



Les métiers : agences et intermédiaires professionnels spécialisés dans l'organisation d'événements privés et professionnels

Contexte et marché

La filière aujourd'hui

✦ Le recours à des professionnels pour l'organisation d'événements privés (mariage, anniversaire, réception, fête religieuse, etc.) est une pratique qui tend à se démocratiser. Disposant d'un savoir-faire touristique reconnu, d'une structure de coûts compétitive et d'infrastructures disponibles hors-saison, la région Med représente un nouveau débouché pour la gestion événementielle privée, mais aussi professionnelle (congrès, séminaires, *team building*, etc.).

Le positionnement Med actuel

✦ La croissance exponentielle du tourisme balnéaire représente pour les pays Med une source vitale de devises et d'emplois. Ces activités sont cependant marquées par une forte saisonnalité, les performances touristiques hors-saison restant très inférieures à leur potentiel ;

✦ Une offre événementielle privée sur ces sites de bord de mer permettrait d'accroître la rentabilité des infrastructures existantes et de fidéliser les personnels qualifiés (emploi permanent).

✦ Obstacles : attrait limité de stations balnéaires sans enracinement urbain/vie culturelle pendant la période creuse ; infrastructures parfois inadaptées pour ce type de tourisme ; mobilisation nécessaire de prestataires connexes (restauration, animation).

Marchés potentiels : Clientèle étrangère privée surtout, *team building* pour entreprises.

Débouché local



Export

La Méditerranée: pourquoi, comment ?

Des infrastructures disponibles en basse saison

✦ De grandes capacités d'accueil : futures stations balnéaires marocaines, sites balnéaires tunisiens, *resorts* égyptiens (méditerranéens et Mer Rouge), Aqaba en Jordanie, Eilat en Israël, et les *resorts* méditerranéens turcs ;

✦ Des prix compétitifs ; une météo clémente toute l'année ; une grande proximité géographique, linguistique et culturelle combinée à de bonnes dessertes depuis l'Europe.

Un tourisme à double détente

✦ Un produit d'appel avec d'importantes retombées : fidélisation (participant à un séminaire d'entreprise qui revient dans le même hôtel avec sa famille), pérennisation des activités connexes (restauration, animations, divertissement, commerces) ;

✦ Un marché potentiel immense : à titre d'exemple, le marché du mariage représentait en France en 2004 près de 265 000 mariages, soit 25 millions de convives, et un chiffre d'affaires de plus de 5 milliards d'euros (liste de mariage et organisation de la réception, étude Xerfi, janvier 2005), soit environ 19 000 euros par mariage.

Une diversification de l'offre touristique appuyée par les autorités

✦ Face à la réduction de la durée moyenne de séjour des touristes et à la baisse des taux d'occupation, la stratégie du gouvernement tunisien s'oriente par exemple vers une diversification de l'offre.



ANIMA Investment Network

Ensemble pour une Méditerranée compétitive

pour le programme

INVEST
in med



Ils l'ont fait : histoires de pionniers

Fêtes privées : destination Tunisie avec Insolita Agency

Depuis la France, l'agence Insolita Agency, installée à Paris, organise en Tunisie divers événements privés (mariages, anniversaires de mariage, barmitzva, soirées privées...).

Il s'agit à la fois d'offrir un service de qualité, personnalisé, et de faire découvrir la Tunisie autrement. A l'aide de partenaires en Tunisie, l'agence organise par exemple un mariage sur mesure (dans une villa, sur la plage, dans le désert, etc.).

L'étape suivante pourrait être d'industrialiser la filière en proposant des packages standard et à bas prix en partenariat avec des sociétés de transport (vol charter pour les invités), et les hôteliers, restaurateurs et animateurs locaux.

Une offre locale pour événements privés et professionnels

L'offre existe également sur le plan local.

Les entreprises Egypt Event et Eventers, toutes deux basées au Caire, sont spécialisées dans la gestion et l'organisation d'événements professionnels et privés en Egypte : rencontres d'affaires, conférences, cérémonies, expositions mais aussi mariages, concerts et anniversaires.

En Tunisie, la société Voyages Aventures, basée à Nabeul propose d'organiser séminaires, événements, réunions, ou encore des team-building, comme par exemple des chasses au trésor en équipe à Sidi Bou Saïd, dans la médina de Tunis, Hammamet, Djerba ou Tozeur.

Wedding planner à Marrakech

Certains entrepreneurs se sont installés dans le pays-hôte des événements. Marrakech-Bubbles est une agence de *wedding planners* fondée par Séverine de Freycinet à Marrakech. L'agence a pour but de faciliter la conception et l'organisation de mariages au Maroc (préparer le mariage, contacter les prestataires, conseiller les futurs mariés, organiser la réception, etc.).

Une autre société basée elle aussi à Marrakech, Instants Magiques, propose le même type de service.

Pour aller plus loin... (liens utiles, ressources, contacts)

- ✦ *La filière tourisme dans les pays méditerranéens*, étude ANIMA n°17 : téléchargeable gratuitement sur www.anima.com
- ✦ Meditour, forum méditerranéen du Tourisme organisé par les Chambres de Commerce méditerranéennes (www.ascame.org)
- ✦ Insolita Agency (www.perfectdays.fr)
- ✦ Marrakech-Bubbles (www.marrakech-bubbles.com)
- ✦ Instants magiques (www.instantsmagiques-marrakech.com)
- ✦ Egypt Event (www.egyptevent.com)
- ✦ Eventers (www.eventers-eg.com)

