

## Synthèse de l'étude de marché Clientis 2014 sur le tourisme d'affaires

Depuis 2008, Clientis réalise des études de marché auprès de planificateurs d'évènements du Québec et de l'Ontario, au sein des entreprises, des associations et des agences. Nous mettons en lumière leurs besoins et découvrons les tendances qui se dessinent pour les prochaines années. En 2014, nous avons effectué plus de 2 000 appels et récolté plus de 220 sondages. Nous avons pu en tirer des statistiques intéressantes et effectuer un benchmark avec les résultats des années précédentes. Consultez-nous pour passer **des constats de l'étude aux conseils**. Cela nous fera plaisir de vous aider !

### 1. Quelques Chiffres

- **57,6%** des planificateurs organisent **plus de 5 évènements** par an contre 52% en 2013 et 35% en 2008.

Le nombre d'évènement entre 2 et 9 par an a augmenté et **le tourisme d'affaires se porte bien chez nous!** Les **congrès** et **réunions d'affaires (Conseils d'administration et réunions)** sont les évènements les plus représentatifs du marché puisqu'ils sont organisés par 71% des répondants. Peu de variation sur le type d'évènements fut constatée par rapport aux années précédentes.

En 2013, le temps de planification était de plus d'un an pour les associations mais réduit au niveau des entreprises et des agences. Cette année, ce sont :

- 16,2% des planificateurs contre 21% l'année dernière, qui planifient moins de 3 mois à l'avance,
- **27%** s'y prennent plus d'un an à l'avance

Quant au choix de la destination des planificateurs québécois **la tendance de 2013 se maintient** alors qu'en 2008 la ville de Québec était la destination préférée de cette cible :

- 1<sup>er</sup> – **Montréal** accueil **52,4%** des planificateurs,
- 2<sup>ème</sup> – **Toronto**,
- 3<sup>ème</sup> – **La ville de Québec.**

En 2013, c'est **l'emplacement** qui était en 1ère position parmi les critères de choix de destination avec un taux de réponses de 26% et **la tendance se confirme avec un taux de 39% en 2014!**

En investissant dans **l'étude de marché 2014** de Clientis, vous aurez l'opportunité d'avoir **une vision complète** du marché de la planification événementielle et ses **évolutions et tendances passées et futures** pour vous aider dans vos décisions d'affaires.

### 2. Tendances et clés pour s'adapter aux nouvelles conditions du marché

Les planificateurs souhaitent être compris vite et bien ! Il s'agit **d'aller au-delà de la personnalisation de l'approche et d'être perspicace.**

**Le budget limité** des planificateurs engendre des changements de formats tels que :

- limiter le nombre de participants,
- rediriger certains d'entre eux vers des réunions virtuelles
- organiser des réunions d'affaires multi-entreprises.

À une époque où la santé est l'une des préoccupations majeures en milieu de travail, les réunions gagnent à être réorganisées en sous-groupes qui se rencontrent autrement, que ce soit debout, sur des ballons d'exercice ou encore inclure des activités pour s'oxygéner le cerveau comme des réunions à l'extérieur. Des réunions plus courtes sont aussi encouragées.

Les congressistes ne se contentent plus d'être de simples observateurs lors des réunions et congrès. Les programmes interactifs pour appareils mobiles et les Tweetwalls (projections des tweets) où les participants sont appelés à réagir en temps réel font partie des innovations interactives qui remportent beaucoup de succès.

Nous avons distingué 4 éléments clés :

- Proposer du **Bleisure (Business + loisir) et des activités physiques** faciles et rapides à effectuer.
- Intégrer **les transferts d'exigences** : les planificateurs, subissant régulièrement de la pression, vont projeter les attentes sur les fournisseurs. Ces derniers doivent démontrer une réactivité à toute épreuve et leurs livrables doivent être impeccables !
- Adopter une **communication multi-canal**, d'autant plus vrai avec les nouvelles contraintes de **la loi C-28.**
- Démontrer de la **créativité** pour faire face à des **contraintes réelles** en termes de temps, ressources humaines et financières. Établir de réels partenariats avec les planificateurs.

Contactez-nous ! **514 832-0811**

[info@clientis.ca](mailto:info@clientis.ca) / [www.clientis.ca](http://www.clientis.ca)

**Ressour-C, mieux vivre en entreprise,**  
*des modules à intégrer à vos évènements*

