



Les Dossiers de l'Observatoire
Régional du Tourisme
N°48

Panorama du MICE en Pays de la Loire

Septembre 2021



Le contexte de la crise sanitaire a fortement impacté le tourisme d'affaires et particulièrement la filière MICE, qui a été inscrite au Plan de Relance Régional.

Pour mieux comprendre les enjeux de cette filière en pleine mutation, Solutions&co, agence d'attractivité et de développement économique des Pays de la Loire, a lancé une étude régionale dans le cadre de son observatoire. Menée avec le cabinet d'études Coach Omnium, elle porte sur les caractéristiques du MICE en Pays de la Loire.

MÉTHODOLOGIE : Enquête réalisée par Solutions&co du 9 février au 17 mars 2021 auprès de 264 gestionnaires de structures recevant des manifestations professionnelles et ayant une capacité minimale de 100 personnes en salle plénière (291 structures ont néanmoins été recensées sur le territoire). 141 structures ont répondu à l'enquête (échantillon géographiquement représentatif et équilibré en types de structures) dont leurs réponses ont été extrapolées dans l'étude.

Sommaire

DÉCOUVREZ LE MICE EN PAYS DE LA LOIRE :

Tour d'horizon du tourisme d'affaires et de la filière MICE	p.4
Caractéristiques de l'activité de la filière MICE	p.6
Atouts et leviers de la commercialisation	p.8
Profils des clientèles	p.9
Impacts et nouveaux enjeux liés à la crise sanitaire	p.10
Physionomie du MICE en Pays de la Loire	p.12

TOUR D'HORIZON DU TOURISME D'AFFAIRES ET DE LA FILIÈRE MICE



- Le tourisme d'affaires recouvre :**
- **Le MICE**, de son abréviation anglaise **Meetings, Incentives, Conventions & Events** désignant les :
 - Congrès
 - Événements d'entreprises tels que les séminaires, journées d'études, conventions, team building, etc...
 - **Les voyages d'affaires individuels ou de petits groupes durant au moins 24 heures (ex : prospection, visite de clients, etc.)**

Les villes françaises les plus attractives pour les congrès internationaux selon le classement ICCA¹

- | | |
|---------------------|-----------------|
| 1. Paris | 7. Nantes |
| 2. Lyon-St. Etienne | 8. Lille |
| 3. Nice | 9. Strasbourg |
| 4. Toulouse | 10. Montpellier |
| 5. Marseille-Aix | 11. Grenoble |
| 6. Bordeaux | 12. Rennes |



Données nationales² en 2019

- **384 000 évènements en France**
- **52 millions de participants**
- **39,4 milliards d'€ de retombées économiques**
- **335 000 emplois directs en France**



Budget par participant :
260 € pour les dépenses directes et 252 € pour les dépenses indirectes (dont environ la moitié pour l'hébergement et 20 % pour la restauration)

- **Salons professionnels :**
 - 370 salons
 - 4,5 millions de visiteurs
 - 99 000 exposants
 - 23,5 milliards d'€ de transaction
- **Salons grand public et mixte :**
 - 750 salons
 - 12,5 millions de visiteurs
 - 101 000 exposants
 - Secteur des évènements les plus plébiscités : l'agroalimentaire, tendances biologiques et de bien-être, salons de passion : voitures anciennes, sports de plein air, aérien, communautés geek (Games Week, Japan Touch à Lyon)
- **Foires-expositions :**
 - 80 foires-expositions
 - 6 millions de visiteurs
 - 30 000 exposants
- **Congrès :**
 - 2 800 congrès et 1,8 million de congressistes
 - Le secteur de la santé = 1^{er} générateur de congrès en France
 - France = 3^{ème} pays d'accueil en nombre de congrès internationaux (595) et Paris, en 1^{ère} position mondiale (classement ICCA) .
- **Évènements d'entreprises et d'institutions :**
 - 400 participants en moyenne par évènement
 - 4 % des évènements ont une dimension internationale
 - 2/3 des évènements ont une audience régionale
 - Durée moyenne : 1,6 jour
 - Premiers secteurs générateurs d'évènements : assurance, banque et services financiers, industrie, recherche et informatique

Pays de la Loire : Retombées du MICE sur la fréquentation hôtelière

56 %
des nuitées hôtelières sont réalisées par une clientèle d'affaires, dont celle du MICE

Avec **1 845 624 nuitées d'affaires**, la Loire-Atlantique reçoit 45 % des nuitées affaires de la région.

Proportionnellement, c'est en Mayenne que la part des nuitées affaires dans l'hôtellerie est la plus importante (71 %).

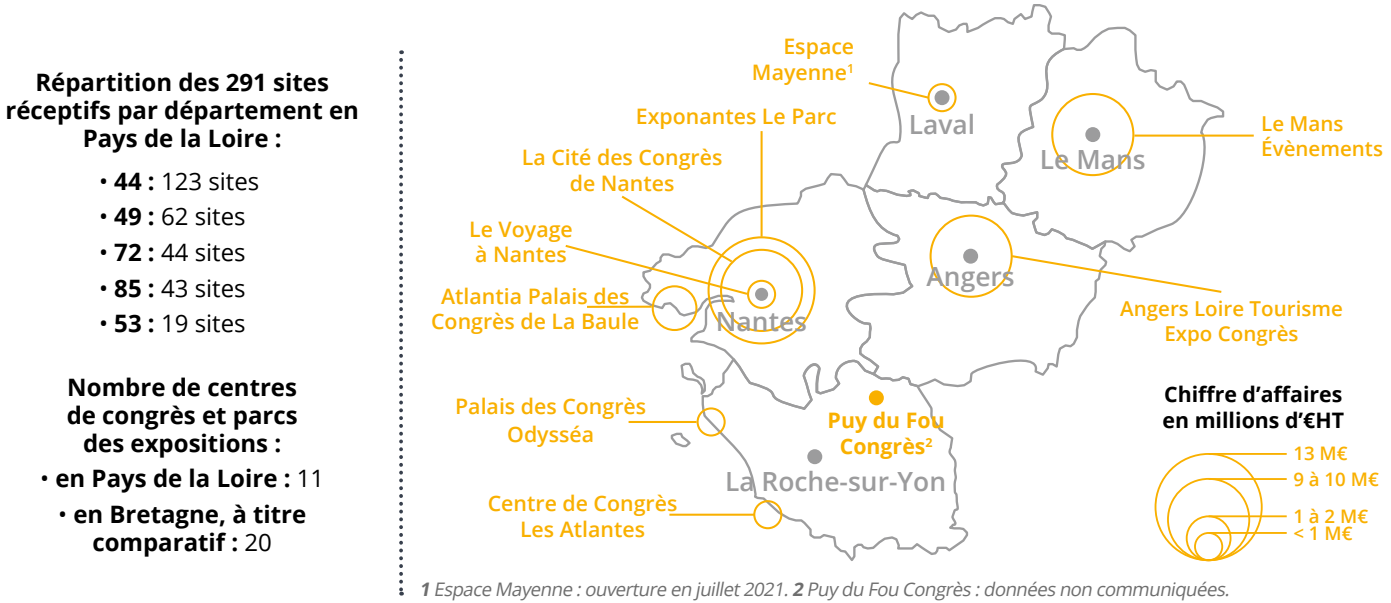
PART DES NUITÉES AFFAIRES DANS L'HÔTELLERIE EN 2019

Département	Nuitées totales en hôtels	Poids des nuitées affaires	Répartition régionale des nuitées affaires
Loire-Atlantique	3 307 107	56 %	45 %
Vendée	1 545 873	43 %	16 %
Anjou	1 348 303	61%	20 %
Sarthe	894 085	65 %	14 %
Mayenne	295 785	71 %	5 %

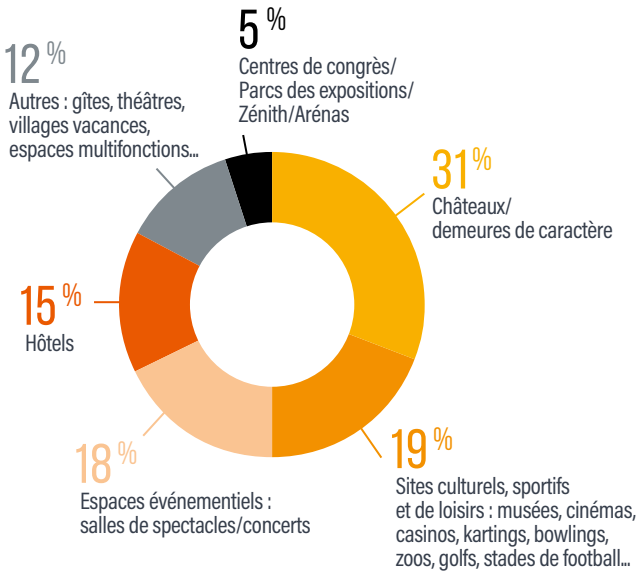
Des acteurs de poids pour impulser le MICE en région principalement concentrés à Nantes, Angers, Le Mans et sur la côte Atlantique

291 sites réceptifs d'une capacité minimale de 100 places en plénière ont été identifiés dans la région.

La Loire-Atlantique concentre **40 % de l'offre régionale**.



RÉPARTITION DES 291 PRESTATAIRES MICE PAR TYPE DE STRUCTURE



Les châteaux/demeures de caractère constituent le 1^{er} type de sites réceptifs

90 châteaux disposent d'une salle pouvant accueillir 100 personnes minimum en plénière.

14 % des sites réceptifs peuvent accueillir plus de 400 personnes, notamment les centres de congrès, parcs des expositions, complexes sportifs et culturels, quelques hôtels et sites de loisirs.

60 % des structures interrogées ont une capacité maximale de 200 personnes en plénière.

En complément de leurs salles de réunion, **45 % des prestataires MICE proposent de l'hébergement sur place, de 10 à 500 chambres.**

1 International Congress and Convention Association. 2 D'après les études « Event Data Book 2019 - 2020 » menées par UNIMEV en collaboration avec le Fafiec et l'Etat.

CARACTÉRISTIQUES DE L'ACTIVITÉ DE LA FILIÈRE MICE

NOMBRE DE MANIFESTATIONS PROFESSIONNELLES EN 2019 (ÉVÈNEMENTS D'ENTREPRISES, SALONS ET FOIRES, CONGRÈS) :

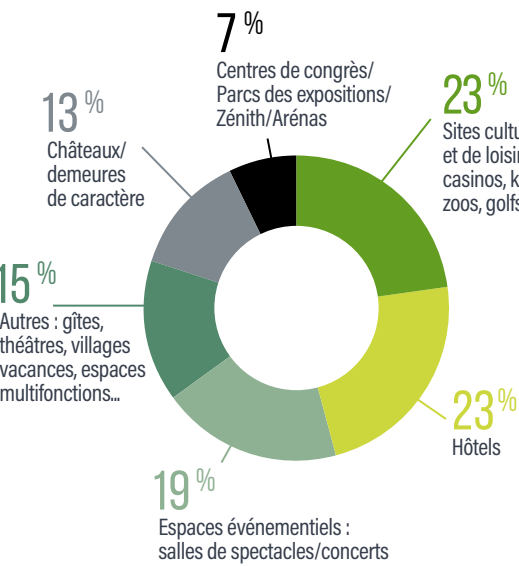
384 000 en France
22 641 en Pays de la Loire

Chiffre d'affaires estimé des centres de congrès en Pays de la Loire
12 millions d'€
dont 9 millions générés par l'activité MICE

Près de 50 % des manifestations se tiennent dans les hôtels et sites culturels/sportifs et de loisirs
Si les châteaux sont les plus nombreux en termes d'offre, ils accueillent uniquement **13 % des événements professionnels réalisés sur le territoire**. Ceci s'explique notamment par une activité plutôt dédiée à l'accueil d'évènements familiaux (mariages, etc).
À l'inverse, les hôtels, qui constituent **15 % des sites réceptifs**, reçoivent près de **25 % des événements professionnels**.



RÉPARTITION DES MANIFESTATIONS PAR TYPE DE STRUCTURE



Durée moyenne des manifestations
1,6 jour en Pays de la Loire
1,3 jour en Bretagne
(données au 1^{er} semestre 2018)

La journée d'étude est l'évènement le plus fréquemment organisé

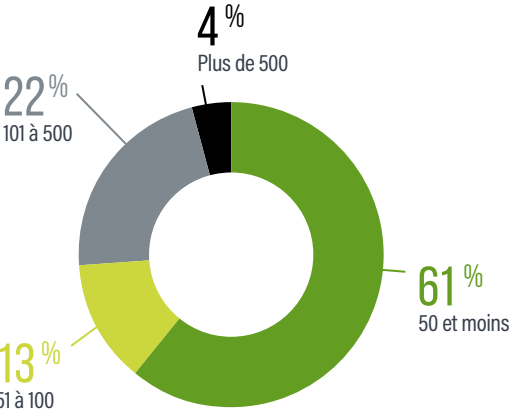
Ayant le mérite de limiter la durée et le coût de la manifestation, la journée d'étude est privilégiée devant la formation, le séminaire résidentiel, et l'assemblée générale.

Un nombre moyen de participants autour de 88 personnes (hors Zénith et Arénas)

61 % des sites réceptifs accueillent 50 participants voire moins par manifestation. Ce sont essentiellement des hôtels. Une tendance qui se constate également au niveau national pour la moitié des espaces réceptifs.

NOMBRE MOYEN DE PARTICIPANTS PAR TYPE DE STRUCTURE	
Centres de congrès	316
Parcs des expositions	500
Zénith/Arénas	2 782
Sites culturels, sportifs et de loisirs	79
Hôtels	33
Châteaux/demeures de caractère	66
Espaces événementiels	108
Autres	63
Nombre moyen de participants	179
Nombre moyen de participants hors Zénith/Arénas	88

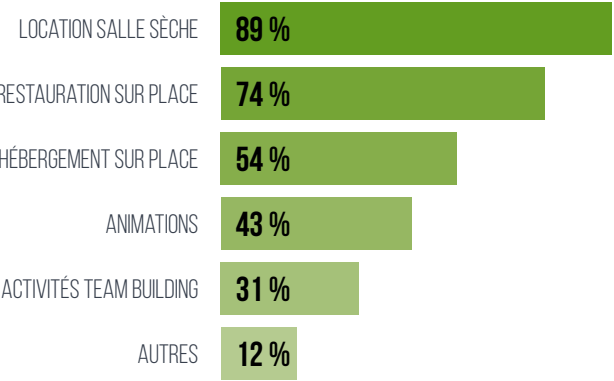
NOMBRE MOYEN DE PARTICIPANTS PAR MANIFESTATION



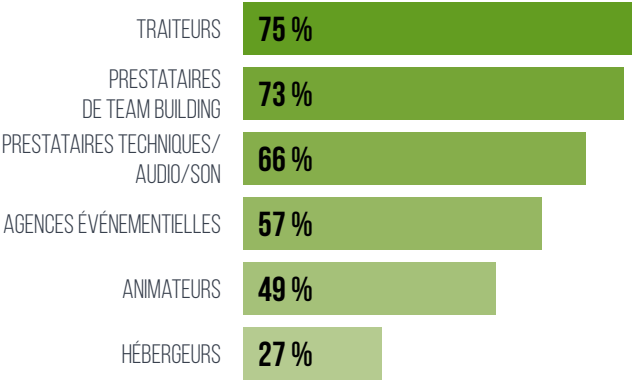
Le MICE, filière stratégique pour l'ensemble du secteur événementiel

80 % des sites réceptifs recourent à des sous-traitants (principalement les centres de congrès), attestant le poids de la filière économique liée au marché du MICE.
44 % des hôtels ne sous traitent pas leurs services, disposant de nombreuses ressources en interne.

PRESTATIONS PROPOSÉES PAR LES SITES RÉCEPTIFS



PART DES SITES RÉCEPTIFS SOLlicitant DES SOUS-TRAITANTS



Juin, septembre, et octobre sont les mois de plus forte activité événementielle

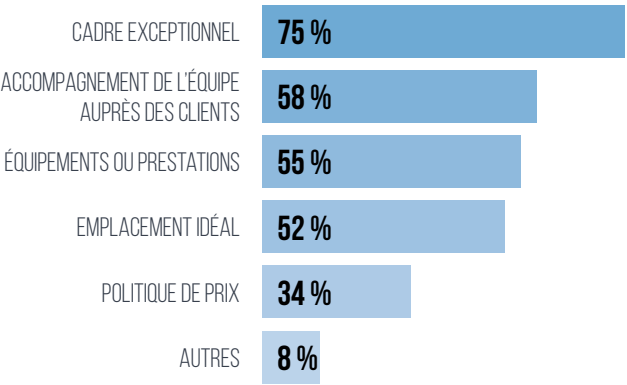
Ces mois sont traditionnellement privilégiés pour l'organisation d'évènements en France comme en Pays de la Loire : périodes de bilan et de rentrée, météo favorable.

ATOUTS ET LEVIERS DE LA COMMERCIALISATION

75 % des sites réceptifs estiment que leur cadre exceptionnel est leur 1^{er} atout de vente

Seuls 34 % estiment que se sont leurs tarifs. Or, les tarifs sont le 2^e critère de choix, après l'accessibilité, des entreprises au niveau national.

AVANTAGES CONCURRENTIELS ESTIMÉS PAR LES SITES RÉCEPTIFS



Internet est l'outil de vente n°1

- **Référencement de l'offre sur des sites web spécialisés...**

64 % des professionnels ligériens proposent leur offre sur des sites spécialisés. Ces sites web contribuent à la visibilité des sites réceptifs, même si les retombées économiques sont jugées insuffisantes par les professionnels.



- **... et par des dispositifs digitaux dédiés**

58 % des professionnels du MICE ont, soit un site web dédié à l'activité MICE, soit des pages dédiées au sein de leur site web.

Une communication qui se développe également sur les réseaux sociaux pour 38 % des lieux (niveau identique à la moyenne nationale).



Près d'un tiers des sites réceptifs n'a pas de commerciaux

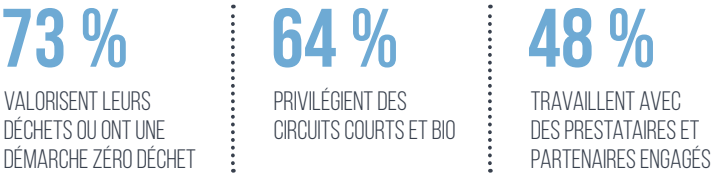


31 % des structures sont déjà labellisées ou en cours de l'être¹

Les principaux labels des structures sont :



Elles sont cependant plus nombreuses à avoir entrepris des démarches environnementales :

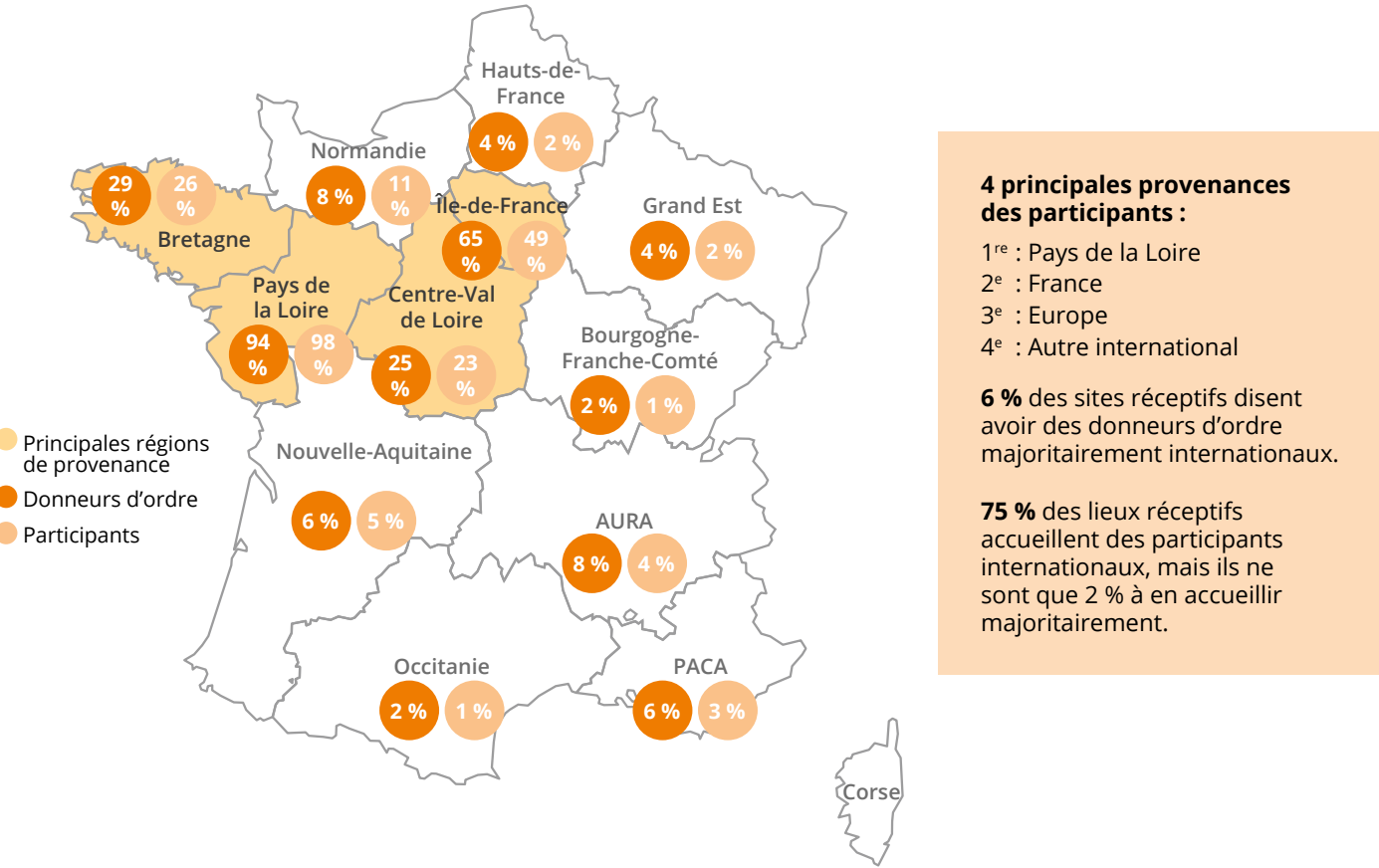


PROFILS DES CLIENTÈLES

Les Pays de la Loire et l'Île-de-France : 1^{ers} bassins de clientèle du MICE en région

*Lire : 65 % et 49 % des sites réceptifs répondants travaillent avec des donneurs d'ordre, et reçoivent des participants originaires d'Île-de-France.

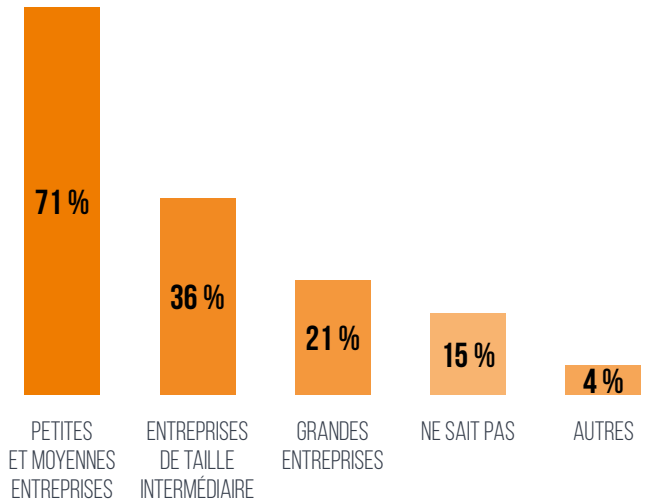
ORIGINE GÉOGRAPHIQUE DE LA CLIENTÈLE MICE DES PAYS DE LA LOIRE : COMMANDITAIRES ET PARTICIPANTS FRANÇAIS



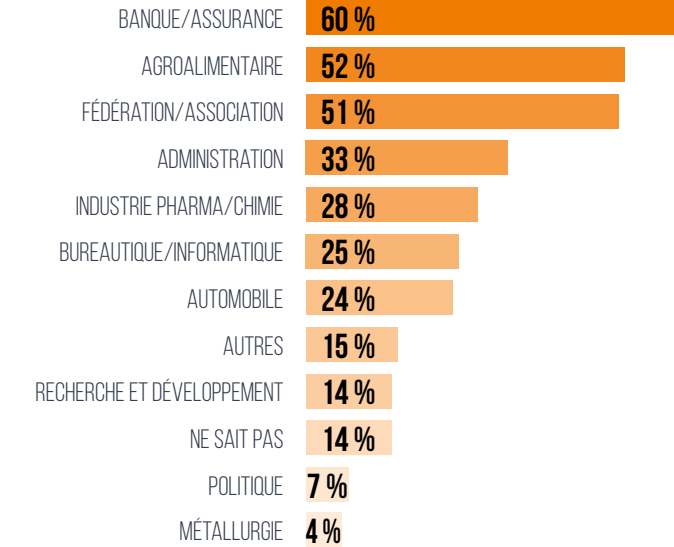
Des évènements professionnels portés par les PME et le secteur de la banque et de l'assurance

À noter, les grandes entreprises se réunissent principalement dans les centres de congrès et les sites de loisirs.

TAILLE DES ENTREPRISES COMMANDITAIRES



PRINCIPAUX SECTEURS D'ACTIVITÉ DES ENTREPRISES COMMANDITAIRES



¹ À noter, les démarches environnementales ne sont pas directement liées au MICE

IMPACTS ET NOUVEAUX ENJEUX LIÉS À LA CRISE SANITAIRE

2020, une année qui fragilise le modèle économique du MICE

50 % DE BAISSÉ DU NOMBRE
DE MANIFESTATIONS

En moyenne, chaque site réceptif a accueilli seulement 38 événements en 2020 contre 79 en 2019.

Le recul a été marqué pour les centres de congrès avec une perte de 65 % des événements en 2020 par rapport à 2019. A contrario, les hôtels, qui ont pu rester ouverts en 2020, ont réussi à maintenir un certain nombre de leurs événements et ont été moins impactés avec une baisse de 16 % des événements professionnels.

PLUS DE 70 %

DE CHUTE DU CHIFFRE D'AFFAIRES
ENTRE 2019 ET 2020

Les Zénith/Arénas ont enregistré une baisse de chiffre d'affaires supérieure à 90 % voire totale.

7 % DES PROFESSIONNELS ONT CÉPANDANT
ÉTÉ CONTRAINTS DE LICENCIER

70 % DES PRESTATAIRES DES SITES RÉCEPTIFS
ONT EU RECOURS AU CHÔMAGE PARTIEL

86 % des centres de congrès et 81 % des hôtels y ont eu recours.

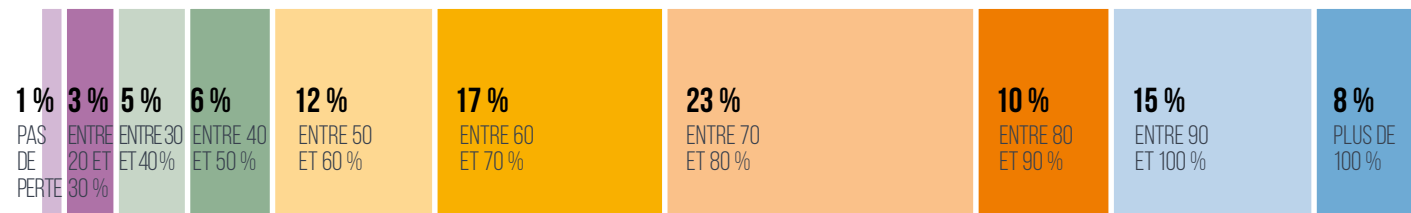
Les professionnels souhaitent être accompagnés pour reprendre leur activité

3 premiers types d'accompagnement souhaités :

- Pour 40 % : Besoin d'informations sur les dispositifs d'aides État/Région
- Pour 33 % : Besoin de financement à court terme et de précisions sur les dispositifs d'urgence
- Pour 32 % : Besoin de conseils/formations pour adapter leur communication/promotion digitale

ESTIMATION DE LA BAISSÉ DU CHIFFRE D'AFFAIRES ENTRE 2019 ET 2020

23 % des sites réceptifs ont perdu entre 70 % et 80 % de leur chiffre d'affaires en 2020 par rapport à 2019.



Des mutations en cours qui risquent d'impacter durablement la filière

Réduction du nombre de participants, des soirées/cocktails et des animations/activités.

- Recours plus fréquent aux salles de réunion en interne (40 % des entreprises en sont équipées au niveau national)
- Recherche de lieux proches de la nature

- Recherche de proximité
- Budget limité
- Digitalisation et hybridation (manifestation à la fois physique et virtuelle) des événements

Une reprise espérée en 2021

Un nombre de manifestations encore incertain pour 2021

À la mi-mars 2021 (période de confinement et sans visibilité sur l'avenir), près de 80 % des sites déclaraient avoir des manifestations programmées sur l'année. Pas plus de 10 pour la moitié des structures.

Un nombre qui pourrait être amené à évoluer en fonction de la situation sanitaire.

Les secteurs pharmaceutique, technologique et de biens de consommation, moins touchés par la crise, **pourraient être les premiers à réorganiser des manifestations professionnelles.**

Plus d'un quart des professionnels ont des projets d'investissement pour 2021

Principaux investissements prévus : travaux de rafraîchissement/rénovation et agrandissement des espaces.

A noter : À la date de l'enquête, la situation était sans visibilité et l'investissement dans le digital n'était encore que très peu mentionné. Au regard des évolutions des formats de réunion, les professionnels seront certainement amenés à investir dans la virtualisation et l'hybridation des événements professionnels.

Pour trouver de nouveaux équilibres, c'est tout un modèle économique qui est dès aujourd'hui à repenser.

PHYSIONOMIE DU MICE EN PAYS DE LA LOIRE

FORCES



- Une bonne desserte autoroutière et TGV
- Un aéroport international classé au 7^e rang français en 2019
- 2^e région industrielle de France
- 6^e région de destination touristique des Français
- 5^e région française en termes de capacité hôtelière
- Nantes, 7^e ville française la plus attractive pour les congrès internationaux (classement ICCA)
- Des marqueurs identitaires forts : façade atlantique et stations balnéaires réputées, Nantes et ses Machines de l'Île, les vignobles, le Puy du Fou, les 24H du Mans, le Vendée Globe...
- Des sites réceptifs d'exception et inédits : châteaux, Escal'Atlantic, Porsche Expérience Centre, etc.
- Des centres de congrès investis dans des démarches environnementales et/ou responsables
- Des destinations nationales de congrès : Angers, Le Mans, La Baule
- Plus de la moitié des sites réceptifs proposent une offre en hébergement
- Des destinations qui se positionnent sur des thématiques complémentaires :
 - Nantes : international
 - Angers : ville accessible à taille humaine
 - Le Mans Evénements: « l'Éco Business Class »
 - Laval : Slow tourisme
 - Côte Atlantique : balnéaire

FAIBLESSES



- Des marqueurs identitaires assez diffus, pas d'image emblématique associée
- Un marché du MICE – offre et acteurs – concentré sur les grandes agglomérations => notoriété focalisée sur quelques destinations phares
- Des labellisations écoresponsables relatives à l'événementiel peu nombreuses en dehors des centres de congrès

OPPORTUNITÉS



- Des équipements récemment rénovés en Pays de la Loire
- Une saisonnalité peu marquée sur le marché du MICE (contrairement au tourisme d'agrément)
- Un intérêt croissant pour les lieux originaux, d'exception
- Un secteur qui génère d'importantes retombées économiques directes et indirectes
- Une activité hôtelière portée par le tourisme d'affaires dans toute la région

MENACES



- Des entreprises qui se réunissent de plus en plus en interne
- Un marché des congrès français très concurrentiel
- Un marché du MICE très dépendant de la situation économique, politique, sociétale, sanitaire
- Des manifestations de plus en plus courtes et réduction des temps de transports
- Incertitude et absence de visibilité pour la filière MICE sur les conséquences de la crise sanitaire et économique liée à la Covid-19

Cette étude a été réalisée en lien avec plusieurs partenaires, acteurs du tourisme et du MICE .
Solutions&co les remercie pour leur étroite collaboration.

Étude complète disponible en ligne sur
<https://www.solutions-pro-tourisme-paysdelaloire.fr/chiffres-tourisme>

Ce document est réalisé par l'Observatoire Régional du Tourisme (ORT) de Solutions&co
pour le compte de la Région des Pays de la Loire.