

# BAROMETRE TRIMESTRIEL

## MICE

### ENQUÊTE AUPRÈS DES STRUCTURES D'ACCUEIL

Données présentées pour l'année 2019. Ces données ont été recueillies à partir de réponses issues de 141 structures tirées des baromètres trimestriels. Un redressement a été réalisé sur la répartition de l'offre par type de structure. **L'étude a mis en évidence une période d'exploitation moyenne de 315 jours d'activité.** L'offre d'accueil MICE en Wallonie en 2019 regroupe près de 530 établissements pour environ 2400 salles (réunion ou exposition) recensées. Précaution de lecture : l'ensemble des données présentées ici concernent seulement les activités MICE. Les activités hors contexte MICE des structures présentées ne sont pas intégrées dans ces données.

#### DYNAMIQUE D'ACCUEIL EN 2019

##### TAUX D'OCCUPATION DE L'ANNEE



##### NIVEAU D'ACTIVITE ET OCCUPATION

Sur l'année 2019, le **taux d'occupation moyen<sup>1</sup>** des salles (réunion/réception) en MICE **est estimé à 7%**. Ce taux varie selon le type d'établissement avec en moyenne 9% pour les centres de conférence ou de congrès, 15% pour les hôtels d'affaires, 7% pour les autres hébergements et 4% pour les lieux événementiels (châteaux...).

##### CARACTERISTIQUES DES ACCUEILS REALISES

Ces événements connaissent une **durée moyenne de 1,16 jour** et sont de petites tailles : 60% des événements ont rassemblé moins de 50 personnes mais 18% plus de 150 personnes. La majorité de l'activité concerne des prestations de type « **séminaires non résidentiels** » avec **76% des prestations** réalisées durant l'année contre 14% de séminaire résidentiel et 8% de prestations de programmes d'activités seuls.

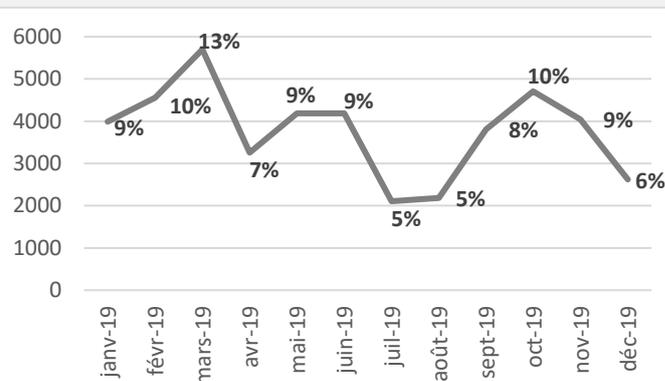
##### ÉVOLUTION OBSERVEE SUR L'ANNEE

**45 370 événements MICE** ont été accueillis dans les structures de Wallonie.

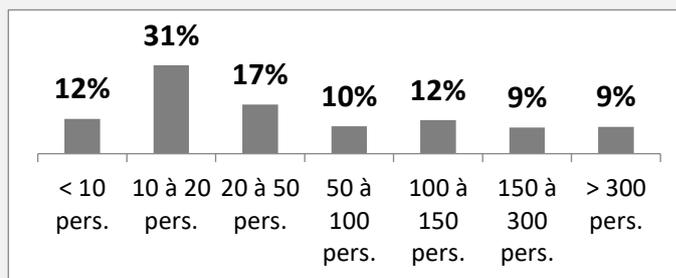
L'activité connaît des variations sur l'année avec un pic d'événements enregistrés en mars **13% des événements enregistrés sur ce mois.** Le 1<sup>er</sup> trimestre représente 31% événements annuels réalisés contre 26% pour le trimestre 2 et 25% pour le trimestre 4. Le 3<sup>ème</sup> trimestre (Juillet à Septembre) est ne compte que 18% des événements réalisés et est marqué par la période des congés estivaux sur le volet MICE.

Sur l'année, la **moyenne d'événements réalisés par salle** est **de 19** avec des différences notables selon les structures.

##### ÉVOLUTION DU NOMBRE D'ÉVÉNEMENTS ACCUEILLIS SUR L'ANNEE



##### ÉVÉNEMENTS ACCUEILLIS SELON LE NOMBRE DE PARTICIPANTS



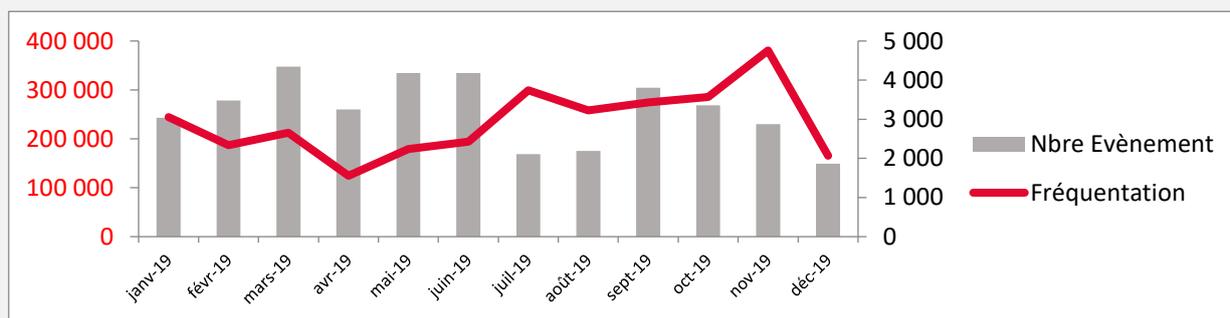
<sup>1</sup> Le taux d'occupation correspond au rapport entre le nombre de jours occupés par un événement et le nombre de jours disponibles à la programmation. Par défaut, le nombre de jours disponible pour un trimestre correspond à 90 jours.

## FRÉQUENTATION ANNEE 2019

### NIVEAU DE FREQUENTATION

Avec une moyenne de **67 participants par évènement**, toutes structures confondues, la Wallonie a accueilli sur l'année 2019 **3 045 870 visiteurs MICE**. La fréquentation a été plus forte sur le **4<sup>ème</sup> trimestre avec un pic de 14% de la fréquentation observé en novembre**. Le 4<sup>ème</sup> trimestre comptabilise 36% de la fréquentation contre 24% pour le 1<sup>er</sup> trimestre et 23% pour le 3<sup>ème</sup> trimestre. Au regard des données, il y a eu moins d'évènements organisés sur le 4<sup>ème</sup> trimestre, mais ceux-ci étaient de taille supérieure.

### ÉVOLUTION MENSUELLE COMPAREE DES ACCUEILS ET DE LA FREQUENTATION



### CARACTERISTIQUES DE LA FREQUENTATION

94% des évènements de l'année ont été organisés par des organisateurs/clients belges dont 72% originaires de Wallonie, 17% de Bruxelles et 11% issus de Flandre.

**6% des évènements accueillis ont été organisés pour le compte d'un client étranger.** Les marchés français et néerlandais arrivent en 1<sup>re</sup> position avec respectivement 33% et 22% des parts de marché.

## DYNAMIQUE COMMERCIALE SUR L'ANNEE 2019

### INDICATEURS COMMERCIAUX

Au cours de l'année 2019, les établissements ont reçu en moyenne **12 demandes de location par salle**. Ce ratio diffère suivant le type de structure avec davantage de demandes pour les hôtels d'affaires avec 18 demandes/salle.

**Le taux de conversion commercial**, qui exprime le rapport entre le nombre de demandes reçues et le nombre de contrats signés<sup>2</sup>, est de **42%** pour l'année. A partir de ce ratio, on analyse qu'en moyenne 97% des contrats signés sont commercialisés sur l'année.

**Le taux de refus est de 39%**. Il exprime la part des structures déclarant avoir refusé au moins un évènement sur l'année. Ce taux a été très fort sur les trimestres 2 et 3 de 2019 avec 46% et 41% de refus.

### INDICATEURS COMMERCIAUX SELON LE TYPE D'ÉTABLISSEMENT

Établissements	Demandes de location par salle
Centres de congrès	15
Hôtels d'affaires	18
Lieux événementiels	8
Autres hébergements	5

### PART DES EVENEMENTS ORGANISES PAR DES NOUVEAUX CLIENTS



<sup>2</sup> 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 marqué sur l'année 2019.

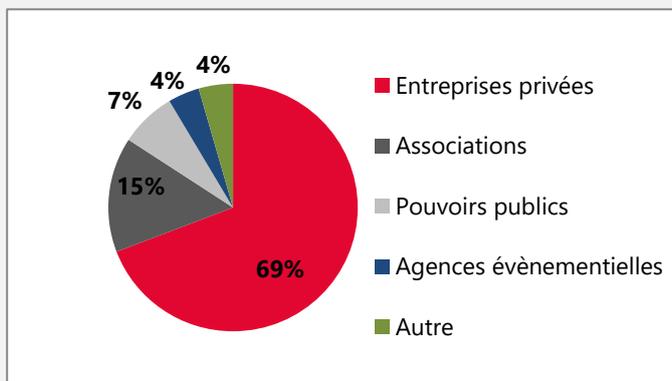
72% des structures estiment que les événements organisés ont été gérés en direct avec le client final, **28% ont été gérés, in fine, par un binôme client final/organisateur d'événements.**

**La fidélité des clients est très forte avec 68% des événements organisés par des clients déjà venus** dans l'établissement. Cette fidélité varie selon le type de structure (cf. graphe « Part des nouveaux clients »)

## PROFIL DES ENTREPRISES ORGANISATRICES

**69% des événements organisés durant l'année 2019 sont le fait d'entreprises privées.** Les associations ne sont à l'origine que de 15% des événements organisés ex.aecquo avec les pouvoirs publics. Ce chiffre diffère selon le trimestre avec 62% des événements organisés par des agences événementielles réalisée sur le trimestre 1 et 45% des événements réalisés par les pouvoirs publics sur le trimestre 4.

### PROFIL DES ENTREPRISES ORGANISATRICES



## DYNAMIQUES COMPARÉES DE L'ACTIVITE TRIMESTRIELLE

### VARIATION ANNUELLE DES EVENEMENTS ACCUEILLIS

Les trimestres 1 et 4 sont au cœur de l'activité d'accueil des centres de conférences et de congrès ainsi que des hôtels d'affaires. Ainsi, et respectivement 60% et 63% des accueils réalisés par ces structures ont été réalisés d'une part entre janvier et mars 2019 et d'autres part entre octobre et décembre.

A contrario, les structures « autres types d'hébergement » ont concentré leurs activités d'accueil sur les trimestres 2 et 3 avec 63% de leurs événements accueillis entre mars et août. Concernant l'activité des lieux événementiels, la majorité des événements ont été réalisés de juillet à décembre sur les trimestres 3 et 4.

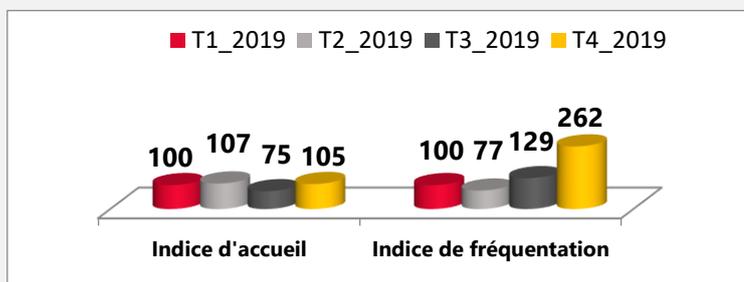
**CLIENTS ETRANGERS :** Comparativement aux autres trimestres, le trimestre 3 a recensé un fort niveau d'événements organisés par des clients étrangers avec 19% des événements organisés par un client étranger versus moins de 5% pour les autres trimestres.

**POIDS DE L'INTERMEDIATION :** Comparativement aux autres trimestres, le trimestre 4 relève un niveau d'intermédiation supérieur aux autres trimestres avec 51% des événements organisés par un binôme « client+ agences événementielles » contre 21% en moyenne sur les autres trimestres.

**PROFILS DES CLIENTS :** En 2019, les entreprises privées ont réalisé la majorité de leurs événements sur les trimestres 1,2 et 4 avec une baisse d'événements sur le T3 (été). A contrario les événements des associations ont principalement été réalisés sur le T3 et ceux des pouvoirs publics ont été en moyenne majoritairement programmés sur le T4.

**PRESTATIONS REALISEES :** En 2019, le trimestre 3 est fortement axé sur des prestations de type « séminaire résidentiel » ou « programme d'activités » simple ou avec hébergement qui représentent 53% des prestations contre moins de 20% sur les autres trimestre.

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



### ÉVOLUTION COMPAREE DE LA REPARTITION DES EVENEMENTS SELON LE TRIMESTRE

Type d'établissements	T1	T2	T3	T4
Autres hébergements	21%	30%	33%	15%
Centres de congrès (participants)	28%	28%	13%	30%
Hôtels d'affaires	22%	18%	19%	41%
Lieux événementiels	18%	19%	31%	32%

## CHIFFRES CLÉS ANNÉE 2019

## L'ACTIVITÉ MICE EN WALLONIE



**525 structures**  
**2 360 salles**

### 4 types

	 Centres congrès et conférence	 Lieux évènementiel	 Hôtels d'affaires	 Autres hébergements
% structures	<b>13%</b>	<b>51%</b>	<b>22%</b>	<b>22%</b>
% salles	<b>21%</b>	<b>43%</b>	<b>24%</b>	<b>12%</b>
% capacités	<b>44%</b>	<b>42%</b>	<b>10%</b>	<b>4%</b>

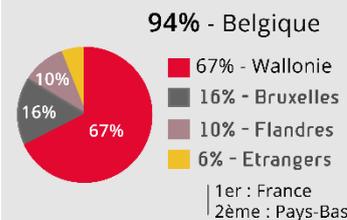


**45 400**  
**Évènements**

**3 050 000**  
**Participants**



### Origine de l'organisateur



### Taux d'occupation moyen des salles

**7%**

### Durée moyenne évènements

**1.2 jours**



### Centres congrès et conférence

- 33% des évènements
- 34% des participants
- 69 pers/ évènement
- 9% taux occupation
- 0.9 jours / évènement
- 38% évènement >100 pers
- 15% de nouveaux clients
- Activité forte au T1 et T4



### Lieux évènementiel

- 23% des évènements
- 40% des participants
- 114 pers/ évènement
- 4% taux occupation
- 1.2 jours / évènement
- 42% évènement >100 pers
- 48% de nouveaux clients
- Activité forte au T3 et T4



### Hôtels d'affaires

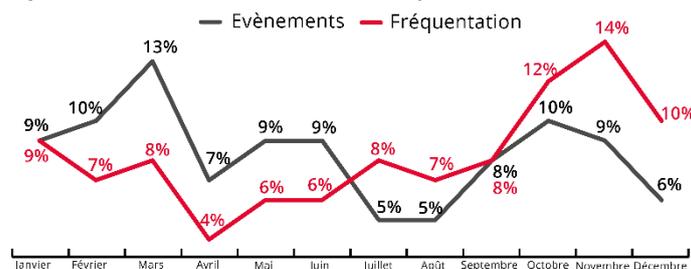
- 35% des évènements
- 22% des participants
- 42 pers/ évènement
- 10% taux occupation
- 1.25 jours / évènement
- 71% évènement <50 pers
- 36% de nouveaux clients
- Activité forte au T1 et T4



### Autres hébergements

- 9% des évènements
- 5% des participants
- 42 pers/ évènement
- 7% taux occupation
- 1.65 jours / évènement
- 77% évènement <50 pers
- 36% de nouveaux clients
- Activité forte au T2 et T3

### Répartition des évènements et de la fréquentation sur l'année 2019



**T1 : 31% - 24%**    **T2 : 26% - 16%**    **T3 : 18% - 23%**    **T4 : 25% - 36%**

 **Avril à septembre : 44% - 40%**     **Octobre à mars : 56% - 60%**

### PRESTATIONS



### INTERMÉDIATION FAIBLE

**72%** Gestion directe client