

CLUSTER TOURISME D'AFFAIRES



Plan d'actions 2020

SOMMAIRE

La filières des Rencontres & Evénements professionnels	3
Enjeux et stratégie – Feuille de route 2020	4
Des actions de promotion marketing	5
Actions par marchés	
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
Contacts Atout France	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.

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

CÔÛT 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](https://twitter.com/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

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

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

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



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

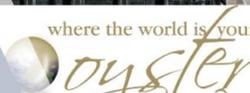
Tuesday, 11th December 2018
12.00 – 15.30

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



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



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



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

ÉVÈNEMENT 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^{ère} 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^{ère} 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

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^e POSITION
de la France comme
destination de courts
séjours

6^e 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.

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, deancements 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 m² (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 m²

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
Flores.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.
- ▶ 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

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



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^e 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.

CONJONCTURE & TENDANCES 2019/2020 - LUXEMBOURG

613 894 millions
d'habitants
en 2019

2^e 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.

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 ^e semestre 2 ^e 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



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 jubilee 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



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



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



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^{ème} 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



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 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 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^e 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^{er} 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.

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^e 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 2nd Tiers et 3^{eme} 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.

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

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
CC Catherine ODEN 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 9m² sur le Pavillon « France côté nature » surface total de 36m²; 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^{ère} 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^{ème} 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.**

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 éductour, indispensable pour répondre aux exigences du marché.

Parmi les nouveautés de ce PAC 2020

⇒ 2^{ème} participation au MIS comme sponsor de l'événement – Espace France

⇒ Formation certification via une cession webinar ou présentielle

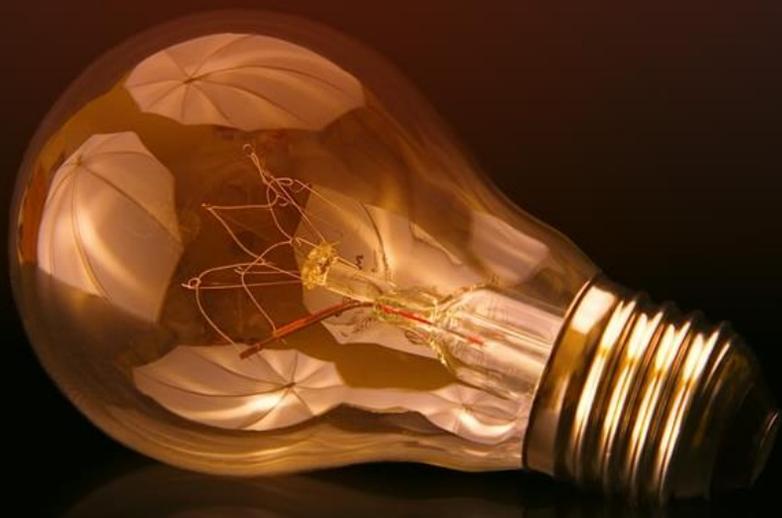
PLAN D' ACTIONS

- ▶ 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 m²
- ▶ 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^e 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.

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^{ème} 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^{ème} 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.

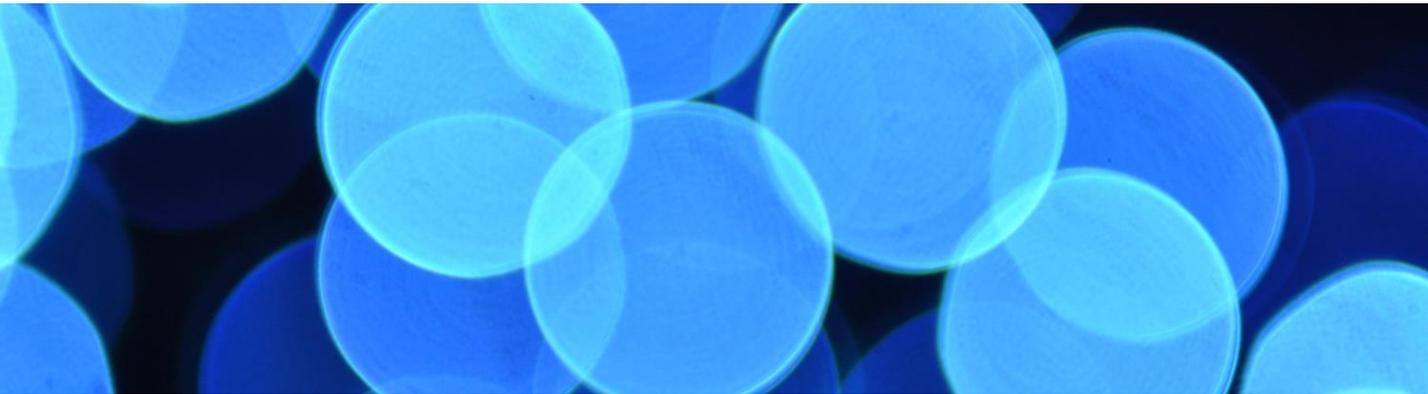
Aux États-Unis, une augmentation de **3,7%** du prix des hôtels en 2019 est attendue. Concernant le marché du luxe, qui est très conséquent en matière d'incentives, le coût des nuitées hôtelière est amené à augmenter de **4%** entre la fin 2019 et 2020.

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.

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



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 m²
- 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



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



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

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^{ème} 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.**

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^{ème} 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^{er} 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 m² 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
- ▶ Intégration à une newsletter envoyée aux 43 000 abonnés de 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
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^{ème} 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.**

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.

⇒ 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^{er} jour à Turin

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

2^{ème} 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





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^{ère} 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^e 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.**

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			
EVENEMENTIEL « Event Summit »		x	x		A – B – C – D – H – I – L – P – T DM – ND	1 295 € HT	30 janvier
EVENEMENTIEL Corporate Hospitality « Sail Amsterdam »		x	x		A – D – H – I – L – P – T DM – ND	1 750 € HT	13 août (à confirmer)
EDITION ATOUT FRANCE 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
EDITION 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



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^e 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.**

- 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



Agences



Corporate

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 dîner. 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

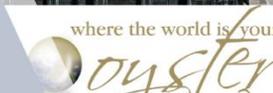
Tuesday, 11th December 2018
12.00 – 15.30

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
alexandra.merignac@atout-france.fr

Allemagne

Flore PAKA
Tél. : 0049 69 97 58 01 47
flore.paka@atout-france.fr

Brésil

Tatiana ANGELINI
Tél. : 00 55 (0) 11 33 72 55 06
tatiana.angelini@atout-france.fr

Belgique & Luxembourg

Gisèle JAMIN
Tél. : 0032 2 505 38 13
gisele.jamin@atout-france.fr

Chine

Catherine ODEN
Tél. : 00 (86 10) 5977 2547
catherine.oden@atout-france.fr

Espagne

Ségolène NOUAL
Tél. : 00 34 91 548 97 42
segolene.noual@atout-france.fr

Etats-Unis

Gael WEHNER
Tél. : 00 1 212 745 09 61
Gael.Wehner@atout-france.fr

Inde

Shriya VIDWANS
Tel: +91 22 4002 6400
shriya.vidwans@atout-france.fr

Italie

Annalisa ROLLA
Tel: +39 02 58 48 62 08
annalisa.rolla@atout-france.fr

Pays-Bas

Diana KLINKENBERG
Tél.: +31 20-53 53 011
diana.klinkenberg@atout-france.fr

Royaume-Uni

Vanessa RENAUD
Tel.: +44 2 070 61 66 29
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



@CLUSTER_MICE