

BAROMETRE TRIMESTRIEL

MICE

ENQUÊTE AUPRÈS DES STRUCTURES D'ACCUEIL

Enquête réalisée en ligne du 25 novembre 2019 au 31 décembre 2019. Données présentées pour le 3^e trimestre 2019. Échantillon de 29 structures. Ces données ont été redressées, sur la base du nombre de structure par type d'activité afin de correspondre à la réalité du marché wallon.

Rappel : L'offre d'accueil MICE en Wallonie en 2019 regroupe près de 530 établissements pour environ 2400 salles (réunion ou exposition) recensées (pour plus de détails, consulter le descriptif présent dans le baromètre du 1^{er} Trimestre 2019). Ces données concernent seulement l'activité MICE

DYNAMIQUE D'ACCUEIL AU 3^e TRIMESTRE 2019

TAUX D'OCCUPATION DU TRIMESTRE



NIVEAU D'ACTIVITE ET OCCUPATION

Au 3^e trimestre 2019, le **taux d'occupation moyen¹** des salles (réunion/réception) **est estimé à 7%**. Ce taux varie selon le type d'établissement avec en moyenne 3% pour les centres de conférence ou de congrès, 8% pour les hôtels d'affaires, 12% pour les autres hébergements et 7% pour les lieux événementiels (châteaux, musées...).

CARACTERISTIQUES DES ACCUEILS REALISES

Ces évènements connaissent une **durée moyenne de 1,46 jour** et sont de petites tailles : 63% des évènements ont rassemblé moins de 50 personnes. La majorité de l'activité concerne principalement des prestations de type « **séminaires non résidentiels** » avec **47% des prestations** réalisées durant le trimestre contre 22% de séminaire résidentiel, 27% de prestations de programmes d'activités seuls et 1% d'offres d'activités avec hébergement.

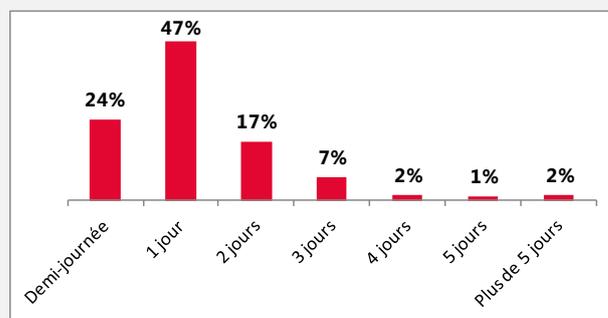
ÉVOLUTION OBSERVEE SUR LE TRIMESTRE

L'activité évolue au cours du trimestre avec **53% des évènements enregistrés sur le mois de septembre** contre respectivement 24% et 23% pour les mois de juillet et août.

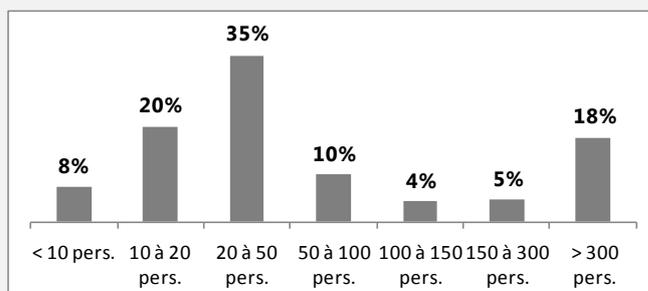
EXTRAPOLATION SUR LE NIVEAU D'ACTIVITE REGIONALE

Sur ce trimestre, la **moyenne d'évènements réalisés par salle** est **de 3.44** avec des différences notables selon les structures. Si l'on extrapole les ratios obtenus à l'ensemble de l'offre wallonne, on peut estimer qu'au **3^e trimestre 2019, 8 102 évènements** ont été accueillis dans les structures MICE de Wallonie.

ÉVÈNEMENTS ACCUEILLIS SELON LA DUREE

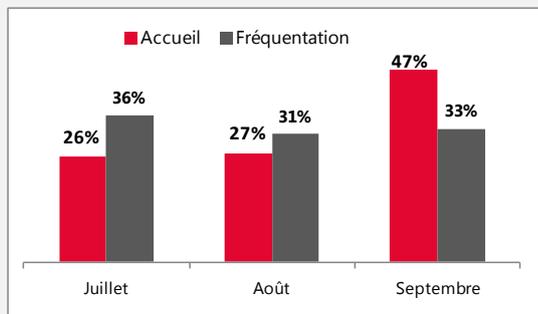


ÉVÈNEMENTS ACCUEILLIS SELON LE NOMBRE DE PARTICIPANTS



¹ Le taux d'occupation correspond au rapport entre le nombre de jours occupés par un évènement et le nombre de jours disponibles à la programmation. Par défaut, le nombre de jours disponible pour un trimestre correspond à 90 jours.

ÉVOLUTION MENSUELLE COMPAREE DES ACCUEILS ET DE LA FREQUENTATION



FRÉQUENTATION AU 3e TRIMESTRE 2019

NIVEAU DE FREQUENTATION

Avec une moyenne de **88 participants par évènement**, toutes structures confondues, la Wallonie comptabilise, au 3e trimestre 2019, **714 060 visiteurs MICE**. La fréquentation a été plus forte sur **le mois de juillet avec 36% de la fréquentation observée** contre 31% en août et 33% en septembre. Au regard des données, on comprend qu'il y a eu, en moyenne, moins d'évènements organisés en juillet qu'en septembre, mais ceux-ci étaient de taille plus importante.

CARACTERISTIQUES DE LA FREQUENTATION

81% des évènements du trimestre ont été organisés par des organisateurs/clients belges dont 82% originaires de Wallonie, 10% de Bruxelles et 6% issus de Flandre.

19% des évènements accueillis ont été organisés pour le compte d'un client étranger. Les marchés français arrivent en 1^{re} position avec 32% des parts de marché contre 22% pour le marché néerlandais. Suivent les marchés allemands et britannique avec respectivement 14% 11% des parts de marché. Le marché luxembourgeois comptabilise 4% de part de marché. 17% du marché est lié à un client d'une autre nationalité.

DYNAMIQUE COMMERCIALE AU 3e TRIMESTRE 2019

INDICATEURS COMMERCIAUX

Au cours du 3e trimestre 2019, les établissements ont reçu en moyenne **10,6 demandes de location par salle**. Ce ratio diffère suivant le type de structure avec davantage de demandes pour les hôtels d'affaires et les autres hébergements sur ce trimestre avec respectivement 21.2 et 9.9 demandes/salle.

Le taux de conversion commercial, qui exprime le rapport entre le nombre de demandes reçues et le nombre de contrats signés², est de **31%** pour ce trimestre. Ce taux est très fort pour les autres lieux événementiel et les autres types d'hébergement sur ce trimestre.

Le taux de refus est de 41%. Il exprime la part des structures déclarant avoir refusé au moins un évènement sur le trimestre. Ces refus ont principalement été effectués en raison d'une indisponibilité de salles pour 58% des établissements concernés, ou d'une prestation inadaptée à la demande pour 25% d'entre eux.

INDICATEURS COMMERCIAUX SELON LE TYPE D'ETABLISSEMENT

Établissements	Demandes de location par salle	Taux de conversion
Centres de congrès	-	-
Hôtels d'affaires	21.18	21%
Lieux événementiels	2.35	61%
Autres hébergements	9.82	58%

PART DES NOUVEAUX CLIENTS

36%
Global

ns
Centres de
Congrès

26%
Hôtels
d'affaires

30%
Autres
hébergements

48%
Lieux
événementiels

² Attention, il peut exister un décalage entre les 2 données dans la mesure où certaines demandes exprimées durant le trimestre peuvent être validées lors d'un autre trimestre.

ENQUÊTE AUPRÈS DES STRUCTURES D'ACCUEIL



LE FONDS EUROPÉEN DE DÉVELOPPEMENT RÉGIONAL ET LA WALLONIE INVESTISSENT DANS VOTRE AVENIR

PARCOURS D'ACHAT

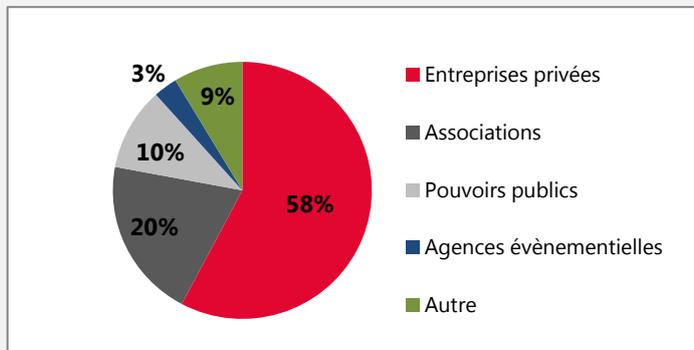
Le poids de l'intermédiation commerciale est faible sur le 3^e trimestre 2019. **72% des structures estiment que les événements organisés ont été gérés en direct avec le client final** et 28% ont été gérés par un binôme client final/organisateurs d'événements.

La fidélité des clients est faible sur ce trimestre avec 36% des événements organisés par des clients déjà venus dans l'établissement. Cette fidélité varie selon le type de structure (cf. le graphique « Part des nouveaux clients »)

PROFIL DES ENTREPRISES ORGANISATRICES D'ÉVÉNEMENTS AU COURS DU TRIMESTRE

58% des événements organisés durant le 3^e trimestre 2019 sont le fait d'entreprises privées. Les associations ne sont à l'origine que de 20% des événements organisés et 10% proviennent des pouvoirs publics. Ce chiffre diffère selon le type d'établissement avec 70% des événements organisés par des entreprises privées pour l'hôtellerie d'affaires et centres de congrès.

PROFIL DES ENTREPRISES ORGANISATRICES

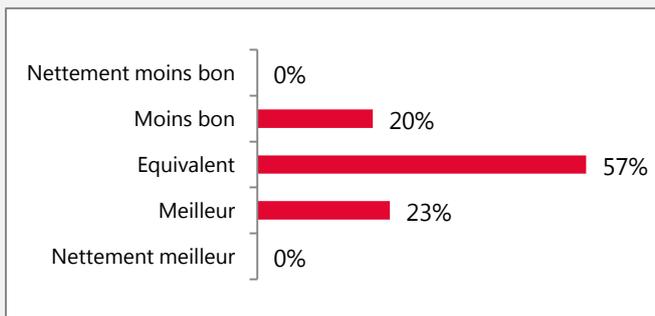


RATIOS ÉCONOMIQUES POUR LE 3^e TRIMESTRE 2019

Remarque : en raison de la faiblesse des échantillons, les chiffres communiqués expriment une tendance. Les prochaines données du baromètre permettront de conforter les résultats obtenus.

PERCEPTION DU TRIMESTRE

Quel est votre sentiment sur le niveau d'activité du trimestre par rapport au même trimestre l'an dernier ?



PART DES AVIS « MEILLEUR ET NETTEMENT MEILLEUR »



UN CHIFFRE D'AFFAIRES MOYEN VARIABLE SELON LE TYPE DE STRUCTURE

Tout type de prestations (avec ou sans nuitées), le **CA/participant est de 100€**.

Concernant les lieux événementiels et les autres hébergements, le CA/participant, tout type de prestations confondues est de **105€/participant**.

Concernant l'hôtellerie d'affaires et toutes prestations confondues (avec ou sans nuitées), le CA/participant est de **275€**.

A noter, la durée moyenne est supérieure au 3^{ème} trimestre.

A noter : à échantillon constant entre le trimestre 2 et le trimestre 3 la dépense moyenne passe de 123€/participant à 145€/participant.

Nota : Les différences sont fortes selon le type d'activité, mais le panel ne permet pas de présenter des données plus globales.

PORTRAIT CROISÉ DES ÉTABLISSEMENTS AU 3^e TRIMESTRE 2019

CENTRES DE CONFERENCE ET CONGRES – 2 répondants	HOTELS D'AFFAIRES – 14 répondants
<ul style="list-style-type: none"> > Taux d'occupation des salles : 3% > Durée moyenne évènement : 2.3 jours > Nbre moyen de participants aux évènements : Non Significatif > Taux de clients « belges » : <98% > Taux d'intermédiation : 10% > Taux de fidélité des clients : 76% > Taux de programmation « Entreprises privées » : 70% > Taux de programmation « Associations » : 10% 	<ul style="list-style-type: none"> > Taux d'occupation des salles : 7% > Durée moyenne évènement : 1,1 jours > Nbre moyen de participants aux évènements : 29 pers. > Taux de clients « belges » : 56% > Taux d'intermédiation : 10% > Taux de fidélité des clients : 74% > Taux de programmation « Entreprises privées » : 70% > Taux de programmation « Associations » : 1%
LIEUX EVENEMENTIELS – 9 répondants	AUTRES HEBERGEMENTS – 4 répondants
<ul style="list-style-type: none"> > Taux d'occupation des salles : 6% > Durée moyenne évènement : 1.5 jours > Nbre moyen de participants aux évènements : 131 pers. > Taux de clients « belges » : <98% > Taux d'intermédiation : 37% > Taux de fidélité des clients : 52% > Taux de programmation « Entreprises privées » : 32% > Taux de programmation « Associations » : 22% 	<ul style="list-style-type: none"> > Taux d'occupation des salles : 11% > Durée moyenne évènement : 2 jours > Nbre moyen de participants aux évènements : 31 pers. > Taux de clients « belges » : 93% > Taux d'intermédiation : 3% > Taux de fidélité des clients : 70% > Taux de programmation « Entreprises privées » : 90% > Taux de programmation « Associations » : 3%

DYNAMIQUES COMPARÉES ET ÉVOLUTIONS TRIMESTRIELLES

Remarque : en raison de la faiblesse des échantillons, les chiffres communiqués expriment une tendance. Les analyses annuelles du baromètre permettront de conforter les résultats obtenus.

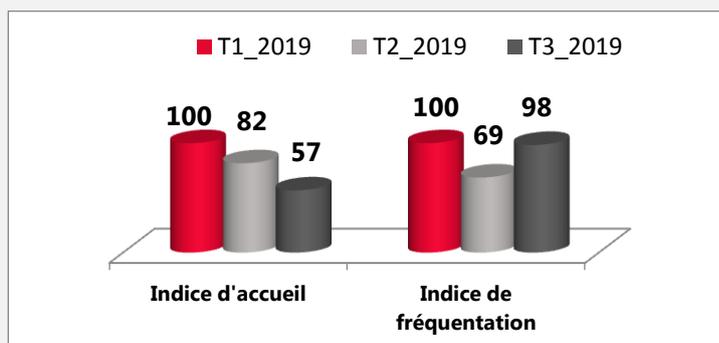
Variation T2 à T3

Taux d'occupation
+1 pt

Durée moyenne des accueils
+26%

Demande de location par salle
+3%

ÉVOLUTION COMPAREE DES EVENEMENTS ET DE LA FREQUENTATION – INDICE 100 = T1 2019



ÉVOLUTION COMPAREE MENSUELLE DES EVENEMENTS ET DE LA FREQUENTATION

