



EUROPEAN UNION
European Regional Development Fund

Formation Experience

Comment développer le MICE ?

Aout, 2022



Aperçu

- ▶ **1:** Introduction au secteur MICE
- ▶ **2:** Pourquoi se concentrer sur MICE ?
- ▶ **3:** Principales stratégies pour attirer les MICE
- ▶ **4:** Les voyages d'affaires après la pandémie
- ▶ **5:** Un secteur profondément ancré dans la technologie
- ▶ **6:** Modèle pour attirer les MICE

Points clés à retenir



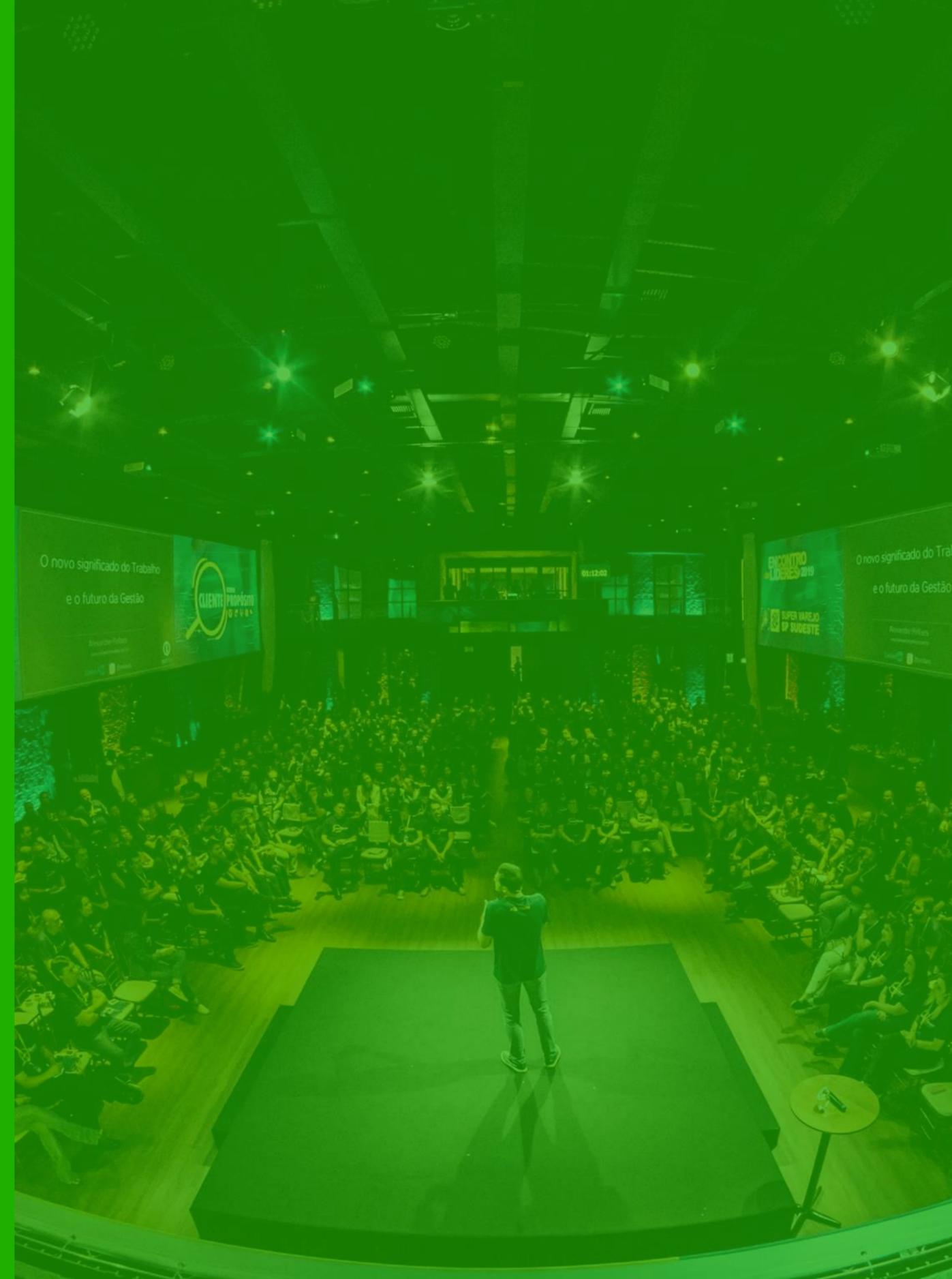
1ÈRE PARTIE

Introduction au secteur MICE

Qu'est-ce que le secteur MICE ?



Le secteur MICE comprend tout ce qui concerne **les réunions, les incentives, les conférences et les expositions**. Il est souvent associé au secteur des voyages d'affaires.



Qu'est-ce que le secteur MICE ?



RÉUNIONS

Les réunions ont lieu dans des centres de congrès, dans les salles de conférence des hôtels ou dans d'autres lieux dédiés. Ils rassemblent des groupes de professionnels de divers secteurs pour discuter des défis actuels ou fixer des objectifs pour leur organisation. Les réunions peuvent avoir lieu sur une base ad hoc ou selon un modèle établi, comme les assemblées générales annuelles.



Qu'est-ce que le secteur MICE ?



INCENTIVES

Les primes sont des récompenses qu'une entreprise peut offrir en échange d'une excellente performance professionnelle de la part d'un employé, d'un groupe ou d'un partenaire. Les voyages sont souvent le type d'incitations offertes par les organisations, comme une semaine de vacances dans un centre ou station balnéaire.



Qu'est-ce que le secteur MICE ?



CONFÉRENCES

Contrairement aux réunions, les conférences incluent souvent le grand public et les conférenciers principaux. Habituellement, l'objectif principal est l'échange d'informations, pertinentes pour un sujet particulier.



Qu'est-ce que le secteur MICE ?



WORKSHOPS

En bref, les workshops sont des événements au cours desquels des produits et des services sont présentés. Il peut s'agir de salons professionnels ou d'événements hyper-ciblés qui aident les employés à réseauter et à établir des relations professionnelles durables.



Il existe différentes réseaux



Aujourd'hui, nous pouvons trouver des réseaux ou tête de réseau qui couvrent tous les domaines MICE et aussi d'autres qui ne sont spécialisées que dans certains. Ceux-ci peuvent être pertinents pour toute entreprise souhaitant attirer le MICE (c'est-à-dire pour la connaissance, le réseau).



La pertinence des chapitres pour les réseaux



Souvent, les réseaux créent leurs propres chapitres, pour se spécialiser dans la pénétration de marchés spécifiques.

Habituellement, les chapitres sont des unités géographiques (c'est-à-dire des pays ou des régions).

Les chapitres

Le réseau ICCA ne renforce pas seulement la coopération entre les membres d'une même profession dans les secteurs, il leur permet également de travailler avec des membres - quels que soient leurs secteurs - dans les mêmes zones géographiques. À cette fin, des chapitres, des comités nationaux et locaux de l'ICCA ont été créés. Cet élément de la structure de l'ICCA est basé sur des similitudes régionales dans des domaines tels que le marketing, les études de marché et l'éducation. Ces dernières années, un aspect a dominé cette coopération régionale, en particulier au niveau national et local : la promotion concertée de la région en tant que destination attrayante pour les réunions internationales.

SITE Chapters

Welcome to our SITE chapters, increasing awareness of the power of motivational experienced around the world.



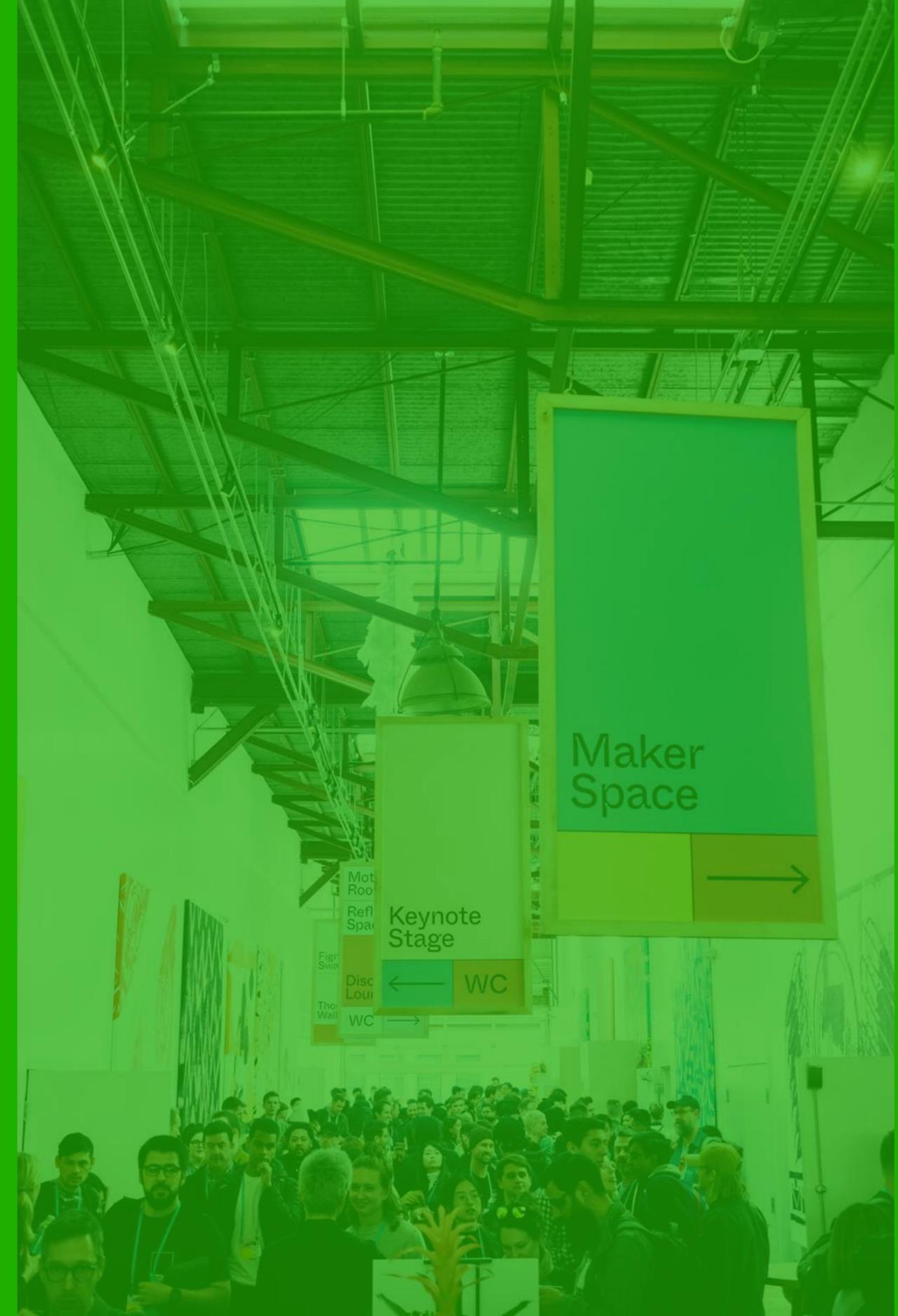
Quels secteurs se réunissent le plus souvent?



Chaque secteur organise des réunions et peut proposer des séminaires.

Les conférences sont généralement organisées par de grands secteurs tels que le médical et le pharmaceutique, l'informatique et la technologie, la science et la recherche, etc.

Tout secteur qui souhaite présenter ses produits et services joue un rôle actif dans les expositions - comme les voyages et le tourisme, l'informatique et la technologie, le secteur industriel, etc.



2IEME PARTIE

Pourquoi se concentrer sur les MICE ?

Pourquoi se concentrer sur les MICE ?

Pour générer plus de revenus



Les entreprises touristiques comptent généralement sur les visiteurs de loisirs pour vendre leurs services, mais le secteur MICE peut augmenter considérablement leurs revenus.

Même si la pandémie a peut-être changé certains aspects des voyages d'affaires, elle continue d'être une source importante de revenus pour les hôtels, les restaurants et les attractions..



Pourquoi se concentrer sur les MICE ?

Minimiser l'impact négatif de la saisonnalité



Les entreprises touristiques ont souvent du mal à trouver un flux constant de clients tout au long de la semaine et de l'année.

Ces événements peuvent être un excellent moyen de compenser la basse saison pour eux - réunions, conférences et expositions sont généralement organisées pendant la semaine et hors haute saison (été, Noël, Pâques).

Cela permet également aux entreprises d'avoir un flux constant de personnel, plutôt que des phases hautes et basses.



Pourquoi se concentrer sur les MICE ?

Pour tirer parti de la marque



Une marque de tourisme veut être reconnue par plus de personnes et d'organisations. Le secteur des voyages d'affaires peut offrir cette opportunité car les hôtels, les restaurants ou les attractions peuvent être vus par un grand nombre de personnes - par exemple, la tenue d'une conférence dans un hôtel.



Pourquoi se concentrer sur les MICE ?

Pour profiter de Bleisure



Le « **bleisure** » (biz+loisir) peut être décrit comme la pratique consistant à prolonger les voyages d'affaires à des fins de loisirs ou à combiner travail et loisirs lors d'un voyage d'affaires.

Pour les entreprises touristiques, il s'agit d'une excellente occasion d'augmenter le séjour et les dépenses des visiteurs ou d'assurer la fidélité des visiteurs.



3IEME PARTIE

Comment attirer les MICE ?

Comment attirer les MICE ?

Qu'est-ce qui intéresse les organisateurs de réunions ?



- Lieu
- Logement
- Restauration
- Equipement technique

Qu'est-ce qui intéresse les organisateurs de réunions ?



- Lieu
- Logement
- Restauration
- Equipement technique

Pour les organisateurs de réunions, il est essentiel de trouver des endroits bien desservis par les transports, de bonnes infrastructures et de nombreux lieux d'intérêt.

D'autres choses, telles que le climat et la sécurité, sont également très importantes pour qu'ils prennent une décision.

Qu'est-ce qui intéresse les organisateurs de réunions ?



- Lieu
- Logement
- Restauration
- Equipement technique

Les salles de réunion et de conférence sont essentielles à la tenue de tels événements. Leur confort et leur capacité sont des questions pertinentes pour les organisateurs.

D'autres aspects, tels que les chambres, les équipements disponibles et les politiques de réservation et d'annulation, sont toujours évalués par eux.

Qu'est-ce qui intéresse les organisateurs de réunions ?



- Lieu
- Logement
- Restauration
- Equipement technique

La restauration est également un facteur critique. La qualité du service et la décoration du restaurant sont des aspects très importants.

Les options de menu devraient également être étendues et couvrir toutes les exigences diététiques possibles - végétalien, végétarien, sans produits laitiers, sans gluten, etc.

Qu'est-ce qui intéresse les organisateurs de réunions ?



- Lieu
- Logement
- Restauration
- Equipement technique

L'équipement vidéo et sonore est essentiel pour assurer un événement fluide et réussi. L'équipement d'éclairage et de projection est également très important.

Il en va de même pour la connexion Internet, car de nombreuses personnes connectent plusieurs appareils en même temps et parce que, de nos jours, de nombreux événements en personne sont également diffusés en direct aux participants en ligne.

6 tactiques principales pour réussir



1. Développez votre proposition de marque
2. Mettre l'accent sur la qualité
3. Collaborer avec d'autres entreprises
4. Connectez-vous avec les organisations du tourisme
5. Créez une stratégie de marketing de contenu
6. Développer la confiance avec les prospects et les clients

6 tactiques principales pour réussir



1. Développez votre proposition de marque
2. Mettre l'accent sur la qualité
3. Collaborer avec d'autres entreprises
4. Connectez-vous avec les organisations du tourisme
5. Créez une stratégie de marketing de contenu
6. Développer la confiance avec les prospects et les clients

En tant qu'entreprise, vous devez comprendre pourquoi un organisateur vous choisirait comme partenaire.

La proposition de marque vous aide à trouver une position de leader sur le marché et vos principaux avantages concurrentiels.

6 tactiques principales pour réussir



1. Développez votre proposition de marque
2. Mettre l'accent sur la qualité
3. Collaborer avec d'autres entreprises
4. Connectez-vous avec les organisations du tourisme
5. Créez une stratégie de marketing de contenu
6. Développer la confiance avec les prospects et les clients

La qualité est la clé pour attirer les événements MICE dans votre entreprise. De bonnes infrastructures, ainsi que de bons services, sont appréciés par les organisateurs.

Les organisateurs MICE peuvent être très exigeants lorsqu'il s'agit de proposer un événement remarquable.

6 tactiques principales pour réussir



1. Développez votre proposition de marque
2. Mettre l'accent sur la qualité
3. Collaborer avec d'autres entreprises
4. Connectez-vous avec les organisations du tourisme
5. Créez une stratégie de marketing de contenu
6. Développer la confiance avec les prospects et les clients

Offrir un produit complet peut être un excellent moyen d'attirer MICE - en combinant l'hébergement avec la restauration et les visites, par exemple.

Les organisateurs préféreront s'associer à ceux qui ont des produits prêts à être vendus plutôt que d'avoir à combiner eux-mêmes les services.

6 tactiques principales pour réussir



1. Développez votre proposition de marque
2. Mettre l'accent sur la qualité
3. Collaborer avec d'autres entreprises
4. Connectez-vous avec les organisations du tourisme
5. Créez une stratégie de marketing de contenu
6. Développer la confiance avec les prospects et les clients

En tant qu'entreprise, vous pouvez également vous associer aux organisations de tourisme territoriaux (DMOs) pour organiser des événements à destination.

Les organisations de tourisme territoriaux (DMOs) ont besoin de partenaires commerciaux fiables de leur côté pour faire des offres plus solides afin d'attirer MICE.

6 tactiques principales pour réussir



1. Développez votre proposition de marque
2. Mettre l'accent sur la qualité
3. Collaborer avec d'autres entreprises
4. Connectez-vous avec les organisations du tourisme
5. Créez une stratégie de marketing de contenu
6. Développer la confiance avec les prospects et les clients

Utilisez la narration pour attirer l'attention de MICE. Un contenu de qualité est essentiel pour livrer et partager votre proposition de marque.

Convainquez les organisateurs en leur montrant pourquoi vous êtes le bon partenaire avec qui travailler et pour offrir des expériences remarquables à leurs clients.

6 tactiques principales pour réussir



1. Développez votre proposition de marque
2. Mettre l'accent sur la qualité
3. Collaborer avec d'autres entreprises
4. Connectez-vous avec les organisations du tourisme
5. Créez une stratégie de marketing de contenu
6. Développer la confiance avec les prospects et les clients

Comme dans les affaires, les relations personnelles peuvent également jouer un rôle clé dans le secteur MICE.

Si votre objectif est de vous connecter avec les organisateurs MICE, vous pouvez assister à des salons professionnels et à tous les événements MICE (c'est-à-dire IAPCO, PCMA et ICCA, entre autres associations).

4IEME PARTIE

Voyages d'affaires après la pandémie

Conséquences de la pandémie



La pandémie a **durement frappé le secteur MICE**. Il n'en sera plus de même après la pandémie, puisque les appels et les réunions à distance remplacent les voyages d'affaires.

En outre, beaucoup de gens estiment **qu'ils n'ont pas besoin de voyager pour assister à ces événements** - de nombreux types de voyages d'affaires sont remplacés par des réunions virtuelles.



Conséquences de la pandémie



Le secteur des voyages d'affaires s'est **redressé plus lentement** que les voyages d'agrément, comme tout le monde l'avait prédit (inflation et effet de guerre également).

Mais, dans le même temps, il y a eu un important mouvement de « **retour au bureau** » au cours des derniers mois - pour de nombreuses organisations, il est toujours logique de planifier des événements ou des réunions en personne.



Quoi de neuf?



RÉUNIONS VIRTUELLES



RAISONS DE VOYAGER

Quoi de neuf?



RÉUNIONS VIRTUELLES

Avec la pandémie, les réunions sont soudainement passées de la rencontre en personne à la réunion en ligne. Cette tendance se maintiendra - de nombreuses réunions ou conférences auront lieu exclusivement dans l'espace en ligne.

C'est une énorme opportunité pour les entreprises d'attirer des travailleurs à distance ou des nomades numériques - des personnes qui veulent travailler dans un endroit différent pendant un certain temps.



RAISONS DE VOYAGER

Les organisateurs et les entreprises MICE doivent affiner leur approche des réunions et des conférences.

Les gens n'y assisteront pas à moins qu'ils ne voient qu'il y a un avantage clair à assister en personne, sinon, ils préféreront les événements en ligne - parmi les raisons peuvent être un sentiment de communauté, la possibilité de réseauter ou de contacter des prospects.

Quoi de neuf?



RÉUNIONS VIRTUELLES

Avec la pandémie, les réunions sont soudainement passées de la rencontre en personne à la réunion en ligne. Cette tendance se maintiendra - de nombreuses réunions ou conférences auront lieu exclusivement dans l'espace en ligne.

C'est une énorme opportunité pour les entreprises d'attirer des travailleurs à distance ou des nomades numériques - des personnes qui veulent travailler dans un endroit différent pendant un certain temps.



RAISONS DE VOYAGER

Les organisateurs et les entreprises MICE doivent affiner leur approche des réunions et des conférences.

Les gens n'y assisteront pas à moins qu'ils ne voient qu'il y a un avantage clair à assister en personne, sinon, ils préféreront les événements en ligne - parmi les raisons peuvent être un sentiment de communauté, la possibilité de réseauter ou de contacter des prospects.

5IEME PARTIE

Un secteur profondément ancré dans la technologie

Un secteur profondément ancré dans la technologie

Événements axés sur la technologie



Aujourd'hui, on ne peut pas imaginer qu'un événement MICE ne soit pas pris en charge par la technologie (applications ou outils). Dans ce secteur, la technologie est essentielle car elle permet à l'offre et à la demande d'être en contact.

L'événement lui-même est intégré dans la technologie - du processus de réservation à l'enregistrement, en passant par le streaming et les expériences fournies, entre autres moments clés. La technologie est également excellente pour permettre une participation et une interaction actives.



Un secteur profondément ancré dans la technologie

Événements axés sur la technologie



Les technologies, telles que la reconnaissance faciale, le contrôle vocal et la réalité augmentée, permettent aux organisateurs MICE de proposer des événements uniques et exceptionnels.

Les **entreprises doivent être agiles** pour suivre l'innovation technologique dans MICE afin de ne pas perdre de vue les nouveautés.



6IEME

Modèle pour attirer MICE

Modèle pour attirer MICE



Template for The Redesigned Visitor Journey - Needs & Response

- Travaillez à cibler votre public MICE à chaque étape de leur cycle de visiteurs
- Identifiez les canaux que vos visiteurs utilisent tout au long du cycle
- Comment les données peuvent vous aider à comprendre le parcours des visiteurs de votre public cible, leurs points de conversation et le contenu qui les inspire

[Lien vers la murale](#)

THE MICE DESIGN REBUILD — The Redesigned Visitor Journey - Needs & Response

Focusing on one of your target audiences, try and map out their visitor journey on the diagram below, paying attention to what may make someone from your target audience move from one point of the visitor journey into another. Using the diagram below make a note of the processes your visitor may be using at each stage.

Creating Content to Capture Your Target Audience

Now that you've got a stronger idea of what your target audiences' visitor cycle looks like, what their decision points are, and what social media channels they are likely to be on at different points during the visitor journey, revisit your target audience's visitor cycle again, thus noting what content you are going to create to draw them in, and what channel you're going to distribute that content on.

Distributing Content Throughout The Visitor Cycle

Using the section below, tick off any social channels that you think your target audience will use to help them make decisions throughout the visitor journey. Mark each section off with a number 1-5 to show which platform you think your visitor will use the most at that stage of the visitor journey and which platform they'll use the least.

Awareness	Interest	Planning	Conversion	Experience	Sharing
<input type="checkbox"/> Facebook					
<input type="checkbox"/> Twitter					
<input type="checkbox"/> Instagram					
<input type="checkbox"/> Youtube					
<input type="checkbox"/> Website					
<input type="checkbox"/> Other _____					

Using Data To Understand The Visitor Journey

How can you use data to better understand your target audiences' visitor journey? How can you use data to get a better understanding of your target audiences' conversation points, and what content inspires them at each stage of their journey? Drop your ideas below.

Use sticky notes to put your ideas here

PRINCIPAUX POINTS À RETENIR

- ▶ Avec la bonne stratégie, MICE peut tirer parti de votre entreprise
- ▶ La qualité est la clé pour attirer les MICE
- ▶ Travailler avec d'autres entreprises et avec des OGD vous aide à livrer un produit complet
- ▶ La technologie fait partie de toute expérience MICE





EUROPEAN UNION
European Regional Development Fund

Formation Experience

Comment attirer le secteur MICE?

Aout, 2022

