

Mais que signifie donc ce sigle ?

Il s'agit de l'abréviation en anglais de : Meetings, Incentive, Congresses, Events

Plus d'un demi-siècle s'est écoulé depuis la création en France d'agences spécialisées dans ce secteur d'activités et, donc, d'un nouveau métier à l'intérieur de la profession du tourisme. Et ceci, en passant par différentes dénominations.

L'Incentive américain

Lors de la grande dépression économique aux Etats-Unis dans les années 1930, un certain Curt Carlson créa la Société Carlson (eh oui... l'origine de la gigantesque Société Carlson que nous connaissons aujourd'hui) avec une activité de ce que nous appelons aujourd'hui des cartes de fidélité pour les commerces.



@Flickr/photo StudioZ-7 1

Sous forme de timbres, appelés *Gold Bond Stamps*, les clients les accumulaient au fur et à mesure de leurs achats et pouvaient ensuite choisir des cadeaux en fonction des valeurs accumulées de ces timbres, des objets aussi variés que des petits gadgets mais aussi des jouets, des meubles, des arts ménagers, des vêtements, etc. Bref, de quoi soulager des budgets que nombre de personnes avaient du mal à boucler en ces temps difficiles.

Fort de ce savoir-faire, la société développe l'activité Incentive à l'intention des entreprises pour motiver leurs collaborateurs et clients. Parallèlement, une autre société, E.F. MacDonald Motivation Co. en fait de même. Elles deviennent les deux plus importantes « Incentive Management Companies » après la seconde guerre mondiale.

La base était d'établir des programmes de motivation à l'attention des collaborateurs dans les entreprises, qui, en fonctions de leurs performances, gagnaient des points et pouvaient choisir des biens dans un catalogue les cadeaux. Ils y trouvaient pratiquement tout ce dont on peut avoir besoin dans la vie courante. Le même système pouvait s'adapter en faveur de clients pour récompenser leur fidélité à un fournisseur.

Inutile de dire que ces programmes de motivation étaient fort appréciés dans la période économique difficile d'après-guerre. Certains collaborateurs parvenaient, par exemple, à équiper pratiquement toute la cuisine grâce à leurs performances commerciales.

Au cours des années 1960, E.F. MacDonald ouvre une filiale en France.

L'Incentive Travel – Le Voyage Incentive

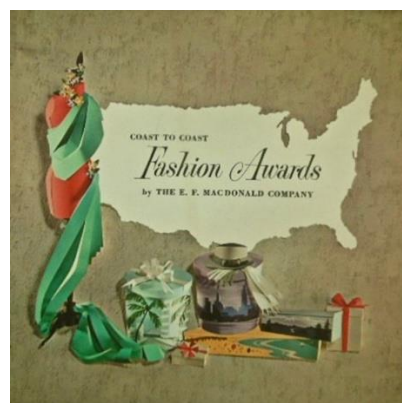
Aux Etats-Unis, les agences de motivation ci-dessus et d'autres ont pensé que, compte tenu du développement des voyages de loisirs, il pouvait être judicieux d'ajouter à leurs catalogues des offres de voyages. Cela d'autant plus que lors des deux décennies précédentes les ménages avait pu s'équiper pour leur quotidien.

C'est ainsi qu'apparurent les premiers voyages à gagner, soit individuellement, soit en groupes de collaborateurs.

Et en France ?

C'est vers la fin des années 1960 que la notion de voyages-récompenses apparait, en particulier grâce à E.F. MacDonald France.

La filiale française proposait à ses entreprises clientes, parallèlement au catalogue cadeaux, d'inviter leurs meilleurs collaborateurs à passer quelques jours ensemble dans un site à l'étranger ce qui, à l'époque, était valorisant puisqu'encore relativement peu de monde voyageait.



@Garrison House Ephemera 1

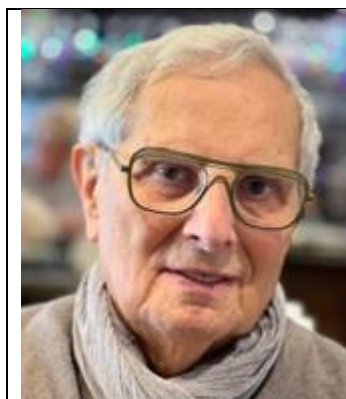
N'ayant pas la volonté de demander une licence d'agence de voyages en France, elle s'adressa à l'Agence Univers, dirigée par Pierre Heumann, pour sous-traiter cette partie de son activité. Ce choix n'était pas le fruit du hasard mais au fait que l'Agence Univers était active depuis des années sur le créneau des voyages professionnels à l'attention des Fédérations et Syndicats professionnels qui souhaitaient faire découvrir à leurs adhérents comment fonctionnaient leurs collègues à l'étranger. Elle connaissait donc le monde des acteurs économiques de la France.

En 1970, entrevoyant le développement important possible de l'activité, l'Agence Univers propose à E.F. Macdonald de créer une société en joint-venture pour l'organisation de voyages Incentive. Après réflexion, les Américains n'ont pas souhaité donner suite à cette offre, les marges sur les voyages étant trop faibles par rapport aux marges réalisées sur les catalogues cadeaux !

L'Agence Univers lance alors seule une division dans ce domaine, sous le nom de Ormes, première agence Incentive en France.

A partir du prochain numéro, nous développerons les différentes facettes et les évolutions de cette nouvelle profession avec des exemples d'opérations réalisées.

Rédigé par Pierre Heumann



Pierre Heumann est né dans le tourisme... Ses parents avaient créé après la guerre, l'Agence de voyages Univers au sein de laquelle il commença à travailler très jeune. Il en prend la direction en 1970.

En créant ORMES, Il fut le pionnier en France en matière d'opérations voyages Incentive, devenu Tourisme d'Affaire puis MICE. Il a été pendant 14 ans président de l'AFPTA, puis AFTAC (Association Française des Professionnels du Tourisme d'Affaires et des Congrès).

Pierre est adhérent de l'AFST depuis 2012. Il est membre du conseil d'administration depuis 2018 et responsable de la Plateforme Solidarités.