

Instant Pro • Mardi 25 février 2025

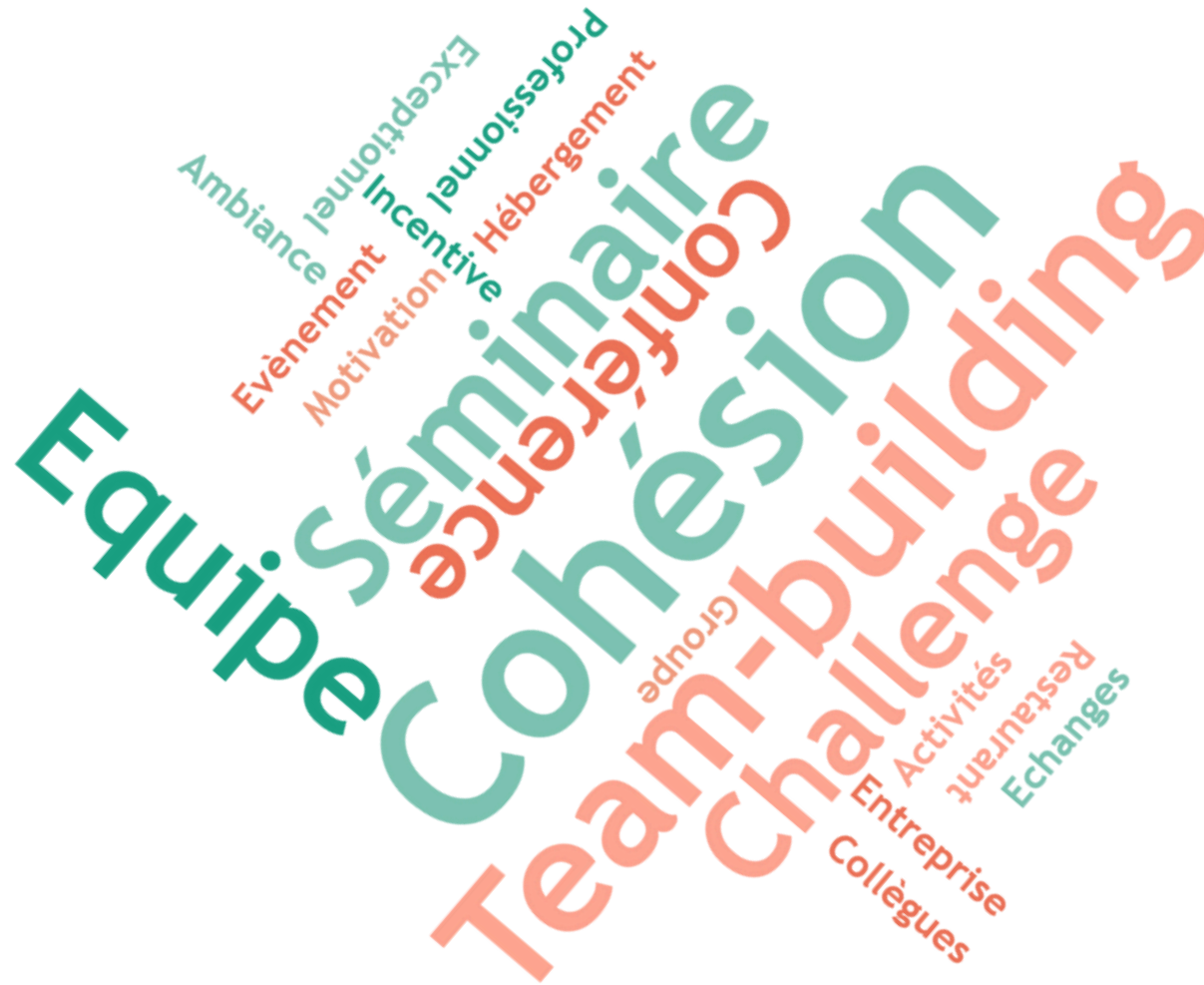
LE MARCHÉ DU TOURISME D'AFFAIRES

en Destination Pornic



Instant Pro • Mardi 25 février 2025

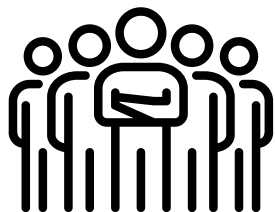
Le tourisme d'affaires : on parle de quoi ?



A word cloud of terms related to business tourism, arranged diagonally from top-left to bottom-right. The words are in various colors (teal, orange, red) and sizes. The largest words are 'Equipe', 'Séminaire', 'Cohésion', 'Team-building', and 'Challenge'. Other words include 'Conférence', 'Groupe', 'Activités', 'Echanges', 'Restauration', 'Entreprise', 'Collègues', 'Ambiance', 'Exceptionnel', 'Incentive', 'Professionnel', 'Hébergement', 'Evènement', and 'Motivation'.

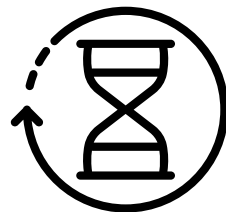
Equipe
Séminaire
Cohésion
Team-building
Challenge
Conférence
Groupe
Activités
Echanges
Restauration
Entreprise
Collègues
Ambiance
Exceptionnel
Incentive
Professionnel
Hébergement
Evènement
Motivation

Le tourisme d'affaires : on parle de quoi ?



Nombre moyen de personnes par entreprise

En général, les séminaires résidentiels et les journées d'étude attirent **entre 10 et 50 participants par entreprise**, selon la taille et le type d'entreprise.



Durée des séjours

Les séminaires résidentiels et les journées d'étude peuvent durer de **1 à 3 jours**, selon les besoins de l'entreprise et la programmation de l'événement.



Prix moyen /jour et /pax € HT

Journée d'étude

24 % Moins de 60 €

44 % Entre 61 € et 100 €

Séminaire résidentiel

56 % Entre 160 € et 200 €

17 % Entre 201 € et 240 €

Instant Pro • Mardi 25 février 2025

Le tourisme d'affaires : les tendances *depuis 2022*

Après le Covid, le marché du tourisme d'affaires est en **mutation**.

Les organisateurs souhaitaient :

- **des lieux plus intimistes et dépayés,**
- **de plus petite capacité,**
- **en quête d'authenticité et de proximité.**



Aujourd'hui nous constatons...

Source : Tourism' Développement, 2024

Instant Pro • Mardi 25 février 2025

Le tourisme d'affaires : les tendances *depuis 2022*

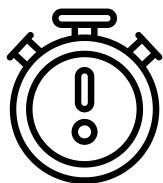
Les entreprises cherchent à **faire vivre des expériences** à leurs collaborateurs : des ateliers créatifs, de bien-être, des jeux d'équipe, des défis sportifs et activités de plein air.



50 % des demandes incluent **au moins 1 activité cohésion/découverte**

Source : Tourism' Développement, 2024

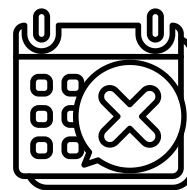
Le tourisme d'affaires : les tendances d'aujourd'hui



délais raccourcis
sur les demandes
de **devis**



réduction du
budget dédié aux
événements pro



demande de **souplesse**
sur les conditions
d'annulation/report



réduction du
nombre de
participants



négoçiation
sur les **prix** et
prestations



directives + fortes
sur la **RSE** et le
développement
durable



réduction de la
durée des
événements



réduction des **activités**
périphériques,
animations...

4 axes de la stratégie de l'Office de Tourisme



Dilution des flux



Désaisonnalisation



Création d'un réseau d'acteurs



Tourisme d'affaires (MICE)

Notre stratégie commerciale



Développer la **croissance** de l'activité groupes affaires & loisirs



Démarcher les entreprises locales

Conquérir de nouveaux clients

Reconquérir et fidéliser nos anciens clients loisirs

Maintenir la qualité de notre image professionnelle et de notre expertise sur l'offre touristique



Intensifier la communication sur les réseaux sociaux

Renforcer la présence dans les réseaux professionnels



Consolider les relations avec nos partenaires & prestataires

➔ Les rendre acteurs du partenariat

Les avantages pour nos partenaires

Devenir la porte d'entrée, la courroie de transmission du tourisme d'affaires sur la destination.



**bénéficier d'une
mise en réseau avec
nos partenaires**



**valoriser votre activité
par notre équipe**
*(pôle commercialisation
entre autres)*



**optimiser vos réservations
sur les ailes de saison**
*(lissage de la fréquentation
sur l'année)*



**augmenter votre
chiffre d'affaires**



**fidéliser, attirer une
clientèle variée**



**profiter d'une double
visibilité sur notre site web
pornic.com : grand public et
groupes**



**mettre en avant vos
prestations sur l'ensemble
du territoire**
(littoral et rétrolittoral)

Instant Pro • Mardi 25 février 2025

Vos interlocuteurs groupes



©Mélanie Chaigneau

Nathalie

Responsable du pôle



©Mélanie Chaigneau

Laëtitia

Assistante commerciale



©DR

Maylis

Commerciale BtoB



©Mélanie Chaigneau

Marine

Assistante commerciale

Les évènements visés en 2025

Salon	Dates	Lieux	Objectifs
So'Event	29-30 avril	Nantes	exposant avec le Domaine de la Gressière et Move ID
Solution CE	18-19 septembre	Nantes	exposant
Réunir	24 septembre	Paris	visiteur
Heavent	4-6 novembre	Paris	visiteur

Instant Pro • Mardi 25 février 2025

Témoignages de partenaires



©DR



©DR

Aurore Dinard

Responsable développement commercial
Le Domaine de la Gressière
La Bernerie-en-Retz



©DR

MOVE ID.
MOVE ID.
MOVE ID.

Antonin Lemonnier

Directeur général
Agence événementielle Move ID
La Plaine-sur-Mer