



MP2 : UN 1^{ER} EVENEMENT REUSSI ET UN FORMAT PLEBISCITE !

Ivry-sur-Seine, le 20 octobre 2016 – **Pari réussi pour la 1^{ère} édition des Rencontres MP2 - la Market Place for Meeting Planner** qui s'est déroulée du 12 au 14 octobre à Nice. Une nouvelle relation acheteurs prestataires MICE s'impose avec ce format inédit de rendez-vous professionnels à l'efficacité optimale.



50 acheteurs MICE grands comptes et institutionnels ont répondu présents pour la 1^{ère} édition de l'événement MP2 - la Market Place for Meeting Planner - qui s'est tenue au Hyatt Regency Palais de la Méditerranée de Nice du 12 au 14 octobre.

Ceux-ci ont eu l'opportunité de tester le format du salon inversé, innovant sur le secteur du MICE, qui leur a permis de gagner en qualité de rencontres et d'efficacité relationnelle. A leur rencontre, 60 prestataires qui de leur côté ont gagné en audience et en efficacité grâce à un outil de prise de rendez-vous validés en amont.

Cette nouvelle approche de mise en relation acheteurs-prestataires, pensée et portée par les équipes de MP2 et du Groupe 1001 Salles, permet de repenser le média salon et d'apporter aux participants un meilleur retour sur investissement.

TEMOIGNAGES

« J'ai adoré le format. L'organisation depuis Paris et sur place, les informations communiquées, etc., tout était très clair. En plus de cela, les organisateurs sont présents tout le temps et très attentifs. Avec ce format, on optimise l'écoute et l'échange avec les prestataires. Très honnêtement, ce salon n'apporte que de la plus-value. Du 200% positif ! »

Marc DEVELLY, Kuoni Destination Management

« J'avoue franchement que j'étais un peu dubitative en arrivant, mais c'est vraiment une super formule. Je repars conquise. C'est très important de pouvoir sélectionner ses rendez-vous et le format d'une demi-heure pour découvrir un prestataire est très adapté. »

Elisabeth ROLLET, Ericsson

Hôtels & Préférence a été absolument ravi de participer à cette première édition de MP2, d'une rare qualité. La convivialité et le partage étaient à l'honneur à la rencontre des 50 hosted buyers. Une approche inversée très intéressante et fructueuse puisque nous avons d'ores et déjà plusieurs excellentes prises de contact. Nous participerons avec plaisir à la prochaine édition pour représenter nos 160 établissements.

Nicolas DUBOIS, Directeur Commercial & Associé – HOTELS & PREFERENCE

Outre les rendez-vous de networking, MP2 a su également valoriser la rencontre à l'occasion de deux interventions très appréciées des participants, clôturant la journée du 13 octobre : la présentation d'Anthony Babkine, directeur des médias sociaux de TBWA Corporate sur l'événementiel à l'heure de l'immédiateté et la conversation avec Virginie Guyot, Lieutenant-Colonel de l'Armée de l'Air, pilote de chasse et première femme leader de la Patrouille de France, venue partager son expérience et ainsi évoquer les thématiques de l'excellence, du travail d'équipe ou encore du management.

Cette première édition, qui a bénéficié du cadre très adapté du Hyatt Regency Palais de la Méditerranée, ouvre sur une longue série de rendez-vous BtoB dédiés à l'industrie du MICE, de prochains rendez-vous MP2 étant d'ores et déjà programmés en 2017 sur d'autres destinations qui seront révélées d'ici à la fin de l'année.

« Le pari que représentait le lancement du concept innovant des Rencontres MP2 semble d'ores et déjà gagné. L'ambiance qui a régné à Nice pendant 2 jours et les rencontres professionnelles qui s'y sont tenues en attestent. Mais plus important encore est le plébiscite des participants sur le format proposé. 2 chiffres majeurs ressortent de notre questionnaire de satisfaction : **+ de 93 %** des acheteurs et prestataires déclarent que le format est davantage voire parfaitement adapté par rapport aux autres salons auxquels ils sont habitués. Ils votent également à **96 %** pour recommander MP2 et souhaitent revenir. Avec cette première nous avons marqué un essai important, il nous appartient désormais de le transformer pour les prochaines éditions et installer durablement la 'marque' MP2 sur notre secteur »

Conclut Vincent TRICOT, Directeur Associé en charge du Marketing et de la Communication – MP2 – Groupe 1001 Salles

Contacts presse – MP2 Groupe 1001 Salles

Sébastien Pichery – 01 78 12 01 69 – sebastien.pichery@marketplaceformeetingplanner.com
Direction Marketing Rencontres MP2 – 01 78 12 01 62 – marketing@marketplaceformeetingplanner.com

A propos du groupe 1001 Salles – www.groupe1001salles.com

Le groupe 1001 Salles est expert de la communication sur internet et édite plusieurs portails web dédiés à l'organisation d'événements à destination des particuliers et des professionnels :

- Le site www.1001salles.com, lancé en mars 2000, dédié à l'organisation d'événements privés (puis complété des événements professionnels en 2003) et regroupant plus de 6 000 lieux (châteaux, Demeures de caractère, lieux atypiques, Bateaux, restaurants...) ;
- Le site www.1001sallespro.com, né en 2015 de la fusion de la partie professionnelle de 1001salles.com et de 1001reunions.com, dédié à l'organisation d'événements professionnels avec plus de 8 000 salles (salles de réception et de réunions, centres d'affaires, Hôtels, palais des congrès...) ;
- Le site www.1001traiteurs.com, lancé en octobre 2011, dédié à la recherche d'un traiteur et regroupant plus de 600 traiteurs en France, en Belgique.

Le site 1001salles PRO utilise pour la réservation immédiate de salle la solution MyMRC®, propriété de [MRC - Meeting Room Connect](#), société acquise par le groupe en 2012. Cette solution équipe une quarantaine d'hôtels en Europe.

En 2015, le groupe 1001 Salles a réalisé un chiffre d'affaires de plus de 3 millions d'euros et enregistre une croissance moyenne de 10% sur les 15 dernières années. Il compte une vingtaine de collaborateurs.

La société a été doublement reconnue innovante, de par son appartenance au Club BPI Excellence depuis 2012 « 3 000 entrepreneurs qui vont de l'avant » et son statut de Jeune Entreprise Innovante. Il est également membre de l'association des entreprises de croissance, Croissance Plus, depuis 2013.