

Communiqué  
— Paris, le 6 février 2018 —

## 3,8 % d'augmentation de l'activité dans le tourisme d'affaires / MICE en 2017

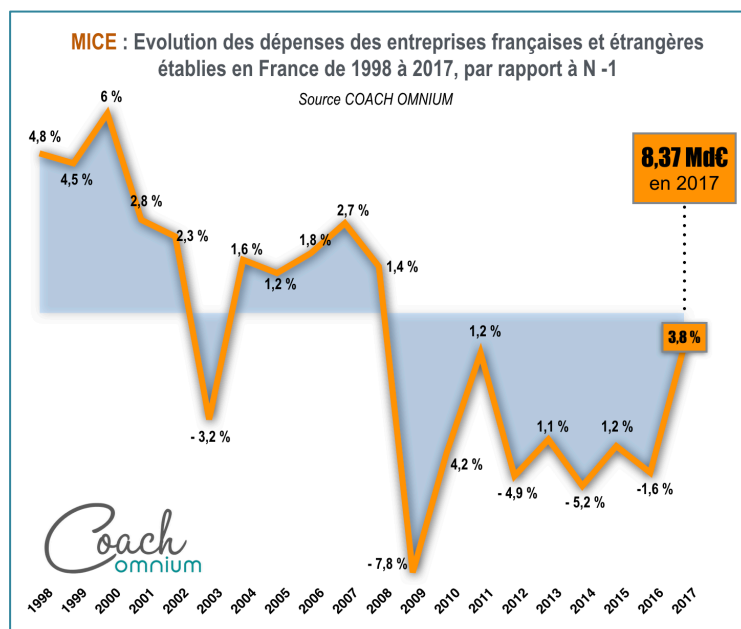
Coach Omnium vient de réaliser pour la 26<sup>e</sup> année consécutive son étude conjoncturelle sur l'évolution de la demande sur le marché du tourisme d'affaires de groupes (séminaires, conventions, congrès, incentive), appelé également « MICE ».

### Jolie surprise en 2017 :

Une reprise inattendue de la demande sur ce marché des MICE est enregistrée **pour l'année 2017**, avec **une hausse de 3,8 % de l'activité par rapport à 2016**. Il ressort de l'enquête, réalisée auprès d'organiseurs de réunions professionnelles et agences ciblées, représentatifs du secteur, ainsi que de prestataires MICE, que **les dépenses sur le marché français ont atteint 8,37 milliards d'euros** estimés en 2017 (hors transport et hors dépenses pour les manifestations se déroulant à l'étranger).

On évalue que seulement 15 % de la demande entrante en France provient de l'étranger sur ce marché. Les manifestations internationales sont par conséquent rares.

Cette bonne nouvelle de l'augmentation de l'activité en 2017 ne doit pas masquer le fait que la



demande se profile toujours **en montagnes russes** depuis une quinzaine d'années (voir graphique). L'activité est imprévisible sans pouvoir toujours en expliquer les raisons. Surtout depuis la crise économique de 2008-2009, avec désormais de **nouveaux comportements d'achat** des organisateurs-commanditaires sur ce marché.

L'autre aspect positif observé est que **55 % des professionnels** sondés par Coach Omnium croient que l'année 2018 verra une progression de leur activité sur le marché des MICE et seulement 3 % des prestataires pensent qu'elle devrait être en recul.

Enfin de l'optimisme.

Quoi qu'il en soit, les entreprises confirment qu'elles ont besoin de réunir leurs « troupes » dans des séminaires, événements et conventions pour passer des messages, et que rien ne peut remplacer ces rencontres. Même pas la technologie.

**Quelques tendances observées :**

- Activité en dents de scie encore confirmée en 2017, sans prévisibilité et sans visibilité
- Belle hausse des dépenses des entreprises dans les MICE en 2017 (+ 3,8 %)
- Forte demande dans l'événementiel en 2017
- Maintien des manifestations courtes et hausse des journées d'études
- Nouvelles habitudes d'organiser les MICE et emprise de la négociation commerciale
- Réduction des distances / temps de transport
- Suppression importante des activités périphériques, et ce depuis 2010
- Les hôtels sont nettement moins demandés depuis 5 ans comme lieux de réunions
- Les entreprises ne logent pour ainsi dire pas leurs participants dans des résidences de tourisme ou des logements de type Airbnb
- Les entreprises recherchent assez souvent des lieux originaux
- Internet est — sans surprise — le principal outil de recherche de lieux de réunions
- Les réseaux sociaux ne sont pas utilisés pour la recherche de prestataires
- Près de 9 participants sur 10 sont enthousiastes à partir en séminaire / convention
- 95 % des entreprises ont une politique ou simple charte de voyages, incluant les MICE
- Forte utilisation de salles dans les entreprises, au détriment des prestataires MICE

**• Note méthodologique**

980 prestataires, organisateurs et agences qualifiés et ciblés, représentatifs de la demande, ont été interrogés par téléphone en cours d'année 2017 et en décembre 2017 pour les questions conjoncturelles : structures françaises et étrangères établies en France, de toutes tailles et tous secteurs. Les analyses, ont été confrontées selon les thèmes avec d'autres enquêtes réalisées en cours d'année sur ce marché par Coach Omnium, et avec celles des années précédentes se basant sur des échantillons de 400 à 1.600 entreprises interrogées, afin de mesurer les évolutions de la demande.

**• A propos de Coach Omnium**

Fondée en 1991 par Mark Watkins, Coach Omnium est une société d'études marketing et économiques hautement spécialisée dans le tourisme, les MICE et l'hôtellerie.

Outre l'accompagnement et les missions d'études pour les professionnels du tourisme, Coach Omnium a pour spécificité de réaliser toute l'année un grand nombre d'enquêtes et de sondages auprès des clientèles touristiques et hôtelières.

COACH OMNIUM France – 12, Avenue du Maine – 75015 Paris  
Tél : 01 53 63 11 00 – [www.coachomnium.com](http://www.coachomnium.com)

- Bureau d'études secondaire à Lyon
- Agence de développement commercial à Caen
- Filiale : Coach Omnium & Spa à Nice

• Contact Coach Omnium : Mark Watkins – 06 14 81 18 84  
[m.watkins@coach-omnium.fr](mailto:m.watkins@coach-omnium.fr)