
- Les Rencontres du Cluster
- Fil rouge : Développement durable, Innovation et Grands événements sportifs.

Info  
+

Pour toute information complémentaire, nous vous invitons à consulter l'espace « Promotion à l'international » sur le site [www.atout-france.fr](http://www.atout-france.fr).

## ENJEUX

Maintenir la position de la France en tant que destination MICE, face à une cible sur-sollicitée et dans un contexte de compétition mondiale où nos concurrents, comme l'Allemagne, l'Espagne, l'Italie ou les Etats-Unis par exemple, mettent en place des stratégies promotionnelles agressives.

Tous les acteurs de la filière Rencontres et Evénements Professionnels doivent donc maintenir une synergie et des efforts importants en matière de promotion de la destination France en vue d'accroître leur visibilité, de développer de nouveaux contacts ou de les fidéliser, de capter du business...

## PLAN D'ACTIONS

Un plan d'actions ciblant le corporate, les agences et les associations. Dix marchés prioritaires et des typologies d'actions qui s'adaptent en fonction des destinations et du profil des partenaires.

Ce plan d'actions présente uniquement les actions multi-partenaires menées par les bureaux (hors actions dédiées en sur mesure). Des ajustements peuvent intervenir tout au long de l'année pour tenir compte des évolutions selon les marchés. Dossier techniques et bons de commande sont disponibles sur demande auprès du contact en charge de l'opération (coordonnées précisées en bas de chaque fiche action).

Les tarifs sont donnés à titre indicatif et tiennent compte de la remise de 15% accordée aux partenaires ayant souscrit au forfait 2020 « Promotion & Expertise ».

Info  
+

N'hésitez pas à nous contacter pour vous conseiller et vous orienter vers un plan d'actions adapté à vos objectifs.

**2020**





**ACTIONS  
TRANSVERSALES\***

\*Actions ciblant plusieurs marchés et temps forts  
à destination des partenaires du Cluster

# LES ACTIONS TRANSVERSALES 2020

## en un coup d'œil



Nom de l'action	Cibles				Profil de partenaire requis et destinations attendues*	Coût de l'opération (HT)	Date de l'opération
	 Association	 Corporate	 Agences	 Presse			
France Meeting Event	X	X	X		A - B - C - D - H - I - L - P - T DM - ND	A partir de 3 500€	Communiquée ultérieurement
Corporate Hospitality		X	X		A - B - C - D - H - I - L - P - T DM - ND	A partir de 950€	Toute l'année
Stratégie de communication digitale	X	X	X	X	A - B - C - D - H - I - L - P - T DM - ND	Inclus dans le forfait 2020	Toute l'année
Les rencontres du Cluster	Partenaires du Cluster				A - B - C - D - H - I - L - P - T DM - ND	Inclus dans le forfait 2020	Toute l'année
Centre de ressources	Partenaires du Cluster				A - B - C - D - H - I - L - P - T DM - ND	Inclus dans le forfait 2020	Toute l'année

### \*Répertoire – profil des partenaires requis

**A** – Activités et shopping | **B** – Bureau des congrès | **C** – Centres de congrès | **D** – DMC | **H** - Hôtels | **I** - Institutionnels | **L** – Lieux d'événements | **P** – PCO | **T** – Transporteurs

### \*Répertoire –Destinations attendues

**DM** – Destinations matures  
**ND** – Nouvelles destinations



CIBLES

# EVENEMENTIEL

## France Meeting Event

### Descriptif

Rencontres MICE entre les Hosted Buyers internationaux et les membres du Cluster. Un programme varié autour d'un grand événement ou thématique phare : Workshop, soirées, événementiel.

France Meeting Event s'articule autour de trois grands axes : rencontres, interactivité et partage de connaissances pour mettre en avant:

- l'image dynamique de la France
- La mise en avant de la diversité et la qualité de l'offre MICE française.
- Former les clients sur la destination France : Informer sur les nouveautés et les projets
- Mettre en avant le savoir-faire des professionnels français.
- Renforcer les liens entre les partenaires français et les clients invités via les bureaux
- Fidéliser la clientèle étrangère et développer le fichier prospects

**Profil des partenaires requis :**  Institutionnels  Privés [Hôteliers, DMC, convention bureaux...]

**Nombre de partenaires souhaités :** 40 exposants

### Objectif

- ▶ Valoriser l'offre MICE française
- ▶ Développer le Networking avec les top clients sélectionnés
- ▶ Proposer une opération collective à travers une thématique porteuse

**Segments de clientèle** ▶ Agences, corporate et associations.

### Visibilité pour les partenaires

- ▶ RDV sur workshop
- ▶ Networking libre lors de l'événement
- ▶ Partage d'expériences lors d'incentive
- ▶ Présence dans le catalogue de l'événement
- ▶ Relai sur les réseaux sociaux

### Retour sur l'édition 2019

- ▶ Du 4 au 6 octobre 2019 à Paris à l'occasion du Prix de l'Arc de Triomphe à l'Hippodrome Paris-Longchamp
- ▶ **Chiffres clés :** 37 Tables de RDV Speed Meeting, 11 destinations françaises représentées, 13 Hôtels ou groupes hôteliers, 6 venues, 4 DMC, 2 transporteurs et 38 hosted buyers présents de 7 pays différents.

**Date** ▶ A déterminer

**Lieu** ▶ A déterminer

COÛT DE PARTICIPATION APPROXIMATIF | A partir de 3 500€ HT



Alexandra Mérignac  
Alexandra.merignac@atout-france.fr





Tourisme d'affaires

CIBLES

# CORPORATE HOSPITALITY

## Invitation autour d'un événement incentive français

### Jusqu'à 4 éditions sur l'année

#### Descriptif

- ▶ Invitation à participer à un événement sur une journée.
- ▶ Accueil VIP
- ▶ Networking avec membres. Ouvert à 3-4 partenaires

**Profil des partenaires requis :**  Institutionnels  Privés [Hôteliers, DMC, convention bureaux...]

**Nombre de partenaires souhaités :** 3-4

#### Objectifs

- ▶ Fidéliser les prescripteurs et les ambassadeurs du tourisme d'affaires sur les marchés prioritaires du Cluster Tourisme d'Affaires lors d'un événement VIP.
- ▶ Faire découvrir de nouveaux concepts MICE

#### Segments de clientèle

- ▶ Dirigeants de grandes agences internationales, décideurs du réseau
- ▶ 5 à 6 clients VIP

#### Thématiques | Filières

- ▶ Grands événements français dont les événements sportifs en écho aux JO 2024
- ▶ Ouverture d'infrastructure (hôtels, venues, stades...)

#### Programme prévisionnel 2020 :

- ▶ Thématique incentive Montagne et nouveautés à Courchevel
- ▶ Thématique événement sportif et nouveautés - Roland Garros à Paris
- ▶ Thématique grand événement et nouveautés - Tour de France à Nice
- ▶ Thématique grand événement - Vendée Globe

#### Retours sur les éditions précédentes :

- ▶ Porsche Experience Center 2019 au Mans
- ▶ Roland Garros 2019 à Paris
- ▶ Porsche Experience Center 2018 au Mans
- ▶ Tour de France 2017 à Marseille
- ▶ Euro 2016 à Lille
- ▶ Roland Garros 2015 à Paris

**Dates** ▶ Toute l'année

**Lieu** ▶ A déterminer

CÔÛT DE PARTICIPATION APPROXIMATIF | A partir de 1 200€



Alexandra Mérignac

alexandra.merignac@atout-france.fr



Tourisme d'affaires



Agences



Corporate



Association

CIBLES

# COMMUNICATION

## Stratégie de communication digitale

### Descriptif

- ▶ Inscrire la dynamique du cluster pour valoriser le secteur MICE français
- ▶ Renforcer la présence sur les canaux de communication et animer le réseau
- ▶ Informer- Relayer-Mettre en avant l'offre face à la concurrence

### Objectifs

- ▶ Sensibiliser les professionnels à l'offre MICE française : son activité, ses nouveautés ou renouvellements.
- ▶ Valoriser le dynamisme du secteur
- ▶ Promouvoir les actions et événements organisés en France.
- ▶ Convaincre sur le fait que la France offre des prestations compétitives et permet l'organisation d'événements exclusifs.
- ▶ Impliquer le public en ligne, et le transformer en potentiel client.
- ▶ Créer du contenu qui peut être partagé.
- ▶ Attirer l'attention sur toutes les destinations MICE françaises.

### Canaux de communication disponibles

- ▶ **Pages affaires:** Faire du site <http://int.meeting.france.fr/> un outil de référence incontournable pour les organisateurs d'événements internationaux souhaitant organiser leurs manifestations en France. Vitrine de l'offre et de l'actualité des partenaires.

### ▶ Twitter

Le compte [@CLUSTER\\_MICE](#) compte plus de 900 abonnés  
Communication en priorité tournée vers les professionnels du MICE à l'international (agences, corporate, associations...) pour:

### ▶ LinkedIn

Renforcer notre présence sur LinkedIn à travers nos bureaux

### ▶ Facebook

Achat d'espaces selon les besoins spécifiques

### ▶ Youtube

Diffusion de la nouvelle vidéo sur l'innovation

**Date** ▶ Toute l'année



Sandie Meyniel  
Sandie.meyniel@atout-france.fr



CIBLES

# ANIMATION DE RESEAU

## Les Rencontres du Cluster

### Descriptif

▶ Animation du réseau en réunissant les partenaires du Cluster autour d'une thématique/activité/conférence pour s'informer et se former.

### Objectifs

- ▶ Partage des connaissances sur des questions spécifiques et mieux appréhender les évolutions de la filière.
- ▶ Créer une dynamique entre les partenaires du Cluster et instaurer une culture de partage et d'échange d'idées.

### Format

▶ Temps d'échanges tout au long de l'année autour de journées de conférence, de formations, de projets communs...

L'année sera ainsi rythmée par des rencontres thématiques qui permettront de réunir l'ensemble des partenaires et d'échanger sur des sujets clés liés à la filière.

- ▶ Session type networking, échanges conférences et ateliers
- ▶ Présence d'un ou 2 bureaux avec l'intervention d'un expert et/ou le témoignage d'une agence
- ▶ Conférence sur une thématique spécifique pour apporter de l'expertise aux partenaires du Cluster

Date ▶ A déterminer

Lieu ▶ A déterminer



Sandie Meyniel  
sandie.meyniel@atout-france.fr

# CENTRE DE RESSOURCES

## Descriptif

▶ Accès pour l'ensemble des partenaires du Cluster à un centre de ressources

## Objectifs

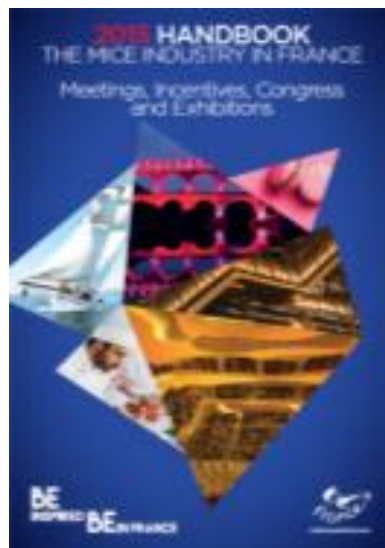
- ▶ Accompagner les acteurs de la filière dans leur expertise au quotidien
- ▶ Anticiper les enjeux et les évolutions du secteur afin d'être toujours plus compétitif

## Format

▶ Mise à disposition d'études benchmark, lettres de veille, partage d'expériences, compte-rendu de panels d'experts...



**Tendances des marchés**  
Pour renforcer l'expertise de nos membres



**Le Mémento Tourisme d'Affaires**  
Destiné aux professionnels du MICE



Alexandra Mérignac  
[Alexandra.merignac@atout-france.fr](mailto:Alexandra.merignac@atout-france.fr)





# **PLAN D' ACTIONS 2020**

## **ASSOCIATIONS CONGRES**

# ASSOCIATIONS - CONGRÈS LES OPÉRATIONS 2020

en un coup d'œil



Nom de l'action	Cibles				Profil de partenaire requis et destinations attendues*	Coût de l'opération	Date de l'opération
	 Association	 Corporate	 Agences	 Presse			
COMMUNICATION UK Magazine AMI	X				B - C - I - L - P DM	1 750€ HT	Novembre
ROADSHOW UK « Associations 3 villes » Royaume-Uni	X				B - C - I - P DM	1 590€ HT	Septembre
OYSTER UK Association lunch	X				B - C - D - H - P DM + ND	1 190€ HT	Décembre
COMMUNICATION Belgique - Boardroom	X				B - C - D - H - P DM + ND	À partir de 3 000€ HT	Toute l'année
EVENEMENTIEL Belgique: Corporate Hospitality	X				B - C - D - H - P DM + ND	3 000€ HT	Avril - mai
WORKSHOP Belgique Association Evening	X				B - C - D - H - P DM + ND	2 000€ HT	Janvier
WORKSHOP Belgique Networking Lunch	X				B - C - D - H - P DM + ND	1 500€ HT	Juin / Décembre
PANEL- EDUCTOUR Belgique	X				B DM	Frais d'accueil	A définir

#### \*Répertoire – profil des partenaires requis

**A** – Activités et shopping | **B** – Bureau des congrès | **C** – Centres de congrès | **D** – DMC | **H** – Hôtels | **I** – Institutionnels | **L** – Lieux d'événements | **P** – PCO | **T** – Transporteurs





#### \*Répertoire – Destinations attendues

**DM** – Destinations matures  
**ND** – Nouvelles destinations

# ASSOCIATIONS - CONGRÈS LES OPÉRATIONS 2020

## en un coup d'œil



Nom de l'action	Cibles				Profil de partenaire requis et destinations attendues*	Coût de l'opération	Date de l'opération
	 Association	 Corporate	 Agences	 Presse			
FORMATION – Webinar Etats-Unis	X				B – C – D – H – P DM + ND	1 000€ HT	Toute l'année
EVENEMENT networking IMEX Francfort	X				B – C – D – H – P DM + ND	750€ HT	Mai
EVENEMENT networking IMEX America	X				B – C – D – H – P DM + ND	750€ HT	Septembre
IBTM Barcelone	X				B – C – D – H – P DM + ND	750€ HT	Novembre
SALON Association World Congress	X				B – C – D – H – P DM + ND	4500€ HT	Avril
EVENEMENTIEL Autriche : Association evening	X				B – C – D – H – P DM + ND	1 000€ HT	Juin
ROADSHOW PAYS-BAS « Associations 2 villes »	X				B - C - I - P DM	1 200€ HT	Juillet ou Septembre
EVENEMENTIEL Suisse: Networking	X				B – C – P DM	1 200€ HT	Juin

### \*Répertoire – profil des partenaires requis

**A** – Activités et shopping | **B** – Bureau des congrès | **C** – Centres de congrès | **D** – DMC | **H** – Hôtels | **I** – Institutionnels | **L** – Lieux d'événements | **P** – PCO | **T** – Transporteurs

### \*Répertoire –Destinations attendues

**DM** – Destinations matures  
**ND** – Nouvelles destinations



CIBLES

## CAMPAGNE DE COMMUNICATION - UK

### Magazine AMI

#### Descriptif

Présence dans 1 édition du magazine AMI magazine de référence vers la cible associative, par le biais de 4 pages dédiées à la France. Les points forts des destinations seront mis en avant d'un point de vue académique, économique, et des pôles de compétitivité. Complément d'information dans un article par partenaire sur [meeting.france.fr](http://meeting.france.fr)

#### Profil des partenaires ciblés

Institutionnels (Convention Bureau disposant d'un centre de congrès)  Privés [Centres de Congrès, PCO]

**Nombre de partenaires souhaités** : 6 partenaires

#### Objectif

- ▶ Renforcer l'image de la destination
- ▶ Positionner la France comme destination d'accueil de Congrès
- ▶ Mettre en avant les pôles d'excellence

#### Format de l'opération

▶ Print & online : magazine papier, supplément digital, e-newsletters, réseaux sociaux. Contenu du magazine réalisé par un journaliste sur base de votre input

#### Supports médias :

- ▶ AMI (on et offline – Anglais – 10 120 ex;)
- ▶ Outils digitaux Atout France

#### Visibilité pour les partenaires

- ▶ 1/2 page rédactionnelle dans le magazine
- ▶ 1 article sur le site [meeting.france.fr](http://meeting.france.fr)

**Date** ▶ Novembre 2020

**Lieu** ▶ Europe

CÔÛT DE PARTICIPATION APPROXIMATIF | 1 750 € HT

(+15% pour les non-adhérents du cluster Tourisme d'Affaires)

Date limite d'inscription  
MAI 2020



Sandie MEYNIEL

[Sandie.meyniel@atout-france.fr](mailto:Sandie.meyniel@atout-france.fr)





CIBLES

## ROADSHOW - UK

### Associations – 3 villes – Royaume-Uni

#### Descriptif

Pendant 2 jours, networking sur 3 bassins ayant une base importante d'associations afin de rencontrer les décideurs de ces associations. Positionnement prioritaire sur des pôles de compétitivité sur chaque bassin:

Oxford – Cambridge: Sciences sociales, culture et santé

Edinburgh: Santé, sciences et sociologie

Londres: Sciences et culture

#### Profil des partenaires requis

Institutionnels  Privés [convention bureaux...]

**Nombre de partenaires souhaités** : 3 à 4 partenaires

#### Objectif

- ▶ Promouvoir la destination France auprès de la cible association
- ▶ Mettre en avant les atouts de votre destination: accessibilité, capacité d'accueil, etc.
- ▶ Créer des liens avec les associations lors de ces rencontres en petit comité

#### Format de l'opération

- ▶ 3 temps de networking répartis sur 3 bassins pendant 2 jours
- ▶ Networking petit-déjeuner, format convivial et chaleureux,
- ▶ Networking déjeuner, format convivial et permettant de mettre en avant la gastronomie française
- ▶ Networking drink-diner, format convivial et informel

#### Visibilité pour les partenaires

- ▶ E-news à destination des associations britanniques et irlandais
- ▶ Communication sur les réseaux en amont, pendant et après l'événement
- ▶ Un E-flyer regroupant les contacts des partenaires présents est envoyé par mail à tous les invités

**Nombres de visiteurs attendus** : 15 à 20 associations au total

**Dates** ▶ 15 & 16 Septembre

**Lieu** ▶ Londres, Manchester

**COÛT DE PARTICIPATION APPROXIMATIF** | A partir de 1 590€ HT  
(+15% pour les non-adhérents du cluster Tourisme d'Affaires)

Date limite d'inscription  
31 JANVIER 2020



Sandie MEYNIEL  
Sandie.meyniel@atout-france.fr



## Invitation

The Oysters cordially invite you to their  
Annual Associations Luncheon

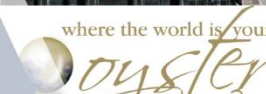
Tuesday, 11<sup>th</sup> December 2018  
12.00 – 15.30

With a keynote presentation by  
Christophe Ginisty

Digital strategist, reputation management specialist, and former  
President of the International Public Relations Association

At

The Napoleon Cellar, Berry Bros & Rudd  
3 St James's Street, London SW1A 1EG



CIBLES

# OYSTER - UK

## Association Lunch

### Descriptif

Les Oysters sont un groupement de près de 28 destinations qui présentent leurs offres affaires sur le marché MICE britannique. Cet évènement est l'opportunité de valoriser et faire connaître votre offre congrès et séminaires auprès des associations basées à Londres et ses alentours.

### Profil des partenaires requis

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

**Nombre de partenaires souhaités** : 1 partenaire

### Objectif

- ▶ Créer et/ou renforcer vos liens avec les associations
- ▶ Identifier, comprendre et analyser les besoins spécifiques des associations
- ▶ Promouvoir votre offre et sa pertinence en lien avec les attentes de cette cible

### Format de l'opération

- ▶ Déjeuner networking
- ▶ 15 à 20 associations invitées + 5 à 8 oysters (destinations hors France)

### Visibilité pour les partenaires

- ▶ E-news à destination des associations britanniques et irlandaises
- ▶ Communication sur les réseaux en amont, pendant et après l'évènement

**Nombres de visiteurs attendus** : 15 à 20 associations invitées

### Retour sur l'édition précédente

- ▶ Opération en cours (décembre 2019)

**Dates** ▶ Décembre 2020

**Lieu** ▶ Londres

**COÛT DE PARTICIPATION APPROXIMATIF** | A partir de 1 190€ HT par networking  
(+15% pour les non-adhérents du cluster Tourisme d'Affaires)

Date limite d'inscription  
31 JANVIER 2020



Camille LAROSE  
Camille.larose@atout-france.fr



# There's something happening in France

DESTINATIONS \ FRANCE



CIBLES

## CAMPAGNE DE COMMUNICATION

### Media BoardRoom – Associations Internationales

#### Descriptif

Présence de la destination France tout au long de l'année sur des thématiques porteuses de congrès (high tech, durabilité,...) en combinaison avec les pôles d'attractivité des destinations. Ces reportages seront complétés par quelques interviews d'associations internationales ayant organisé un congrès dans votre destination.

#### Profil des partenaires requis

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

**Nombre de partenaires souhaités** : min. 8 partenaires – max.10

#### Objectif

- ▶ Développer la notoriété de l'offre Congrès
- ▶ Positionner la France comme destination d'accueil de Congrès

#### Format de l'opération

- ▶ Publi-rédactionnel réalisé par le magazine selon la thématique
- ▶ Possibilité de pages publicitaires en supplément
- ▶ On-line : plateforme du média, e-newsletter du média
- ▶ Soutien sur les réseaux online d'Atout France

#### Visibilité pour les partenaires

- ▶ 1 page publi-rédactionnelle
- ▶ Média Online BoardRoom
- ▶ Média Online Atout France

#### Retour sur l'édition précédente

- ▶ 2 parutions avec 4 partenaires par édition
- ▶ 8000 copies du magazine par édition
- ▶ 600 vues sur les articles France sur boardroom website
- ▶ 640 destinataires e-news ATF - 28.30% taux d'ouverture e-news Atout France – 6% de click through - 13% taux de réactivité

Date ▶ toute l'année

Lieu ▶ Belgique

COÛT DE PARTICIPATION APPROXIMATIF

A partir de 3 000€ HT

(+15% pour les non-adhérents du cluster Tourisme d'Affaires)

Date limite d'inscription  
NOVEMBRE 2019



Gisèle JAMIN

[gisele.jamin@atout-france.fr](mailto:gisele.jamin@atout-france.fr)



CIBLES

## ÉVÉNEMENTIEL - BELGIQUE

### Corporate Hospitality Associations Internationales

#### Descriptif

Convier les contacts clés des associations internationales avec potentiel sur un événement de la scène culturelle belge en y ajoutant un moment de networking dans un lieu privatisé. Sélection en cours soit en fin de 1er semestre, soit courant du 2ème semestre.

Voir dans quelle mesure lier l'événement à la campagne de communication en faisant participer l'influenceur aux moments de networking avec des interventions brèves pour captiver l'attention des invités.

#### Profil des partenaires requis

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

**Nombre de partenaires souhaités** : 5 partenaires

#### Objectif

- ▶ Développer le relationnel avec les congrès planners
- ▶ Séduire par la performance et le savoir-faire
- ▶ Echanger sur les besoins et les attentes

#### Format de l'opération

- ▶ Networking cocktail en amont et en aval de l'événement dans un espace privatif
- ▶ Spectacle (concert, exposition) en VIP

#### Visibilité pour les partenaires

- ▶ Communication autour de l'événement (invitation, presse, après événement)
- ▶ Catalogue
- ▶ Présence pendant l'événement

**Nombres de visiteurs attendus** : 20

#### Retour sur l'édition précédente

- ▶ Nouveauté

**Date** ▶ Fin avril ou mi-juin 2020

**Lieu** ▶ Bruxelles

**COÛT DE PARTICIPATION APPROXIMATIF** | 3 000€ HT

(+15% pour les non-adhérents du cluster Tourisme d'Affaires)

Date limite d'inscription  
OCTOBRE 2019



Sandie MEYNIEL

Sandie.meyniel@atout-france.fr



CIBLES

## WORKSHOP - BELGIQUE

### INTERNATIONAL ASSOCIATION EVENING

#### Descriptif

5ème édition de cette manifestation annuelle présentant l'offre Congrès dans différentes destinations européennes. Soirée dans un lieu exceptionnel de la capitale sous forme de networking workshop et d'un cocktail dînatoire. Espace France réservé pour 3 partenaires. Organisation par un bureau extérieur.

#### Profil des partenaires requis

Institutionnels (Convention Bureau)

**Nombre de partenaires souhaités** : 3 exposants

#### Objectif

- ▶ Privilégier des contacts directs avec les associations planners
- ▶ Promouvoir la destination Congrès en France
- ▶ Entretenir le relationnel avec les associations planners

#### Format de l'opération

- ▶ Networking workshop en fin de journée
- ▶ Espace France pour 3 partenaires
- ▶ Cocktail dînatoire avec animations interactives

#### Visibilité pour les partenaires

- ▶ Site internet de l'événement
- ▶ Communication autour de l'événement (invitation, communication dans la presse spécialisée)
- ▶ Catalogue remis aux visiteurs
- ▶ 1 espace sur l'événement

**Nombres de visiteurs attendus** : 70 à 80

#### Retour sur l'édition précédente

- ▶ 20 exposants dont 3 partenaires français
- ▶ 70 visiteurs
- ▶ 10 rendez-vous générés (représentant ATF, hors partenaires présents)

**Date** ▶ 20 janvier 2020

**Lieu** ▶ Bruxelles – Musée du cinéma

**COÛT DE PARTICIPATION APPROXIMATIF** | 2 000€ HT

(+15% pour les non-adhérents du cluster Tourisme d'Affaires)

Date limite d'inscription  
NOVEMBRE 2019



Gisèle JAMIN

[gisele.jamin@atout-france.fr](mailto:gisele.jamin@atout-france.fr)



CIBLES

## WORKSHOP - BELGIQUE

### NETWORKING LUNCH INTERNATIONAL ASSOCIATIONS

#### Descriptif

Rencontre biannuelle avec les congress planners des associations internationales basées en Belgique sur l'heure du déjeuner. Ces déjeuners sont organisés en commun par 3-4 Convention Bureaux étrangers

#### Profil des partenaires requis

Institutionnels (Convention Bureau)

**Nombre de partenaires souhaités : 1**

#### Objectif

- ▶ Instaurer un relationnel et une présence France tout au long de l'année
- ▶ Promouvoir la destination Congrès en France

#### Format de l'opération

- ▶ 2 sessions/an
- ▶ Networking lunch sur 2h de temps
- ▶ Courte présentation de la destination pendant l'apéritif
- ▶ Echanges informels pendant le déjeuner

#### Visibilité pour les partenaires

- ▶ Invitation
- ▶ 1 personne lors du déjeuner
- ▶ Catalogue

**Nombres de visiteurs attendus : +/-15**

#### Retour sur l'édition précédente

- ▶ 20 invités
- ▶ Échanges spontanés avec la majorité des participants possibles grâce au networking drink et les 3 changements de places pendant le déjeuner

**Date ▶ juin – décembre 2020**

**Lieu ▶ Bruxelles**

**COÛT DE PARTICIPATION APPROXIMATIF | 1 500€ HT**

(+15% pour les non-adhérents du cluster Tourisme d'Affaires)

**Date limite d'inscription  
NOVEMBRE 2019**



**Gisèle JAMIN**

[gisele.jamin@atout-france.fr](mailto:gisele.jamin@atout-france.fr)



Association



Presse

CIBLES

## PANEL D'EXPERTS - BELGIQUE

### Panel – Eductour / Cible Congrès

#### Descriptif

Un panel-éductour, réalisé en partenariat avec une destination, est à la fois l'opportunité de faire découvrir une destination et son offre congrès auprès des congrès planners d'associations internationales ainsi que l'occasion d'échanger lors d'une table ronde sur les tendances et les attentes afin d'avoir des offres toujours plus pertinentes sur le marché. Eventuellement lié à un grand événement.

#### Profil des partenaires requis

Institutionnels – destination avec accès direct max. 3-4h de Bruxelles

**Nombre de partenaires souhaités** : 1 destination partenaire + 3 ou 4 partenaires locaux (ou nationaux)

#### Objectif

- ▶ Mieux comprendre les attentes, les enjeux et les évolutions du secteur et de l'industrie
- ▶ Bénéficier de temps d'échanges privilégiés puis informels pour instaurer une relation de confiance avec les contacts
- ▶ Promouvoir la destination d'accueil et son offre, donner de la visibilité à vos partenaires

#### Format de l'opération

- ▶ Opération sur 2 à 3 jours
- ▶ Demi-journée de panel et d'échanges autour de sujets préalablement déterminés de commun accord avec la destination
- ▶ 1 à 2 journée découverte de la destination avec visites de lieux appropriés et nouveautés
- ▶ du vendredi au dimanche

#### Visibilité pour les partenaires

- ▶ Invitation
- ▶ Un E-flyer regroupant les contacts des partenaires présents est envoyé par mail à tous les invités

**Nombres de visiteurs attendus** : 5 à 7 associations, PCO et journaliste

#### Retour sur l'édition précédente

- ▶ Nouveauté

Date ▶ 2020

Lieu ▶ France TBD

COÛT DE PARTICIPATION APPROXIMATIF | Partenariat – Prise en charge du programme d'accueil

Date limite d'inscription  
31 JANVIER 2020



Gisèle JAMIN  
gisele.jamin@atout-france.fr

# WEBINAR



CIBLES

## FORMATION – ETATS-UNIS

### Webinar Formation

#### Descriptif

Communication qui comprend une présentation de la destination, de ses infrastructures et de son expertise thématique (pôles de compétitivité) en illustrant avec des best cases de congrès organisés sur la destination.

#### Objectif

▶ Mettre un coup de projecteur sur une destination, son offre et son savoir-faire dans l'organisation de congrès internationaux.

#### Profil des partenaires ciblés

- Offices du tourisme
- Hôteliers
- Lieux de réunion
- DMCs
- Compagnies aériennes
- Partenaires commerciaux

**Nombre de partenaires souhaité** ▶ Minimum 4 partenaires

#### Format de l'opération

Organisation du webinar par Atout France (matériel, présentation, formation etc.)

- ▶ Présentation et enregistrement du webinar en ligne
- ▶ Promotion du lien sur sites Web, les médias sociaux, etc
- ▶ Le webinar peut être archivé pour un usage permanent

#### Visibilité pour les partenaires

▶ Possibilité de publier le webinar en ligne et de le rendre accessible à tous

#### Retour sur l'édition précédente

- ▶ 30-50 inscrits en moyenne
- ▶ 55% taux de participation

**Profil de partenaires souhaités:** Membres du Cluster Affaires et adhérents Atout France ayant une offre affaires adaptée. Une action adaptée aux destinations moins connues aux Etats-Unis. Opportunité qui permet d'aborder le marché avec un investissement moindre.

**Date** ▶ Toute l'année

**Lieu** ▶ En ligne

COÛT DE PARTICIPATION APPROXIMATIF | 1 000 € HT  
(+15% pour les non-adhérents du cluster Tourisme d'Affaires)

Date limite d'inscription  
3 mois avant publication



Gael Wehner  
gael.wehner@atout-france.fr





CIBLES

# ÉVÈNEMENT NETWORKING – MUTIMARCHÉS PETIT DÉJEUNER ASSOCIATIONS

## IMEX Francfort

### Descriptif

▶ IMEX est un Salon très populaire avec des fournisseurs internationaux. Dans le cadre de cet événement, nous proposons un dîner networking aux côtés d'une délégation d'associations.

### Profil des partenaires ciblés

- ☑ Offices du tourisme
- ☑ Hôteliers
- ☑ Lieux de réunion
- ☑ DMCs
- ☑ Compagnies aériennes
- ☑ Partenaires commerciaux

**Nombre de partenaires souhaités:** 6 partenaires

### Objectif

- ▶ Création de nouvelles relations entre les clients et les partenaires français
- ▶ Présenter la France comme une destination unie pour le congrès.
- ▶ Présenter les produits du congrès français aux associations.
- ▶ Présenter les dernières nouveautés et développements en France.
- ▶ Rencontrer des decision makers et influenceurs.

### Format de l'opération

- ▶ Petit déjeuner intime et convivial
- ▶ Networking et animation
- ▶ Cadeaux pour les clients

### Visibilité pour les partenaires

- ▶ Communication et promotion l'événement

**Nombres de clients attendus:** 15 (en ciblant les associations européennes et américaines)

Date ▶ Mai 2020

Lieu ▶ Francfort

COÛT DE PARTICIPATION APPROXIMATIF | 750 € HT

(+15% pour les non-adhérents du cluster Tourisme d'Affaires)

Date limite d'inscription  
JANVIER 2020



Sandie MEYNIEL

Sandie.meyniel@atout-france.fr



CIBLES

# ÉVÉNEMENT NETWORKING – ETATS-UNIS PETIT DÉJEUNER ASSOCIATIONS

## IMEX AMERICA

### Descriptif

▶ IMEX est un Salon très populaire avec des fournisseurs internationaux et des clients américains. En 2020 nous proposons un petit-déjeuner français dédié à la cible des associations.

### Profil des partenaires ciblés

- ☑ Offices du tourisme ☑ Hôteliers ☑ Lieux de réunion ☑ DMCs ☑ Compagnies aériennes
- ☑ Partenaires commerciaux

**Nombre de partenaires souhaités:** 6 partenaires

### Objectif

- ▶ Création de nouvelles relations entre les clients et les partenaires français.
- ▶ Présenter la France comme une destination unie pour le congrès.
- ▶ Présenter les produits du congrès français aux clients américains.
- ▶ Présenter les dernières nouveautés et développements en France.
- ▶ Rencontrer des decision makers et influenceurs.

### Format de l'opération

- ▶ Petit déjeuner intime et convivial
- ▶ Présentations France à des groupes de hosted buyers
- ▶ Networking et animation
- ▶ Présentation combinée avec 3 messages « speed dating » par chaque partenaires
- ▶ Cadeaux pour les clients

### Visibilité pour les partenaires

- ▶ Communication et promotion avec les clients américains avant le salon.
- ▶ Présentation

**Nombres de clients attendus:** 20

**Date** ▶ Septembre

**Lieu** ▶ Las Vegas, NV

COÛT DE PARTICIPATION APPROXIMATIF | à partir de 750€ HT  
(+15% pour les non-adhérents du cluster Tourisme d'Affaires)

Date limite d'inscription  
Mai 2020



Sandie MEYNIEL  
Sandie.meyniel@atout-france.fr



ibtm® world



THÉMATIQUES

CIBLES

# ÉVÉNEMENT NETWORKING - MULTIMARCHÉS DÉJEUNER ASSOCIATIONS

IBTM World – Barcelone

## Descriptif

▶ Le salon IBTM World est l'un des plus grands salons internationaux de l'industrie MICE en Europe. L'objectif est de capitaliser sur cet événement pour organiser en parallèle une rencontre dédiées aux associations internationales présentes sur cet événement.

## Profil des partenaires requis

- ☑ Offices du tourisme ☑ Hôteliers ☑ Lieux de réunion ☑ DMCs ☑ Compagnies aériennes
- ☑ Partenaires commerciaux

**Nombre de partenaires souhaités:** 6 partenaires

## Objectif

- ▶ Création de nouvelles relations entre les clients et les partenaires français.
- ▶ Présenter la France comme une destination unie pour le congrès.
- ▶ Présenter les produits du congrès français aux clients américains.
- ▶ Présenter les dernières nouveautés et développements en France.
- ▶ Rencontrer des decision makers et influenceurs.

## Format de l'opération

- ▶ Déjeuner intime et convivial
- ▶ Présentations France à des groupes de hosted buyers
- ▶ Networking et animation
- ▶ Présentation combinée avec 3 messages « speed dating » par chaque partenaires
- ▶ Cadeaux pour les clients

## Visibilité pour les partenaires

- ▶ Communication et promotion avec les clients avant le salon.
- ▶ Présentation

**Nombres d'associations attendues:** 15

Date ▶ Novembre

Lieu ▶ Barcelone

COÛT DE PARTICIPATION APPROXIMATIF | à partir de 750€ HT  
(+15% pour les non-adhérents du cluster Tourisme d'Affaires)

Date limite d'inscription  
Mai 2020



Sandie MEYNIEL  
Sandie.meyniel@atout-france.fr



CIBLES

# SALON - MULTIMARCHÉS

## Association World Congress

### Descriptif

Événement annuel réunissant les principaux acteurs du congrès en Europe.

### Profil des partenaires requis

Institutionnels [Convention Bureau / Destination]  Privés [Palais des congrès / PCO]

**Nombre de partenaires souhaité** ▶ 2 à 4 partenaires

### Objectif

- ▶ Renforcer le positionnement de la destination France sur le secteur des congrès en présentant l'offre des partenaires présents.
- ▶ Rencontrer de nouveaux contacts
- ▶ Détecter les prochains congrès

### Format de l'opération

Salon avec programme de conférence.  
Espace d'exposition : zone France composée de 2 stands doubles .  
Nombreuses opportunités de networking et dîner de gala.

### Visibilité pour les partenaires

- ▶ Stand et plan de communication

**Nombres de visiteurs attendus** : 250 associations internationales attendues.

### Retour sur l'édition précédente

- ▶ 232 associations présentes et plus de 100 contacts qualifiés rencontrés

**Date** ▶ Du 15 au 17 avril 2020

**Lieu** ▶ Cascais (Portugal)

COÛT DE PARTICIPATION APPROXIMATIF | 4 500€ HT

(+15% pour les non-adhérents du cluster Tourisme d'Affaires)

Date limite d'inscription  
NOVEMBRE 2019



Sandie MEYNIEL

Sandie.meyniel@atout-france.fr



# EVENEMENT NETWORKING - AUTRICHE

## INTERNATIONAL ASSOCIATION EVENING

### Descriptif

Soirée dans un lieu exceptionnel de la capitale, la Résidence de France, sous forme de conférence thématique, networking et dîner.

### Profil des partenaires requis

Institutionnels (Convention Bureau)

**Nombre de partenaires souhaités** : 4 partenaires

### Objectif

- ▶ Privilégier des contacts directs avec les associations planners
- ▶ Promouvoir la destination Congrès en France
- ▶ Entretien de la relationnel avec les associations planners

### Format de l'opération

- ▶ Networking
- ▶ Conférence
- ▶ Dîner avec animations

### Visibilité pour les partenaires

- ▶ Communication autour de l'événement
- ▶ Brochure remise aux visiteurs

**Nombres de visiteurs attendus** : 8

### Retour sur l'édition précédente

- ▶ 1<sup>ère</sup> édition en 2020

**Date** ▶ Juin 2020

**Lieu** ▶ Vienne, Résidence de France

**COÛT DE PARTICIPATION APPROXIMATIF** | 1 000€ HT

(+15% pour les non-adhérents du cluster Tourisme d'Affaires)

Date limite d'inscription  
Février 2020



Sandie MEYNIEL

Sandie.meyniel@atout-france.fr



CIBLES

## ROADSHOW – PAYS-BAS

### Associations – 2 villes

#### Descriptif

Pendant 2 jours, networking sur 2 bassins ayant une base importante d'associations afin de rencontrer les décideurs de ces associations.

#### Profil des partenaires requis

Institutionnels  Privés [convention bureaux...]

**Nombre de partenaires souhaités** : 4 partenaires

#### Objectif

- ▶ Promouvoir la destination France auprès de la cible association
- ▶ Mettre en avant les atouts de votre destination: accessibilité, capacité d'accueil, etc.
- ▶ Créer des liens avec les associations lors de ces rencontres en petit comité

#### Format de l'opération

- ▶ 2 temps de networking répartis sur 2 bassins pendant 2 jours
- ▶ Networking déjeuner, format convivial et permettant de mettre en avant la gastronomie française
- ▶ Networking drink-diner, format convivial et informel

#### Visibilité pour les partenaires

- ▶ E-news à destination des associations
- ▶ Communication sur les réseaux en amont, pendant et après l'événement
- ▶ Un E-flyer regroupant les contacts des partenaires présents est envoyé par mail à tous les invités

**Nombres de visiteurs attendus** : 10 à 15 associations au total

**Dates** ▶ Juillet ou septembre

**Lieu** ▶ Amsterdam, La Haye

**COÛT DE PARTICIPATION APPROXIMATIF** | A partir de 1 200€ HT  
(+15% pour les non-adhérents du cluster Tourisme d'Affaires)

Date limite d'inscription  
FEVRIER 2020



Sandie MEYNIEL  
Sandie.meyniel@atout-france.fr



# EVENEMENT NETWORKING - SUISSE

## INTERNATIONAL ASSOCIATION LUNCH

### Descriptif

Evénement à Genève, sous forme de conférence thématique, networking et déjeuner.

### Profil des partenaires requis

Institutionnels (Convention Bureau)

**Nombre de partenaires souhaités** : 3 partenaires

### Objectif

- ▶ Privilégier des contacts directs avec les associations planners
- ▶ Promouvoir la destination Congrès en France
- ▶ Entretien de la relation avec les associations planners
- ▶ Capitaliser sur la thématique des Jeux Olympiques

### Format de l'opération

- ▶ Networking
- ▶ Conférence
- ▶ Déjeuner

### Visibilité pour les partenaires

- ▶ Communication autour de l'événement
- ▶ Brochure remise aux visiteurs

**Nombres de visiteurs attendus** : 6

### Retour sur l'édition précédente

- ▶ 1<sup>ère</sup> édition en 2020

**Date** ▶ Juin 2020

**Lieu** ▶ Genève

**COÛT DE PARTICIPATION APPROXIMATIF** | 1 200€ HT

(+15% pour les non-adhérents du cluster Tourisme d'Affaires)

Date limite d'inscription  
Février 2020



Sandie MEYNIEL

[Sandie.meyniel@atout-france.fr](mailto:Sandie.meyniel@atout-france.fr)

# **PLAN D' ACTIONS 2020**

## **ALLEMAGNE**







# ALLEMAGNE

## LES OPÉRATIONS 2020

### en un coup d'œil



Nom de l'action	Cibles				Profil de partenaire requis et destinations attendues*	Coût de l'opération	Date de l'opération
	 Association	 Corporate	 Agences	 Presse			
SALON : IMEX Francfort	X	X	X	X	A - B - C - D DM	A partir de 4 800€ HT	Mai
CORPORATE HOSPITALITY « Destination Circle »		X	X		A - C ND	A partir de 1 500€ HT (+animation à prévoir)	TBC
ÉDITION Frankreich Meeting Destination	X	X	X	X	B - C - H - I - L - DM - ND	A partir de 1 000€ HT	Avril
MICE Peak	X	X	X		DM	A partir de 5000 €	Mars
Journée d'étude – Panel d'Experts		X	X	X	DM - ND	Frais de l'accueil à charge du partenaire	TBC
MICE Roadshow		X	X		DMC - B - C - L - DM - ND	A partir de 1 800 €	Septembre

#### \*Répertoire – profil des partenaires requis

**A** – Activités et shopping | **B** – Bureau des congrès | **C** – Centres de congrès | **D** – DMC | **H** – Hôtels | **I** – Institutionnels | **L** – Lieux d'événements | **P** – PCO | **T** – Transporteurs

#### \*Répertoire –Destinations attendues

**DM** – Destinations matures  
**ND** – Nouvelles destinations

# ALLEMAGNE

## CONJONCTURE & TENDANCES

### 2019/2020

**82.8 millions**  
**d'habitants**  
**en 2018**

**3<sup>e</sup> POSITION**  
**de la France comme**  
**destination de courts**  
**séjours**

**6<sup>e</sup> POSITION**  
**de la France comme**  
**destination longs**  
**séjours**

**Les 3 principales**  
**destinations**  
**concurrentes**  
**de la France en**  
**courts séjours:**

- Autriche
- Hollande
- Italie

#### ⇒ **CONJONCTURE ECONOMIQUE**

Taux de croissance 2018 ▶ 1,5 %  
Taux de croissance prévisionnel 2019 ▶ 0,5%  
PIB / habitant (PPA) 2017, en EUR ▶ 41.753 EUR  
*Source : statista; et Bundesbank*

#### ⇒ **TENDANCES TOURISME D'AFFAIRES**

- ▶ Départs en France en 2018 (loisirs /MICE) ▶ 12,3 millions soit environ 7% d'évolution depuis 2016
- ▶ Motif des déplacements □ Loisirs 70% / Affaires 13% / VFR 17% Sources: DGE, FUR Reisenanalyse 2016, DRV, ADAC-Reisemonitor
- ▶ Croissance stable du secteur événementiel depuis 2016 (source FAMAB 2017).
- ▶ Budget moyen pour les incentives: 500 € /pers/j.
- ▶ Durée moyenne d'un incentive : 2-3 jours

#### **LES CRITÈRES DE CHOIX D'UNE DESTINATION**

- L'Accessibilité
- Le Prix et le rapport qualité/prix
- La durabilité

#### **Principaux bassins émetteurs (MICE)**

Bade-Wurtemberg; Hesse; Rhénanie du Nord-Westphalie, Bavière + Villes reliées par des liaisons aériennes directes

#### **Bassins émetteurs secondaires**

Basse Saxe, Rhénanie-Palatinat

#### **Principales destinations recherchées en France**

Paris, Provence-Côte d'Azur, Alsace, Corse, Occitanie, Bordeaux, Rhône-Alpes

**Info**  
**+**

**Consulter la présentation du marché et les données de veille**  
**sur [www.atout-france.fr](http://www.atout-france.fr).**

# ALLEMAGNE, ENJEUX ET STRATÉGIE

©Daniel Falcão

## Les secteurs prioritaires

Automobile

Environnement

RSE (Responsabilité sociale des entreprises)

## Les actions phares pour 2020

1. IMEX
2. France Meeting Destination
3. MICE Peak

## AXES STRATÉGIQUES POUR GUIDER LE PLAN D' ACTIONS 2020

**Cible corporate:** importance de la présence sur le salon IMEX. Plateforme permettant de rencontrer les corporate Planner.

**Secteur du marketing événementiel en général :** très important en Allemagne, renforcement du positionnement des marques de destination et de leur potentiel en terme d'accueil d'événements.

**Événements de corporate hospitality:** Faire connaître les destinations et leur potentiel encore souvent méconnu.

## Parmi les nouveautés de ce PAC 2020

⇒ MICE Peak en France, Cannes 2020

## PLAN D' ACTIONS

- ▶ Le plan d'actions présente uniquement les actions multi-partenaires menées par le bureau. Des ajustements peuvent intervenir tout au long de l'année. Des dossiers techniques plus détaillés sont disponibles sur demande auprès du contact du responsable de l'opération dont les coordonnées sont indiquées en bas de chaque fiche action.
- ▶ Les tarifs sont donnés à titre indicatif et les coûts de participation seront confirmés sur les bons de commande.
- ▶ Selon votre statut d'adhésion, des actions sur mesure peuvent vous être proposées.



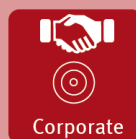
Agences



Presse



Association



Corporate

CIBLES

# SALON IMEX

## Salon international MICE

### Données clés du salon

- Un des deux salons internationaux majeurs du secteur 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.
- 52 pays présents et environ 9 000 visiteurs MICE en 2018

### Profil des partenaires ciblés

- Institutionnels (convention bureaux)  Privés

Nombre souhaité de partenaires ▶ 60 exposants

### Format de l'opération

- ▶ En 2020, nouveau pavillon France avec nouvelle architecture sur 277 m<sup>2</sup> (Appel d'offre en cours)
- ▶ Univers de marques de destination personnalisables à partir de 4 modules de travail. Cette zone de travail est partagée entre plusieurs exposants partenaires. La dimension varie de 4 à 24 postes exposants par univers. Cette organisation offre une grande visibilité aux destinations et permet de créer une meilleure synergie entre les acteurs locaux.
- ▶ Planning de rendez-vous préprogrammés
- ▶ Sponsoring de l'espace bar à partir de 5 000 €
- ▶ Webinar Atout France avec les exposants en amont du salon pour en optimiser la préparation
- ▶ Rencontres professionnelles thématiques sur le pavillon France et développement des réseaux d'influence
- ▶ Valorisation des 5 sens sur l'espace France avec animations thématiques : artisanat d'art – vins et gastronomie – Lunettes 360°- atelier parfums...

### Actions de communication

- ▶ Via les canaux de communication Atout France en Allemagne dont les réseaux sociaux professionnels
- ▶ Partenariat avec un expert social-média (à confirmer)

### Retour sur l'édition précédente

Nombre de partenaires ▶ 62

Surface de l'espace France en 2019 ▶ 277 m<sup>2</sup>

Nombre de visiteurs sur le pavillon France ▶ 1200 / Nombre total de rendez-vous générés ▶ 900

Date ▶ 12.05. - 14.05.2020

Lieu ▶ Francfort / Main

COÛT DE PARTICIPATION APPROXIMATIF | A partir de 4 800€ HT (tarif à confirmer)  
(+15% pour les non-adhérents du cluster Tourisme d'Affaires)

Date limite d'inscription  
31 JANVIER 2020



Flore Paka  
Florence.paka@atout-france.fr



Agences



Presse



Association



Corporate

CIBLES

## DESTINATION CIRCLE

### Descriptif

Soirée networking MICE en coopération avec d'autres conventions bureaux internationaux.

**Professionnels ciblés** ▶ **MICE** : Meeting et event planners, presse professionnelle ainsi que la plupart des acteurs majeurs MICE d'une destination

**Nombre de professionnels attendus** ▶ 30 – 35

### Supports médias

Convention Internationale

### Format de l'opération

- ▶ Soirée networking
- ▶ 30 – 35 clients corporate triés sur le volet
- ▶ Prospection de nouveaux contacts et fidélisation
- ▶ Mise en avant du savoir-faire, de la créativité et de l'innovation française.
- ▶ Sponsoring par les partenaires français participant à la soirée (nombre de places limité)

### Objectifs

- ▶ Faire connaître le potentiel de la destination France lors d'un événement de networking auquel sont associées des destinations internationales
- ▶ Générer de nouveaux contacts
- ▶ Donner la possibilité à un ou plusieurs partenaires d'y participer

**Date** ▶ fin octobre-début novembre (TBC)

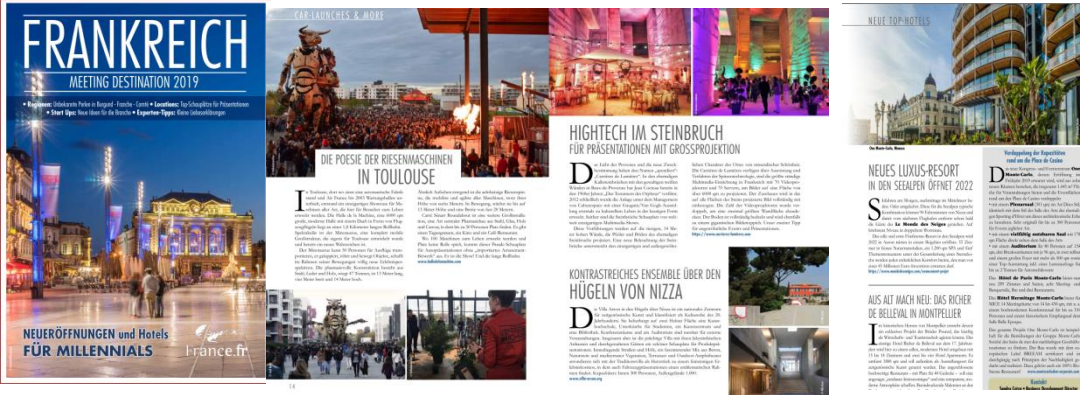
**Lieu** ▶ A définir

**COÛT DE PARTICIPATION APPROXIMATIF** | A partir de 1500 € HT (TBC)  
(+ 15% pour les non-adhérents du cluster Tourisme d'Affaires)

Date limite d'inscription  
NOVEMBRE 2019



Flore Paka  
Florence.paka@atout-france.fr



CIBLES

# ÉDITION ONLINE MICE

## « Frankreich Meeting Destination »

**Support média** ▶ 1 magazine en version print et numérique par an (Edition en amont de l'IMEX)

**Profil des partenaires ciblés**  
 Institutionnels    Privés

**Nombre de partenaires souhaités** ▶ 5 par édition

**Format de l'opération**  
 ▶ FMD est un véritable magazine digital où sont traités des thèmes affinitaires au secteur MICE : infrastructures, idées incentive valorisant les destinations, diversité des destinations, etc... Des reportages rédigés par des journalistes mais également des témoignages de professionnels sont illustrés par un layout dynamique et novateur. L'objectif est de mettre en avant le professionnalisme, l'originalité et la créativité de l'offre française.  
 ▶ Les annonceurs bénéficient d'une visibilité complémentaire sous forme de publi-rédactionnel  
 ▶ Nombre de pages par édition : 10

**Plan de communication:**  
 ▶ Magazine en ligne sous forme de e-book. Ce support est téléchargeable en permanence et gratuitement sous une rubrique spécifique du site [www.eventsmagazin.de](http://www.eventsmagazin.de).  
 ▶ Diffusion renforcée par des insertions dans la e-newsletter du magazine (2 500 ex) et une communication via nos réseaux sociaux et notre enewsletter MICE ATF (1 000 ex).  
 ▶ Diffusion dans la E-newsletter de Veranstaltungplaner et de Evevsblog  
 ▶ Contenu disponible en ligne toute l'année sur le site [de.meeting.france.fr](http://de.meeting.france.fr)

**Date** ▶ Avril 2020

**COÛT DE PARTICIPATION APPROXIMATIF** | A partir de 1 000 € HT/ édition (sous réserve d'un nombre de partenaires suffisant) (+ 15% pour les non-adhérents du cluster Tourisme d'Affaires)

Date limite d'inscription  
**A TOUT MOMENT**

Flore Paka  
[Flore.paka@atout-france.fr](mailto:Flore.paka@atout-france.fr)



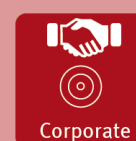
Agences



Presse



Agences



Corporate

CIBLES

## EVENEMENT MICE PEAK

**MICE PEAK est l'événement international MICE pour les organisateurs d'événements d'Allemagne, d'Autriche et de Suisse.**

### Descriptif

Chaque année, l'agence de marketing Pec Kommunikation, spécialisée sur le marché MICE, organise un événement de trois jours, durant lequel un grand nombre d'event planners germanophones se rencontrent. L'événement a lieu dans un pays différent chaque année.

### Format de l'opération

PeC Kommunikation organise le recrutement des différents invités. Sur place, il y aura des présentations de tous les participants, ainsi que des possibilités de networking. Il sera possible d'organiser des rdvs avec plusieurs supplier et le Cannes Convention Bureau organisera un grand nombre d'activités, afin de faire découvrir la destination aux participants.

### Objectifs

- ▶ **PEAK Performance:** ce sont des présentations innovantes et interactives des groupes et des exposants - présentées de manière dynamique et avec une participation interactive des participants.
- ▶ **Expérience PEAK:** combine les inspections de site, les programmes annexes et la mise en réseau dans une communication innovante entre les participants et tous les exposants. Dans le même temps, le programme de soutien fournit le cadre nécessaire à un excellent réseautage.
- ▶ **Formation PEAK:** ce sont des présentations à valeur ajoutée par des professionnels pour des professionnels. Conférences et ateliers sur des sujets et tendances pertinents dans l'industrie MICE. Les exposants et les participants discutent de sujets d'actualité dans le secteur MICE.

**Cibles :** Meeting-, event-, et incentive planners germanophones.

**Nombre d'invités attendus :** 60 (Allemagne, Autriche et Suisse)

**Nombre de partenaires souhaités:** 10 -15

Date ▶ 27. au 29. Mars

Lieu ▶ Cannes

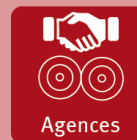
CÔÛT DE PARTICIPATION APPROXIMATIF | A partir de 5 000 € HT

(+15% pour les non-adhérents du cluster Tourisme d'Affaires)

Flore PAKA

Flore.paka@atout-france.fr





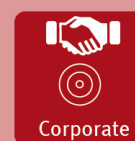
Agences



Presse



Agences



Corporate

CIBLES

## EDUCTOURS | PANEL D'EXPERTS

### Découverte des régions françaises & Expertise

#### Descriptif

Temps fort associant la découverte d'une destination MICE et le partage d'expériences.

#### Objectif(s) :

- ▶ Renforcer la connaissance sur l'évolution des besoins et attentes de la branche du marketing événementiel.
- ▶ Faire découvrir le potentiel d'une destination affaires

**Cibles :** Agences et presse

#### Format de l'opération | Descriptif

- ▶ Table ronde organisée dans une destination en France et programme de découverte du potentiel d'une destination à un panel de DG ou de chargés de projets seniors de grandes agences allemandes.
- ▶ Obtenir une expertise de la part de 8 spécialistes de ce secteur et en faire indirectement des ambassadeurs de la destination.
- ▶ Renforcer notre notoriété. Faire connaître le potentiel d'une destination MICE française.

**Date et lieux :** Lieu et date à définir.

**Nombre de participants attendus** ▶ 8 clients et un représentant presse professionnelle

**Date** ▶ TBC

**Lieu** ▶ A définir

COÛT DE PARTICIPATION APPROXIMATIF | Prise en charge des coûts d'accueil sur place

Date limite d'inscription  
TBC 2019



Flore PAKA  
Flore.paka@atout-france.fr





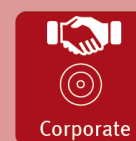
Agences



Presse



Agences



Corporate

CIBLES

## ROADSHOW

### Événement MICE à Düsseldorf, Francfort & Munich

#### Descriptif :

Il s'agit d'un event afterwork se déroulant dans un emplacement exclusif. Les event planner y ont l'occasion de rencontrer un grand nombre d'exposants internationaux. Le tout est organisé sous forme de Roadshow, visitant les villes suivantes: Düsseldorf, Francfort et Munich.

#### Objectif(s) :

- ▶ 1. Mettre en avant la France en tant que destination favorite pour l'organisation d'événements internationaux.
- ▶ 2. Multiplier les contacts professionnels et rencontrer de potentiels clients ou partenaires.

#### Format de l'opération :

Possibilité de participer à l'une des étapes du roadshow, par exemple Francfort pour mettre en avant la destination France. Les rencontres se dérouleront lors de soirées networking dans des lieux choisis exclusifs.

**Durée :** 1 – 3 jours

**Date et lieu :** 1 - 3 Septembre 2020 à Düsseldorf, Francfort et Munich

**Nombre de participants attendus :** 30 à 60 hosted buyers et 20 à 30 destinations internationales.

**Nombre de partenaires souhaités :** Environ 5 partenaires

**Date** ▶ 1-3 Septembre 2020

**Lieu** ▶ Düsseldorf / Francfort / Munich

COÛT DE PARTICIPATION APPROXIMATIF | A partir de 1900 € HT

(+15% pour les non-adhérents du cluster Tourisme d'Affaires)

Date limite d'inscription  
Juin 2019



Flore PAKA  
Flore.paka@atout-france.fr

# PLAN D' ACTIONS 2020

BELGIQUE  
LUXEMBOURG

# CONJONCTURE & TENDANCES 2019/2020 - BELGIQUE

11.431.406  
millions  
d'habitants  
en 2019

**1<sup>e</sup> POSITION**  
de la France  
comme destination  
affaires à l'étranger

**CONCURRENCE**  
Les principales  
destinations  
concurrentes  
de la France

- Espagne
- Pays-Bas
- Allemagne

## ⇒ CONJONCTURE ECONOMIQUE

Taux de croissance 2018 ▶ 1.4%

Taux de croissance prévisionnel 2019 ▶ 1.5%

PIB/Habitant 2018 (USD) ▶ 43 323\$

Taux de chômage ▶ 6%

Sources : Banque Nationale de Belgique

## ⇒ TENDANCES TOURISME D'AFFAIRES

- ▶ Recentrage des événements en Europe
- ▶ Raccourcissement du délai de réservation
- ▶ Tendance à l'expérientiel
- ▶ Recherche de nouveaux types de lieux
- ▶ Délocalisation des lieux de réunion traditionnels
- ▶ Augmentation des meetcentives

## LES CRITÈRES DE CHOIX D'UNE DESTINATION

- Accessibilité
- Adéquation du site
- Budget – optimisation des ressources
- Sécurité

### Principaux bassins émetteurs (MICE)

Bruxelles, Anvers, Liège

### Bassins émetteurs secondaires

Charleroi, Gand

### Principales destinations recherchées en France

Paris, Sud-Est, Nord

Info  
+

Consulter la présentation du marché et les données de veille  
sur [www.atout-france.fr](http://www.atout-france.fr).

# CONJONCTURE & TENDANCES 2019/2020 - LUXEMBOURG

613 894 millions  
d'habitants  
en 2019

**2<sup>e</sup> POSITION**  
de la France  
comme destination  
affaires à l'étranger

**CONCURRENCE**  
Les principales  
destinations  
concurrentes  
de la France

- Allemagne
- Belgique
- Grande-Bretagne

## ⇒ CONJONCTURE ECONOMIQUE

Taux de croissance 2018 ▶ 2.6%

Taux de croissance prévisionnel 2019 ▶ 2.7%

PIB/Habitant 2018 (USD) ▶ 114 340.5\$

Taux de chômage ▶ 5.5%

Sources : STATEC

## ⇒ TENDANCES TOURISME D'AFFAIRES

- ▶ Augmentation des voyages d'affaires
- ▶ Part de marché des intermédiaires ré-augmente
- ▶ Volatilité dans le % de participation
- ▶ 90% des voyages d'affaires se déroulent en Europe
- ▶ Pays de l'Est, Europe du Nord et Aise enregistrent la plus forte progression

## LES CRITÈRES DE CHOIX D'UNE DESTINATION

- Accessibilité
- Adéquation du site
- Haute qualité des prestations
- Sécurité

### Principaux bassins émetteurs (MICE)

Luxembourg

### Bassins émetteurs secondaires

### Principales destinations recherchées en France

Sud, Nord-est, Paris

Info  
+

Consulter la présentation du marché et les données de veille  
sur [www.atout-france.fr](http://www.atout-france.fr).

# ENJEUX ET STRATÉGIE

©Daniel Falcão

## Les secteurs prioritaires

Finances/assurances

Ingénierie/construction

Pharmaceutique

## Les actions phares pour 2020

1. VIP MICE EVENTS BENE
2. CAMPAGNE MILLIENIALS

## AXES STRATÉGIQUES POUR GUIDER LE PLAN D' ACTIONS 2020

Des opérations dédiées par type de segment de clientèle, avec un focus spécifique sur les associations internationales et une approche des événements organisés écoresponsables.

Une approche plus originale et du contenu plus innovant seront proposés à travers une campagne de communication online sur les réseaux sociaux pour toucher les Millennials.

La notoriété de la destination, son savoir-faire, ses clusters et filières seront portés auprès des associations internationales à travers plusieurs opérations de promotion dont une de séduction dédiée à la France.

### Parmi les nouveautés de ce PAC 2020

- ⇒ Campagne de communication Millennials
- ⇒ VIP MICE event conjoint Belgique/Pays-Bas à Amsterdam





## PLAN D' ACTIONS

- ▶ Le plan d'actions présente uniquement les actions multi-partenaires menées par le bureau. Des ajustements peuvent intervenir tout au long de l'année. Des dossiers techniques plus détaillés sont disponibles sur demande auprès du contact du responsable de l'opération dont les coordonnées sont indiquées en bas de chaque fiche action.
- ▶ Les tarifs sont donnés à titre indicatif et les coûts de participation seront confirmés sur les bons de commande.
- ▶ Selon votre statut d'adhésion, des actions sur mesure peuvent vous être proposées.

# BELGIQUE-LUXEMBOURG LES OPERATIONS 2020

## en un coup d'œil



Nom de l'action	Cibles				Profil de partenaire requis et destinations attendues*	Coût de l'opération	Date de l'opération
	 Association	 Corporate	 Agences	 Presse			
CAMPAGNE DE COMMUNICATION : Boardroom	X				B – I – T DM + ND	À partir de 2 250€ HT	Janvier - décembre
EVENEMENTIEL : Corporate Hospitality « Sail Amsterdam »		X	X		A – B – D – H – I – L – T DM + ND	1 750€ HT	20 août
WORKSHOP : International Association Evening	X				B – C – DMC – PCO DM + ND	2 000€ HT	Janvier
WORKSHOP : Networking Lunch International Associations	X				B – C	1 500€ HT	1 <sup>e</sup> semestre 2 <sup>e</sup> semestre
WORKSHOP : Soirée Rencontre au Luxembourg		X	X		A – B – D – H – I – L – T DM + ND	1 500€ HT	Mai
WORKSHOP : Rail Away	X	X	X		B – I DM + ND	2 500€ HT	Septembre
PANEL D'EXPERTS : Panel-Eductour Seminaires & Incentives		X	X	X	B – I ND	Accueil complet des invités	A définir
PANEL D'EXPERTS : Panel-Eductour Congrès	X			X	B – I DM + ND	Accueil complet des invités	A définir

### \*Répertoire – profil des partenaires requis

A – Activités et shopping | B – Bureau des congrès | C – Centres de congrès | D – DMC | H – Hôtels | I – Institutionnels | L – Lieux d'événements | P – PCO | T – Transporteurs

### \*Répertoire – Destinations attendues

DM – Destinations matures  
ND – Nouvelles destinations



# There's something happening in France

DESTINATIONS \ FRANCE



CIBLES

## CAMPAGNE DE COMMUNICATION

### Media BoardRoom – Associations Internationales

#### Descriptif

Présence de la destination France tout au long de l'année sur des thématiques porteuses de congrès (high tech, durabilité,...) en combinaison avec les pôles d'attractivité des destinations. Ces reportages seront complétés par quelques interviews d'associations internationales ayant organisé un congrès dans votre destination.

#### Profil des partenaires requis

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

**Nombre de partenaires souhaités** : min. 8 partenaires – max.10

#### Objectif

- ▶ Développer la notoriété de l'offre Congrès
- ▶ Positionner la France comme destination d'accueil de Congrès

#### Format de l'opération

- ▶ Publi-rédactionnel réalisé par le magazine selon la thématique
- ▶ Possibilité de pages publicitaires en supplément
- ▶ On-line : plateforme du média, e-newsletter du média
- ▶ Soutien sur les réseaux online d'Atout France

#### Visibilité pour les partenaires

- ▶ 1 page publi-rédactionnelle
- ▶ Média Online BoardRoom
- ▶ Média Online Atout France

#### Retour sur l'édition précédente

- ▶ 2 parutions avec 4 partenaires par édition
- ▶ 8000 copies du magazine par édition
- ▶ 600 vues sur les articles France sur boardroom website
- ▶ 640 destinataires e-news ATF - 28.30% taux d'ouverture e-news Atout France – 6% de click through - 13% taux de réactivité

Date ▶ toute l'année

Lieu ▶ Belgique

COÛT DE PARTICIPATION APPROXIMATIF

A partir de 2 500€ HT

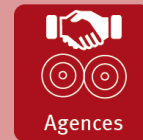
(+15% pour les non-adhérents du cluster Tourisme d'Affaires)

Date limite d'inscription  
NOVEMBRE 2019



Gisèle JAMIN

[gisele.jamin@atout-france.fr](mailto:gisele.jamin@atout-france.fr)



Agences



Corporate

CIBLES

## EVENEMENTIEL

### Corporate Hospitality – Sail Amsterdam - MICE

#### Descriptif

Opération conjointe Belgique/Pays-Bas ciblant les agences et les corpo. Cet événement est le plus grand événement nautique d'Europe. Tous les 5 ans, plus de 600 navires empruntent le canal de la Mer du Nord pour amarrer dans le port d'Amsterdam. Invitation des meetings -& incentives planners belges à participer à un corporate hospitality à l'occasion de l'édition jubilé du Sail Amsterdam.

#### Profil des partenaires requis

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

**Nombre de partenaires souhaités** : 6-8 partenaires

#### Objectif

- ▶ Echange professionnel dans une ambiance conviviale
- ▶ 2 marchés sur un même événement
- ▶ Invitation des meilleurs contacts néerlandais et belges

#### Format de l'opération

- ▶ Soirée networking sur un bateau loué auprès des organisateurs et ayant accès à la zone sail
- ▶ Présentation de votre société auprès des invités

#### Visibilité pour les partenaires

- ▶ Communication autour de l'événement (invitation, RS, après événement)
- ▶ Catalogue distribué à tous les professionnels présents
- ▶ Page dans le manuel de ventes spécial Tourisme d'Affaires et MICE des Pays-Bas (valeur 350€ HT)

**Nombres de visiteurs attendus** : 25 à 30 agences et corpo (20 NL et 10 BE)

#### Retour sur l'édition précédente

- ▶ Nouveauté

Date ▶ 13 août 2020

Lieu ▶ Amsterdam – Pays-Bas

COÛT DE PARTICIPATION APPROXIMATIF | 1750€ HT pour 1 société / 1 personne  
(+15% pour les non-adhérents du cluster Tourisme d'Affaires)

Date limite d'inscription  
31 AOÛT 2019



Diana KLINKENBERG  
Diana.klinkenberg@atout-france.fr





CIBLES

# WORKSHOP

## INTERNATIONAL ASSOCIATION EVENING

### Descriptif

5ème édition de cette manifestation annuelle présentant l'offre Congrès dans différentes destinations européennes. Soirée dans un lieu exceptionnel de la capitale sous forme de networking workshop et d'un cocktail dînatoire. Espace France réservé pour 3 partenaires. Organisation par un bureau extérieur.

### Profil des partenaires requis

Institutionnels (Convention Bureau)

**Nombre de partenaires souhaités** : 3 exposants

### Objectif

- ▶ Privilégier des contacts directs avec les associations planners
- ▶ Promouvoir la destination Congrès en France
- ▶ Entretenir le relationnel avec les associations planners

### Format de l'opération

- ▶ Networking workshop en fin de journée
- ▶ Espace France pour 3 partenaires
- ▶ Cocktail dînatoire avec animations interactives

### Visibilité pour les partenaires

- ▶ Site internet de l'événement
- ▶ Communication autour de l'événement (invitation, communication dans la presse spécialisée)
- ▶ Catalogue remis aux visiteurs
- ▶ 1 espace sur l'événement

**Nombres de visiteurs attendus** : 70 à 80

### Retour sur l'édition précédente

- ▶ 20 exposants dont 3 partenaires français
- ▶ 70 visiteurs
- ▶ 10 rendez-vous générés (représentant ATF, hors partenaires présents)

**Date** ▶ 20 janvier 2020

**Lieu** ▶ Bruxelles – Musée du cinéma

**COÛT DE PARTICIPATION APPROXIMATIF** | 2 000€ HT

(+15% pour les non-adhérents du cluster Tourisme d'Affaires)

Date limite d'inscription  
NOVEMBRE 2019



Gisèle JAMIN

[gisele.jamin@atout-france.fr](mailto:gisele.jamin@atout-france.fr)



CIBLES



## WORKSHOP

### NETWORKING LUNCH INTERNATIONAL ASSOCIATIONS

#### Descriptif

Rencontre biannuelle avec les congress planners des associations internationales basées en Belgique sur l'heure du déjeuner. Ces déjeuners sont organisés en commun par 3-4 Convention Bureaux étrangers

#### Profil des partenaires requis

Institutionnels (Convention Bureau)

**Nombre de partenaires souhaités : 1**

#### Objectif

- ▶ Instaurer un relationnel et une présence France tout au long de l'année
- ▶ Promouvoir la destination Congrès en France

#### Format de l'opération

- ▶ 2 sessions/an
- ▶ Networking lunch sur 2h de temps
- ▶ Courte présentation de la destination pendant l'apéritif
- ▶ Echanges informels pendant le déjeuner

#### Visibilité pour les partenaires

- ▶ Invitation
- ▶ 1 personne lors du déjeuner
- ▶ Catalogue

**Nombres de visiteurs attendus : +/-15**

#### Retour sur l'édition précédente

- ▶ 20 invités
- ▶ Échanges spontanés avec la majorité des participants possibles grâce au networking drink et les 3 changements de places pendant le déjeuner

**Date** ▶ juin – décembre 2020

**Lieu** ▶ Bruxelles

**COÛT DE PARTICIPATION APPROXIMATIF** | 1 500€ HT

(+15% pour les non-adhérents du cluster Tourisme d'Affaires)

**Date limite d'inscription**  
NOVEMBRE 2019

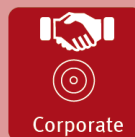


Gisèle JAMIN

[gisele.jamin@atout-france.fr](mailto:gisele.jamin@atout-france.fr)



Agences



Corporate

CIBLES

## WORKSHOP

### Soirée rencontre au Luxembourg – MICE & Loisirs

#### Descriptif

Soirée networking annuelle avec les professionnels du tourisme d'affaires et de loisirs au Luxembourg. Mise en avant des nouveautés et des lieux originaux.

#### Profil des partenaires requis

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

**Nombre de partenaires souhaités** : 10 partenaires

#### Objectif

- ▶ Echange professionnel dans une ambiance conviviale
- ▶ Promotion de la destination France auprès des agences et sociétés
- ▶ Communication sur l'originalité de l'offre France

#### Format de l'opération

- ▶ Soirée networking dans un lieu atypique
- ▶ Présentation suivie par un workshop avec animations

#### Visibilité pour les partenaires

- ▶ Communication autour de l'événement (invitation, RS, post événement)
- ▶ 1 espace dédié

**Nombres de visiteurs attendus** : 30-40 (65% MICE-35% Leisure)

#### Retour sur l'édition précédente

- ▶ 10 partenaires et 37 invités
- ▶ Excellente qualité des visiteurs

Date ▶ Mai 2020

Lieu ▶ Luxembourg

COÛT DE PARTICIPATION APPROXIMATIF | A partir de 1 500€ HT

Date limite d'inscription  
JANVIER 2020



Gisèle JAMIN  
Gisele.jamin@atout-france.fr



Agences



Association



Corporate

CIBLES

# WORKSHOP

## Rail Away - MICE

### Descriptif

Soirée workshop à Bruxelles autour du thème des événements dans les destinations européennes accessibles en train – transport écoresponsable par excellence – organisée par « The Contact Factory » bureau RP MICE, où sera convié le secteur MICE belge.

### Profil des partenaires requis

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

Destinations accessibles en train depuis la Belgique : Lille, Paris, Roissy, Marne-la-Vallée, Strasbourg, Reims, Metz, Lyon, Aix-en-Provence, Avignon, Montpellier, Marseille

**Nombre de partenaires souhaités** : 5 exposants

### Objectif

- ▶ Inspirer les planners sur l'offre des destinations accessibles par train depuis la Belgique
- ▶ Développer le relationnel auprès des associations internationales, agences, corporate

### Format de l'opération

- ▶ Workshop de milieu d'après-midi en début de soirée

### Visibilité pour les partenaires

- ▶ Site internet de l'événement
- ▶ Communication autour de l'événement (invitation, communication dans la presse spécialisée)
- ▶ Catalogue remis aux visiteurs
- ▶ 1 espace sur l'événement

**Nombres de visiteurs attendus** : 100

### Retour sur l'édition précédente

- ▶ Edition 2019 à venir

Date ▶ 2<sup>ème</sup> semestre 2020

Lieu ▶ Bruxelles

COÛT DE PARTICIPATION APPROXIMATIF | 2 500€ HT

(+15% pour les non-adhérents du cluster Tourisme d'Affaires)

Date limite d'inscription  
NOVEMBRE 2019



Gisèle JAMIN

[gisele.jamin@atout-france.fr](mailto:gisele.jamin@atout-france.fr)



Agences



Corporate



Presse

CIBLES

## PANEL D'EXPERTS

### Panel – Eductour / Cible Séminaires & Incentives

#### Descriptif

Un panel-éductour, réalisé en partenariat avec une destination, est à la fois l'opportunité de faire découvrir une destination et ses offres tourisme d'affaires (hôtelière, incentives) auprès de décideurs d'agences de qualité et des responsables événements de sociétés ainsi que l'occasion d'échanger lors d'une réunion de travail sur les tendances et les attentes de ces professionnels du tourisme pour mieux répondre par des offres adaptées. Eventuellement lié à un grand événement.

#### Profil des partenaires requis

Institutionnels – destination avec accès direct max. 3-4h de Bruxelles

**Nombre de partenaires souhaités** : 1 destination partenaire + 3 ou 4 partenaires locaux (ou nationaux)

#### Objectif

- ▶ Mieux comprendre les attentes, les enjeux et les évolutions du secteur et de l'industrie
- ▶ Bénéficier de temps d'échanges privilégiés puis informels pour instaurer une relation de confiance avec les contacts
- ▶ Promouvoir la destination d'accueil et son offre, donner de la visibilité à vos partenaires

#### Format de l'opération

- ▶ Opération sur 2 à 3 jours
- ▶ Demi-journée de panel et d'échanges autour de sujets préalablement déterminés de commun accord avec la destination
- ▶ 1 à 2 journées découverte de la destination avec visites de lieux appropriés et nouveautés
- ▶ du vendredi au dimanche

#### Visibilité pour les partenaires

- ▶ Invitation
- ▶ Un E-flyer regroupant les contacts des partenaires présents est envoyé par mail à tous les invités

**Nombres de visiteurs attendus** : 5 à 7 agences et corporate

#### Retour sur l'édition précédente

- ▶ Nouveauté

Date ▶ 2020

Lieu ▶ France TBD

CÔÛT DE PARTICIPATION APPROXIMATIF | Partenariat – Prise en charge du programme d'accueil

Date limite d'inscription  
31 JANVIER 2020



Gisèle JAMIN  
gisele.jamin@atout-france.fr



Association



Presse

CIBLES

## PANEL D'EXPERTS

### Panel – Eductour / Cible Congrès

#### Descriptif

Un panel-éductour, réalisé en partenariat avec une destination, est à la fois l'opportunité de faire découvrir une destination et son offre congrès auprès des congrès planners d'associations internationales ainsi que l'occasion d'échanger lors d'une table ronde sur les tendances et les attentes afin d'avoir des offres toujours plus pertinentes sur le marché. Eventuellement lié à un grand événement.

#### Profil des partenaires requis

Institutionnels – destination avec accès direct max. 3-4h de Bruxelles

**Nombre de partenaires souhaités** : 1 destination partenaire + 3 ou 4 partenaires locaux (ou nationaux)

#### Objectif

- ▶ Mieux comprendre les attentes, les enjeux et les évolutions du secteur et de l'industrie
- ▶ Bénéficier de temps d'échanges privilégiés puis informels pour instaurer une relation de confiance avec les contacts
- ▶ Promouvoir la destination d'accueil et son offre, donner de la visibilité à vos partenaires

#### Format de l'opération

- ▶ Opération sur 2 à 3 jours
- ▶ Demi-journée de panel et d'échanges autour de sujets préalablement déterminés de commun accord avec la destination
- ▶ 1 à 2 journée découverte de la destination avec visites de lieux appropriés et nouveautés
- ▶ du vendredi au dimanche

#### Visibilité pour les partenaires

- ▶ Invitation
- ▶ Un E-flyer regroupant les contacts des partenaires présents est envoyé par mail à tous les invités

**Nombres de visiteurs attendus** : 5 à 7 associations, PCO et journaliste

#### Retour sur l'édition précédente

- ▶ Nouveauté

Date ▶ 2020

Lieu ▶ France TBD

COÛT DE PARTICIPATION APPROXIMATIF | Partenariat – Prise en charge du programme d'accueil

Date limite d'inscription  
31 JANVIER 2020



Gisèle JAMIN  
gisele.jamin@atout-france.fr

# **PLAN D' ACTIONS 2020**

## **BRESIL**

# CONJONCTURE & TENDANCES 2019/2020

**209,3 millions  
d'habitants  
en 2018**

**4<sup>e</sup> POSITION  
de la France comme  
destination**

**Les 3 principales  
destinations  
concurrentes  
de la France**

- AM. DU SUD
- ÉTATS-UNIS
- PORTUGAL

## ⇒ CONJONCTURE ECONOMIQUE

Taux de croissance 2019 ▶ +1,0%

Taux de croissance prévisionnel 2020 ▶ 2,23%

PIB / habitant (PPA) 2018 en USD ▶ 16.154

Source : BC Brasil, FMI

## ⇒ TENDANCES TOURISME D'AFFAIRES

▶ Importance des Incentives

▶ Reprise des voyages d'affaires depuis 2018 (+15%)

▶ +14,7% des ventes au 1<sup>er</sup> Semestre 2019

Source: Bilan de ventes Abracorp

## LES CRITÈRES DE CHOIX D'UNE DESTINATION

- Rapport qualité - prix
- Accessibilité et tarifs aériens
- Offres et produits adaptables à la clientèle
- Services personnalisés / Expériences « VIP »

### Principaux bassins émetteurs (MICE)

São Paulo, Rio de Janeiro, Fortaleza

### Bassins émetteurs secondaires

Brasilia, Belo Horizonte, Curitiba, Porto Alegre

### Principales destinations recherchées en France

Paris, Marseille, Bordeaux, Côte d'Azur, Champagne

**Info  
+**

**Consulter la présentation du marché et les données de veille  
sur [www.atout-france.fr](http://www.atout-france.fr).**



# ENJEUX ET STRATÉGIE

©Daniel Falcão

## Les secteurs prioritaires

Cosmétique

Pharmaceutique

Automobile

## Les actions phares pour 2020

1. Workshop + Démarchage « Explore-France Luxe »
2. Eductour

## PLAN D' ACTIONS

- ▶ Le plan d'actions présente uniquement les actions multi-partenaires menées par le bureau. Des ajustements peuvent intervenir tout au long de l'année. Des dossiers techniques plus détaillés sont disponibles sur demande auprès du contact du responsable de l'opération dont les coordonnées sont indiquées en bas de chaque fiche action.
- ▶ Les tarifs sont donnés à titre indicatif et les coûts de participation seront confirmés sur les bons de commande.
- ▶ Selon votre statut d'adhésion, des actions sur mesure peuvent vous être proposées.

## AXES STRATÉGIQUES POUR GUIDER LE PLAN D' ACTIONS 2020

Après des années mouvementées, la reprise se dessine au Brésil et le nouveau gouvernement est décidé à réformer le pays afin de libérer l'économie. Les perspectives de croissance en 2019 sont positives et les acteurs du secteur sont optimistes. Sur un marché où la France a toujours bénéficié d'une image d'excellence de services et d'hospitalité, il nous reste à prouver qu'elle est également une destination accessible en termes de produits et tarifs, face à la forte concurrence du Portugal.

## Parmi les nouveautés de ce PAC 2020





- ⇒ Au Brésil, il est nécessaire de défendre la position de la France, grâce à un contact privilégié avec les buyers (rencontres face à face, lien durable et personnalisé)
- ⇒ Il s'agira de positionner l'offre MICE et faire de la France une option incontournable lors des appels d'offres

# BRESIL

## LES OPÉRATIONS 2020

en un coup d'œil



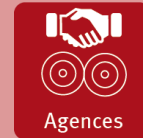
Nom de l'action	Cibles				Profil de partenaire requis et destinations attendues*	Coût de l'opération	Date de l'opération
	 Association	 Corporate	 Agences	 Presse			
WORKSHOP + DÉMARCHAGE		X	X	X	A-B-C-D-H-I-L/DM	4 500€ HT	Sept.
EDUCTOUR		X	X	X	A-B-C-D-H-I-L/DM	Frais d'accueil terrestres 6 pax	Janv. – Déc.

#### \*Répertoire – profil des partenaires requis

**A** – Activités et shopping | **B** – Bureau des congrès | **C** – Centres de congrès | **D** – DMC | **H** – Hôtels | **I** – Institutionnels | **L** – Lieux d'événements | **P** – PCO | **T** – Transporteurs

#### \*Répertoire – Destinations attendues

**DM** – Destinations matures  
**ND** – Nouvelles destinations



Agences



Presse



Corporate

CIBLES

# WORKSHOP + DÉMARCHAGE

## Explore France LUXE – MICE

### Descriptif

Au sein du premier « Summit França Luxe » à São Paulo, le workshop MICE réunira les partenaires membres du Cluster Affaires et les principaux professionnels spécialisés brésiliens, durant 2 jours de réunions, suivi d'un démarchage auprès des plus importantes agences de voyages d'affaires de São Paulo.

### Profil des partenaires requis

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

**Nombre de partenaires souhaités** : 5 exposants

### Objectif

- ▶ Faire connaître l'offre MICE française
- ▶ Créer des liens privilégiés avec les professionnels locaux
- ▶ Imposer la France comme destination incontournable des appels d'offres

### Format de l'opération

▶ Deux jours de workshop regroupant fournisseurs du tourisme Luxe et MICE français et TO + Agences spécialisées - dans un lieu emblématique à São Paulo - offrant une expérience haut de gamme à la française aux participants. Conférence dédiée à l'offre du Cluster Tourisme d'Affaires et démarchage MICE, en groupe, durant 2 jours à São Paulo. Possibilité d'extension à Rio de Janeiro (sous devis).

### Visibilité pour les partenaires

- ▶ Présentation des partenaires lors de la Conférence MICE
- ▶ Visibilité sur le site internet et articles sur e-newsletters PRO dédiés au França Summit Luxe
- ▶ Logos sur matériaux de communication, invitations, kakémonos, etc.
- ▶ Mention au sein des communiqués de Presse de l'évènement

**Nombres de visiteurs attendus** : 80 dont 50% MICE – GROUPES – ÉVÈNEMENTS SPÉCIAUX

Date ▶ Septembre 2020

Lieu ▶ São Paulo

COÛT DE PARTICIPATION APPROXIMATIF | 4 500€ HT (hors transport international et hébergement)

Date limite d'inscription  
MAI 2019



Tatiana ANGELINI  
Tatiana.angelini@atout-france.fr



Tourisme d'affaires



Agences



Presse



Affaires

## EDUCTOUR « INCENTIVE FRANCE »

Découverte de l'offre MICE d'une région française

**Descriptif** ▶ Faire découvrir les nouveautés de l'offre France aux organisateurs d'événements lors d'un voyage en France avec programme sur-mesure, en s'appuyant sur les pôles d'excellence : gastronomie, œnologie, savoir-faire, luxe...

**Format** ▶ Un séjour de 4-5 nuitées combinant une ou deux régions. Un programme intégrant des activités orientées incentive, ainsi que des activités permettant de mettre en avant la thématique bleisure.

**Professionnels ciblés** ▶ TO's et agences de voyages spécialisées (meeting et incentives planners)

### Profil des partenaires ciblés

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

**Nombre de partenaires souhaité** ▶ 1 à 2 destinations partenaires

### Nombre de visiteurs attendus

▶ 6 participants (dont 1 Acc Atout France)

**Date** ▶ janvier à décembre

**Lieu** ▶ Régions françaises

COÛT DE PARTICIPATION APPROXIMATIF | Prise en charge du programme et des frais d'accueil

Date limite d'inscription  
3 mois avant l'éductour



Tatiana Angelini  
Tatiana.angelini@atout-france.fr

# PLAN D' ACTIONS 2020

## CHINE

# CONJONCTURE & TENDANCES 2019/2020

1,398 millions  
d'habitants  
en 2019

**1<sup>e</sup> POSITION**  
de la France  
comme destination  
d'affaires à  
l'étranger

**CONCURRENCE**  
Les principales  
destinations  
concurrentes  
de la France

- Allemagne
- Italie
- Suisse

## ⇒ CONJONCTURE ECONOMIQUE

Taux de croissance 2018 : 6,6%

Taux de croissance prévisionnel 2019 ▶ 6,2%

PIB/habitant (PPA international courant ) 2018 en USD  
▶ 18 210

Sources : Banque mondiale, Bureau national chinois de la statistique (BNS),  
Service économique régional

## ⇒ TENDANCES TOURISME D'AFFAIRES

En 2018, les dépenses du secteur MICE Outbound pour la Chine continentale ont représenté 100 milliards de dollars, et ce chiffre devrait, selon une étude d'Oxford Economics, doubler à horizon 2025. Avec 14 villes chinoises dont le PIB dépasse les 1000 milliards de Yuans (150 Mds de US \$) et la forte croissance des villes secondaires, le potentiel du MICE est très important, notamment pour les entreprises des secteurs informatique, des banques et assurances, de la pharmacie et des ventes directes.

## LES CRITÈRES DE CHOIX D'UNE DESTINATION PAR ORDRE D'IMPORTANCE

- Budget
- Facilité de délivrance des visas
- Sécurité
- Accessibilité/localisation géographique

### Principaux bassins émetteurs (MICE)

Pékin, Shanghai et la province du Guangdong

### Bassins émetteurs secondaires

Les villes de 2<sup>nd</sup> Tiers et 3<sup>eme</sup> Tiers

### Principales destinations recherchées en France

Paris, Nice Côte d'Azur, Monaco, Bordeaux, Toulouse, Lyon

Info  
+

Consulter la présentation du marché et les données de veille  
sur [www.atout-france.fr](http://www.atout-france.fr).

# ENJEUX ET STRATÉGIE

©Daniel Falcão

## Les secteurs prioritaires

Automobile

Assurance

Ventes Directes

## Les actions phares pour 2020

1. Workshop
2. Online tradehow
3. Microsite page POI
4. Webinars multimedia

## AXES STRATÉGIQUES POUR GUIDER LE PLAN D' ACTIONS 2020

- ⇒ Formation: améliorer la connaissance de la destination et mettre en avant les partenaires à travers des webinars sur Wechat.
- ⇒ Workshops: faciliter les rencontres entre les partenaires et les tours operateurs MICE.
- ⇒ Eductours: avec les Tours operateurs ou en voyage de reconnaissance Tos et clients.

## Parmi les nouveautés de ce PAC 2020

- ⇒ Workshop MICE CHINA EXPO Pékin et Shanghai.
- ⇒ Roadshow et webinars.

## PLAN D' ACTIONS





- ▶ Le plan d'actions présente uniquement les actions multi-partenaires menées par le bureau. Des ajustements peuvent intervenir tout au long de l'année. Des dossiers techniques plus détaillés sont disponibles sur demande auprès du contact du responsable de l'opération dont les coordonnées sont indiquées en bas de chaque fiche action.
- ▶ Les tarifs sont donnés à titre indicatif et les coûts de participation seront confirmés sur les bons de commande.
- ▶ Selon votre statut d'adhésion, des actions sur mesure peuvent vous être proposées.

# CHINE

## LES OPÉRATIONS 2020

### en un coup d'œil



Nom de l'action	Cibles				Profil de partenaire requis et destinations attendues*	Coût de l'opération	Date de l'opération
	 Association	 Corporate	 Agences	 Presse			
WORKSHOP : MICE CHINA EXPO PEKIN SHANGHAI	X	X	X	X	B -- C – D - H	min. 4 500€ HT	Juin
ROADSHOW ET WEBINAR	X	X	X	X	A- B-C- D-H- I- L- P-T	min. 3 500 € HT	Toute l'année
SALON ITB	X	X	X		A- B – C- D-H- I- L	min. 3 500 € HT	Mai 2020
EVENEMENTIEL ET DEMARCHAGES FRENCH GOLF	X	X	X	X	A- B – C- D-H- I- L- P	min. 3 000€ HT	Second semestre 2020
ÉDUCTEUR AVEC PANEL D'EXPERTS	X	X	X		A- B – C- D-H- I- L- P	Billets d'avion/taxes aériennes et accueil en France	Décembre 2020

#### \*Répertoire – profil des partenaires requis

**A** – Activités et shopping | **B** – Bureau des congrès | **C** – Centres de congrès | **D** – DMC | **H** - Hôtels | **I** - Institutionnels | **L** – Lieux d'événements | **P** – PCO | **T** – Transporteurs

#### \*Répertoire –Destinations attendues

**DM** – Destinations matures  
**ND** – Nouvelles destinations





Agences



Association



Corporate

CIBLES

## WORKSHOP

### MICE CHINA EXPO

#### Descriptif

Workshop sur 2 jours,

#### Profil des partenaires requis

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

**Nombre de partenaires souhaités : 5**

#### Objectif

▶ Acquérir de nouveaux contacts sur le MICE en Chine.

#### Format de l'opération

▶ Workshop sur 2 stopovers Pékin et Shanghai  
 ▶ Plus de 500 MICE Planners et Buyers des plus gros départements corporate des sociétés organisant en direct leurs incentives et les AVG. Les buyers/players sont strictement sélectionnés en amont et le nombre d'exposants est limité à 50 afin de garantir la qualité de l'événement.

#### Visibilité pour les partenaires

▶ Article promotionnel sur le compte Wechat et la newsletter de Mice China Expo.  
 ▶ Un rapport exclusif de l'événement et des tendances du MICE en Chine (édition papier)

#### Retour sur l'édition 2019

▶ 224 participants des Tours Opérateurs traditionnels et OTA spécialisés sur le Mice aux clients finaux. 71 contacts qualifiés en 2 jours rien que pour Atout France. Profils qualitatifs et seniors.

Date ▶ Juin 2020

Lieu ▶ Pékin Shanghai

COÛT DE PARTICIPATION APPROXIMATIF | A partir de 4 500€ HT HORS FRAIS DE MISSION  
 (+15% pour les non-adhérents du cluster Tourisme d'Affaires)

Date limite d'inscription  
 31 Décembre 2019



Florianne COADIC  
 florianne.coadic@atout-france.fr



Agences



Association



Corporate

CIBLES

## ROADSHOW & WEBINAR

### Descriptif

Webinar B2B sur un salon virtuel au sein d'un espace Atout France

### Profil des partenaires requis

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

**Nombre de partenaires souhaités** : 5 partenaires minimum

### Objectif

▶ Collecter les données des agences MICE participant au webinar afin d'exploiter la base de données qui sera créée sur de futures actions marketing online et offline.

### Format de l'opération

- ▶ Chaque partenaire bénéficie d'un espace particulier au sein de l'espace Atout France sur un salon virtuel.
- ▶ 20 rendez vous préprogrammés de 20 minutes garantis auprès des agences sélectionnées. Les rendez-vous s'effectuent sur une plateforme de chat (version PC et mobile) accessible depuis Wechat aux acheteurs chinois. Le chat s'effectue sur une Wechat room privée.
- ▶ Pas de nécessité pour les partenaires de créer un compte wechat, ils peuvent accéder directement à la plateforme et à leur microsite au sein de l'espace Atout France à travers un lien URL.
- ▶ Webinar multimedia et video LIVE au sein de l'espace de chaque partenaire accessible aux agents afin de mieux se former sur leur offre (45 minutes)

### Visibilité pour les partenaires

- ▶ Logos, sales kits et contacts MICE sur votre microsite sous la forme d'une page POI (12 mois)
- ▶ Promotion de l'espace Atout France et de ses partenaires : EDM (36 000 Agents de voyages loisirs+ MICE), bannières au sein du site en ligne du tradeshow, Wechat press releases.

Date ▶ Janvier 2019

Lieu ▶ Toute la Chine

COÛT DE PARTICIPATION APPROXIMATIF | A partir de 3 500€ HT

(+15% pour les non-adhérents du cluster Tourisme d'Affaires)

Date limite d'inscription  
31 Décembre 2019



Florianne COADIC [florianne.coadic@atout-france.fr](mailto:florianne.coadic@atout-france.fr)  
CC Catherine ODEN [catherine.oden@atout-france.fr](mailto:catherine.oden@atout-france.fr)



Agences



Association



Corporate

CIBLES

## SALON

### ITB China 100% B2B

#### Profil des partenaires ciblés

- ☑ Institutionnels (destinations émergentes sur le marché chinois, grands sites de France, PNR...)
- ☑ Privés [Hôteliers, agences de voyages spécialisées dans le tourisme de nature, loueur de véhicule, croisière fluviale, stations de ski...]

**Nombre de partenaires souhaité** ▶ <10 exposants

#### Format de l'opération

- ▶ Achat d'espace de 9m<sup>2</sup> sur le Pavillon « France côté nature » surface total de 36m<sup>2</sup>; le stand thématique permettra de se distinguer des autres pavillons !
- ▶ Planning de rendez-vous sur 3 jours
- ▶ Organisation d'un jeu concours sur le stand et les RS de Atout France autour du cyclotourisme, avec des places pour le criterium de Shanghai à gagner

#### Nombre de visiteurs attendus

- ▶ 850 buyers de Chine, Hong Kong/Taiwan / 300 agences et voyageurs

#### Actions de communication

- ▶ E-news dédiées vers les professionnels du tourisme
  - ▶ 1 post wechat et weibo par partenaire sur les RS de Atout France
  - ▶ Communiqués de Presse vers les journalistes presse professionnelle
  - ▶ Insertion publicitaire dans le guide des conférences en plus sur demande
- En option : possibilité d'organiser un keynote sur le slowtourisme en France

#### Retour sur l'édition 2019

Destination partenaire ITB ▶ Italie avec 41 entreprises !

Nombre total de rendez-vous générés ▶ 17 500

Autres pays présents ▶ 850 exposants dont une très belle présence européenne avec notamment l'Allemagne 20 entreprises, UK 14, Espagne 17, Finlande 13, Portugal 12 / pour les autres destinations longs courriers USA 47 entreprises, Australie 6, NZ 2  
Thématiques plébiscitées par les acheteurs ▶ aventure, sport, îles, culture

**Date** ▶ 13-15 mai 2020

**Lieu** ▶ SHANGHAI

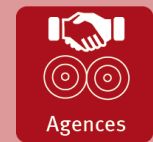
COÛT DE PARTICIPATION APPROXIMATIF | A reconformer

Date limite d'inscription  
31 Décembre 2019



Safina LIANG safina.liang@atout-france.fr

CC Catherine ODEN catherine.oden@atout-france.fr



Agences



Association



Corporate

CIBLES

## ÉVÉNEMENTIEL & DEMARCHAGES

### French golf

#### Descriptif

- ▶ Organiser un tournoi amateur en partenariat avec un club (ville en fonction des opportunités), suivi d'une soirée mettant en avant l'art de vivre à la française (dégustation de vins, foie gras, initiation à l'art du parfum ou gemmologie etc.)
- ▶ Démarchage auprès des principales agences ayant des produits golf à Pékin, Shanghai et Canton (10 rdvs au total)

**Participants attendus** ▶ 100 membres du club du golf VIP et VVIP, 3-4 médias spécialisés

**Profil des partenaires ciblés**  Institutionnels (destinations golf)  Privés [resorts golifiques]

#### Objectifs

- ▶ Communiquer sur l'offre, la qualité et la diversité des destinations golifiques en France auprès d'une cible extrêmement qualifiée.

#### Niveaux de participation

- ▶ TITLE PARTNER : 12 000 EUR
- ▶ OFFICIAL PARTNER : 6 000 EUR
- ▶ CONTEST PARTNER : 3 000 EUR
- ▶ PRIZES PARTNER : valeur minimum de 300 EUR/lot
- ▶ GOODIES PARTNER : 300 goodies haut de gamme

#### Visibilité pour le partenaire

[voir le dossier technique pour le détail en fonction du niveau de partenariat]

- ▶ 1, 2 ou 4 pages dans l'édition dédiée au golf en chinois
- ▶ Affichage du logo sur les supports de communication
- ▶ Mention dans le communiqué de presse et reportage
- ▶ Création de goodies/PLV sur mesure (flying banner, tee box, serviette, balle, casquette, polo etc.)
- ▶ E-news vers les professionnels du tourisme
- ▶ Articles sur réseaux sociaux du golf et de Atout France (WeChat, Weibo)
- ▶ Création d'un groupe WeChat avec les clients finaux pour envoyer de l'information avant/pendant/après le tournoi
- ▶ Production d'une vidéo en fin d'événement

**Date** ▶ Second semestre 2020

**Lieu** ▶ Shanghai, Shenzhen ou Pékin

COÛT DE PARTICIPATION APPROXIMATIF : 3 niveaux 3 000 EUR 6 000 EUR et 12 000 EUR (4 partenaires mini)

Date limite d'inscription  
JANVIER 2020



Boris Viallet : boris.viallet@diplomatie.gouv.fr  
CC Catherine Oden: Catherine.Oden@atout-france.fr



Agences



Association



Corporate

CIBLES

## EDUCTOUR AVEC PANEL D'EXPERTS

**Objectifs** : faire mieux connaître les lieux hôteliers, centres de convention pour mieux former les TO spécialisés à l'offre française .

**Participants attendus** ▶ 4-5 agence spécialisées- MICE chinois et idéalement des comptes corporate.

**Profil des partenaires ciblés**  Institutionnels (destinations golf)  Privés [resorts

### Sujets Panel d'experts

- Discussion avec les TO des problématiques de travail, de leurs attentes afin de pouvoir mieux les accompagner
- Renforcer les connaissances sur l'évolution des besoins et attentes du marché
- Sonder les TO sur de futurs projets

### Format de la formation

- Organisation d'une rencontre de professionnels du tourisme d'affaires pour discuter du positionnement de la France et de la stratégie à adopter sur le marché. Atout France réalisera une présentation France dédiée au Tourisme d'Affaires.
- Les résumés des panels d'experts des années précédentes sont disponibles aux adhérents du Cluster Tourisme d'Affaires sur l'espace Cluster de <https://projets.atout-france.pro/login>

Date ▶ Décembre 2020

Lieu ▶ A définir

COÛT DE PARTICIPATION APPROXIMATIF | Prise en charge de l'ensemble des frais d'accueil

Date limite d'inscription  
SEPTEMBRE 2020



Florianne COADIC ; KANG Nong  
florianne.coadic@atout-france.fr  
kang.nong@atout-france.fr

# **PLAN D' ACTIONS 2020**

## **ESPAGNE**

# CONJONCTURE & TENDANCES 2019/2020

**46.72 millions  
d'habitants  
en 2019**

**1<sup>ère</sup> POSITION  
de la France  
comme destination  
affaires à l'étranger**

**CONCURRENCE  
Les principales  
destinations  
concurrentes  
de la France**

- Portugal
- Italie
- Royaume-Uni

## ⇒ CONJONCTURE ECONOMIQUE

Taux de croissance 2018 ▶ 2,5%

Taux de croissance prévisionnel 2019 ▶ 2,2%

PIB/habitant 2018, en USD ▶ 39 037 USD

En 2018, la reprise économique se maintient en Espagne malgré une situation encore fragile sur le marché du travail.

## ⇒ TENDANCES TOURISME D'AFFAIRES

▶ L'Espagne est 3<sup>ème</sup> au classement ICCA en organisation de congrès internationaux devant la France.

▶ Les dépenses en voyages d'affaires devraient augmenter de 6,8% en 2019 (source AMEX business travel)

▶ 432.000 espagnols sont allés en France pour des raisons professionnels en 2018, chiffres déjà en hausse de 1,5% sur les 5 premiers mois de 2019

▶ 70% Incentives, 55% Réunions, 40% Congrès, 22% Séminaires

## LES CRITÈRES DE CHOIX D'UNE DESTINATION

- Accessibilité
- Prix
- Gastronomie
- DMC qui parle espagnol

### Principaux bassins émetteurs (MICE)

Madrid et Barcelone

### Bassins émetteurs secondaires

Valence, Séville

### Principales destinations recherchées en France

Paris, Nice, et régions: Côte d'Azur, Occitanie et Nouvelle-Aquitaine

**Info  
+**

**Consulter la présentation du marché et les données de veille  
sur [www.atout-france.fr](http://www.atout-france.fr).**

# ENJEUX ET STRATÉGIE

©Daniel Falcão

## Les secteurs prioritaires

Pharmacie/Industrie

Finance

Commerce & Industrie

## Les actions phares pour 2020

1. Meetings & Incentive Summit (MIS)
2. Formation certification France - Marque mondiale
3. Salon IBTM WORLD

## AXES STRATÉGIQUES POUR GUIDER LE PLAN D' ACTIONS 2020

⇒ Pour la deuxième année nous intégrons un workshop existant (le MIS), organisé par Eventoplus, des experts en organisations d'événements et proche des agences MICE et Corporate au niveau national. La France y trouve sa place et visibilité grâce à une action de sponsoring.

⇒ Nous continuons d'inviter les agences MICE à nos actions en Espagne (Barcelone et Madrid) et réalisons ensuite un éducteur, indispensable pour répondre aux exigences du marché.

### Parmi les nouveautés de ce PAC 2020

⇒ 2<sup>ème</sup> participation au MIS comme sponsor de l'événement – Espace France

⇒ Formation certification via une cession webinar ou présentielle

## PLAN D' ACTIONS

- ▶ Le plan d'actions présente uniquement les actions multi-partenaires menées par le bureau. Des ajustements peuvent intervenir tout au long de l'année. Des dossiers techniques plus détaillés sont disponibles sur demande auprès du contact du responsable de l'opération dont les coordonnées sont indiquées en bas de chaque fiche action.
- ▶ Les tarifs sont donnés à titre indicatif et les coûts de participation seront confirmés sur les bons de commande.
- ▶ Selon votre statut d'adhésion, des actions sur mesure peuvent vous être proposées.



# ESPAGNE

## LES OPÉRATIONS 2020

en un coup d'œil



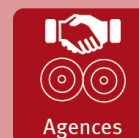
Nom de l'action	Cibles				Profil de partenaire requis et destinations attendues*	Coût de l'opération	Date de l'opération
	Association	Corporate	Agences	Presse			
Roadshow Barcelone-Madrid		X	X		A - B - C - D H - I - L - P - T DM + ND	2 250€ HT	18-19 Mars
Formation certification France – Marque Mondiale	X	X	X		A - B - C - D H - I - L - P DM + ND	min 1 5000€ HT	Toute l'année
Salon IBTM WORLD - Barcelona	X	X	X		A - B - C - D H - I - L - P - T DM + ND	min 4 800€ HT	Novembre

### \*Répertoire – profil des partenaires requis

**A** – Activités et shopping | **B** – Bureau des congrès | **C** – Centres de congrès | **D** – DMC | **H** - Hôtels | **I** - Institutionnels | **L** – Lieux d'événements | **P** – PCO | **T** – Transporteurs

### \*Répertoire –Destinations attendues

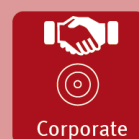
**DM** – Destinations matures  
**ND** – Nouvelles destinations



Agences



Association



Corporate

CIBLES

# ROADSHOW

## Barcelone-Madrid

### Descriptif

Présenter l'offre MICE française aux agences MICE et Corporate de Catalogne et de Madrid  
**Valorisation de la gastronomie française via une animation sur les 2 villes**

### Profil des partenaires requis

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

**Nombre de partenaires souhaités** : 10 exposants

### Objectif

► Rencontrer des acteurs du secteur MICE provenant du marché espagnol (Présence du Marché Portugais à confirmer)

### Format de l'opération

- A Barcelone Cocktail de 13h à 16h avec une présentation des partenaires suivi du workshop
- A Madrid afterwork de 19h à 22h avec une présentation des partenaires suivi du workshop
- 1 table/partenaire – rendez-vous 1 to 1
- Activité proposée autour de la gastronomie française.

### Visibilité pour les partenaires

- Présentation Powerpoint au début du workshop de chaque partenaire
- Fiche de renseignement des partenaires remise aux agences

**Nombres de visiteurs attendus** : entre 25 et 40 agences sur les deux villes.

### Retour sur l'édition précédente

- Nombre de partenaires: 7
- En moyenne 9 RDV/partenaire

**Date** ► 18-19 Mars 2020

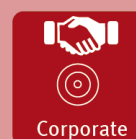
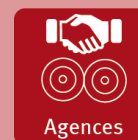
**Lieu** ► Barcelone et Madrid

**COÛT DE PARTICIPATION APPROXIMATIF** | 1 500€ HT pour 1 participation sur une ville (+15% non membre cluster TA)  
 2 250€ HT pour les 2 villes (+15% non-adhérent du cluster TA)

Date limite d'inscription  
 18 DECEMBRE 2019



Ségolène NOUAL  
 Segolene.noual@atout-france.fr



CIBLES

# FORMATION

## Certification France – Marque Mondiale

### Descriptif

Promotion de votre destination – région auprès d'agences MICE et CORPORATE

### Profil des partenaires requis

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

**Nombre de partenaires souhaités** : 2 à 4

### Objectif

- ▶ Promotion de votre destination/région via une formation Webinar Online ou via Une formation présentielle suivi d'un éducteur
- ▶ Certification avec diplôme possible, si formation + éducteur (signature Atout France + le partenaire)

### Format de l'opération

- ▶ 2 sortes de formation pour les agences MICE + Corporate  
Webinar Online + Educteur (à partir de 100 agences) le webinar Online permet de positionner une destination appartenant à une marque mondiale en formant des agences MICE – CORPORATE sans se déplacer.  
Formation Présentielle + Educteur: Présentation en direct auprès d'agences MICE à Madrid et/ou Barcelone auprès de 10-15 agences afin de promouvoir la destination, et échanger en suivant avec les professionnels du secteur MICE.

### Visibilité pour les partenaires

- ▶ Webinar Online: 45 minutes de présentation + 10 minutes d'échanges virtuel via une plateforme Online + Banner pendant 1 semaine + envoi des contacts mails des agences qui ont participé
- ▶ Formation présentielle: Déplacement soit à Madrid et/ou Barcelone afin de présenter la destination en petit comité (15 agences MICE + Corporate) suivi d'échanges  
 Durée: 2h

**Nombres de visiteurs attendus** : 15 pour formation présentielle, 100 pour webinar Online.

### Retour sur l'édition précédente

- ▶ Nouveau

**Date** ▶ Toute l'année

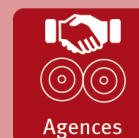
**Lieu** ▶ Madrid ou Barcelone

**COÛT DE PARTICIPATION APPROXIMATIF** | A partir de 1 900€ HT  
 (+15% pour les non-adhérents du cluster Tourisme d'Affaires)

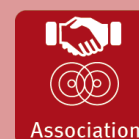
Date limite d'inscription  
 Mars 2020



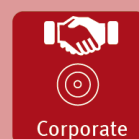
Ségolène NOUAL  
 Segolene.noual@atout-france.fr



Agences



Association



Corporate

CIBLES

# SALON

## IBTM WORLD - Barcelone

### Descriptif

Le salon IBTM World est l'un des plus grands salons internationaux de l'industrie MICE en Europe. Il rassemble les décideurs et organisateurs d'événements (agences MICE & CORPORATE, entreprises, associations)

Editions 2018: 13 551 participants, 7 259 Hosted Buyers + Trade buyers + travel visitors.  
69% d'agences, 23% Corporate, 8% Associations

### Profil des partenaires requis

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

**Nombre de partenaires souhaités** : 75 exposants

### Objectif

- ▶ Via les rendez-vous pré-programmés (jusqu'à 45 au total sur 3 jours), présenter votre offre MICE à des professionnels du tourisme d'affaires.
- ▶ Notoriété à l'international via les marques mondiales et actions de communication

### Format de l'opération

- ▶ 3 jours de rendez-vous préprogrammés avec des Hosted Buyers internationaux via un agenda Online
- ▶ Sponsoring de l'espace Bar, animation du stand, Happy Hour J2 de 18h à 19h
- ▶ Espaces dédiés aux marques mondiales, équipés et visibles par des panneaux d'identification.

### Visibilité pour les partenaires

- ▶ E-news dédiées vers les professionnels du tourisme en amont du salon sur le marché Espagnol ainsi que vers les 500 Hosted Buyers internationaux présents sur le stand en 2019,
- ▶ Communication sur les réseaux sociaux: Twitter du cluster MICE, et LinkedIn Atout France Espagne, en amont et pendant le salon.
- ▶ Vidéo du stand France publiée sur Youtube

**Nombres de visiteurs attendus** : 13 500 personnes sur le salon en 2018

### Retour sur l'édition précédente

- ▶ Nombre de partenaires en **2019**: 103
- ▶ Surface France en **2019**: 424 m<sup>2</sup>
- ▶ Nombre de rendez-vous générés sur l'espace France **en 2019**: 2780

Date ▶ 1-2-3 Décembre 2020

Lieu ▶ Barcelone

COÛT DE PARTICIPATION APPROXIMATIF

A partir de 4 900€ HT

(+15% pour les non-adhérents du Cluster Tourisme d'Affaires)

Date limite d'inscription  
Juillet 2020



Ségolène NOUAL

Segolene.noual@atout-france.fr

# **PLAN D' ACTIONS 2020**

## **ETATS-UNIS**

# DONNÉES CLÉS DU MARCHÉ TOURISME D'AFFAIRES

**327,2 millions  
d'habitants  
en 2018**

**4<sup>e</sup> POSITION**  
de la France comme  
destination affaires à  
l'étranger

**Les 3 principales  
destinations  
concurrentes  
de la France**

- États-Unis
- Caraïbes/Mexique
- UK

## ⇒ **DONNÉES ÉCONOMIQUES**

Indice de confiance des entreprises: 103.3

Taux de croissance 2018 ► 2,9%

Taux de croissance prévisionnel 2019 ► +2,1%

PIB / habitant (PPA) 2018 ► \$62 606/an

Sources : FMI, 2018

## ⇒ **DONNÉES TOURISTIQUES & MICE**

Départs en France en 2018(loisirs /MICE) ► 1,4 millions

Motif des déplacements ► 18 % pour raisons professionnelles

Nombre de personnes travaillant pour l'industrie MICE aux  
États-Unis: 2,5 millions professionnels

Budget moyen pour les incentives: 500-600 € /pers/j.

Durée moyenne des incentives : 2-3 jours

**Info +**

Consulter la présentation du marché et les données de veille  
sur [www.atout-france.fr](http://www.atout-france.fr).

### Principaux bassins émetteurs (MICE)

**Côte Est:** New York, New Jersey, Connecticut, Boston, Philadelphie,  
Washington, DC

**Côte Ouest:** Los Angeles, Orange County, Portland, San Francisco (Silicon  
Valley), Seattle

**Midwest:** Chicago, Minneapolis

**Sud:** Atlanta, Dallas, Floride

### Bassins émetteurs secondaires

Research Triangle (Caroline du Nord).

### Principales destinations recherchées en France

Paris, Côte d'Azur, Alsace, Bordeaux, Rhône-Alpes.

# DONNÉES CLÉS DU MARCHÉ TOURISME D'AFFAIRES

4<sup>ème</sup> POSITION de la France

⇒ **DONNÉES ÉCONOMIQUES DU MARCHÉ MICE**

Taux de croissance du marché 2018 ► +1,5%

Les 3 principales destinations concurrentes de la France (MICE)

► États-Unis

► Caraïbes/Mexique

► UK

## Meetings Activity by Type

Percent of all meetings

Internal team meetings are the most prevalent type of meeting across most of Europe.

	EUROPE	UK	GERMANY	FRANCE	BELGIUM/ NETHERLANDS	SPAIN	DENMARK/ SWEDEN	POLAND
Internal Team Meeting/Training	23%	23%	23%	17%	22%	24%	24%	20%
Product Launch (Internal/External)	14%	10%	14%	19%	15%	15%	13%	14%
Conference/Tradeshaw	16%	22%	18%	16%	14%	15%	16%	14%
Senior Leadership Meeting/Board Meeting	17%	16%	16%	15%	20%	18%	15%	16%
Client/Customer Advisory Board	17%	15%	14%	17%	17%	17%	19%	22%
Incentive/Special Event	13%	14%	14%	15%	12%	12%	14%	15%

*European Survey from American Express Meetings & Events, 2019.*

L'industrie des rencontres et événements professionnels représente 882,4 milliards de dollars en 2018 et devrait atteindre 1 546 milliards en 2020, ce qui constitue un taux de croissance annuel de **12,46%** sur la période 2019-2025 (Brandessence Market Research via COMTEX).

L'Asie-Pacifique et l'Europe de l'Ouest dominent ce classement en terme de participants aux événements professionnels. Cependant l'Amérique du Nord génère le plus de dépenses directe avec 381 milliards de dollars en 2017, dont 326 milliards aux États-Unis. On mesure ainsi 2,489 millions d'emplois directs dans le secteur des rencontres et événements professionnels soit près de 13 fois plus que les 192 000 emplois directement concernés en France (Events Industry Council, Oxford Economics)

Néanmoins, la France occupe une place de leader en Europe pour les conférences/salons et les réunions internes. La France est plébiscitée par les Américains avec plus de 4,5 millions d'arrivées en 2018, dont **18%** pour des motifs professionnels. Ce qui place la France en 4<sup>ème</sup> position en tant que destination d'affaires à l'étranger pour les Américains. Ses principales destinations concurrentes sont:

- les États-Unis (75% des rendez-vous d'affaires se font à moins de 400km du point de départ)
- Caraïbes/Mexique (proximité et destinations populaires pour les incentives)
- Royaume-Uni (langue et histoire commune, qualité des infrastructures)

# DONNÉES CLÉS DU MARCHÉ TOURISME D’AFFAIRES

## ⇒ Climat de confiance positif de l’économie et son impact sur le tourisme d’affaires

Bien que la sécurité des touristes en France demeure un sujet important pour les organisateurs de réunions américains, ce n’est plus un sujet d’inquiétude prioritaire pour ce marché. Ainsi, selon le classement ICCA 2018, Paris est redevenue la **1ère** ville de congrès au monde, tandis que la France occupe la 4ème place (+2 par rapport à 2017) du classement par pays. Et durant la période janvier-juin 2019, Atout France US a enregistré une augmentation de **50%** des appels d’offre en provenance des organisateurs de réunion américains par rapport à la période janvier-juin 2018.

Nonobstant, les organisateurs américains d’événements et de rencontres professionnelles considèrent que la France est plus chère que ses concurrents. Cependant ce n’est pas forcément un "deal breaker" si cela revient à offrir une expérience haute-gamme aux participants.

Aux États-Unis, une augmentation de **3,7%** du prix des hôtels en 2019 est attendue. Concernant le marché du luxe, qui est très conséquent en matière d’incentives, le coût des nuitées hôtelière est amené à augmenter de **4%** entre la fin 2019 et 2020.

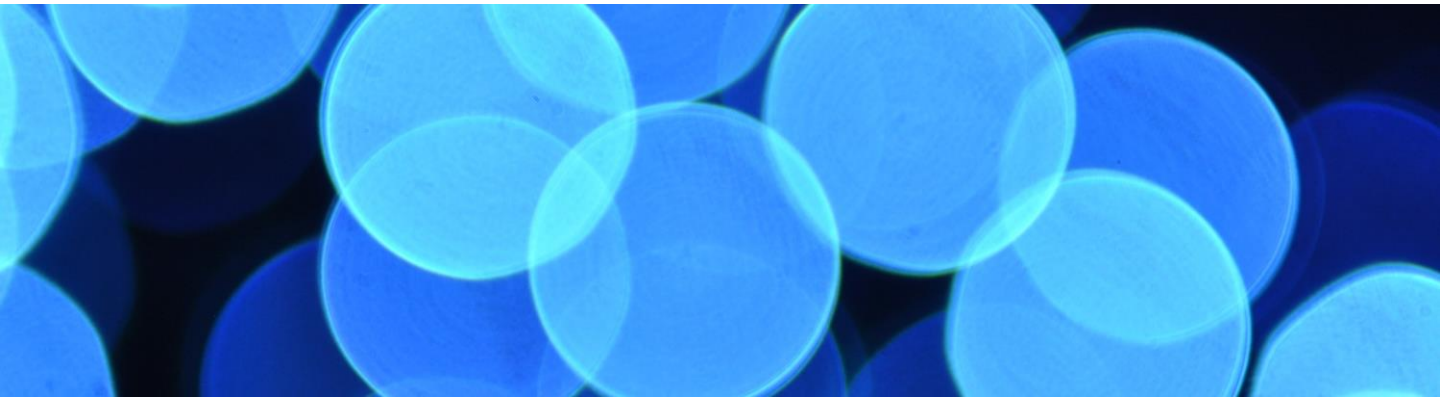
En Europe, au Moyen-Orient et en Afrique; les hôtels subissent moins de pression sur leur coût de revient. On s’éloigne donc des programmes à taux convenu pour plafonner les taux. D’autre part, on s’éloigne des tarifs journée forfaitaire en fonction du nombre de chambres, de la nourriture et des boissons, etc. Cela fournit une base de négociation puisque la pression sur les stocks est différente. Il est donc possible d’obtenir des accords avantageux à la date rapprochée de l’événement ou de la réunion.

## ⇒ Tendances Tourisme d’Affaires 2019 et perspectives 2020

- ▶ Alimentation saine
- ▶ Sécurité - en ligne et en personne
- ▶ Immersion culturelle: l’expérience avant tout.
- ▶ Les destinations "second tier" sont mieux identifiées
- ▶ Les budgets des voyages incentives augmentent
- ▶ La technologie prend une place de plus en plus importante (applications événementielles, réalité virtuelle, etc.)



# ENJEUX ET STRATÉGIE



## Actions phares

- 1. IMEX America
- 1. Incentive Roadshow
- 1. Webinar

### Info +

Pour toute information complémentaire nous vous invitons à consulter l'espace « Promotion à l'international » sur le site [www.atout-france.fr](http://www.atout-france.fr).

Il vous suffit de vous munir de vos identifiants d'adhérent pour accéder à ce service en ligne.

## ⇒ POSITIONNEMENT POUR LE TOURISME D'AFFAIRES EN FRANCE

⇒ La France demeure une destination populaire pour les États-Unis. Paris reste ainsi la destination française la plus convoitée, suivie par la Côte d'Azur. Cependant, au cours de cette dernière année, nous avons reçu un intérêt accru pour les destinations second tier.

⇒ La France est une destination de choix pour les incentives. Un nombre croissant d'entreprises tech américaines choisissent d'emmener leurs congrès en France. La qualité de l'offre et des infrastructures, qui est mise en avant par certaines villes françaises, fait de la France une destination de choix pour les congrès internationaux.

### AXE STRATÉGIQUE DU PAC 2020

**Cible corporate:** Les clients corporate et incentives peuvent être rencontrés à IMEX America. IMEX demeure un salon majeur dans l'industrie des événements et rencontres professionnelles.

**Roadshow pour incentives:** En 2020 nous allons nous concentrer sur ce marché prioritaire.

**Webinar formation:** En tant que stratégie secondaire, nous essaierons de promouvoir les produits des incentives français, moins connus, mais très adaptés aux incitations.

**Évènements locaux:** Nous continuerons à profiter des événements locaux afin de promouvoir la diversité des produits français. Cette stratégie permet également de réduire les coûts.





**Millennials:** Plus d'un travailleur américain sur trois (35%) est un millennial, Afin de cibler cette génération, nous continuerons à l'inclure dans toutes nos activités. Si nous parvenons à obtenir le soutien de partenaires français, nous prévoyons d'organiser un éducteur millénaire en 2020.

# ETATS-UNIS

## LES OPERATIONS 2020

en un coup d'œil



Nom de l'action	Cibles				Profil de partenaire requis et destinations attendues*	Coût de l'opération	Date de l'opération
	 Association	 Corporate	 Agences	 Presse			
Workshop Successful Meetings University(SMU)	X	X	X		B - C - D - H DM	4 000-5 000 € HT	27- 29 février
Salon IMEX America	X	X	X		A - B - C - D - H - L - T DM - ND	5 200-11 000 € HT	15 - 17 septembre
Incentive Roadshow		X	X		A - C - D DM	5 000 € HT	Avril-Mai
CVENT Connect	X	X	X	X	A - B - C - D - H - L DM	6 500 € HT	15 au 18 juin
Corporate Hospitality	X	X	X	X	A - B - D - H I - L ND	6 500 € HT	Printemps ou Automne
Communication Webinar Formation	X	X	X		B- C - D - H - I ND	1 000 € HT	Toute l'année

#### \*Répertoire – profil des partenaires requis

**A** – Activités et shopping | **B** – Bureau des congrès | **C** – Centres de congrès | **D** – DMC | **H** - Hôtels | **I** - Institutionnels | **L** – Lieux d'événements | **P** – PCO | **T** – Transporteurs

#### \*Répertoire –Destinations attendues

**DM** – Destinations matures  
**ND** – Nouvelles destinations



Agences



Corporate



Association

CIBLES

## WORKSHOP

### Successful Meetings University

#### Descriptif

Workshop avec des fournisseurs internationaux et des clients américains.

#### Profil des partenaires ciblés

Offices du tourisme  Hôteliers  DMCs

**Nombre de partenaires souhaités:** 1-2

#### Objectif:

- ▶ Représenter la France et créer de nouveaux contacts.
- ▶ Partager les dernières actualités de développement et les produits français

#### Format de l'opération

- ▶ Planning de rendez-vous pré-programmés en 1 to 1 avec les clients
- ▶ Session networking dédiée aux acheteurs et fournisseurs
- ▶ Rendez-vous

#### Visibilité pour les partenaires

- ▶ 20-25 rendez-vous par table

**Nombres de visiteurs attendus :** 90 acheteurs

#### Retour sur l'édition précédente

- ▶ 25 rendez-vous ,

*Les partenaires et les clients américains qui ont participé à l'édition précédente de ce workshop ont émis des retours positifs. De plus, l'emplacement de ce workshop à New York le rend facilement accessible.*

**Date** ▶ 27-29 Février 2020

**Lieu** ▶ New York, NY

COÛT DE PARTICIPATION APPROXIMATIF | 4 000 -5 000 € HT  
(+15% pour les non-adhérents du Cluster Tourisme d'Affaires)

Date limite d'inscription  
DECEMBRE 2019



Gael Wehner

[gael.wehner@atout-france.fr](mailto:gael.wehner@atout-france.fr)



Agences



Corporate



Association

CIBLES

## SALON

### IMEX America 2020

#### Descriptif

► Salon incontournable aux États-Unis avec des acheteurs internationaux et des clients américains.

#### Profil des partenaires ciblés

- ☑ Offices du tourisme ☑ Hôtelières ☑ Lieux de réunion ☑ DMCs ☑ Compagnies aériennes
- ☑ Partenaires commerciaux

**Nombre de partenaires souhaités :** 25-30 exposants

#### Objectif

- Présenter la France comme une destination unie
- Rencontrer des decision makers et influenceurs
- Partager les dernières actualités de développement et les produits français

#### Format de l'opération

- Planning de rendez-vous pré-programmés
- Présentations France à des groupes de hosted buyers
- Organisation de petit-déjeuners networking et animation sur le pavillon France

#### Visibilité pour les partenaires

- Communication et promotion auprès des clients américains et internationaux avant le salon
- Rendez-vous pré-programmés
- Présentation sur le stand

**Nombres de visiteurs attendus :** 450

#### Retour sur l'édition précédente

- Nombre de partenaires ► 27
- Surface espace France en 2019 ► 102 m<sup>2</sup>
- Nombre de visiteurs sur le pavillon France ► 417
- Nombre total de rendez-vous ► 414 rdv pré-programmés + 17 présentations de groupe.

**Date** ► 15-17 Septembre 2020 **Lieu** ► Las Vegas, NV

COÛT DE PARTICIPATION APPROXIMATIF | 5 200 - 11 000 € HT  
(+15% pour les non-adhérents du Cluster Tourisme d'Affaires)

Date limite d'inscription  
JUILLET 2020



Gael Wehner  
gael.wehner@atout-france.fr



Agences



Corporate

CIBLES

# INCENTIVE ROADSHOW

New York, San Francisco, Minneapolis

## Descriptif

► Possibilité pour les partenaires français de présenter les dernières mises à jour de leur produit. New York, Minneapolis et San Francisco sont des hubs pour les clients incentives et corpo.

## Profil des partenaires ciblés

- Offices du tourisme
- Hôteliers
- Lieux de réunion
- DMCs
- Compagnies aériennes
- Partenaires commerciaux

**Nombre de partenaires souhaités** : 5-10 partenaires

## Objectif

- Entrer en contact avec des clients existants, et nouveaux, intéressés par la France pour leur programme d'incentives.
- Partager les dernières actualités de développement et les produits français

## Format de l'opération

### 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

**Nombres de visiteurs attendus** : 30-40 professionnels MICE par bassin

## Retour sur l'édition précédente

- Ce serait la première édition.

**Date** ► Avril-Mai 2020

**Lieu** ► New York, Minneapolis, San Francisco

COÛT DE PARTICIPATION APPROXIMATIF | 5 000 € HT

(+15% pour les non-adhérents du Cluster Tourisme d'Affaires)

Date limite d'inscription  
FEVRIER 2020



Gael Wehner

[gael.wehner@atout-france.fr](mailto:gael.wehner@atout-france.fr)



## CIBLES

## WORKSHOP

### Cvent Connect Package

#### Descriptif

Salon qui a reçu de très bons retours de la part de collègues de l'industrie MICE. Le salon rassemble environ 600 clients, dont 62% de clients corporate. C'est donc une occasion d'être en relation directe avec le client final. Les partenaires français participant avec Atout France recevront:

- 1 Participation à Cvent Connect
- 2 newsletters (approx. 6 000 clients MICE par newsletter)

#### Objectif

- ▶ Rencontrer des décideurs et influenceurs corporate.
- ▶ Partager les dernières actualités de développement et les produits français

#### Profil des partenaires ciblés

- Offices du tourisme  Hôteliers  Lieux de réunion  DMCs  Compagnies aériennes
- Partenaires commerciaux

#### Format de l'opération

- Séminaires, networking – 3 jours
- 18-36 rendez-vous pré-programmes par table

#### Visibilité pour les partenaires

- ▶ Accès direct aux clients corporate.

#### Dates et périodicité:

- ▶ 15-18 Juin 2019, Las Vegas

**Profil de partenaires souhaités:** Membres du Cluster Affaires et adhérents Atout France ayant une offre affaires adaptée. Ce projet sera possible avec un groupe de 2 ou 3 partenaires.

**Date** ▶ 15-18 Juin 2020

**Lieu** ▶ Las Vegas

COÛT DE PARTICIPATION APPROXIMATIF | 6 500 € HT

(+15% pour les non-adhérents du Cluster Tourisme d'Affaires)

Date limite d'inscription  
3 mois avant publication

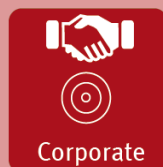


Gael Wehner

[gael.wehner@atout-france.fr](mailto:gael.wehner@atout-france.fr)



Agences



Corporate



Association



Presse

CIBLES

# CORPORATE HOSPITALITY

## New York

### Descriptif

Se servir d'un événement prestigieux ou d'une exposition à New York qui met en lumière le savoir faire et la culture française. En avril 2018, l'exposition Versailles au Metropolitan Museum de New York fut l'occasion de réunir plus de 40 clients MICE avec une pré-soirée au Consulat Général de France.

- Participation à l'évènement
- 2 newsletters (approx. 6 000 clients MICE par newsletter)

### Objectif

- ▶ Rencontrer des décideurs et influenceurs corporate.
- ▶ Partager les dernières actualités de développement et les produits français

### Profil des partenaires ciblés

- Offices du tourisme  Hôteliers  Lieux de réunion  DMCs  Compagnies aériennes
- Partenaires commerciaux

### Format de l'opération

- Cocktail dinatoire dans un lieu attrayant pour 30-40 clients MICE
- 2-4 jours de rendez-vous (8-9 RDV total) sur la côte est (Boston, New York, Philadelphie, Washington)

### Visibilité pour les partenaires

- ▶ Accès direct aux clients corporate.

### Dates et périodicité:

- ▶ Printemps ou Automne

**Profil de partenaires souhaités:** Membres du Cluster Affaires et adhérents Atout France ayant une offre affaires adaptée.

**Date** ▶ Printemps, Automne **Lieu** ▶ Las Vegas

COÛT DE PARTICIPATION APPROXIMATIF | 6 500 € HT  
(+15% pour les non-adhérents du Cluster Tourisme d'Affaires)

Date limite d'inscription  
3 mois avant publication



Gael Wehner  
gael.wehner@atout-france.fr

# WEBINAR



Agences



Corporate



Association

CIBLES

## COMMUNICATION

### Webinar Formation

#### Descriptif

Communication qui comprend les nouveautés françaises: propositions de destinations, suggestions de programmes incentives, présentation de produits et d'événements déjà organisés, etc.

#### Objectif

▶ Partager les dernières actualités de développement et les produits français

#### Profil des partenaires ciblés

- Offices du tourisme
- Hôteliers
- Lieux de réunion
- DMCs
- Compagnies aériennes
- Partenaires commerciaux

#### Format de l'opération

Organisation du webinar par Atout France (matériel, présentation, formation etc.)

- ▶ Présentation et enregistrement du webinar en ligne
- ▶ Promotion du lien sur sites Web, les médias sociaux, etc
- ▶ Le webinar peut être archivé pour un usage permanent

#### Visibilité pour les partenaires

▶ Possibilité de publier le webinar en ligne et de le rendre accessible à tous

#### Retour sur l'édition précédente

- ▶ 30-50 inscrits en moyenne
- ▶ 55% taux de participation

**Profil de partenaires souhaités:** Membres du Cluster Affaires et adhérents Atout France ayant une offre affaires adaptée. Une action adaptée aux destinations moins connues aux Etats-Unis. Opportunité qui permet d'aborder le marché avec un investissement moindre.

**Date** ▶ Toute l'année

**Lieu** ▶ En ligne

COÛT DE PARTICIPATION APPROXIMATIF | 1 000 € HT

(+15% pour les non-adhérents du Cluster Tourisme d'Affaires)

Date limite d'inscription  
3 mois avant publication



Gael Wehner

[gael.wehner@atout-france.fr](mailto:gael.wehner@atout-france.fr)



# PLAN D' ACTIONS 2020

## INDE

# CONJONCTURE & TENDANCES 2019/2020

**1,35 millions  
d'habitants  
en 2019**

**La France figure  
dans le Top 10 des  
destinations affaires  
à l'étranger.**

## **CONCURRENCE** Les principales destinations concurrentes de la France pour le tourisme d'affaires

▪ Dans le monde : Asie du Sud-Est (Sri Lanka, Thaïlande, Malaisie, Singapour) & Moyen-Orient (Dubai)

▪ En Europe :  
1 - Grande Bretagne  
2 - Allemagne  
3 - Pays-Bas (Amsterdam)  
4 - Espagne (Barcelone)

## ⇒ **CONJONCTURE ECONOMIQUE**

Taux de croissance 2019 ► **+7,3%**

Taux de croissance prévisionnel 2020 ► **+7,5%**

**3<sup>ème</sup>** puissance mondiale en PIB à parité de pouvoir d'achat derrière la Chine et les États-Unis

Source : FMI, Banque Mondiale

## ⇒ **TENDANCES TOURISME D'AFFAIRES**

► **+ de 1,8 million** de voyageurs d'affaires indiens à l'international dont **30%** d'incentives

► Chiffre record de **700 000** voyageurs indiens en France en 2017, dont **30%** pour raisons professionnelles

► Motifs de déplacement en France ► **15%** Séminaires, Conventions, Salons et Conférences et **85%** Incentives

► Durée moyenne de séjour en France ► **2 à 4** nuitées

► Augmentation de la taille moyenne des groupes : **150 à 500** participants

► Dépenses moyennes par voyageur / par jour en France ► **300€** (hors transport)

## **LES CRITÈRES DE CHOIX D'UNE DESTINATION**

- Bonne desserte aérienne
- Des infrastructures adaptées (prenant en compte la partie culinaire et les langues)
- Sécurité de la destination

### **Principaux bassins émetteurs (MICE)**

Mumbai, Delhi, Bangalore

### **Bassins émetteurs secondaires**

Calcutta, Chennai + villes de Tier II (Hyderabad, Pune, Ahmedabad...)

### **Principales destinations recherchées en France**

Paris – Ile de France, Provence – Côte d'Azur (Nice, Cannes, Marseille), Alpes – Mont Blanc (Lyon, Chamonix) + programmation croissante de Toulouse – Pyrénées, Bourgogne (Dijon), Val de Loire, Champagne, Normandie (Deauville), Hauts-de-France (Chantilly)

**Info**  
+

**Consulter la présentation du marché et les données de veille  
sur [www.atout-france.fr](http://www.atout-france.fr).**

# ENJEUX ET STRATÉGIE

©Daniel Falcão

## Les secteurs prioritaires

- ▶ Industrie pharmaceutique
- ▶ Secteur bancaire et assurances
- ▶ Nouvelles technologies et informatique

## Les actions phares pour 2020

1. Renforcement de la participation aux salons dédiés au MICE
2. Mission de démarchages avec exploration de nouveaux bassins émetteurs à fort potentiel
3. Événements de networking corporate autour de thèmes à forte valeur ajoutée (oenotourisme, gastronomie, savoir-faire...)
4. Redéploiement des actions numériques avec intégration systématique dans l'ensemble des actions proposées

## ⇒ L'INDE, UN MARCHÉ AU FORT POTENTIEL POUR LE MICE EN FRANCE

Le contexte économique favorable (taux de croissance en progression, montée en puissance des villes secondaires en tant que marchés émetteurs, regain de confiance des entreprises indiennes...) permet d'anticiper une croissance des flux de touristes d'affaires indiens (plus de 2 millions de touristes d'affaires attendus d'ici 2020 à l'international).

L'Inde est le pays asiatique qui connaît actuellement la plus forte croissance de son secteur MICE après la Chine et occupe la 8<sup>ème</sup> place mondiale en terme de voyages d'affaires.

Grâce aux efforts soutenus de promotion, à l'assouplissement des procédures de délivrance des visas, notamment la mise en place du visa en 48h au 1<sup>er</sup> janvier 2015, la France est redevenue une destination MICE à part entière. Depuis 2018, on note une forte progression des demandes d'incentives en France avec un allongement de la durée de séjour et un nombre accru de participants avec des groupes de plus de 500 pax.

- ▶ A noter : le secteur des mariages (considéré comme MICE) est également en pleine expansion et représente un fort potentiel pour la France.





## PLAN D'ACTIONS

- ▶ Le plan d'actions présente uniquement les actions multi-partenaires menées par le bureau. Des ajustements peuvent intervenir tout au long de l'année. Des dossiers techniques plus détaillés sont disponibles sur demande auprès du contact du responsable de l'opération dont les coordonnées sont indiquées en bas de chaque fiche action.
- ▶ Les tarifs sont donnés à titre indicatif et les coûts de participation seront confirmés sur les bons de commande.
- ▶ Selon votre statut d'adhésion, des actions sur mesure peuvent vous être proposées.

# INDE

## LES OPÉRATIONS 2020

en un coup d'œil

Nom de l'action	Cibles				Profil de partenaire requis et destinations attendues*	Coût de l'opération	Date de l'opération
	 Association	 Corporate	 Agences	 Presse			
SALON : EPEX Delhi + Mission de démarchage	X	X	X	X	A - B - C - D - H - I ND - DM	A partir de 5 800 €	Juin
Mission de démarchages « Signature Incentives in France »		X	X		B - C - D - I - T ND - DM	A partir de 2 600 €	A définir
Édition – Manuel « Be Inspired! Be in France! »		X	X	X	A - B - D - H - I - L - T ND - DM	A partir de 1 800 €	Septembre

#### \*Répertoire – profil des partenaires requis

**A** – Activités et shopping | **B** – Bureau des congrès | **C** – Centres de congrès | **D** – DMC | **H** – Hôtels | **I** – Institutionnels | **L** – Lieux d'événements | **P** – PCO | **T** – Transporteurs

#### \*Répertoire – Destinations attendues

**DM** – Destinations matures  
**ND** – Nouvelles destinations



Presse



Agences



Corporate

CIBLES

# PACKAGE SALON + DÉMARCHAGE + SOIREE NETWORKING

## EPEX – Experiential Planner EXPO

### Données clés du salon

- ▶ Salon dédié au tourisme d'affaires sur 2 jours
- ▶ 50 exposants attendus (DMC, hôteliers, ONT et autres prestataires spécialisés...)
- ▶ Invitation de 100 buyers de Delhi et 280 hosted buyers en provenance des principaux bassins émetteurs : Mumbai, Bangalore, Chennai et Hyderabad (profil : agences spécialisées, départements spécialisés des TOs et grandes agences, top corporates, wedding planners – segment des *destination weddings* en forte croissance et dont le traitement sur le marché indien est assimilé au MICE d'où leur intégration à ce salon)

### Profil des partenaires ciblés

- Institutionnels
- Privés [Hôteliers, agences de voyages...]

### Format de l'opération

- ▶ Un espace France de 6 m<sup>2</sup> par partenaire comprenant 1 table et 1 écran plasma pour diffusion de vidéos et présentations
- ▶ 2 journées de salon avec un agenda comprenant par jour 15 rendez-vous pré-programmés minimum + 2 heures libres pour des rendez-vous additionnels spontanés
- ▶ Conférences, workshops... organisés pendant toute la durée du salon
- ▶ La participation inclut également 2 passes pour assister aux WOW Awards & Convention Asia 2020, une grande soirée de networking dédiée au tourisme d'affaires permettant d'interagir avec plus de 1 000 invités.

### Actions de communication

- ▶ Un mailing « Meet France at EPEX » envoyé à plus de 5 000 professionnels
- ▶ Un post dédié relayé sur les réseaux sociaux de *Experiential Planner*
- ▶ Espace dédié sur le site internet [experientialplanner.com](http://experientialplanner.com)
- ▶ Intégration à une newsletter envoyée aux 43 000 abonnés de [EventFAQS.com](http://EventFAQS.com) (*media partner* du salon)

### Retour sur l'édition précédente

- ▶ Participation de Atout France au salon EPEX en 2019 (et première participation en 2018)
- ▶ 78 exposants, + de 250 hosted buyers présents (20% corporates / 5% associations / 50% agences, TOs, DMC / 25% wedding planners)
- ▶ 66 professionnels rencontrés sur la table France

**Mission de démarchage à la carte en amont ou en aval du salon EPEX : voir page 7.**

**Date** ▶ Du 25 au 27 juin 2020

**Lieu** ▶ New Delhi

**COÛT DE PARTICIPATION APPROXIMATIF | 7 800€ HT (5 800 € pour la participation au salon + 2 600€ pour la mission de démarchage) par participant hors frais de déplacement du partenaire +15% pour les non-adhérents du Cluster**

Date limite d'inscription  
MARS 2020



Shriya VIDWANS / Laurent ROATTA  
[shriya.vidwans@atout-france.fr](mailto:shriya.vidwans@atout-france.fr)  
[laurent.roatta@atout-france.fr](mailto:laurent.roatta@atout-france.fr)



Tourisme d'affaires



Agences

INDE

## MISSION DE DÉMARCHAGE + SOIREE NETWORKING OU MISSION DÉMARCHAGE + FORMATION

« Signature Incentives in France »

### Objectifs

- ▶ Former et informer les professionnels est essentiel afin de positionner l'offre MICE française sur le marché indien
- ▶ Autre caractéristique du marché : importance du relationnel et des prises de contact directes
- ▶ Ces démarchages sont très appréciés des professionnels indiens et sont une étape nécessaire pour générer des demandes

### Format de l'opération

- ▶ Mission de démarchages itinérante à Mumbai et Delhi (principaux marchés émetteurs de touristes d'affaires) + une autre ville au choix telle que Pune, Bangalore, Chennai... dans le cadre de l'exploration des nouveaux bassins de clientèle à fort potentiel
- ▶ Durée: 5 jours de démarchages
- ▶ Organisation de rendez-vous pré-programmés en agences dans chaque ville (5 rendez-vous en moyenne par jour - soit environ 25 rendez-vous au total) avec possibilité d'organiser, dans le cadre des rencontres avec les tour-opérateurs et grandes agences, des séances de formation pour leurs équipes
- ▶ Cette mission sera accompagnée par notre Responsable de Promotion

En option :

- ▶ Soirée de networking avec les clients directs ou agents de voyages spécialisés dans le MICE ou évènementiel selon les cibles définies avec le ou les partenaires (coût à définir en fonction du format et du nombre de partenaires)
- ▶ Organisation de formations multi-villes auprès des agences de voyages spécialisées dans le MICE (coût à définir en fonction du format)

### Profil des partenaires ciblés

- Institutionnels    Privés [Hôteliers, agences de voyages, etc...]

### Nombre de partenaires souhaités : 2-3

**▶ A noter que cette action peut être organisée en supplément du salon EPEX dans une offre packagée**

**Date** ▶ À définir en fonction des souhaits du partenaire

**Lieu** ▶ À définir en fonction des souhaits du partenaire

**COÛT DE PARTICIPATION APPROXIMATIF | à partir de 2 600€ HT (frais de préparation, d'accompagnement et frais d'organisation de la soirée, avec coût additionnel pour le volet formation) par participant – hors frais de transport et d'hébergement + prise en charge des frais de transport et d'hébergement de l'accompagnateur Atout France +15% pour les non-adhérents du Cluster**

Date limite d'inscription  
4 MOIS AVANT  
L'OPERATION



Shriya VIDWANS  
shriya.vidwans@atout-france.fr



Presse



Agences



Corporate

## CIBLES

## ÉDITION SUPPLEMENT BLEISURE

**Descriptif** ▶ Supplément dédié mettant en valeur les choix BLEISURE en France pour les clients corporate indiens.

### Profil des partenaires ciblés

Institutionnels  Privés [Hôteliers, agences de voyages...]

**Nombre de partenaires souhaités** ▶ 7

### Objectifs

- ▶ Promotion de la France en tant que destination privilégiée pour les incentives (85% des séjours d'affaires de l'Inde vers la France sont des incentives)
- ▶ Création d'un supplément qui met à l'honneur des marques mondiales – villes urbaines et leurs environs avec des suggestions de découverte dans le cadre d'un voyage bleisure pour les indiens en France.
- ▶ Proposer des idées séjours, des expériences hors des sentiers battus y compris les activités ainsi que les hébergements.

### Format de l'opération | Visibilité pour le partenaire

- ▶ Une à deux pages dédiée(s) par destination / marque mondiale incluant des données telles que des hébergements, des suggestions d'activités de découverte et des expériences exclusives (contenu créé par Atout France)...
- ▶ Au choix pour le partenaire : insertion publicitaire ou publi-rédactionnel préparé par Atout France

**Plan de diffusion** ▶ Large diffusion à plusieurs milliers d'exemplaires via les plateformes suivantes :

- Dans l'édition mensuelle de juin d'un magazine d'affaires renommé : Fortune (diffusion à 80 000 ex), Forbes (diffusion à 75 000 ex) ou Robb Report (29 000 ex)
- Mailing ciblé à notre base de données B2B MICE ainsi que via les réseaux de l'Ambassade et des Consuls, de la Chambre de Commerce et d'Industrie Indo-Française...
- Dans le cadre des salons MICE auxquels nous participons, ainsi que de nos missions de démarchages, de formations, de notre workshop annuel France...

**Date** ▶ Lancement du manuel dans l'édition de juin du magazine d'affaires

**Périodicité** ▶ Suite au lancement, diffusion continue

**COÛT DE PARTICIPATION APPROXIMATIF** | 1 800€ HT pour 1 page de publicité ou de publi-rédactionnel / 3 000€ HT pour 2 pages +15% pour les non-adhérents du Cluster sur une base de 7 partenaires

Date limite d'inscription  
SEPTEMBRE 2020



Pusha KOTHI / Damayanti GURTU  
pusha.kothi@atout-france.fr  
damayanti.gurtu@atout-france.fr

# **PLAN D' ACTIONS 2020**

## **ITALIE**



# CONJONCTURE & TENDANCES 2019/2020

**60,4 millions  
d'habitants  
en 2019**

**3<sup>ème</sup> POSITION  
de la France comme  
destination affaires à  
l'étranger**

**CONCURRENCE  
Les principales  
destinations  
concurrentes  
de la France**

- ESPAGNE/PORTUGAL
- ALLEMAGNE
- USA
- ASIE
- CROATIE/SLOVENIE  
en augmentation

## ⇒ CONJONCTURE ECONOMIQUE

Taux de croissance 2018 ▶ +1%  
Taux de croissance prévisionnel 2019 (n+1) ▶ 0%  
PIB / habitant (PPA) 2019, en USD ▶ 33 353 dollars

## TENDANCES TOURISME D'AFFAIRES

- ▶ Arrivées touristiques MICE en France : 1,5 million
  - ▶ Recettes touristiques MICE : 1 milliard €
- Le tourisme d'affaires représente 22% du total des flux touristiques italiens et 30% des recettes touristiques.
- ▶ Courts séjours : Environ 2 nuits
  - ▶ Type d'événements organisés à l'étranger :
    - Meet-Incentive de 50-200 personnes
    - Conventions de 200-400 personnes
  - ▶ Une accessibilité aérienne et ferroviaire en croissance
  - ▶ Un partenariat industriel important, des échanges commerciaux à la hauteur de 81,3 Mds d'€ et la présence de 1 200 filiales

(Source: ISTAT-BANCA D'ITALIA-Atout France)

## LES CRITÈRES DE CHOIX D'UNE DESTINATION

- L'accessibilité entre l'Italie et la France.
- Le facteur prix.
- Les nouveautés en matière d'offres et de produits.
- La relation de confiance entre la demande et l'offre. Le contact humain est particulièrement important sur le marché italien

### Principaux bassins émetteurs (MICE)

Milan et Lombardie – Rome et Latium

### Bassins émetteurs secondaires

Turin, Vérone, Padoue, Vicenza, Bologne et Florence

### Principales destinations recherchées en France

Paris, Principauté de Monaco, Riviera Côte d'Azur et Provence, Bordeaux, Lyon

**Info  
+**

**Consulter la présentation du marché et les données de veille  
sur [www.atout-france.fr](http://www.atout-france.fr).**

# ENJEUX ET STRATÉGIE

©Daniel Falcão

## Les secteurs prioritaires

Assurance-Banque-Finance

Cosmétique

Pharmaceutique

## Les actions phares pour 2020

1. Tournée Roadshow Francia MICE
2. Fam Trip avec panel d'experts MICE
3. Déjeuner de Presse et Aperitivo MICE

## PLAN D'ACTIONS

- ▶ Le plan d'actions présente uniquement les actions multipartenaires menées par le bureau. Des ajustements peuvent intervenir tout au long de l'année. Des dossiers techniques plus détaillés sont disponibles sur demande auprès du contact du responsable de l'opération dont les coordonnées sont indiquées en bas de chaque fiche action.
- ▶ Les tarifs sont donnés à titre indicatif et les coûts de participation seront confirmés sur les bons de commande.
- ▶ Selon votre statut d'adhésion, des actions sur mesure peuvent vous être proposées.

## AXES STRATÉGIQUES POUR GUIDER LE PLAN D'ACTIONS 2020

⇒ Valoriser l'offre française en s'appuyant sur les marques de destination, les pôles d'excellence et les grandes événements de renommée internationale.

⇒ Mettre l'accent sur des destinations ou produits émergents pour susciter l'organisation d'événements MICE.

⇒ Alimenter à travers nos actions de promotion la concrétisation d'événements de taille importante.

⇒ Sensibiliser davantage nos contacts à travers nos outils numériques et le site [meeting.france.fr](http://meeting.france.fr).

⇒ Poursuivre le travail de prise de contacts avec les responsables marketing ou meeting planners d'entreprises sur les secteurs identifiés et porteurs.

⇒ Consolider nos rapports avec les Agences du secteur  
⇒ Suivre de près les évolutions et tendances du marché Mice.

## Parmi les nouveautés de ce PAC 2020





⇒ Roadshow Mice : Est prévu durant cet événement un rendez-vous auprès d'une entreprise. Celui-ci vise, outre la présentation de notre offre, à comprendre les facteurs de choix des destinations qui accueillent les grands événements à l'étranger.

⇒ Déjeuner de presse et Aperitivo MICE.

# ITALIE

## LES OPÉRATIONS 2020

en un coup d'œil

Nom de l'action	Cibles				Profil de partenaire requis et destinations attendues*	Coût de l'opération	Date de l'opération
	 Association	 Corporate	 Agences	 Presse			
TOURNÉE MEETING & INCENTIVE INDUSTRY Roadshow Francia MICE Turin et Milan	X	X	X	X	A – B – C – D H – L – T  DM, mais surtout ND	2.350€ HT par partenaire	11 et 12 mars
FAM TRIP AVEC PANEL D'EXPERTS de la Meeting Industry Italienne	X	X	X	X	B – D – H – T  DM ou ND	La destination ou produit d'accueil prend en charge la délégation de 6/7 participants	Février ou avril
DEJEUNER PRESSE ET APERITIVO MICE Relais d'influence et B2B	X	X	X	X	A – B – H – L – T  ND	1 350€ HT par partenaire	Fin juin ou début octobre

### \*Répertoire – profil des partenaires requis

**A** – Activités et shopping | **B** – Bureau des congrès | **C** – Centres de congrès | **D** – DMC | **H** – Hôtels | **I** – Institutionnels | **L** – Lieux d'événements | **P** – PCO | **T** – Transporteurs

### \*Répertoire – Destinations attendues

**DM** – Destinations matures  
**ND** – Nouvelles destinations



Agences



Presse



Association



Corporate

CIBLES

# TOURNÉE MEETING & INCENTIVE INDUSTRY

## Roadshow Francia MICE - Turin et Milan

### Descriptif

Action de promotion, organisée dans deux villes italiennes, permettant de rencontrer des Agences Mice & Luxe 65%, des Entreprises 30% et la presse spécialisée 5%

### Profil des partenaires requis

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

**Nombre de partenaires souhaités** : 10 exposants

### Objectif

- ▶ Poursuivre la connaissance de nouveaux responsables d'entreprise et accroître notre visibilité auprès d'eux. Attirer leur intérêt pour les sensibiliser à la destination France et les motiver dans l'organisation de projets futurs en France.
- ▶ Répondre aux besoins du marché italien en matière de connaissance de nouvelles destinations et/ou nouveaux produits/idées et grands événements.
- ▶ Consolider nos contacts avec les Agences d'intermédiaires MICE de Turin et de Milan

### Format de l'opération : 2 JOURS

#### 1<sup>er</sup> jour à Turin

- Formation et présentation à une Agence Mice
- Soirée de présentation accompagnée d'un workshop

#### 2<sup>ème</sup> jour à Milan

- Formation et présentation à une entreprise italienne qui programme des événements à l'étranger.
- Soirée de présentation accompagnée par un workshop

### Visibilité pour les partenaires

- ▶ Catalogue des exposants
- ▶ Publicité dans la revue Meeting & Congressi
- ▶ E-Newsletter dédiée
- ▶ Réseaux sociaux : LinkedIn et Twitter

**Nombres de visiteurs attendus** : 30 à 50 en fonction du nombre de partenaires

### Retour sur l'édition précédente

- ▶ 48 responsable d'Agences Mice et d'Entreprises (Milan et Bologne) rencontrés par les 6 exposants.
- ▶ Différentes demandes de devis parvenues pendant l'opération et dans les mois suivants pour l'organisation d'événements à court terme et pour des projets sur 2020
- ▶ Besoin pour les Clients de rencontrer un nombre majeur d'hôteliers et les destinations

**Date** ▶ 11-12 mars 2020

**Lieu** ▶ Turin et Milan

**COÛT DE PARTICIPATION APPROXIMATIF** | 2 350€ HT pour la totalité de l'opération, hors hébergement (+15% pour les non-adhérents du cluster Tourisme d'Affaires)

Date limite d'inscription  
30 NOVEMBRE 2019



Annalisa ROLLA  
annalisa.rolla@atout-france.fr



Agences



Presse



Association



Corporate

CIBLES

# FAM TRIP AVEC PANEL D'EXPERTS

## de la Meeting & Incentive Industry italienne

### Descriptif

2/3 jours de découverte du savoir faire d'une destination française MICE avec un temps consacré à un Panel d'experts.

### Profil des partenaires requis

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

**Nombre de partenaires souhaités : 3**

### Objectif

- ▶ Montrer une destination émergente et/ou des nouveaux produits Mice
- ▶ Inspirer nos invités, top clients Mice italiens, sur des projets d'événements
- ▶ Prendre le temps de les écouter et faire un point sur le marché italien du tourisme d'affaires (besoin, exigences et tendances)

### Format de l'opération

- ▶ Programme de découverte sur 2/3 jours
- ▶ Une demi journée de table ronde

### Visibilité pour les partenaires

- ▶ E-Newsletter dédiée
- ▶ Réseaux sociaux: LinkedIn et Twitter

**Nombres de visiteurs attendus : 4/5 + 2 accompagnateurs**

### Retour sur l'édition précédente

- ▶ Présence de 5 Directeurs et Project Managers d'Agences Mice influentes de Milan
- ▶ Compte Rendu de l'opération disponible auprès du Cluster Affaires

**Date** ▶ février ou avril 2020

**Lieu** ▶ TBC

### CÔÛT DE PARTICIPATION APPROXIMATIF

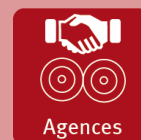
Date limite d'inscription  
30 NOVEMBRE 2019

La destination ou organisme d'accueil prendra en charge la délégation de 6/8 participants  
(Action réservée aux partenaires du cluster Tourisme d'Affaires)

Annalisa ROLLA

[annalisa.rolla@atout-france.fr](mailto:annalisa.rolla@atout-france.fr)





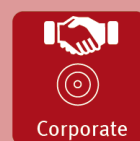
Agences



Presse



Association



Corporate

CIBLES

# DÉJEUNER PRESSE ET APERITIVO MICE

## Relais d'influence et B2B

### Descriptif

Organisation d'un déjeuner de presse et d'un apéritivo Mice, autour d'un événement existant.

### Profil des partenaires requis

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

**Nombre de partenaires souhaités** : 3 exposants

### Objectif

- ▶ Promouvoir et valoriser ses produits auprès de contacts qualifiés et de la presse spécialisée.
- ▶ Développer le networking
- ▶ Permettre la parution d'articles dans des supports de presse Mice/Luxe/Wedding/Economique

### Format de l'opération

- ▶ Déjeuner: Présentation de l'offre ou du produits luxe/MICE/wedding aux relais d'opinion
- ▶ Aperitivo: Événement B2B réunissant des professionnels Mice/Luxe/Wedding qualifiés

### Visibilité pour les partenaires

- ▶ Articles et E-Newsletter dédiée
- ▶ Réseaux sociaux: LinkedIn et Twitter

**Nombres de visiteurs attendus** : 15

### Retour sur l'édition précédente

- ▶ Nouveauté, 1<sup>ère</sup> Edition

**Date** ▶ Juin ou Octobre 2020

**Lieu** ▶ Milan ou Rome

**COÛT DE PARTICIPATION APPROXIMATIF** |

1 350€ HT, hors hébergement  
(+15% pour les non-adhérents du cluster Tourisme d'Affaires)

Date limite d'inscription  
30 NOVEMBRE 2019



Annalisa ROLLA  
annalisa.rolla@atout-france.fr

# **PLAN D' ACTIONS 2020**

## **PAYS-BAS**

# CONJONCTURE & TENDANCES 2019/2020

**17,3 millions  
d'habitants  
en 2017**

**2<sup>e</sup> position  
de la France  
comme  
destination affaires  
à l'étranger**

## CONCURRENCE

**Les principales  
destinations  
concurrentes  
de la France**

- Allemagne
- Belgique
- Royaume-Uni

## ⇒ CONJONCTURE ÉCONOMIQUE

Taux de croissance 2018 ▶ 2.5%

Taux de croissance prévisionnel 2020 ▶ 2% (2,5%  
2019)

PIB / habitant (PPA) 2018, en USD ▶ 56.383 \$ / 49.735  
€

Source : CBS / FMI

## ⇒ TENDANCES TOURISME D'AFFAIRES

- Demandes et réservations de plus en plus tardives avant le départ.
- Attention portée aux engagements "durables" comme Label Green Key (venues et hébergements). Demande de produits végétariens et vegans.
- Recherche d'un effet «wow », "Once in a lifetime experience" et d'authenticité. Besoin d'intégrer la culture locale et le contact avec les locaux dans le programme.

## LES CRITÈRES DE CHOIX D'UNE DESTINATION

- Accessibilité : simplicité du point de départ au point d'arrivée (accès direct aérien ou ferroviaire)
- Bon rapport qualité/prix et services de qualité
- Hébergement : large offre allant du 3\* au 5\*
- Attention aux détails : originalité des produits et activités, nouveautés, made in France.
- Qualité de l'accueil et des services dans les prestations fournies

### Principaux bassins émetteurs (MICE)

Randstad (région comprise entre Amsterdam, La Haye, Rotterdam et Utrecht) ; Sud des Pays-Bas

### Bassins émetteurs secondaires

Nord des Pays-Bas

### Principales destinations MICE recherchées en France

Paris, Nice, Lille et Bordeaux

**Info**  
+

**Consulter la présentation du marché et les données de veille  
sur [www.atout-france.fr](http://www.atout-france.fr).**



# ENJEUX ET STRATÉGIE

©Daniel Falcão

## Les secteurs prioritaires

- Telecom
- IT
- Emballage / Assurance

## Les actions phares pour 2020

1. Sail Amsterdam
2. Event Summit
3. Spécial France - MICE & Business Travel

## AXES STRATÉGIQUES POUR GUIDER LE PLAN D' ACTIONS 2020

- ⇒ **Renforcer la position de la France** sur les séjours d'affaires notamment sur les segments séminaires d'entreprises, voyages de récompenses et formations
- ⇒ **Renforcer notre stratégie d'influence** auprès des média et des réseaux professionnels néerlandais en les tenant informés des nouveautés, tendances et événements phares dans le secteur MICE français.
- ⇒ **Optimiser la communication** sur les réseaux sociaux et sur le site meeting.France.fr afin d'atteindre plus facilement nos cibles notamment les Milléniaux.
- ⇒ **Faire découvrir aux agents MICE la destination France** lors d'éductours et leur donner les clés pour mieux vendre la destination auprès de leurs clientèles.

### Parmi les nouveautés de ce PAC 2020

- ⇒ L'Event Summit aura cette année un pavillon dédié aux destinations MICE
- ⇒ Organisation d'une action de corporate hospitality en coopération avec Atout France Belgique pendant l'événement international « SAIL Amsterdam 2020 »

## PLAN D' ACTIONS

- ▶ Le plan d'actions présente uniquement les actions multipartenaires menées par le bureau. Des ajustements peuvent intervenir tout au long de l'année. Des dossiers techniques plus détaillés sont disponibles sur demande auprès du contact du responsable de l'opération dont les coordonnées sont indiquées en bas de chaque fiche action.
- ▶ Les tarifs sont donnés à titre indicatif et les coûts de participation seront confirmés sur les bons de commande.
- ▶ Selon votre statut d'adhésion, des actions sur mesure peuvent vous être proposées.

# PAYS-BAS

## LES OPÉRATIONS 2020

### en un coup d'œil

Nom de l'action	Cibles				Profil de partenaire requis et destinations attendues*	Coût de l'opération	Date de l'opération
	Association	Corporate	Agences	Presse			
<b>EVENEMENTIEL</b> « Event Summit »		x	x		A – B – C – D – H – I – L – P – T DM – ND	1 295 € HT	30 janvier
<b>EVENEMENTIEL Corporate</b> Hospitality « Sail Amsterdam »		x	x		A – D – H – I – L – P – T DM – ND	1 750 € HT	13 août (à confirmer)
<b>EDITION ATOUT FRANCE</b> Manuel de Vente numérique		x	x	x	A – B – C – D – H – I – L – P – T DM – ND	À partir de 350 € HT	Août / Septembre
<b>EDITION</b> Spécial France - MICE & Business Travel		x	x	x	A – B – C – D – H – I – L – P – T DM – ND	À partir de 1 800 € HT	Octobre

#### \*Répertoire – profil des partenaires requis

**A** – Activités et shopping | **B** – Bureau des congrès | **C** – Centres de congrès | **D** – DMC | **H** - Hôtels | **I** - Institutionnels | **L** – Lieux d'événements | **P** – PCO | **T** – Transporteurs

#### \*Répertoire – Destinations attendues

**DM** – Destinations matures  
**ND** – Nouvelles destinations



Agences



Corporate

CIBLES

**NOUVEAU!**

## EVENEMENTIEL

### Event Summit (corporate et MICE)

#### Données clés du salon

- ▶ Le plus grand événement consacré au « Corporate Event » avec une nouveauté en 2020 : un pavillon dédié au MICE
- ▶ 7.000 visiteurs et 550 exposants

#### Profil des partenaires ciblés

- Institutionnels
- Privés (event managers, meeting planners, PCO, DMC, organisateurs d'événements et de congrès, brand managers)

**Nombre de partenaires souhaité:** 1 à 5 exposants

#### Objectif

- ▶ Promotion de la destination France
- ▶ Rencontrer de nouveaux contacts : agences et sociétés
- ▶ Capter de nouvelles opportunités de business

#### Format de l'opération

- ▶ Zone France
- ▶ Un module (table haute) par partenaire avec planning de rendez-vous
- ▶ Package communication (cf. ci-dessous)

#### Visibilité pour les partenaires

- ▶ Envoi d'une invitation avec mention des partenaires français présents sur fichier MICE de Atout France (275 contacts)
- ▶ Communiqué de Presse vers les journalistes de la presse professionnelle

**Nombre de visiteurs attendus:** 7.000 visiteurs attendus lors du salon

**Date ▶ 30 janvier 2020**

**Lieu ▶ Rotterdam**

COÛT DE PARTICIPATION APPROXIMATIF | 1 295 € HT par participant, inclus la gestion et coordination des stands par Atout France .  
(+15% pour les non-adhérents du cluster Tourisme d'Affaires)

Date limite d'inscription  
30 SEPTEMBRE 2019



Diana KLINKENBERG

diana.klinkenberg@atout-france.fr



Agences



Corporate

CIBLES

**NOUVEAU!**

## EVENEMENTIEL

### Corporate Hospitality - Sail Amsterdam

#### Description

Depuis 1975, la capitale néerlandaise accueille tous les cinq ans un événement exceptionnel : le Sail Amsterdam. La 10e édition accueillera une immense flotte de navire du 12 au 16 août 2020.

#### Profil des partenaires ciblés

Institutionnels  Privés [réceptifs, DMC, venues, chaînes d'hôtels...]

**Nombre de partenaires souhaité:** 6 - 8 partenaires

#### Format de l'opération

- ▶ Participation à la soirée Networking sur un bateau loué auprès des organisateurs ayant accès à la zone Sail
- ▶ Présentation de votre société auprès des invités
- ▶ Networking tout au long de la soirée
- ▶ Possibilité d'inviter vos meilleurs contacts néerlandais

#### Actions de communication

- ▶ Invitation avec texte de présentation de tous les partenaires
- ▶ Annonce sur page Facebook et site meeting.france.fr Pays-Bas
- ▶ Catalogue distribué à tous les professionnels présents avec présentation de votre société
- ▶ Page dans le manuel de vente spécial Tourisme d'Affaires et MICE (valeur 350 € HT)

**Professionnels ciblés** ▶ Agents de tourisme d'affaires / MICE / corporate

**Nombre de professionnels attendus** ▶ entre 25 et 30 agences et sociétés MICE

Peut être associé au supplément MICE and Business Travel prévu en août/septembre 2020, cf. page suivante

**Date** ▶ 13 août 2020

**Lieu** ▶ Amsterdam

COÛT DE PARTICIPATION APPROXIMATIF | 1 750€ Ht pour 1 société / 1 personne  
(+15% pour les non-adhérents du cluster Tourisme d'Affaires)

Date limite d'inscription  
31 AOÛT 2019



Diana KLINKENBERG

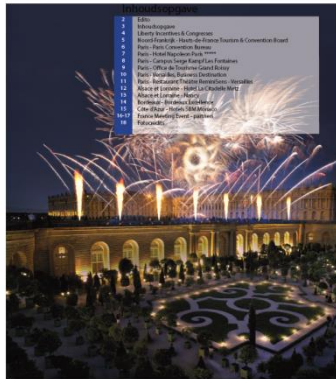
diana.klinkenberg@atout-france.fr



NIEUWS UIT FRANKRIJK JULI 2019  
 2019 COMMUNES EN DESTINATIONS  
 ALLES IN ALPHABETISCH VOLGENDE ORDE

1 ALPES-MONT BLANC ALSACE ET  
 CORDOUBE BIARRITZ PAYS BASQUE  
 BORDEAUX BOURGOGNE BREITANIE  
 CHAMPAGNE CHERBOURG CÔTE D'AZUR  
 L'ISLE-NOIRD-FRANKRIJK NORMANDIE  
 DIE OCCITANIE-SUD DE FRANCE PARIS  
 PROVENCE VAL DE LOIRE

France.fr



CIBLES

# EDITION ATOUT FRANCE

## Manuel de vente numérique MICE

### Descriptif

Chaque « Numérique Sales Manual » est un manuel de vente en format PDF. Il est envoyé sous forme de lien dans notre e-newsletter B2B et téléchargeable sur notre site dédié aux professionnels néerlandais : [www.frankrijkvoorreisprofessionals.com](http://www.frankrijkvoorreisprofessionals.com)

### Profil des partenaires requis

- Institutionnels
- Privés [Agents MICE, event planners, conseillers de voyages indépendants ainsi que tour-opérateurs spécialisés]

### Format de l'opération

- ▶ Manuel en format numérique à consulter en ligne et à télécharger (mise en page et traduction assurées par Atout France)
- ▶ Envoi via une newsletter à notre fichier sélectionné

### Visibilité pour les partenaires

- ▶ Une page A4 sur votre destination/ vos produits, avec photos, liens vers les sites Internet de votre choix (si possible site en néerlandais, ou à défaut en anglais) et contact professionnel, avec un maximum de trois pages par partenaire par manuel.
- ▶ Possibilité de commander un manuel de vente dédié à votre destination/ société

**Profil du lectorat :** 1715 contacts qualifiés professionnels loisirs et MICE.

### Résultats de l'année 2018/2019

- ▶ taux d'ouverture unique 28%, taux de clics : 6%

Date de parution ▶ aout/septembre 2020

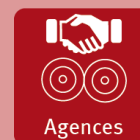
Lieu ▶ Pays-Bas

COÛT DE PARTICIPATION APPROXIMATIF | À partir de 350€ HT (+15% pour les non-adhérents du cluster Tourisme d'Affaires)

Date limite d'inscription  
2 MOIS AVANT PARUTION



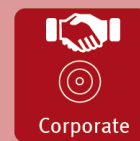
Jojanneke KRAMER  
[Jojanneke.kramer@atout-france.fr](mailto:Jojanneke.kramer@atout-france.fr)



Agences



Presse



Corporate

CIBLES

## 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. Il est ainsi possible de mettre en avant des nouveautés, des idées de programmes, des venues et hébergements insolites, des événements, etc.

#### Profil des partenaires ciblés

Institutionnels  Privés [Hôteliers, venues, DMC, restaurateurs, activités MICE, etc...]

#### Format de l'opération

- ▶ Dossier France dans le magazine
- ▶ Minimum de quatre pages publi-rédactionnelles
- ▶ A partir d'une pleine page publi-rédactionnelle par partenaire

#### 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

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

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

- ▶ Néerlandais – 8.000 exemplaires

**Date de parution** ▶ octobre 2020 | **Lieu** ▶ Pays-Bas

**COÛT DE PARTICIPATION APPROXIMATIF** | À partir de 1 800€ HT pour une pleine page publi-rédactionnelle, avec un minimum de 4 partenaires

Date limite d'inscription  
AVRIL 2020



Jojanneke KRAMER

Jojanneke.kramer@atout-france.fr

# **PLAN D' ACTIONS 2020**

## **ROYAUME-UNI**

# CONJONCTURE & TENDANCES 2019/2020

**66.5 millions  
d'habitants  
en 2018**

**2<sup>e</sup> POSITION  
de la France  
comme destination  
affaires à l'étranger\***

**CONCURRENCE  
Les principales  
destinations  
concurrentes  
de la France\***

- Allemagne
- Irlande
- Pays-Bas

## ⇒ CONJONCTURE ECONOMIQUE

Taux de croissance 2018 ▶ 1.4%

Taux de croissance prévisionnel 2019 (n+1) ▶ 1.1%

PIB/ habitant (PPA) 2018, en USD ▶ 42 681 USD

Sources: ONS, PwC, Countryeconomy

## ⇒ TENDANCES TOURISME D'AFFAIRES

- \*Estimation 2019: 22,614 voyages d'affaires par des résidents du Royaume-Uni, dont 6,354 à l'étranger
- ▶ Sécurité et précaution: incertitude politique et économique
  - ▶ Diversité des lieux: originalité, différenciation
  - ▶ Bleisure: 64% sont intéressés pour vivre l'expérience de la destination pendant leur voyage d'affaires
  - ▶ Responsabilité sociale et environnementale
  - ▶ Innovations technologiques, évolution des pratiques de meetings
  - ▶ Santé et bien-être des voyageurs d'affaires

## LES CRITÈRES DE CHOIX D'UNE DESTINATION\*

- Accessibilité
- Pertinence, adéquation de la destination et du produit
- Rapport qualité prix

### Principaux bassins émetteurs (MICE)

Londres, Sud-Est, Sud-Ouest, Dublin

### Bassins émetteurs secondaires

Midlands (Ouest et Est), Nord-Ouest, Ecosse, Yorkshire & Humberside

### Principales destinations recherchées en France

Paris Ile de France, Côte d'Azur

**Info  
+**

**Consulter la présentation du marché et les données de veille  
sur [www.atout-france.fr](http://www.atout-france.fr).**

- In 2018 - Mintel Business Traveller – UK – July 2019
- VisitBritain's Business Events Research report November 2017
- C&IT 7 essential event trends for 2019



# ENJEUX ET STRATÉGIE

©Daniel Falcão

## Les industries prioritaires

Finance et juridique

Hautes Technologies

Santé et pharmaceutique

## Les actions phares pour 2020

1. Networking thématiques

2. Corporate Hospitality

## AXES STRATÉGIQUES POUR GUIDER LE PLAN D' ACTIONS 2020

⇒ Proposer des opérations exclusives et originales afin de capter une cible très sollicitée

⇒ Assurer notre présence tout au long de l'année; capitaliser sur des éléments porteurs

⇒ Concentrer notre communication sur nos cibles principales:

- Agences événementielles
- Corporate
- Associations

⇒ Promouvoir l'offre Tourisme d'Affaires de la France via des événements thématiques mettant en valeur les savoir-faire français:

- art de vivre
- grands événements
- innovation et durabilité

## Parmi les nouveautés de ce PAC 2020

⇒ Networking thématiques

⇒ Corporate hospitalities exclusifs

⇒ De nouveaux outils de communication

## PLAN D' ACTIONS

- ▶ Le plan d'actions présente uniquement les actions multi-partenaires menées par le bureau. Des ajustements peuvent intervenir tout au long de l'année. Des dossiers techniques plus détaillés sont disponibles sur demande auprès du contact du responsable de l'opération dont les coordonnées sont indiquées en bas de chaque fiche action.
- ▶ Les tarifs sont donnés à titre indicatif et les coûts de participation seront confirmés sur les bons de commande.
- ▶ Selon votre statut d'adhésion, des actions sur mesure peuvent vous être proposées.

# ROYAUME-UNI & IRLANDE

## LES OPERATIONS 2020

en un coup d'œil

Nom de l'action	Cibles			Profil de partenaire requis et destinations attendues*	Coût de l'opération	Date de l'opération
	 Association	 Corporate	 Agences			
NETWORKING thématiques		X	X	B C D H I L P C O T DM + ND	1 190€ HT	5 Février 28 Avril 20 Octobre
CORPORATE HOSPITALITY «Chelsea Flower Show »		X	X	B C H I L P C O DM + ND	2 960 € HT	19 Mai
CORPORATE HOSPITALITY «Taste of London »		X	X	B C H I L P C O DM + ND	1 190 € HT	17-20 Juin
NETWORKING « M&IT Challenges »		X	X	B C D H I L DM + ND	4 345 € HT	15 et 16 Janvier Septembre 2020
NETWORKING « tba »			X	C D H L DM + ND	A partir de 3 680€ HT	10 -12 Mai
PANEL D'EXPERTS Panel Eductour			X	B D I P C O DM		26-28 Juin
OYSTER « Henley Corpo »		X	X	B C D H I L P C O T DM	2 100 € HT	Juillet 2020
OYSTER « Association Lunch »	X			B C D H I L P C O DM + ND	1 035 € HT	Décembre 2020

#### \*Répertoire – profil des partenaires requis

**A** – Activités et shopping | **B** – Bureau des congrès | **C** – Centres de congrès | **D** – DMC | **H** - Hôtels | **I** - Institutionnels | **L** – Lieux d'événements | **P** – PCO | **T** – Transporteurs

#### \*Répertoire –Destinations attendues

**DM** – Destinations matures  
**ND** – Nouvelles destinations



CIBLES

# NETWORKINGS

## Afterwork drinks thématiques

### Descriptif

Networker de manière conviviale avec une clientèle MICE britannique au sein d'un lieu original et/ou à connotation française. Créer et fidéliser le contact permettant d'entretenir une relation partenaires/clients. Axer votre message autour de 3 thématiques populaires auprès de la cible afin de vous différencier de la concurrence.

### Profil des partenaires requis

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

**Nombre de partenaires souhaités** : 4 – 5 partenaires par networking

### Objectif

- ▶ Créer et/ou renforcer vos liens avec les agences
- ▶ Privilégier le contact direct et informel
- ▶ Différencier votre offre en mettant en avant vos forces sur la thématique

### Format de l'opération

- ▶ Choix entre 3 thématiques: Gastronomie – Art de vivre, Sustainability, Grands évènements.
- ▶ Format networking informel afin d'entretenir un relationnel client
- ▶ Networking en petit comité (20-25 invités)
- ▶ 3 événements répartis dans l'année afin de maintenir notre présence sur le marché

### Visibilité pour les partenaires

- ▶ E-news à destination des agences et des corporates britanniques et irlandais
- ▶ Communication sur les réseaux en amont, pendant et après l'évènement
- ▶ Un E-flyer regroupant les contacts des partenaires présents est envoyé par mail à tous les invités

**Nombres de visiteurs attendus** : 20 à 25 invités

### Retour sur l'édition précédente

- ▶ Bon taux de participation sur les 2 networkings en 2019
- ▶ Lieux et concepts très appréciés par les participants.

**Dates** ▶ 5 Février – 28 Avril – 21 Octobre

**Lieu** ▶ Londres, Manchester

**COÛT DE PARTICIPATION APPROXIMATIF** | A partir de 1 190€ HT par networking (+15% pour les non-adhérents du cluster Tourisme d'Affaires)

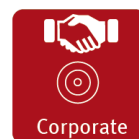
Date limite d'inscription  
31 JANVIER 2020



Camille LAROSE  
Camille.larose@atout-france.fr



Agences



Corporate

CIBLES

# CORPORATE HOSPITALITY

## Chelsea Flower Show

### Descriptif

Rencontrer les décideurs d'agences incontournables sur le marché lors d'un événement majeur. Sur un marché ultra sollicité, nous misons sur cet événement exclusif offrant un temps convivial de networking et de relationnel avec des contacts clés sur le marché.

### Profil des partenaires requis

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

**Nombre de partenaires souhaités** : 6 à 8 partenaires

### Objectif

- ▶ Créer et ou renforcer vos liens avec les agences
- ▶ Privilégier le contact direct et informel, promouvoir l'art de vivre à la française via la présence d'un chef renommé
- ▶ Mettre en avant les nouveautés de vos offres

### Format de l'opération

- ▶ Journée complète de networking (9h – 17h), salle privée
- ▶ Démonstration de cuisine et session d'échanges avec le chef Raymond Blanc
- ▶ Accès au RHS Flower Show avec guides, Petit-déjeuner, Déjeuner et Afternoon Tea par Raymond Blanc, Gin masterclass

### Visibilité pour les partenaires

- ▶ E-news à destination des agences et des corporates britanniques et irlandais
- ▶ Communication sur les réseaux sociaux en amont, pendant et après l'événement
- ▶ Un E-flyer regroupant les contacts des partenaires présents est envoyé par mail à tous les invités

**Nombres de visiteurs attendus** : 20 à 22 invités

### Retour sur l'édition précédente: Wimbledon 2019

- ▶ Bon taux de participation en 2019, contacts qualitatifs
- ▶ Opération très fortement appréciée par les invités et les partenaires

**Dates** ▶ 19 Mai 2020

**Lieu** ▶ Londres

**COÛT DE PARTICIPATION APPROXIMATIF**

A partir de 2 960€ HT

(+15% pour les non-adhérents du cluster Tourisme d'Affaires)

Date limite d'inscription  
31 JANVIER 2020

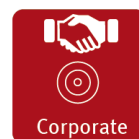


Camille LAROSE

Camille.larose@atout-france.fr



Agences



Corporate

CIBLES

# CORPORATE HOSPITALITY

## TBA

### Descriptif

Rencontrer les contacts forts d'agences incontournables sur le marché lors d'un évènement majeur. Sur un marché ultra sollicité, nous misons sur cet évènement tendance offrant un temps convivial de networking et de relationnel avec des contacts clés sur le marché et permettant de mettre en avant les atouts de votre offre. Cette opération pourra se dérouler dans le cadre d'une opération multi-cibles Atout France à Londres sur 4 jours, sur le thème de la gastronomie.

### Profil des partenaires requis

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

**Nombre de partenaires souhaités** : 6 à 8 partenaires

### Objectif

- ▶ Créer et ou renforcer vos liens avec les agences
- ▶ Privilégier le contact direct et informel
- ▶ Mettre en avant les nouveautés de vos offres

### Format de l'opération

- ▶ Afterwork networking (12pm – 4pm ou 17:30pm – 21:30pm), VIP Lounge + tipi privé (ou Zone France)
- ▶ Service bar en continu, présence d'un chef français sur notre espace
- ▶ Accès au food court, 1 VIP masterclass

### Visibilité pour les partenaires

- ▶ E-news à destination des agences et des corporates britanniques et irlandais
- ▶ Communication sur les réseaux sociaux en amont, pendant et après l'évènement
- ▶ Un E-flyer regroupant les contacts des partenaires présents est envoyé par mail à tous les invités

**Nombres de visiteurs attendus** : 20 à 22 invités

**Dates** ▶ Mi Juin 2020

**Lieu** ▶ Londres

**COÛT DE PARTICIPATION APPROXIMATIF**

| A partir de 1 190€ HT

(+15% pour les non-adhérents du cluster Tourisme d'Affaires)

Date limite d'inscription  
31 JANVIER 2020



Camille LAROSE

Camille.larose@atout-france.fr



Agences



Corporate

CIBLES

# NETWORKING

## M&IT Challenges

### Descriptif

Programme de networking et d'activités de team building répartis sur 2 jours, organisé par Cat Publication.

M&IT Agency Challenge Dublin: opportunité de renforcer vos relations professionnelles avec des agences UK et irlandaises (80% Irlande, 20% UK) dans un contexte informel.

M&IT Corporate Challenge, London: opportunité de renforcer vos relations professionnelles avec des corporates UK dans un contexte informel.

Pour chaque Challenge, une équipe France sera représentée par un partenaire et un représentant Atout France.

### Profil des partenaires requis

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

**Nombre de partenaires souhaités** : 1 partenaire (binôme avec Atout France)

### Objectif

- ▶ Créer et ou renforcer vos liens avec les agences UK et Irlande lors d'échanges directs et informels
- ▶ Communiquer sur et promouvoir vos nouveautés

### Format de l'opération

- ▶ 2 jours de networking rythmé par des activités en équipe
- ▶ Présentation de 10 minutes par équipe, meetings 1 to 1
- ▶ Temps d'échanges plus longs permettant d'établir des relations privilégiées
- ▶ Le tarif comprend les activités, l'hébergement et les repas

### Visibilité pour les partenaires

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

**Nombres de visiteurs attendus** : 50 -60 personnes par date

### Retour sur l'édition précédente

- ▶ Opération en cours (septembre 2019)

**Dates** ▶ Dublin: 15 et 16 Janvier ou  
Londres: Mi Septembre 2020

**Lieu** ▶ Dublin ou Londres

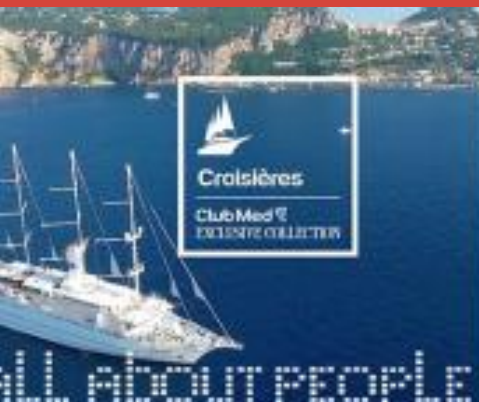
COÛT DE PARTICIPATION APPROXIMATIF

| A partir de 4 345€ HT par challenge  
(+15% pour les non-adhérents du cluster Tourisme d'Affaires)

Date limite d'inscription  
31 JANVIER 2020



Camille LAROSE  
Camille.larose@atout-france.fr



CIBLES

# NETWORKING

## All About People – Club Med 2

### Descriptif

Organisé par DBF, trois jours de networking, d'activités, de team building pour créer ou renforcer vos liens avec les agences. Les rendez-vous 1to1 offrent l'opportunité de promouvoir votre offre, les temps networkings et les activités permettent de nouer des liens privilégiés avec les agences. L'évènement se déroulera à bord du Club Med 2 et mettra à l'honneur les destinations de Nice et Collioure pour le groupe du 10 au 12 mai.

### Profil des partenaires requis

Privés [Hôteliers]

**Nombre de partenaires souhaités** : 1 partenaire privé (binôme avec Atout France)

### Objectif

- ▶ Etablir et consolider vos liens avec les tops agences UK via les rendez-vous 1 to 1
- ▶ Renforcer votre relation lors des soirées networking et des temps informels
- ▶ Promouvoir votre offre et vos nouveautés

### Format de l'opération

- ▶ Groupe 1: Jour 1 déjeuner d'accueil, workshop et diner. Jour 2 Workshop, découverte de Collioure, et activités, soirée « White Party ». Jour 3 workshop, déjeuner de gala avec les participants des groupes 1 et 2.
- ▶ Le package comprend l'hébergement, les activités et les repas

### Visibilité pour les partenaires

- ▶ Communication sur les réseaux sociaux en amont, pendant et après l'évènement
- ▶ Présence sur l'app de l'organisation

**Nombres de visiteurs attendus** : 100 UK MICE clients/buyers

### Retour sur l'édition précédente

- ▶ Opération en cours (Octobre 2019)
- ▶ 5ème édition, format qui fonctionne plutôt bien grâce au réseau de l'organisation

**Dates** ▶ 10-12 Mai

**Lieu** ▶ Club Med 2, France

**COÛT DE PARTICIPATION APPROXIMATIF**

| A partir de 3 680€ HT

(+15% pour les non-adhérents du cluster Tourisme d'Affaires)

Date limite d'inscription  
31 JANVIER 2020



Camille LAROSE

Camille.larose@atout-france.fr



CIBLES

## PANEL D'EXPERTS

### Panel - Eductour

#### Descriptif

Un panel-éductour, réalisé en partenariat avec une destination, est à la fois l'opportunité de faire découvrir une destination et ses offres tourisme d'affaires (hôtelière, incentives) auprès de décideurs d'agences de qualités ainsi que l'occasion d'échanger lors de panels sur des thèmes à définir afin d'avoir des offres toujours plus pertinentes sur le marché. Événement proposé: départ du Tour de France à Nice, du 26 au 28 Juin 2020.

#### Profil des partenaires requis

Institutionnels

**Nombre de partenaires souhaités** : 1 destination partenaire + 3 ou 4 partenaires locaux (ou nationaux)

#### Objectif

- ▶ Mieux comprendre les attentes, les enjeux et les évolutions du secteur et de l'industrie
- ▶ Bénéficier de temps d'échanges privilégiés puis informels pour instaurer une relation de confiance avec les contacts
- ▶ Promouvoir la destination d'accueil et son offre, donner de la visibilité à vos partenaires

#### Format de l'opération

- ▶ Opération sur 2 ½ jours / 3 nuits
- ▶ Demi-journée de panel et d'échanges autour de sujet préalablement déterminés
- ▶ 1 journée de Corporate Hospitality et 1 journée découverte de la destination avec visites de lieux appropriés et nouveautés

#### Visibilité pour les partenaires

- ▶ E-news à destination des agences et corporates britanniques et irlandais
- ▶ Communication sur les réseaux sociaux en amont, pendant et après l'événement
- ▶ Un E-flyer regroupant les contacts des partenaires présents est envoyé par mail à tous les invités

**Nombres de visiteurs attendus** : 5 à 7 agences (+éventuellement leurs +1)

#### Retour sur l'édition précédente

- ▶ Panel Février 2019 à Megève: bonne opération qui a permis de mieux comprendre les besoins des agences et de promouvoir la destination

Dates ▶ 2020

Lieu ▶ France TBC

COÛT DE PARTICIPATION APPROXIMATIF | Partenariat – Prise en charge du programme d'accueil

Date limite d'inscription  
31 JANVIER 2020



Camille LAROSE  
Camille.larose@atout-france.fr





Agences



Corporate

CIBLES

# OYSTER

## « Henley Corpo »

### Descriptif

Les Oysters sont un groupement de près de 28 destinations qui présentent leurs offres affaires sur le marché MICE britannique. Cet évènement est l'opportunité de rencontrer et/ou renforcer vos liens avec des agences britanniques dans un cadre international.

### Profil des partenaires requis

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

**Nombre de partenaires souhaités** : 1 partenaire

### Objectif

- ▶ Créer et ou renforcer vos liens avec les agences UK lors d'échanges directs et informels
- ▶ Promouvoir votre offre et sa pertinence en lien avec les attentes de cette cible

### Format de l'opération

- ▶ Networking informel rythmé par des activités
- ▶ 60 à 80 agences invitées + 5 à 8 oysters (destinations hors France)

### Visibilité pour les partenaires

- ▶ E-news à destination des agences et corporates britanniques et irlandais
- ▶ Communication sur les réseaux sociaux en amont, pendant et après l'évènement
- ▶ Un E-flyer regroupant les contacts des partenaires présents est envoyé par mail à tous les invités

**Nombres de visiteurs attendus** : 60 à 80 agences

### Retour sur l'édition précédente

- ▶ Opération en cours (décembre 2019)

**Dates** ▶ Décembre 2020

**Lieu** ▶ Londres

**COÛT DE PARTICIPATION APPROXIMATIF** | A partir de 2 100€ HT par networking (+15% pour les non-adhérents du cluster Tourisme d'Affaires)

Date limite d'inscription  
31 JANVIER 2020



Camille LAROSE  
Camille.larose@atout-france.fr



## Invitation

The Oysters cordially invite you to their  
Annual Associations Luncheon

Tuesday, 11<sup>th</sup> December 2018  
12.00 – 15.30

With a keynote presentation by  
Christophe Ginisty

Digital strategist, reputation management specialist, and former  
President of the International Public Relations Association

At

The Napoleon Cellar, Berry Bros & Rudd  
3 St James's Street, London SW1A 1EG



CIBLES

# OYSTER

## Association Lunch

### Descriptif

Les Oysters sont un groupement de près de 28 destinations qui présentent leurs offres affaires sur le marché MICE britannique. Cet évènement est l'opportunité de valoriser et faire connaître votre offre congrès et séminaires auprès des associations basées à Londres et ses alentours.

### Profil des partenaires requis

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

**Nombre de partenaires souhaités** : 1 partenaire

### Objectif

- ▶ Créer et/ou renforcer vos liens avec les associations
- ▶ Identifier, comprendre et analyser les besoins spécifiques des associations
- ▶ Promouvoir votre offre et sa pertinence en lien avec les attentes de cette cible

### Format de l'opération

- ▶ Déjeuner networking
- ▶ 15 à 20 associations invitées + 5 à 8 oysters (destinations hors France)

### Visibilité pour les partenaires

- ▶ E-news à destination des associations britanniques et irlandaises
- ▶ Communication sur les réseaux en amont, pendant et après l'évènement

**Nombres de visiteurs attendus** : 15 à 20 associations invitées

### Retour sur l'édition précédente

- ▶ Opération en cours (décembre 2019)

**Dates** ▶ Décembre 2020

**Lieu** ▶ Londres

**COÛT DE PARTICIPATION APPROXIMATIF** | A partir de 1 035€ HT par networking  
(+15% pour les non-adhérents du cluster Tourisme d'Affaires)

Date limite d'inscription  
31 JANVIER 2020



Camille LAROSE  
Camille.larose@atout-france.fr

# ACTIONS A LA CARTE



©Daniel Falcão

Le plan d'actions présente uniquement les actions multi-partenaires menées par les bureaux. Selon votre statut d'adhésion, des actions sur mesure peuvent vous être proposées.

## ACTIONS TOUTES CIBLES : Agences, Corpo, Associations, Presse

- ▶ **Communication: E-newsletter , Réseaux sociaux** (Twitter et LinkedIn) sur des bases de données qualifiées pour vous permettre de sensibiliser les professionnels sur vos nouveautés, produits, offres
- ▶ **Eductours**, participez à l'organisation d'un voyage de familiarisation pour former et informer les professionnels.
- ▶ **Missions de prospection et de promotion** : démarchages, soirées de networking, événements...

Retrouvez l'intégralité des prestations Atout France [ICI](#)



# CONTACTS ATOUT FRANCE



## CONTACT SIEGE

Sandie MEYNIEL | Alexandra MERIGNAC  
01 42 96 70 97 | 01 42 96 70 60  
[sandie.meyniel@atout-france.fr](mailto:sandie.meyniel@atout-france.fr)  
[alexandra.merignac@atout-france.fr](mailto:alexandra.merignac@atout-france.fr)

## Allemagne

Flore PAKA  
Tél. : 0049 69 97 58 01 47  
[flore.paka@atout-france.fr](mailto:flore.paka@atout-france.fr)

## Brésil

Tatiana ANGELINI  
Tél. : 00 55 (0) 11 33 72 55 06  
[tatiana.angelini@atout-france.fr](mailto:tatiana.angelini@atout-france.fr)

## Belgique & Luxembourg

Gisèle JAMIN  
Tél. : 0032 2 505 38 13  
[gisele.jamin@atout-france.fr](mailto:gisele.jamin@atout-france.fr)

## Chine

Catherine ODEN  
Tél. : 00 (86 10) 5977 2547  
[catherine.oden@atout-france.fr](mailto:catherine.oden@atout-france.fr)

## Espagne

Ségolène NOUAL  
Tél. : 00 34 91 548 97 42  
[segolene.noual@atout-france.fr](mailto:segolene.noual@atout-france.fr)

## Etats-Unis

Gael WEHNER  
Tél. : 00 1 212 745 09 61  
[Gael.Wehner@atout-france.fr](mailto:Gael.Wehner@atout-france.fr)

## Inde

Shriya VIDWANS  
Tel: +91 22 4002 6400  
[shriya.vidwans@atout-france.fr](mailto:shriya.vidwans@atout-france.fr)

## Italie

Annalisa ROLLA  
Tel: +39 02 58 48 62 08  
[annalisa.rolla@atout-france.fr](mailto:annalisa.rolla@atout-france.fr)

## Pays-Bas

Diana KLINKENBERG  
Tél.: +31 20-53 53 011  
[diana.klinkenberg@atout-france.fr](mailto:diana.klinkenberg@atout-france.fr)

## Royaume-Uni

Vanessa RENAUD  
Tel.: +44 2 070 61 66 29  
[vanessa.renaud@atout-france.fr](mailto:vanessa.renaud@atout-france.fr)

## **Atout France**

200/216, rue Losserand  
75014 Paris

Tel : +33(0)1 42 96 70 00

**[www.meeting.france.fr](http://www.meeting.france.fr)**



@CLUSTER\_MICE