

Dossier de presse

**5^{ème} Convention de
Tourisme d'Affaires
en Languedoc-Roussillon**

*Conférence de presse
Mas de Saporta
14 novembre 2008*

**Comité Régional du Tourisme
Languedoc-Roussillon**
Contact :
Sophie Pellegrin-Ponsole
Patricia de Pouzilhac
Service de presse & communication
Tél : 33 (0)4 67 200 220
www.sunfrance.com/presse





5^{ème} Convention de Tourisme d’Affaires à Montpellier

Du 13 au 16 Novembre, le **Comité Régional du Tourisme** organise la **5^{ème} Convention de Tourisme d’Affaires de la région Languedoc-Roussillon¹**, cette année, à Montpellier, en partenariat avec le Comité Départemental du Tourisme de l’Hérault et l’Office du Tourisme de Montpellier.

Ces journées professionnelles permettront à une **soixantaine d’agences événementielles, organisateurs de congrès, de séminaires, de voyages incentive**, mais aussi aux services achats, communication, marketing de grands groupes, de rencontrer une **trentaine d’exposants régionaux² spécialisés en tourisme d’affaires** (palais des congrès, hôtels dotés de salles de séminaires, lieux d’exception privatisables pour des événementiels, réceptifs locaux...).

Ces responsables d’agences, chefs d’entreprises et autres prescripteurs, invités à découvrir le potentiel régional en matière de tourisme d’affaires, proviennent **majoritairement de France** (région parisienne et principaux bassins émetteurs) **mais aussi des marchés de proximité** (Allemagne, Grande-Bretagne, Belgique, Pays Bas, Espagne). Une dizaine de journalistes de la presse professionnelle, française, espagnole, belge et allemande, assisteront également ces rencontres.

A l’issue de ce workshop, **trois programmes de découverte de l’Hérault** seront proposés aux visiteurs selon leurs centres d’intérêt. Un éductour « **Pleine Nature** » sur les premiers contreforts cévenols et vers le Pic Saint Loup avec via ferrata et randonnée pédestre est prévu. Une découverte « **Vin et Patrimoine** » au cœur du vignoble héraultais avec visite d’un château du XIV^{ème} accueillant des séminaires et soirées de gala s’achèvera à Saint Guilhem le Désert. Le tourisme urbain sera également proposé grâce à un programme « **Ville** », avec découverte de Montpellier, visite du Musée Fabre du Corum – Palais des Congrès de Montpellier et de sites dédiés à l’événementiel.

¹ 2008 : Montpellier (Mas de Saporta) en partenariat avec CDT Hérault , OT de Montpellier
2007 : Pont du Gard en partenariat avec CDT Gard, Pont du Gard
2006 : Carcassonne (Hôtel de la Cité) en partenariat avec CDT Aude, OT de Carcassonne
2005 : Perpignan (Palais des Rois de Majorque) en partenariat avec CDT Pyrénées-Orientales
2004 : Montpellier (Corum) en partenariat avec CDT Hérault, OT Montpellier.

Exposants / Visiteurs présents à la 5^{ème} Convention d'Affaires

Exposants du Languedoc-Roussillon

CDT de l'Hérault ;
Office De Tourisme de Montpellier ;
Domaine De Verchant -Agence Areva Trip ;
Enjoy Montpellier * ;
Holiday Inn Métropole * ;
Accor Montpellier Sète ;
Résidence Consuls De Mer ;
Disini Hôtel Restaurant * ;
Office de Tourisme du Cap D'agde ;
Palais des Congrès de La Grande Motte ;
Château Abbaye de Cassan ;
Garrigae Hôtels & Resorts * ;
Béziers Congrès * ;
Abbaye de Fontfroide * ;
Aude Pays Cathare ;
Office de Tourisme Carcassonne ;
Hôtel de La Cité * ;
Château de Pennautier ;
Hôtels Mercure ; Bestwestern Le Donjon,
Brasserie Le Donjon * ;
Roussil'hôtel ;
Palais des Congrès de Perpignan ;
CDT des Pyrenées-Orientales ;
La Terrasse au Soleil Céret * ;
Cela Hôtels Resorts Spas ;
Le Grand Hôtel de La Muze et du Rozier * ;
Château d'Ayres * ;
Domaine de Barres ;
Nîmes Congrès ;
Bestwestern Nimotel ;
Group Magellan ;
Site du Pont du Gard * ;
Hôtels Restaurants De Charme Uzès Pont du
Gard * ;
Académie du Vin et du Goût *.

*adhérents du Cercle Prestige

Visiteurs

Agence Egg ;
Airtrack Services Limited ;
Alpes Events ;
Areva Nc Bur/Melox ;
Axa ;
B Tours ;
Besoin D'ailes ;
Best Events ;
Bleu Evénements Voyages ;

Canalce ;
Cape Cod Conseils ;
Capricorn Incentives ;
CEA Cadarache ;
C-Entrenous ;
CNES ;
Crédit Suisse ;
DFCG ;
Direction Régionale ANPE Languedoc-
Roussillon ;
Eurovia Management ;
Events 21 ;
Fair Incentive ;
France Welcoming ;
Fugues En France ;
Garant Events ;
Generali ;
Grupo Natura (Good Life) ;
Iter ;
Itochu Deutschland Gmbh ;
Jsm Concept ;
Key Tourisme ;
Laas/CNRS ;
Groupe Most Minc ;
Lecoach ;
MBE ;
Meridia Viatges ;
Muriel Beccaleto (Consultante) ;
Mutualité Francaise Rhône Alpes ;
Recife ;
Red Card Events Ltd ;
Roadbook ;
Roche ;
Rondreizen ;
Royal Riviera Travel ;
Selecxyz ;
Severine Gros (Consultante) ;
SNCF Marketing/Communication ;
Société Perfacom ;
TMC Associés ;
Torbellino Comunicación ;
Venue Solutions ;
Vered Travel & Tours France ;
Voyages 31 ;
We Do Magic.

*Toutes les coordonnées sont disponibles dans
le catalogue de la Convention 2008*

Le Cercle Prestige

Le **Cercle Prestige** a été créé en 2004 pour favoriser les échanges entre ses adhérents, développer des synergies inter-professionnelles. Il doit également contribuer à tirer l'image du Languedoc-Roussillon vers le haut en termes de qualité, notamment grâce aux actions de promotion et de communication qu'il mettra en œuvre auprès d'une clientèle tourisme d'affaires.

Fleuron du tourisme régional en Languedoc-Roussillon, le **Cercle Prestige** réunit les établissements et structures illustrant le tourisme d'affaires et haut de gamme d'une région où l'art de vivre est authentique : hôtellerie de charme et de caractère 4* ou 3* avec centres de séminaires, palais des congrès, restaurants gastronomiques étoilés, domaines viticoles, monuments historiques et sites d'exception dédiés à l'événementiel sous toutes ses formes. Aujourd'hui, ce sont près de 50 établissements qui ont d'ores et déjà rejoint ce club d'excellence.

Une brochure « Prestige »

Cette convention sera aussi l'occasion pour le CRT de présenter le nouveau magazine « **Destination Prestige en Languedoc-Roussillon** », référencant 47 entreprises régionales illustrant le tourisme haut de gamme et/ou d'affaires, adhérentes du Cercle Prestige.

Ces 20.000 exemplaires (français / anglais) seront notamment diffusés lors de salons professionnels, auprès des établissements régionaux spécialisés dans le tourisme d'affaires et le tourisme haut de gamme mais également auprès des OTSI et Palais des Congrès de la région.

Adhérents du Cercle Prestige 2008/2009

Hôtel Le Vieux Castillon ****	Pullman Montpellier Antigone ****
Château d'Arpaillargues	Hôtel Holiday Inn Métropole ****
Hôtel Marie d'Agoult ***	Grand Hôtel de La Muse et du Rozier ***
Domaine d'Auriac ****	Mercure Béziers
Hostellerie Le Castellans ***	Mercure Porte de La Cité
Hôtel d'Entraigues ***	Hôtel du Casino Le Phoebus ***
Hôtel de La Cité ****	Résidence L'Espinet
Hôtel Le Donjon ***	Montpellier Resort Fontcaude
Château de Floure ***	Péniches-Hôtels Fandango et Tango
Best Western Château d'Orfeuillette ***	Palais des Congrès de Béziers
Château d'Ayres	Enjoy Montpellier
Château des Ducs de Joyeuse	Restaurant Alexandre
Château de Lignan	La Maison Du Terroir
Château & Résidence de Bionne	Académie du Vin et du Goût
Château de Montcaud	Pont du Gard
Hôtel La Terrasse Au Soleil ****	Château Abbaye de Cassan
Couvent d'Hérépian	Culture Espaces Nîmes Romaine (Arènes- Maison Carrée - Tour Magne)
Château L'Hospitalet	Centre Des Monuments Nationaux
Relais des Gites de France Hérault	Château de Raissac
Relais des Gites de France Aude	Abbaye de Fontfroide
Ile Saint Martin / Maisons de Biarritz	Abbaye de Valmagne
Domaine de Verchant	Areva Trip / Areva Event
Disini Luxury Hôtel	Coralys
Jardin des Sens ****	

Des salons professionnels

SALON HEAVENT

Lieu : Hippodrome de Longchamp - PARIS

Dates : 19-20 Novembre 2008

Stand Cercle Prestige partagé avec Enjoy

SALON EIBTM

Lieu : BARCELONE

Dates : 2 Novembre au 5 Novembre 2008

Stand Cercle Prestige partagé avec Enjoy

SALON BEDOUK 2009

Lieu : Porte de Versailles - PARIS

Dates : 4-5 Février 2009

SALON SEMINAIRES ET BUSINESS RHONE ALPES

Lieu : Porte de Versailles - LYON

Dates : 29-30 janvier 2009

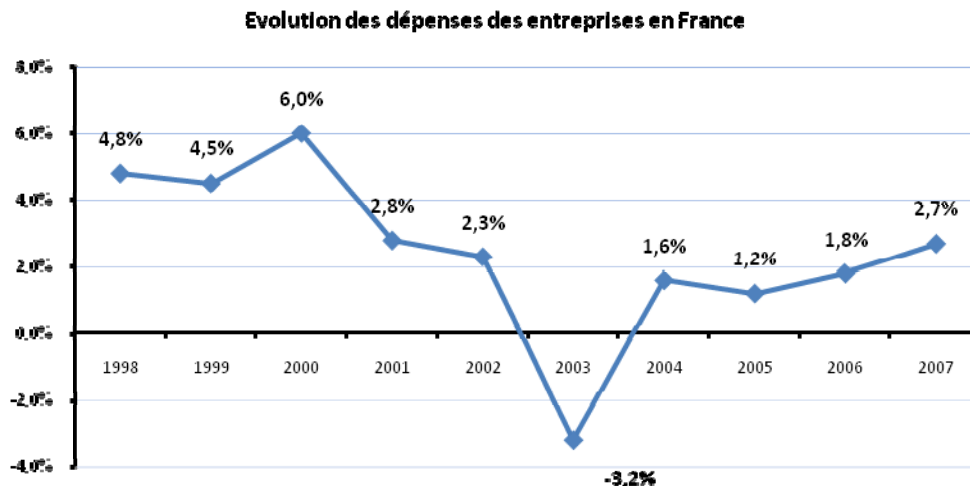
SALON SEMINAIRES ET BUSINESS MARSEILLE

Lieu : Porte de Versailles - MARSEILLE

Dates : 21-24 Octobre 2009

Le tourisme d'affaires en Languedoc-Roussillon (données 2007)

Etat des lieux – France - Source Coach Omnium.



Les entreprises françaises et étrangères établies en France ont dépensé en 2007 **un volume global estimé de 9,04 milliards d'euros** sur le marché des groupes affaires, **soit une hausse estimée établie à 2,7 % par rapport à 2006**. Le volume global consacré aux conventions, congrès et séminaires est en amélioration sensible et **les dépenses engagées par participant sont plutôt en augmentation (+ 5 %)**. Par ailleurs, les commanditaires sont toujours plus nombreux (3/4) à associer des activités périphériques à leurs réunions professionnelles, ce qui présente un surcoût conséquent (de 20 à 25 % du budget par participant). Ils s'adonnent également toujours et encore presque exclusivement à de l'hôtellerie 3 et 4 étoiles, cette dernière a bénéficié d'une véritable envolée en 2007. Bref, les entreprises font toujours autant d'efforts pour que leurs séminaires et manifestations soient réussis. En revanche, on constate depuis quelques années qu'il y a **davantage de personnes réunies, mais qu'il y a eu en 2007, comme en 2006, moins de réunions professionnelles**.

Les grandes tendances observées pour l'année 2007 en France: (source Coach Omnium)

- un maintien de la réduction de la durée moyenne des manifestations,- un plus fort appel à l'hôtellerie 4 étoiles par rapport aux autres années,
- davantage de participants par manifestation (tendance soutenue depuis 8 ans),
- moins de manifestations organisées cette année, comme en 2006,
- des difficultés grandissantes pour trouver des disponibilités, la demande se concentrant sur les milieux de semaine,
- davantage d'entreprises qui commandent des activités périphériques dans le cadre de leurs manifestations (3/4),
- une encore faible préoccupation par les entreprises de la dimension écologique de leurs manifestations,
- un important souci du retour sur investissement des séminaires et conventions commandées,
- 72 % des entreprises interrogées ont déclaré se trouver dans un environnement économique favorable,
- 82 % des entreprises interrogées prévoient une hausse ou un maintien des efforts de dépenses dans leurs activités de tourisme d'affaires de groupes pour 2008 par rapport aux années précédentes.

Autres tendances observées en 2007 :

Les **lieux divers de manifestations** et les centres de congrès continuent à gagner en parts de marché, mais pas au détriment de l'hôtellerie 3 et 4 * qui se maintient très bien sur ce marché, y compris dans les journées d'études qui n'ont pourtant pas besoin d'hébergement. Les entreprises recherchent des lieux de plus en plus **originaux**, mais sont obligées de favoriser le centre ville, là où se trouvent des grandes salles et hôtels, et où l'accessibilité est meilleure. Les entreprises ont été significativement plus nombreuses à penser se trouver dans un **environnement économique favorable** par rapport aux 3 années précédentes

Le Tourisme d'affaires en Languedoc Roussillon

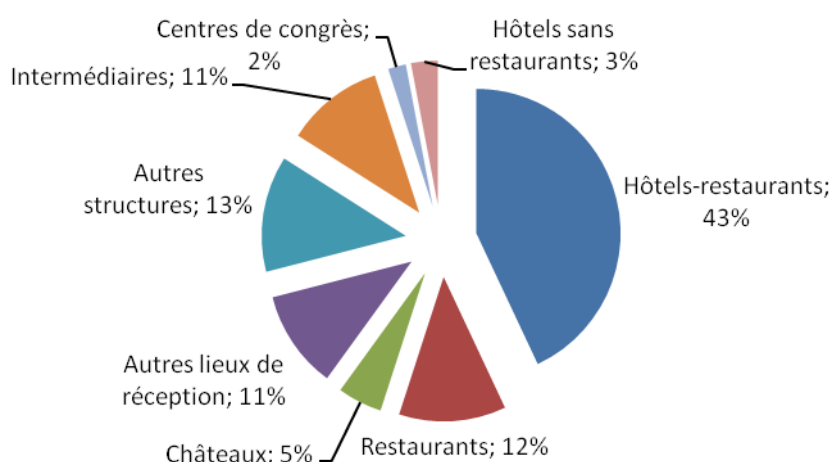
Source : CRT – enquête 2008 sur résultats 2007 – analyse réalisée à partir de 145 questionnaires

CRT – enquête 2007 sur résultats 2006 – analyse réalisée à partir de 160 questionnaires

CRT – Coach Omnium enquête 2006 sur résultats 2005 – analyse réalisée à partir de 105 répondants

Le tourisme d'affaires concerne ici le marché des réunions professionnelles ou « groupe d'affaires » à l'exclusion des séjours de la clientèle individuelle d'affaires. Elle comprend globalement les journées d'études, les séminaires résidentiels, les conventions, les congrès, les salons et événements d'entreprise, les incentives...

L'offre en Languedoc Roussillon



Environ 700 structures sont recensées en Languedoc Roussillon. Les centres de congrès représentent 2 % de l'offre en espaces de location de la région. Seuls 3 % d'hôtels sans restaurant ont été comptabilisés contre 43 % d'hôtels avec restaurant. Il faut dire qu'ils correspondent souvent à une offre de gamme inférieure et donc offrent peu de possibilités de location de salles. A ce titre, ils sont souvent mal représentés dans les guides. Les hôtels représentent près de la moitié de l'offre en salles de séminaires de la région. Ce chiffre correspond à une tendance nationale observée dans d'autres études (notamment sur l'offre en salles de séminaires de la région parisienne).

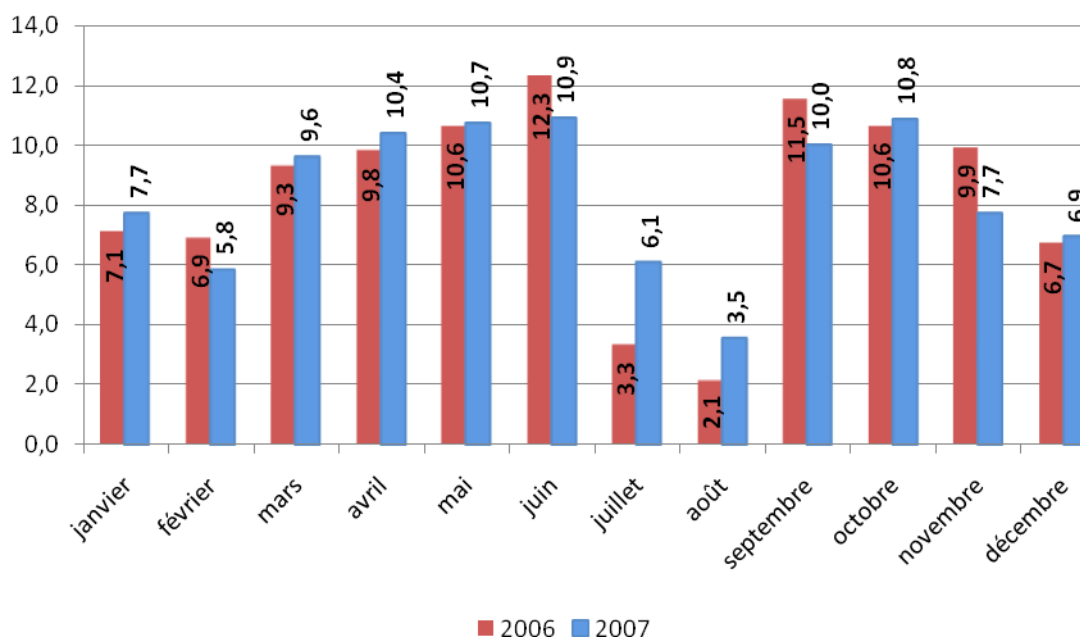
L'offre en espaces de séminaires dans les châteaux représente 5 % de l'offre totale.

Nombre de manifestations traité par prestataire (en moyenne)

Type de manifestation	2006	2007
Séminaires/Meeting	55	40
Conventions/Congrès	9	13
Incentives	4	13
Evènementiels	9	10
Autres	30	24

Globalement le nombre de manifestations traité par les prestataires est en hausse en 2007, exceptés les séminaires/meeting. Au total, sur la base de l'offre globale de la région, on peut estimer que les prestataires traitent en moyenne annuellement entre **39 000 et 41 000 manifestations**.

Répartition mensuelle du total de manifestations par mois – en pourcentage



Mai, juin, septembre, octobre sont, les mois les plus chargés pour l'activité des manifestations professionnelles. Toutefois, par rapport aux résultats 2006, l'activité semble se lisser sur l'ensemble de l'année.

Cette tendance, déjà observée en 2006, se confirme avec les résultats 2007 (modification du comportement des entreprises qui programment des réunions professionnelles tout au long de l'année (sauf juillet et août)).

Le refus de séminaire

Refusez-vous des séminaires ?	2006 - % sur répondants	2007 - % sur répondants
• Oui	40%	44%
• Non	60%	56%
Sur quelles périodes ?	2006 - % sur répondants	2007 - % sur répondants
• Janvier/Février	12%	25%
• Mars/Avril	18%	17%
• Mai/Juin	23%	42%
• Juillet/Août	24%	38%
• Septembre/Octobre	25%	36%
• Novembre/Décembre	10%	14%

Le nombre de prestataires qui refusent des séminaires a progressé entre 2006 et 2007. 44% des entreprises déclarent encore refuser des demandes de manifestations professionnelles. Les principales causes de refus de séminaires sont le manque de capacités et le manque de disponibilités.

Mai/Juin et Septembre/Octobre sont traditionnellement les mois les plus propices aux réunions professionnelles mais conformément à la question précédente les refus semblent moins se concentrer sur ces 4 mois.

Evolution du nombre de manifestations depuis 2006 selon les professionnels

Séminaires/Meeting	2006	2007
• A la Hausse	40.5%	34.3%
• Identique	39.0%	43.4%
• A la baisse	20.5%	22.2%
Conventions/Congrès	2006	2007
• A la Hausse	25.5%	18.2%
• Identique	45%	54.5%
• A la baisse	29.5%	27.3%
Incentives	2006	2007
• A la Hausse	23.5%	31.7%
• Identique	45%	51.2%
• A la baisse	31.5%	17.1%
Evènementiels	2006	2007
• A la Hausse	32%	33.3%
• Identique	42.5%	47.1%
• A la baisse	25.5%	19.6%

Toutes manifestations	2006	2007
• A la Hausse	33%	31%
• Identique	42%	49%
• A la baisse	25%	20%

Globalement, tous types d'activités confondues, les prestataires en Région déclarent une activité stable en région voire en légère hausse.

Le nombre moyen de participants en 2007

Nombre moyen de participants	2006	2007
Séminaires/Meeting	44	47
Conventions/Congrès	125	171
Incentives	48	47
Evènementiels	530	580

Globalement, le nombre de participations est en hausse par rapport à 2006, ce qui est conforme à la tendance observée au niveau national.

En ce qui concerne l'évènementiel, le nombre de participations est largement tiré vers le haut par l'activité du Zénith Sud de Montpellier et l'activité des palais des congrès.

Sans tenir compte de ces résultats, le chiffre tombe à 170 participants en moyenne (120 en 2006).

La durée moyenne des manifestations

La durée moyenne des manifestations n'a pas évolué. Elle est généralement de 1 ou 2 jours.

La répartition selon l'origine géographique

	2005	2006	2007
Languedoc-Roussillon	69.3%	60%	68%
Paris et région parisienne	16.4%	20%	14%
Autres régions	12.8%	20%	18%
Autres pays	1.5%	NC	NC

La clientèle d'affaires est essentiellement une clientèle régionale. Toutefois le poids de la clientèle régionale a progressé en 2007 pour atteindre un niveau équivalent à 2005. Les autres régions émettrices citées sont : PACA, Midi-Pyrénées et Rhône-Alpes. Les autres régions ne sont quasiment pas représentées.

La tarification

	2006	2007
Journées d'étude		
• Prix plancher	47 €	45 €
• Prix plafond	61 €	66 €
Résidentiel		
• Prix plancher	103 €	116 €
• Prix plafond	124 €	153 €

Les prix en « résidentiel » connaissent une progression sensible.

L'importance de la clientèle des manifestations professionnelles

Part de clientèle	2006	2007
Clientèle loisirs individuelles	50%	54%
Groupe tourisme loisirs	14%	14%
Clientèle d'affaires individuelle	25%	19%
Groupe de tourisme d'affaires	11%	13%

La cible prioritaire reste la clientèle individuelle de loisirs en 2007.

A noter cependant, la progression de la part de la clientèle de groupe d'affaires.

La concurrence identifiée

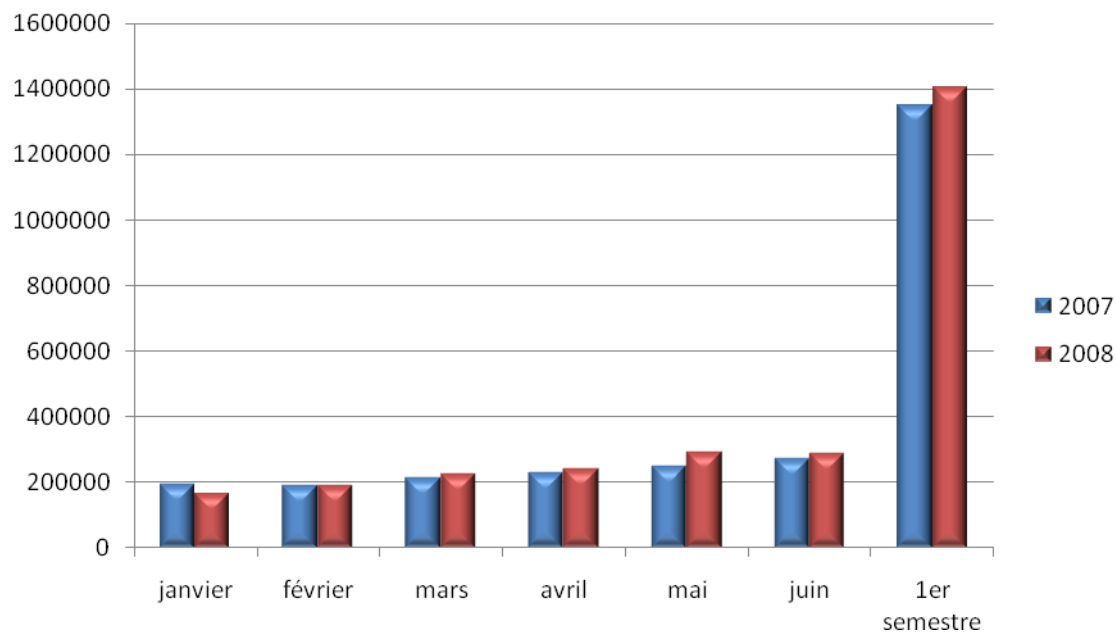
Pour 89,5% les prestataires se considèrent concurrencés par les autres établissements de la région (contre 87% en 2006).

Autres indicateurs du marché du Tourisme d'affaires

- Capacité moyenne en hébergement des établissements répondants est de 48 chambres
- La capacité moyenne des restaurants des établissements répondants est de 118 places
- La capacité moyenne des salles des établissements répondants varie entre 30 et 110 places autour d'une table
- **Entre 9 000 et 10 000 emplois directs dans les structures équipées**
- Les établissements répondants estiment que les manifestations professionnelles représentent entre **20 et 25% de leur chiffre d'affaires**

Les nuitées de la clientèle « affaires » en Languedoc Roussillon – 1^{er} semestre 2008

Analyse CRT – Données Provisoires Insee – Direction du Tourisme – Partenaires régionaux.



La clientèle affaires (particulier et groupe) a progressé de + 4,15% au cours du 1^{er} semestre 2008 en Languedoc Roussillon soit un gain de près de 55 900 nuitées. La plus belle progression a été enregistrée au mois de mai (+18%). La clientèle d'affaire représente au 1^{er} semestre 2008 44% de la clientèle totale dans l'hôtellerie traditionnelle.