

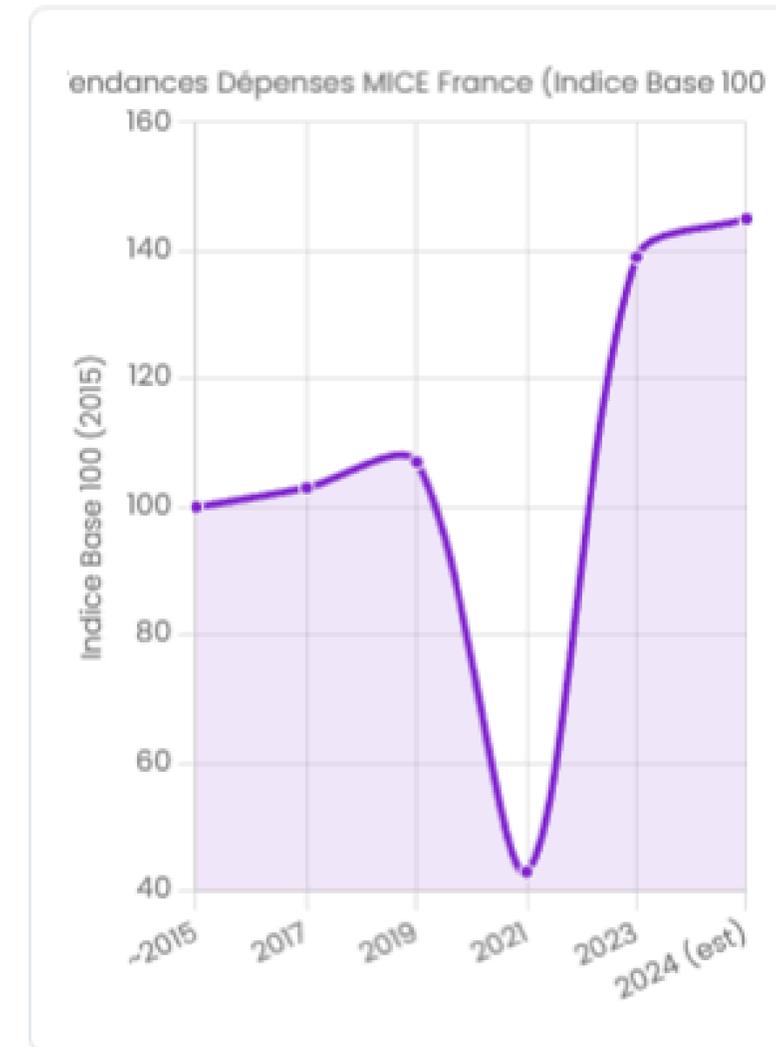
📈 Tendances du Marché Français (10 dernières années)

Le marché français du MICE (Meetings, Incentives, Conferences, Exhibitions) a connu une décennie mouvementée :

- **~2015** : Rationalisation des coûts (56% d'économies), séminaires plus courts et locaux.
- **2016-2019** : Reprise progressive (+1.8% à +3.3% de budget annuel), maintien des optimisations.
- **2020** : Effondrement dû à la pandémie COVID-19.
- **2021** : Activité ralentie (~40% de 2019), reprise timide en fin d'année.
- **2022-2023** : Rebond spectaculaire (+30% de croissance annuelle en 2022), forte demande pour le présentiel. Effet de rattrapage.
- **2024** : Dynamique positive maintenue, portée par des événements comme les JO de Paris.

Conclusion sur 10 ans : Alternance de restrictions, reprise, choc conjoncturel et forte croissance post-crise.

Sources: La Gazette France, UNIMEV, ABC Salles, JDN, Republik Event



Digitalisation et Innovations

La technologie transforme le secteur :

- **Plateformes en ligne** : Essor des sites de réservation (Kactus, ABC Salles...) simplifiant l'organisation.
- **Expériences enrichies** : Applications mobiles événementielles, interactions live (Q&A, sondages), partage social privé.
- **Format Hybride ("Phygital")** : Montée en puissance post-Covid (62% des organisateurs le voient comme l'avenir), intégrant parfois AR/VR.
- **Retour au Présentiel** : Pour les séminaires internes/team building, le 100% physique est privilégié pour recréer du lien ("en vrai, c'est mieux").
- **IA émergente** : Assistants IA pour l'organisation (lieux, planning) et la personnalisation.

Tendance : Équilibre entre le digital (facilitation) et le réel (cohésion).

Sources: Sia Partners, ABC Salles, Bpifrance Le Hub (Kactus), JDN

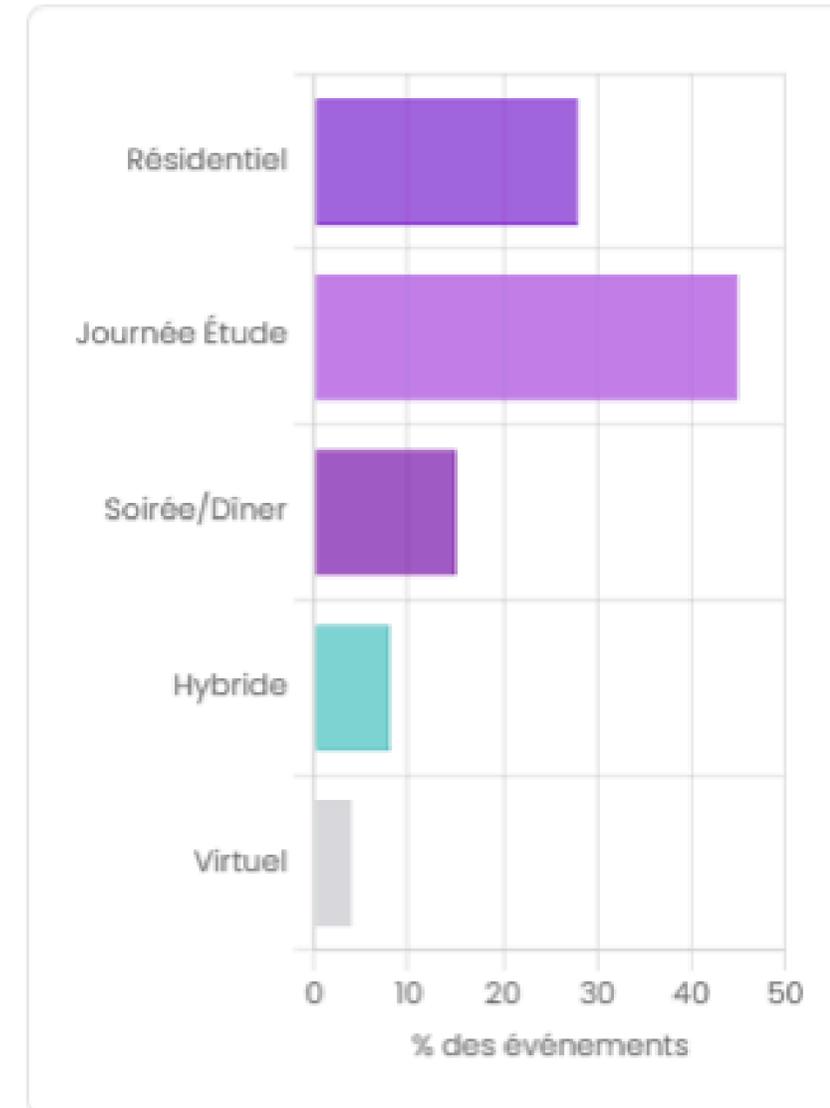


♥ Nouveaux Besoins Post-Covid

La pandémie a redéfini les attentes :

- **Importance du Lien Humain** : Le séminaire devient un élément structurant pour la cohésion (surtout avec le télétravail).
- **Format Résidentiel Plébiscité** : 26-29% des événements en 2022-2023 pour favoriser le temps long et le lien informel.
- **Santé & Sécurité** : Protocoles sanitaires devenus standards.
- **Montée de la RSE** : Plus d'1 organisateur sur 2 intègre des critères durables (circuits courts, éco-responsabilité...).
- **Montée en Gamme** : Recherche d'expériences qualitatives et mémorables, offres "all inclusive" premium.

Sources: Tour Hebdo (Kactus), Bpifrance Le Hub, Républik Event, Assistante Plus



Facteurs d'Influence Majeurs

€ Économie

Forte corrélation avec la conjoncture. Inflation actuelle pèse sur les coûts mais la demande reste résiliente car le séminaire est vu comme un investissement stratégique RH.

*Budget moyen/pers : ~75€ (journée),
~100€ (soirée), ~370€ (résidentiel).*

⚖️ Réglementation

Loi Climat pousse vers des événements plus verts (bilan carbone). Sécurité renforcée depuis 2015. Obligations RH (QVT) favorisent indirectement la cohésion.

👤 Social/Travail

Le télétravail massif renforce le besoin de se retrouver physiquement. Attentes des salariés : sens, bien-être, convivialité.

⚙️ Technologie

Digitalisation (plateformes, apps), IA pour l'organisation, menace de substitution partielle par la visio (pour réunions simples).

🌿 Environnement

Pression pour réduire l'empreinte carbone. Préférence pour les destinations proches/accessibles en train. Offres éco-responsables recherchées (circuits courts, labels).

Sources: Sia Partners, La Gazette France, Baromètre Collock, Tour Hebdo, JDN, Républik Event

Focus Spécifique : Les Vosges

Destination nature avec des atouts spécifiques :

- **Volume** : Des centaines de séminaires/an. Épinal et Vittel dans le top 10 régional congrès. Marché de niche en croissance post-Covid.
- **Demande** : Acteurs locaux/régionaux + entreprises extérieures attirées par le cadre "au vert" et l'authenticité.
- **Offre** : Hôtels séminaires (Épinal, Vittel, Gérardmer, La Bresse), Centre des Congrès Épinal, lieux atypiques (refuges, domaines, Bol d'Air...), prestataires locaux (Maorn, Mobilboard...).
- **Atouts** : Authenticité, nature, calme, coût attractif, accessibilité (TGV 2h15 Paris-Épinal), image positive.
- **Axes d'amélioration** : Notoriété à renforcer (marketing), qualité/modernisation de certains lieux, visibilité en ligne, offre activités/transports.
- **Opportunités** : Tendance décentralisation, quête de vert, complémentarité avec l'Alsace.

Positionnement : Idéal pour séminaires d'équipe (20-100 pers.) cherchant nature et dépaysement, complémentaire aux métropoles voisines.

Sources: Explore Grand Est, sites hôtels locaux (BW La Fayette, Les Vallées...), sites prestataires (Refuge du Sotré, Bol d'Air...)

Acteurs du Marché et Concurrence

Plateformes Digitales

(Kactus, ABC Salles...)

Forces : Rapidité, choix, autonomie, coût.

Faiblesses : Moins de conseil, offre limitée (surtout lieux), standardisation.

Agences Événementielles

(Grands groupes, agences locales)

Forces : Sur-mesure, créativité, clé en main, expertise.

Faiblesses : Coût élevé, processus long, moins adapté aux petits budgets.

Organisation Interne

(Solution "maison")

Forces : Économie, contrôle, connaissance culture.

Faiblesses : Charge de travail, expertise limitée, risque d'amateurisme.

Sources (Analyse Concurrence): Bpifrance Le Hub, Tour Hebdo, Sia Partners, Blog Unexpected