

# Occitanie

CLUB BUSINESS



## Dossier de présentation

 **ccitanie**  
Sud de France



Jusqu'ici l'un des principaux moteurs de développement économique de l'industrie du tourisme, le tourisme d'affaires ou MICE (Meetings, Incentive, Convention / Congress / Conférences, Events / Exhibition) est aujourd'hui fortement impacté par la crise sanitaire.

Avant cette période, environ 20% des voyages touristiques réalisés dans le monde l'étaient pour du MICE.

Le tourisme d'affaires est sujet à une faible saisonnalité et se place hors des périodes de forte affluence touristique (semaines hors vacances...), ce qui produit une complémentarité profitable.

Par ailleurs, le touriste "affaires" se montre plus dépensier que le touriste "loisirs" (2 fois et demie plus) : shopping, activités loisirs, gastronomie... Il est aussi prescripteur de la destination et revient en famille.

(source :Upcoming Trends in MICE tourism 2020 Tourism review)

## LE TOURISME D'AFFAIRES EN FRANCE

Considéré comme l'un des principaux moteurs de développement économique de l'industrie du tourisme jusqu'à la crise sanitaire, le tourisme d'affaires ou MICE (Meetings, Incentive, Convention / Congress / Conférences, Events / Exhibition) fortement impacté en 2020 et 2021, perçoit des signes de relance.

Cependant, le secteur n'attend pas un retour à la normale dans l'immédiat mais tire des enseignements de cette période pour optimiser la valeur, l'efficacité et la durabilité des événements futurs.

D'après un rapport de Global Meetings and Events Forecast 2022, les meetings, conférences et formations internes connaîtront une forte hausse en 2022, mais malgré l'augmentation des événements en présentiel, les formats virtuels et hybrides resteront importants. Les formats hybrides notamment continueront d'augmenter car ils permettent de toucher de plus larges audiences.

Les professionnels de l'industrie MICE en Europe sont plutôt optimistes : 48% des événements européens devraient être organisés exclusivement en présentiel en 2022.

### BUDGETS MOYENS PAR PARTICIPANT

- Journées d'études :

**34%** des entreprises dépensent moins de **60€** par participant / jour

- Séminaires résidentiels :

**26%** des entreprises dépensent de **151€ à 180€** par participant /jour

### LES MOYENS UTILISÉS POUR TROUVER UN PRESTATAIRE MICE

La recherche se fait essentiellement sur Internet :

**88%** saisissent des mots clés dans les sites de recherches et/ou 22 % se rendent sur des sites spécialisés dans les offres de prestataires MICE.

Les réseaux sociaux ne sont pas pris en compte sur ce marché, ils représentent seulement 2 % des moyens de recherche pour trouver des prestataires MICE.

**62%** des organisateurs fonctionnent par habitude et consultent des lieux avec lesquels ils ont déjà un contact commercial. 50 % d'entre eux sont aussi sensibles aux recommandations faites par un tiers.

Les interlocuteurs font intervenir différents moyens, souvent simultanément, mais privilégient très nettement Internet pour enrichir leur base de données. A côté de cela, les informations fournies par les prospectus, l'e-mailing, les guides touristiques et les offices de tourisme locaux (et CRT, CDT / ADT) ont peu d'importance et/ou sont peu consultées.

### LA RÉSERVATION

#### LES PREMIERS CRITÈRES POUR CHOISIR UN PRESTATAIRE / LIEU MICE

- 82%** > Accessibilité / localisation / temps de transport
- 76%** > Prix (le - cher ou le plus proche du budget prévu)
- 44%** > Capacités salles(s) et hébergement (le cas échéant)
- 28%** > Bonne réactivité commerciale du prestataire
- 7%** > Image de professionnalisme du prestataire

**85%** des journées d'études et **75%** des séminaires résidentiels sont réservés moins de 3 mois avant la période de réunion. Les grands événements peuvent être réservés 1 an à l'avance, mais cela se produit de moins en moins souvent.

### L'ORGANISATION

**47%** des commanditaires de MICE organisent des réunions dans la même région, contre 53 % qui en changent régulièrement

**33%** des entreprises interrogées par Coach Omnium donnent des orientations ou émettent des exigences auprès de leurs collaborateurs quant au choix des modes de transports ou de transporteurs.

**18%** des entreprises privilégient les déplacements en voiture pour se rendre sur les lieux de réunions professionnelles, dont 58 % en co-voiturage

**72%** des commanditaires n'acceptent pas que les participants de grands séminaires ou de conventions résidentiels soient hébergés dans plusieurs hôtels.

**70%** des organisateurs ont systématiquement (18 % de temps en temps) des retours d'avis après coup de la part des participants sur leur perception des séminaires et conventions

**24%** des organisateurs de MICE dans les entreprises font souvent ou parfois appel à une agence d'événementiel pour les aider

**9%** des commanditaires travaillent parfois ou souvent avec des « Venue finders » (spécialistes qui concentrent leur expertise sur la sélection et la recommandation des lieux les mieux adaptés à la réception de l'événement) et **8%** passent de temps en temps par un ou des « **Convention bureaux** »  
source : Coach omnium - étude tourisme d'affaires MICE 2020 (étude réalisée avant COVID)

**Dans le cadre du suivi et de l'accompagnement de la filière des rencontres et événements professionnels, Atout France a interrogé en ligne 253 acteurs du tourisme d'affaires (organisateur et clients) dans 15 pays d'Europe fin juin - début juillet 2021 sur leur vision du secteur, en temps réel et pour l'avenir.**

Il ressort de cette enquête une tendance très favorable à la reprise de l'organisation d'événements professionnels en France. La demande est forte pour un retour à des événements en présentiel, mais de taille limitée. Alors que l'enthousiasme pour l'étranger reste faible, 61% des participants interrogés sont prêts à refaire des manifestations MICE sur le territoire national. Les commanditaires ont une grande confiance dans les agences organisatrices, et 89% d'entre elles se sentent complètement en situation d'organiser des événements.

La reprise sera cependant dictée par 3 conditions aujourd'hui essentielles pour les clients :

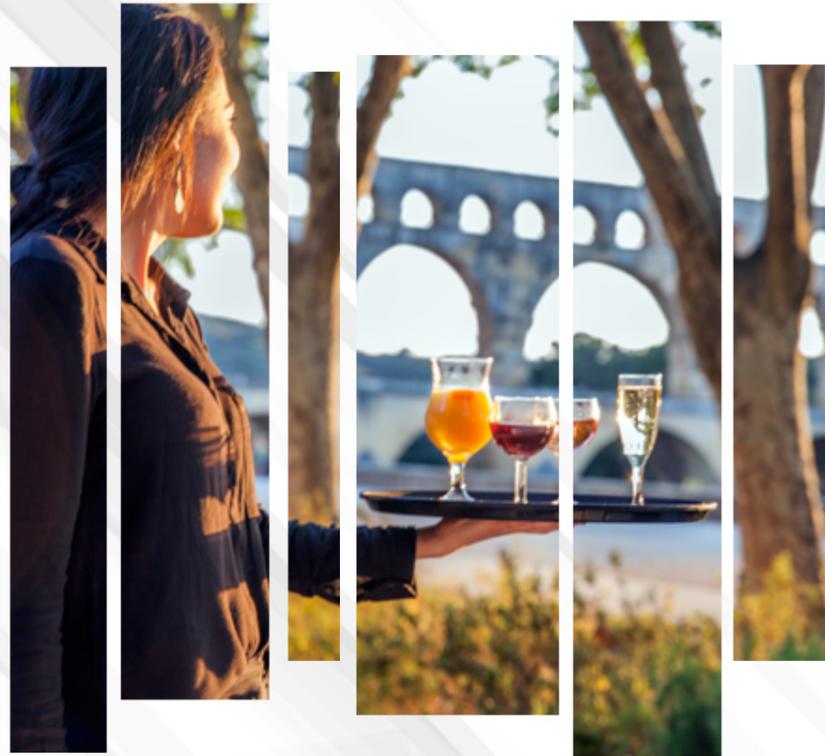
- La sécurité : les répondants veulent se sentir en sécurité lors de la manifestation. Si le Pass Sanitaire est perçu comme un incontournable, le respect du protocole sanitaire reste essentiel, avec notamment le maintien de la distanciation et des gestes barrières.

- La flexibilité commerciale : les commanditaires s'attendent à une flexibilité commerciale de la part des prestataires de services, aussi bien au niveau des annulations que des réservations de « dernière minute », ainsi que sur les assurances.

- Une offre diversifiée et innovante : les clients attendent vraiment de la part des prestataires et sites d'accueil des formats nouveaux, enrichis, et des propositions qui sortent de l'ordinaire et renouvellent l'art de se réunir. Les entreprises se disent même majoritairement prêtes à payer plus pour ces prestations innovantes.

Ce constat n'est pas le même pour les événements complètement numériques, pour lesquels les clients s'attendent à des tarifs inférieurs. En ce qui concerne les lieux d'accueil, les endroits au vert et en plein air, facilement accessibles, seront au cœur des demandes, car ils répondent aux attentes d'espace et de nature.

# Le Tourisme d'affaires en Occitanie



De mai à septembre le Tourisme d'Affaires en Occitanie a généré

**2,3 millions**  
de nuitées hôtelières soit  
**1/3**

des nuitées hôtelières de la région.

Malgré la hausse importante enregistrée versus la saison 2020 (+92%), le tourisme d'Affaires en Occitanie reste en baisse par rapport à 2019, avec un volume de nuitées hôtelières en recul de 26% par rapport à la saison 2019, soit un delta de - 805 000 nuitées.

C'est au cours des mois de mai 2021 (-42% ; -232 000 nuitées) et avril 2021 (-38% ; -279 000 nuitées) que les plus fortes baisses de nuitées Affaires ont été enregistrées par rapport à la saison 2019.

Source : INSEE - Enquête de

# Le Club Business Occitanie

Le Club Business Occitanie est un réseau d'entreprises de la région Occitanie, spécialisé dans le MICE. Il sert de facilitateur et de porte d'entrée de la destination pour les organisateurs d'événements. Par ses actions collectives, il vise à positionner la destination et ses acteurs sur ce marché ultra-concurrentiel. Relais sur place, contact unique, il offre un gage de confiance, de qualité et de sérénité aux clients. Expert de son territoire, il est force de proposition et aide à la construction de programmes événementiels adaptés et sur mesure.

Le Club Business n'a pas vocation à produire un accompagnement individuel des membres du réseau. Il n'est pas accompagnateur des porteurs de projet à l'instar des conventions bureau.

## OBJECTIFS

- Accompagner les entreprises adhérentes de la filière Tourisme d'affaires à la reprise d'activités
- développer la notoriété de la destination Occitanie sur la thématique MICE,
- valoriser l'offre MICE des membres du réseau
- Générer des contrats pour les adhérents référencés sur [www.mice-occitanie.fr](http://www.mice-occitanie.fr)

## CIBLES

- Corporate : Entreprises de plus de 50 salariés, organisant régulièrement des événements pour leurs clients ou leurs collaborateurs,
- Agences événementielles, agences spécialisées tourisme d'affaires, agences incentive, DMC, Venue Finder,
- Associations, fédérations, PCO.

Un programme d'actions annuel est proposé par le CRTL Occitanie en concertation avec les membres du Club Business. Il cible les marchés retenus (régionaux, nationaux), et il est co-financé par les membres du Club Business et le CRTL Occitanie :

- workshops et salons BtoB,
  - soirées de networking et speed meetings,
  - organisation d'opérations dédiées,
  - communication print et digitale et animation des sites dédiés [mice-occitanie.fr](http://mice-occitanie.fr) et [mice-occitanie.com](http://mice-occitanie.com)
- Certaines actions sont ouvertes à la participation des membres du Club Business, dans la limite des places disponibles.



## SITE WEB DÉDIÉ MICE-OCCITANIE.FR

Chaque membre dispose d'une fiche descriptive sur le site dédié au Tourisme d'affaires géré par le CRTL Occitanie. Pour faire vivre ce site, le Club Business demande régulièrement aux membres de lui communiquer leurs actualités et nouveautés. Ces actualités sont régulièrement mises en avant dans la rubrique « Nos suggestions » de la homepage ainsi que sur les réseaux sociaux.

## NOS SUGGESTIONS

Découvrez les offres proposées en ce moment par le Club Business Occitanie



## DEPENSE MOYENNE PAR JOUR ET PAR PERSONNE POUR UN CLIENT AFFAIRES FRANÇAIS EN OCCITANIE

fréquentation des hôtels - Année 2021

Pour les clients français « Affaires », la dépense\* moyenne par jour et par personne s'élève en Occitanie à

**118€** avec une marge de précision de +/-15 euros (vs 124€ au niveau national).

\*Il s'agit de tous les postes de dépenses (hébergement, transport, restauration et dépenses diverses)  
Source : KANTAR - Suivi de la Demande Touristique (SDT) Clientèle française - 2018



Toulouse

D'après l'ICCA :

Toulouse se classe au 3ème rang des villes françaises pour le tourisme d'affaires en 2019 (après Paris et Lyon et juste devant Marseille), entre dans le top 50 des destinations européennes (46ème place) et se situe au 84ème rang mondial avec 34 congrès d'envergure internationale organisés.

International Congress and Convention Association, organisation internationale reconnue dans le secteur des réunions d'associations, publiant le classement annuel des destinations de congrès.

International Congress and Convention Association, organisation internationale reconnue dans le secteur des réunions d'associations, publiant le classement annuel des destinations de congrès.



# Comment adhérer au Club Business Occitanie ?

## LES CRITERES A REMPLIR

### 1. HÉBERGEMENTS DE 3 À 5\* OU NON CLASSÉS DE STANDING ÉQUIVALENT ADAPTÉS À L'ACCUEIL MICE, OU LIEUX ÉVÉNEMENTIELS

#### Equipement :

Etablissement doté d'au moins une salle de réunion fermée, avec accès wifi :

- capacité 20 personnes minimum équipée (vidéo-projecteur, écran, sonorisation, paper board, kits réunions)
- vestiaire/bagagerie dans les salles de réunion ou à proximité
- possibilité d'assurer une assistance technique sur place pendant toute la durée de l'événement
- connexion wifi dans les chambres pour les hébergements
- restaurant sur place ou espace restauration avec traiteur.
- Capacité et engagement à répondre à toute demande de renseignements ou devis dans les 48h

#### Site internet :

Obligation d'avoir, sur son site internet, une rubrique dédiée MICE valorisant les informations techniques (capacité des salles, configurations possibles, prestations proposées, et référent commercial).

L'accueil en langue étrangère est indispensable (en anglais au minimum).

Capacité et engagement à répondre à toute demande de renseignements ou devis dans les 48h.

Accessibilité : accès possible en autocar.

Parking privé ou public sur site ou à proximité de l'établissement.

Conformité aux normes ERP (Etablissement Recevant du Public).

### 2. POUR LES AGENCES RÉCEPTIVES

- Etre titulaire d'une licence d'agent de voyages / d'un numéro d'habilitation / immatriculation.
- Pratique de l'anglais.
- Capacité et engagement à répondre à toute demande de renseignement ou devis dans les 48h.
- Proposer des produits et activités axés vers l'incentive / l'événementiel / le tourisme d'affaires dont au moins 50 % doivent concerner l'Occitanie.
- Avoir un site internet valorisant le savoir-faire MICE de l'agence.
- Capacité et engagement à répondre à toute demande de renseignements ou devis dans les 48h

### 3. POUR LES BUREAUX DES CONGRÈS

Villes ou départements d'Occitanie ayant structuré un service dédié au tourisme d'affaires, en mesure de commercialiser des produits MICE auprès des organisateurs d'événements.

Site internet valorisant les services et prestations pour le MICE.

Capacité et engagement à répondre à toute demande de renseignements ou devis dans les 48h

### 4. POUR LES PALAIS ET CENTRES DE CONGRÈS

- des espaces modulables
- un ou plusieurs auditoriums
- plusieurs salles de sous-commissions
- des halls et espaces d'expositions
- des services et prestations techniques adaptés à la bonne réalisation d'un congrès ou autre événement.
- Pratique de l'anglais
- Capacité et engagement à répondre à toute demande de renseignements ou devis dans les 48h.

### 5. POUR LES PARCS DES EXPOSITIONS

- plusieurs halls d'expositions modulables et des services techniques adaptés à la bonne réalisation d'un salon professionnel ou grand public.
- Pratique de l'anglais
- Capacité et engagement à répondre à toute demande de renseignements ou devis dans les 48h.

### 6. AUTRES PRESTATAIRES

Prestataires d'activités incentives et événementielles, traiteurs, sociétés de location de matériel / prestataires techniques, transporteurs, prestataires d'activités sportives et incentives, agences d'hôtesses... etc

- Prestataires en mesure de traiter des demandes pour des groupes d'au moins 20 personnes.
- Pratique de l'anglais
- Capacité et engagement à répondre à toute demande de renseignement ou devis dans les 48h
- Prestataires travaillant avec les hébergeurs basés en Occitanie ; avoir un site internet valorisant les prestations dédiées au MICE en Occitanie.
- Capacité et engagement à répondre à toute demande de renseignements ou devis dans les 48h

## Modalités d'adhésion

L'adhésion au Club Business Occitanie est annuelle.

**Le dossier de candidature doit être retourné, dûment complété, aux animatrices du Club Business, dans le délai indiqué.**

Les dossiers de candidature sont examinés par la commission du Club Business Occitanie, qui se réunit une à deux fois par an.

Cette commission est constituée de représentants du CRTL Occitanie et de professionnels déjà membres du Club Business.

## Tarifs pour l'année 2022

### ADHÉSION AU CLUB BUSINESS OCCITANIE

408,33 € HT

**490 € TTC**  
au lieu de 890 € TTC

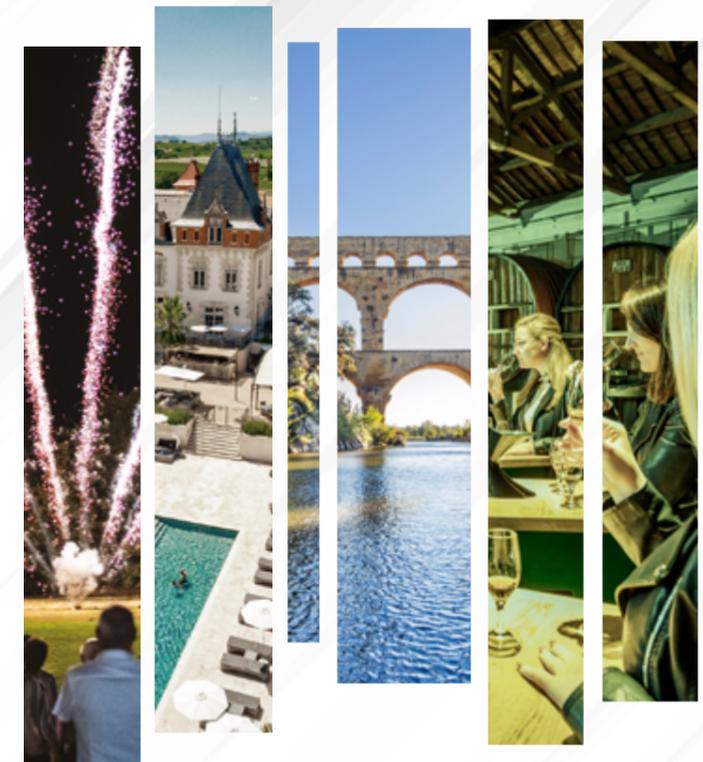
### COTISATION AU CRTL OCCITANIE 2022

**100 €** (non assujettis à TVA)  
au lieu de 250 € ou 125 €  
(si l'entreprise adhère à son Office de Tourisme ou ADT).

**TOTAL 590 € TTC/an au lieu de 1140 € TTC/an**

## CLUB BUSINESS OCCITANIE / DOSSIER DE CANDIDATURE

Merci de bien vouloir compléter le dossier de candidature en ligne, en cliquant sur la catégorie à laquelle correspond votre structure/activité :





**mice-occitanie.fr**

**Contact**

**Victoria BAYLET**

**victoria.baylet@crtoccitanie.fr / Tel. 05 61 13 55 95 / Mob. 06 45 16 63 26**

**Cécile SENARD**

**cecile.senard@crtoccitanie.fr / Tel. 05 61 13 55 29 / Mob. 06 89 88 27 25**



**voyage-occitanie.com**

**SITE DE MONTPELLIER (SIÈGE)**

64, rue Alcyone · CS 79507  
F · 34960 Montpellier Cedex 2

**SITE DE TOULOUSE**

15, rue Rivals · CS 78543  
F · 31685 Toulouse Cedex 6



**#TourismeOccitanie**



Projet cofinancé par le Fonds Européen de Développement Régional