

NOUVEAUTÉ

LE MARCHÉ DE LA BILLETTERIE

Comment les acteurs de l'événementiel peuvent-ils capitaliser sur la billetterie pour favoriser le rebond de l'activité ?

Découvrez dans cette étude :

- ▶ **Les initiatives des acteurs traditionnels et des startups sur le marché** : digitalisation, cashless, CRM...
- ▶ Comment la billetterie peut être **un levier de croissance et de performance**
- ▶ **Une vision prospective du marché** : potentiel des innovations, nouvelles technologies en test, paysage concurrentiel...



BUSINESS CASES

De nombreux exemples
pour connaître
les tendances
et anticiper
les évolutions

UNE CRISE SANS PRÉCÉDENT



Hélène Meziani

Responsable du pôle
Banque-Assurance-
Finance



@helene_meziani

Le secteur de la billetterie, et plus largement les secteurs de l'événementiel, du spectacle, du sport ou des loisirs, connaissent une crise sans précédent. Ces différents secteurs fonctionnent au mieux au ralenti depuis un an, mais ont été à l'arrêt pendant de longues périodes. Et si le retour à la normale se fait attendre, il est important d'étudier dès aujourd'hui les leviers qui pourront être employés pour redémarrer l'activité. Les acteurs de la billetterie ont, dans cette optique, un rôle à jouer car ils peuvent accompagner les secteurs de l'événementiel, du spectacle et des loisirs pour reconquérir leur clientèle et se renforcer.

Les nouvelles technologies (Big Data notamment, mais aussi la Blockchain) et le développement de services annexes, liés directement ou indirectement à la billetterie (solutions autour du paiement, mise en relation de participants à un salon professionnel...) sont des leviers pouvant être utilisés par les organisateurs d'événements et de spectacles ou les exploitants de salles, enceintes sportives ou parcs d'activité, pour à la fois mieux connaître leurs clients et améliorer l'expérience avant, pendant et après la visite. Aujourd'hui peu exploitées, les données des clients peuvent aider les acteurs, producteurs comme distributeurs, à accélérer leur développement et améliorer leurs performances grâce à une communication et un marketing ciblés, une optimisation de l'organisation des événements et une amélioration de la satisfaction client.

Méthodologie



UNE APPROCHE TERRAIN

Plusieurs entretiens réalisés avec des acteurs du marché de la billetterie



DES ÉCLAIRAGES INTERNATIONAUX

Des focus sur les expériences à l'international pour en tirer des enseignements sur le devenir du marché français



DES BUSINESS CASES

Des analyses d'entreprises et d'initiatives qui illustrent les stratégies des acteurs et les innovations (digitalisation, CRM, nouveaux services...)



Plan de l'étude

Aller à l'essentiel : synthèse de l'étude et enseignements clés

01. Les clés de lecture du marché de la billetterie : réglementation, dynamiques de fréquentation, écosystème...

02. Les drivers de l'innovation : attente des spectateurs, principaux défis de la profession, technologies émergentes...

03. Les stratégies des acteurs : évolutions de l'offre, internationalisation, évangélisation du marché, consolidation, nouveaux services innovants...

04. Les perspectives du marché :

- Quels impacts de la crise et quelles réponses ?
- Des solutions pérennisables ?
- Quelles évolutions du contexte concurrentiel ?
- Comment capitaliser sur la billetterie pour accélérer le redémarrage de l'activité ?



PÉRIMÈTRE DE L'ÉTUDE

Les entreprises utilisatrices de billetterie

- Exploitants de salle / d'enceintes sportives, producteurs de spectacle, organisateurs d'événements, foires, salons B2C et B2B, parcs de loisirs...

Les fournisseurs de billetterie et les distributeurs

- Fournisseurs de logiciels, distributeurs spécialisés, spécialistes de l'analyse des données...

Les autres acteurs de l'écosystème

- Cabinets de conseil, fournisseurs de systèmes de paiement et de solutions cashless, assureurs, fabricants d'équipements de contrôle d'accès...

► Retrouvez sur **www.lesechos-etudes.fr** le plan détaillé et téléchargez un extrait de cette étude



Liste des Business cases

Tick&Live
See Tickets
Rodrigue
Secutix
Weezevent
Arenamatrix

OL Groupe
Dice
Tixserve
Queue-it
Weeshing
Toulouse Football Club

Amazon
Activity Stream
Demand
Wonderbox
Paris La Défense Arena
Et bien d'autres études de cas

QUI SOMMES-NOUS ?

Depuis plus de 30 ans, **Les Echos Etudes** aide les décideurs à anticiper les tendances de leur marché et capter de nouvelles opportunités d'affaires.

Tendances émergentes, scénarios prospectifs, valorisation de marchés, data inédites : nos études vous permettent de prendre un temps d'avance !

Découvrez, également, nos offres sur-mesure pour :

- vous accompagner dans la mise en œuvre de votre plan stratégique : estimation de potentiel, positionnement d'offre, insights consommateurs...
- valoriser votre expertise et répondre à vos enjeux de communication grâce à nos baromètres et études co-brandées.

CES ETUDES POURRAIENT ÉGALEMENT VOUS INTÉRESSER :

- **L'observatoire du financement participatif des entreprises**
Crowdlending, crowdequity et crowdfunding immobilier : stratégies et perspectives d'évolution de l'activité à l'horizon 2024
- **La banque et l'assurance pour les pro et les TPE**
Quelles stratégies pour conquérir une cible de plus en plus convoitée ?
- **Les RH face à la transformation digitale dans la banque et l'assurance**
Opportunités et risques des nouvelles technologies et des nouveaux modèles dans la gestion du capital humain

Bon de commande

Le marché de la billetterie

Version PDF

- ☐ Pour 1 utilisateur*
2 750 € HT - 2 901,25 € TTC (TVA à 5,5%)
- ☐ De 2 à 5 utilisateurs*
3 575 € HT - 3 771,63 € TTC (TVA à 5,5%)
- ☐ De 6 à 10 utilisateurs*
4 125 € HT - 4 351,88 € TTC (TVA à 5,5%)
- ☐ Plus de 10 utilisateurs*, nous contacter

Version papier

- ☐ 2 750 € HT - 2 901,25 € TTC (TVA à 5,5%)

Option papier

- ☐ Oui je souhaite recevoir un ou plusieurs exemplaires papier pour 275 € HT (TVA à 5,5%) l'unité, en plus de l'achat d'une version PDF.

Nombre d'exemplaires :

Option présentation orale de l'étude par l'expert auprès de vos équipes.

- ☐ Pour une présentation personnalisée, nous vous proposons un accompagnement sur-mesure.

Contactez nous au 01.49.53.63.00

Email : etudes@lesechos.fr.

Coordonnées de l'utilisateur final

(Si plusieurs utilisateurs, nous communiquer leurs coordonnées accompagnées de ce bon de commande)

Nom : Prénom :

Fonction : Société :

Adresse :

Tél. : E-mail :

Facturation

Société :

Adresse :

Contact :

Règlement

- ☐ Virement (RIB 31489/00010/00219548733/47 Crédit agricole - CIB)
- ☐ Chèque à l'ordre des Echos Solutions
- ☐ Carte bancaire sur lesechos-etudes.fr
- ☐ Règlement à réception de facture

Date :/...../..... Signature :

* L'article L122-5 du Code de la propriété intellectuelle n'autorise que les copies ou reproductions strictement réservées à l'usage privé du copiste et non destinées à une utilisation collective. En complétant ce formulaire, j'accepte les conditions générales de ventes et d'utilisation qui sont disponibles sur le site www.lesechos-etudes.fr