

SÉMINAIRES  
Business Events  
Salon / Workshop

## DOSSIER DE PRESSE

Séminaires Business Events

16ÈME ÉDITION

7 ET 8 FÉVRIER 2019 AU  
CENTRE DE CONGRÈS DE LYON

SBE : UN ACTEUR MAJEUR DE  
L'ÉVÉNEMENTIEL EN RHÔNE-  
ALPES/AUVERGNE/PACA

AU CŒUR DE L'INNOVATION ET  
DE LA NOUVEAUTÉ

## Séminaires Business Events devient le plus important Salon du Tourisme d'Affaires en région.

Séminaires Business Events (SBE) est un salon dédié aux hôtels et lieux événementiels, prestataires de services, agences incentive. Son enjeu est d'être un carrefour d'échanges privilégiés, mais aussi de rencontres annuelles avec les entreprises donneuses d'ordres.

### Un bilan 2018 positif

- 1 423 visiteurs sur accréditation.
- 43% des visiteurs étant des entreprises de plus de 100 salariés.
- 165 exposants.
- 7 conférences animées par des professionnels reconnus et la mise en place d'un mur interactif.
- Technologie RFID sous la forme de bracelets connectés qui permet :
  1. aux exposants de comptabiliser et qualifier en temps réel la base de données générée par les visites sur les stands ;
  2. aux visiteurs de disposer de la documentation de l'exposant visité.
- 1 soirée pour networker, rencontrer, échanger.





## Pour l'édition 2019, un enjeu : dépasser les 1 500 visiteurs et offrir plusieurs temps forts.

### Espace exposition

Plus de 160 exposants : hôtels, lieux de réception, traiteurs, agences événementielles, incentives et autres prestataires spécialisés présenteront leurs nouveautés.

### Corner startup

Cette édition met en lumière l'innovation et la création et donne l'opportunité aux visiteurs de découvrir les jeunes pousses qui participeront à l'événementiel de demain.

### Rendez-vous Top Acheteurs

SBE invite des Top Acheteurs venant de France et d'Europe et organise les rendez-vous avec des exposants qualifiés, sélectionnés au préalable.

### Conférences

7 nouvelles conférences auront lieu pendant les 2 jours de salon. Les thèmes abordés s'adressent à un large public de manager, communicant, RH ou entrepreneur.

### Bracelet connecté

La technologie RFID a été un franc succès en 2018, plus de 6 500 contacts ont été recueillis par les exposants ayant opté pour cette solution.

### Soirée

SBE propose aux exposants une soirée privée pour se connaître et vivre un moment convivial.

Séminaires Business Events est l'**unique salon de la région Auvergne Rhône-Alpes** pour les professionnels de l'événementiel. Depuis 16 ans, cet événement permet d'échanger en une seule fois avec de nombreux prestataires, de trouver des idées d'animation et de découvrir les tendances du marché.

Plus qu'un simple salon, SBE se positionne comme un réel partenaire du MICE en Rhône-Alpes, Auvergne et PACA.



# Focus sur le tourisme d'affaires à Lyon

Lyon, sa métropole dans le département du Rhône, 2ème centre économique après Paris a vu son **activité MICE exploser** depuis ces dernières années malgré la crise.

Au classement ICCA, Lyon gagne 5 places au classement Europe et 12 places au classement Monde confortant sa 2ème place derrière Paris dans un marché des grands congrès internationaux extrêmement concurrentiel. 2017 a vu notamment l'accueil de **10 grands congrès internationaux de plus de 1 000 participants**.

Avec près de 5 millions de nuitées hôtelières, 2017 a vu de nouveau une **fréquentation en progression de 4%**. Le taux d'occupation progresse également de 3,6% dans un parc hôtelier relativement stable mais qualitatif où 35% des capacités classées sont en 4 et 5 étoiles. Depuis 10 ans le nombre de chambres est passé de 12 000 à 18 866 dont plus de 4 000 chambres en 4 et 5\*.

Des équipements modernes, hébergement de plus en plus qualitatif, un aéroport qui dépasse la barre des 10 millions de passagers annuels en 2017, font de la région **un acteur de plus en plus présent dans le tourisme d'affaires**.

Plus de 190 000 journées congressistes en 2017 prouvent le dynamisme de Lyon et sa région. Si la ville attire les congrès, elle ne manque pas non plus d'attraits pour les **séminaires et événements d'entreprises de toutes tailles**.

L'offre hôtelière grandissante et l'**apparition de nouveaux lieux décalés** permettent de développer une activité dense pour tous les professionnels de la meeting industry...

Comme chaque année de nouveaux exposants, des grands noms, nous rejoignent :

Intercontinental Hotel Dieu  
Boscolo Exedra  
Chateau Talluy  
Evolution 2  
Villages Clubs du Soleil  
Musée du Chocolat Sève Musco  
Oscar les Puces

IFLY Lyon et Marseille  
Parc de Courzieu  
Culture des Lieux  
Domaine de Gorneton  
Domaine de Charlyne  
Château de St Priest  
Le pôle start-ups



# Focus sur la filière événementielle en France

Il est estimé que les **retombées économiques de la filière événementielle** en France, tous secteurs confondus (événement corporate, foire, salon, congrès, événement sportif, concert, festival, défilé de mode) sont de 24,7 milliards d'euros.

L'activité des **agences de communication événementielle** a progressé de 8% en 2017 et leur CA continuera de croître à un rythme soutenu en 2018 (+6%) et en 2019 (+7%). Parmi les raisons de cette embellie, l'institut Xerfi cite la nette amélioration des conditions macroéconomiques et de la situation des annonceurs. Aussi, **le digital donne un second souffle** au marché avant, pendant et après l'événement grâce aux réseaux sociaux et aux plateformes de diffusion de contenus comme Facebook Live, Snapchat, Periscope ou YouTube. Les nouvelles technologies permettent également de réduire les coûts, d'optimiser la phase organisationnelle, de faciliter la mesure de la satisfaction client ou encore de renforcer la dimension expérientielle via des bornes interactives, des casques de réalité virtuelle ou des hologrammes.

**1 150 Foires et Salons et 2 800 Congrès** ont lieu chaque année, réunissant 210 000 participants pour un total de 21 millions de visiteurs (dont 710 000 étrangers). **40% des salons** se tenant en France sont strictement réservés aux professionnels. Les organisateurs sont à la recherche d'expériences toujours plus innovantes pour satisfaire exposants et visiteurs.

Le secteur des événements professionnels est un levier important pour l'économie française et le **Tourisme d'Affaires de groupes** (séminaires, conventions, congrès, incentive) a atteint 8,07 milliards d'euros en 2016.

Quelques **tendances du moment** dans la demande du Tourisme d'Affaires de groupes (séminaires, conventions, congrès, incentive) ou MICE (Meetings, Incentives, Conventions, Events) :

- Maintien des manifestations courtes et hausse des journées d'études
- On réunit moins de participants par manifestation
- Réduction des distances / temps de transport
- Les entreprises recherchent assez souvent des lieux originaux
- Près de 9 participants sur 10 sont enthousiastes à partir en séminaire/convention

Sources : UNIMEV, LEVENEMENT, CCIP, OTCP, LEADS, Heavent, Atout France, Coach Omnium, Xerfi



# En savoir plus sur le salon, cliquez sur les liens

Le salon : [www.salonduseminaire.com](http://www.salonduseminaire.com)

Les exposants : [www.salonduseminaire.com/liste-des-exposants](http://www.salonduseminaire.com/liste-des-exposants)

Infos pratiques : [www.salonduseminaire.com/infos-pratiques](http://www.salonduseminaire.com/infos-pratiques)

Votre bracelet connecté : [sbe.directbadge.fr](http://sbe.directbadge.fr)

Vidéo SBE 2018 : [www.youtube.com/watch?v=XwaEhcpwXB0&feature=youtu.be](http://www.youtube.com/watch?v=XwaEhcpwXB0&feature=youtu.be)

Facebook : [www.facebook.com/seminairesbusiness](http://www.facebook.com/seminairesbusiness)

## Yves Rioton - Président de Séminaires Business Events



Homme de terrain et d'expérience, Yves RIOTON a fait ses armes dans les régies publicitaires et la vente d'espaces (J.C Decaux, Groupe Hersant, Publiprint...).

Il crée Séminaires Business Events en 2004, et lance sur le marché Rhône-Alpes un nouveau guide et un nouveau salon sur la thématique du Tourisme d'Affaires et de l'Événement d'entreprise en général.

« Les salons de ce type n'existaient qu'à Paris, et la deuxième région économique française avait besoin d'un tel rendez-vous... »

Depuis, l'équipe s'est étoffée, et la gamme des produits MICE également avec des workshops et Eductours sur-mesure, organisés par SBE tout au long de l'année.

« Le salon n'a cessé de grandir et n'a pas à rougir de ses résultats face à la concurrence parisienne. »

Yves RIOTON positionne maintenant SBE non plus comme un simple salon régional, mais comme un réel partenaire du MICE en Auvergne-Rhône-Alpes. « Nous nous appliquons chaque année à rencontrer tous nos clients hôteliers, nous visitons chaque lieu... ». Un gage de qualité par rapport à la concurrence.



## CONTACT PRESSE

Astrid VETTER  
[avetter@groupe-sbe.com](mailto:avetter@groupe-sbe.com)  
06 07 33 47 87