



somme

le rendez-vous

8 octobre

Atelier 4 :

Toucher de
nouvelles clientèles
spécifiques



Intervention 2

Comment toucher la
clientèle d'affaires /
séminaires

Catherine Odent

*Chargée du tourisme d'affaires
à l'office de tourisme et des
congrès d'Amiens Métropole*



Le Tourisme d'Affaires

MICE : Acronyme utilisé pour définir le tourisme d'Affaires **Meetings / Incentive / Conventions / Events**

Congrès : événement initié par un ou plusieurs organismes scientifique (fédération, association professionnelle, société savante, pouvoirs publics, universités...) à des fréquences fixes. Le congressiste règle en général une participation.

Conventions : réunion initié par une société, un groupe professionnel ou une organisation afin de de partager un savoir ou une expérience autour d'un thème.

Incentive : activités, voyages permettant à des personnes ou des groupes de se motiver, souvent en offrant une récompense

Séminaires : organisé en général par une société privée, pas de fréquence particulière, réunit les membres de cette société. Les participants répartis souvent en groupe, étudient une ou plusieurs questions précises liées à l'activité de leur entreprise.

Le Tourisme d'Affaires

Un secteur économique à part entière

Le Congrès :

2,5 jours : durée moyenne de séjour d'un congressiste français

200 euros dépensé par jour en moyenne

4 jours : durée moyenne de séjour d'un congressiste étranger

400 euros dépensé par jour en moyenne

1 étranger sur 2 prolonge son séjour après le congrès contre 1 sur 3 pour les Français

Les grands postes de dépenses sont : l'hébergement, la restauration et le shopping.

Le Tourisme d'Affaires

Un secteur économique à part entière

Le Congrès :

89% des congressistes sont accueillis dans des sites dédiés

Dans les Hauts de France :

200 à 500 participants

Les congressistes choisissent en majorité les hôtels de catégorie 2* et 3*

Près de **40%** des dossiers concernent les secteurs de la Santé et l'Alimentation



Le Tourisme d'Affaires

Séminaire et Incentive :

Entreprises en direct, agences événementielles...
Dans les Hauts de France :

34% sont des **séminaires résidentiels** (au moins une nuit) pour une dépense moyenne par participant (hors voyage) de **165 €**

37% sont des **journées d'étude** pour une dépense moyenne par participant (hors voyage) de **60 €**

75% des événements sont d'origine française – 30% des Hauts de France – 48% d'Ile-de-France

43% des événements ont un volume de participants inférieurs à 60

Les demandes se concentrent sur les hôtels de catégorie 3* et 4*

Le Tourisme d'Affaires

Un secteur économique à part entière :

Les différents acteurs impliqués :

- Le Bureau des Congrès (office de tourisme)
- Les Gestionnaires d'équipements
- Les Agences événementielles
- Les Hôteliers et restaurateurs
- Les Transports d'accès
- Les Prestataires de services techniques
- Les Commerces du centre ville

Le Tourisme d'Affaires



Le bureau des Congrès d'Amiens travaille en collaboration avec le bureau Régional des Congrès au côté des villes suivantes :

- Arras
- Chantilly
- Dunkerque
- Le Touquet-Paris-Plage
- Lille
- St Quentin
- Valenciennes



Le Tourisme d'Affaires



Région Hauts de France : Positionnement

Au cœur d'un bassin de **78 millions d'habitants** et de 4 capitales européennes :
Paris – Londres – Bruxelles – Amsterdam

Faire connaître la région aux organisateurs d'événements professionnel comme une région qui conjugue :

- Efficacité et Dépaysement
- Ressourcement et Convivialité
- Qui offre excellence et performance économique à travers ses pôles d'excellence et de compétitivité



Le Tourisme d'Affaires



Les ambitions régionales :

- Avoir une stratégie de développement et de consolidation de l'offre tourisme d'affaires répondant aux besoins des clients
- Positionner la région Hauts de France parmi les destinations incontournables françaises et européennes de l'Industrie des Rencontres et Evénements professionnels.
- Renforcer l'attractivité des Hauts de France auprès de la clientèle Française et Internationales
- Définir chaque année un plan d'actions avec les différentes villes qui se positionnent sur le MICE



Le Tourisme d'Affaires



Les actions :

- Avoir une stratégie de **développement et de consolidation de l'offre tourisme d'affaires** répondant aux besoins des clients
- Positionner la région Hauts-de-France parmi les **destinations incontournables françaises** et européennes de l'Industrie des **Rencontres et Evénements professionnels**.
- Renforcer l'**attractivité des Hauts-de-France** auprès de la clientèle Française et Internationales
- Définir chaque année un plan d'actions avec les différentes villes qui se positionnent sur le MICE

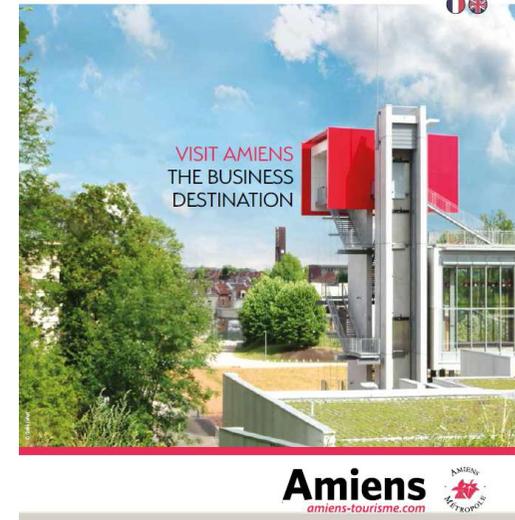


Le Tourisme d'Affaires

Les actions :

- Une brochure Visiter Amiens – Destination Affaires 20 pages
- Une rubrique sur le site Amiens-tourisme.com
- Des articles de presse dans la presse spécialisée : 4 pages dans le magazine business event'
- Des salons BtoB avec des rendez vous programmés :
 - IMEX à Franckfort en mars
 - IBTM à Barcelone en novembre
- Networking

**VISITER
AMIENS**
DESTINATION AFFAIRES





CONTACT



L'Office de tourisme et des congrès propose d'accompagner les organisateurs d'événements dans la réalisation et le bon déroulement de celui-ci.

Notre objectif, les aider à trouver une solution sur mesure
Pour les congrès et séminaires.

Aide personnalisée à la recherche de lieux et services
Mise en relation avec les acteurs du tourisme d'Affaires
Accueil des responsables et décideurs pour des visites de repérage
Accompagnement dans la constitution de dossier de candidature

Office de Tourisme et des
Congrès d'Amiens Métropole
Catherine Odent
03 22 71 60 49

c.odent@amiens-metropole.com

