

RAPPORT D'ACTIVITÉS 2016

STRASBOURG
CONVENTION BUREAU
myStrasbourg.com



SOMMAIRE

I. LE STRASBOURG CONVENTION BUREAU, UNE PORTE D'ENTRÉE ET UN ACTEUR INCONTOURNABLE EN ALSACE

A. LA VIE DE L'ASSOCIATION • 6

Animation de la filière « Tourisme d'Affaires »
Bilan d'activités 2008-2016

B. DÉMARCHE DE PROMOTION COLLECTIVE • 12

Le SCB fédère un réseau de professionnels
Le SCB fait partie d'un réseau de professionnels local, national et international

II. LE STRASBOURG CONVENTION BUREAU, ENTREPRENANT ET À L'ÉCOUTE

A. NOS CIBLES GÉOGRAPHIQUES • 14

Marché national
Marchés internationaux

B. NOS CIBLES FONCTIONNELLES • 19

Des agences événementielles et de Tourisme d'Affaires
Des associations nationales et internationales
Des entreprises
Des prescripteurs locaux

C. LE SCB PRÉSENT DANS LA PRESSE MICE • 20

Retombées presse nationale et internationale
Accueil presse
Insertions presse

III. PLAN D'ACTIONS PARTAGÉ AU NIVEAU RÉGIONAL

A. COMMUNICATION • 22

B. ACTIONS COMPLÉMENTAIRES MEET IN ALSACE 2016 • 22

IV. CHIFFRES CLÉS EN 2016

ACCOMPAGNEMENT DE PROJETS • 24/25

OBSERVATOIRE ÉCONOMIQUE • 26

RETOMBÉES ÉCONOMIQUES DU TOURISME D'AFFAIRES EN ALSACE • 27

34, rue du Tivoli
FR 67000 Strasbourg
Tél. +33 (0)3 88 13 41 30
Fax +33 (0)3 88 16 56 82
contact@mystrasbourg.com
www.mystrasbourg.com

Association inscrite au registre des associations
du Tribunal d'Instance de Strasbourg

Volume 86 Folio 48 - SIRET 503 961 955 00021





ÉDITORIAL

de Robert HERRMANN,
Président du Strasbourg
Convention Bureau et
de l'Eurométropole de
Strasbourg

Le Palais de la Musique et des Congrès a fait peau neuve et notre territoire peut et doit désormais assoir sa position dans la filière du Tourisme d'Affaires. Grâce à ce magnifique outil financé en majeure partie par l'Eurométropole de Strasbourg, avec le concours de la Région, du Département et de l'État, nous disposons aujourd'hui de l'infrastructure qui doit

notamment organisées dans les salons internationaux les plus prisés par les organisateurs d'événements économiques. La deuxième mission du Strasbourg Convention Bureau est d'accueillir les demandes d'organisateur d'événements gracieusement pour faciliter leur information et valoriser l'attractivité du territoire en accompagnant leurs

par le SCB a généré des retombées économiques d'un montant de 80 millions d'euros en 8 ans. En 2016, le SCB a pour la première fois franchi le cap des 400 événements accompagnés et une progression de 12% par rapport à 2015. Des projets en hausse qui confirment à la fois l'assise de Strasbourg sur le segment du Tourisme d'Affaires, mais

SE HISSER DANS LE TOP 3 DES DESTINATIONS FRANÇAISES POUR L'ACCUEIL DES ÉVÉNEMENTS.

nous permettre de nous hisser dans le top 3 des destinations françaises pour l'accueil des événements économiques. Bien entendu, une telle ambition ne peut être atteinte sans la mobilisation de l'ensemble des forces et des acteurs, et en premier lieu du Strasbourg Convention Bureau et de ses adhérents. La première mission du Strasbourg Convention Bureau est de représenter et promouvoir Strasbourg en s'appuyant sur sa marque «Strasbourg the Europtimist» auprès des organisateurs d'événements professionnels en France et à l'international afin de leur donner l'envie de Strasbourg. Des actions de promotions ciblées sont

projets, en développant des synergies avec les adhérents du Convention Bureau. Ce travail d'accompagnement et de promotion s'effectue dans une dynamique collective, associant l'ensemble du réseau de la filière tourisme. 133 institutions et entreprises sont adhérentes au SCB, soit une progression de 27% par rapport à 2015. Cette dynamique de travail en réseau s'effectue également à l'échelle nationale et internationale, dans un travail étroit avec Atout France et France Congrès. Avec 2 600 projets suivis depuis 2008, et un taux de concrétisation des projets de 47%, l'ensemble des événements accompagnés

aussi l'utilité de structurer cette démarche à travers le travail du Convention Bureau. Pour 2017, deux objectifs ont été donnés aux équipes du Strasbourg Convention Bureau sous la direction de Mireille Dartus : améliorer la notoriété de la destination Eurométropole de Strasbourg auprès des organisateurs d'événements internationaux, tout en consolidant et en renforçant la dynamique en cours emmenée par la locomotive qu'est le Palais de la Musique et des Congrès. Cette démarche doit bénéficier à l'ensemble de la filière touristique, au bénéfice du développement économique de notre territoire et de l'emploi!

STRASBOURG
CONVENTION BUREAU
myStrasbourg.com

Strasbourg.eu
l'eurométropole

Strasbourg
le europtimist

I.

LE STRASBOURG CONVENTION BUREAU, UNE PORTE D'ENTRÉE ET UN ACTEUR INCONTOURNABLE EN ALSACE





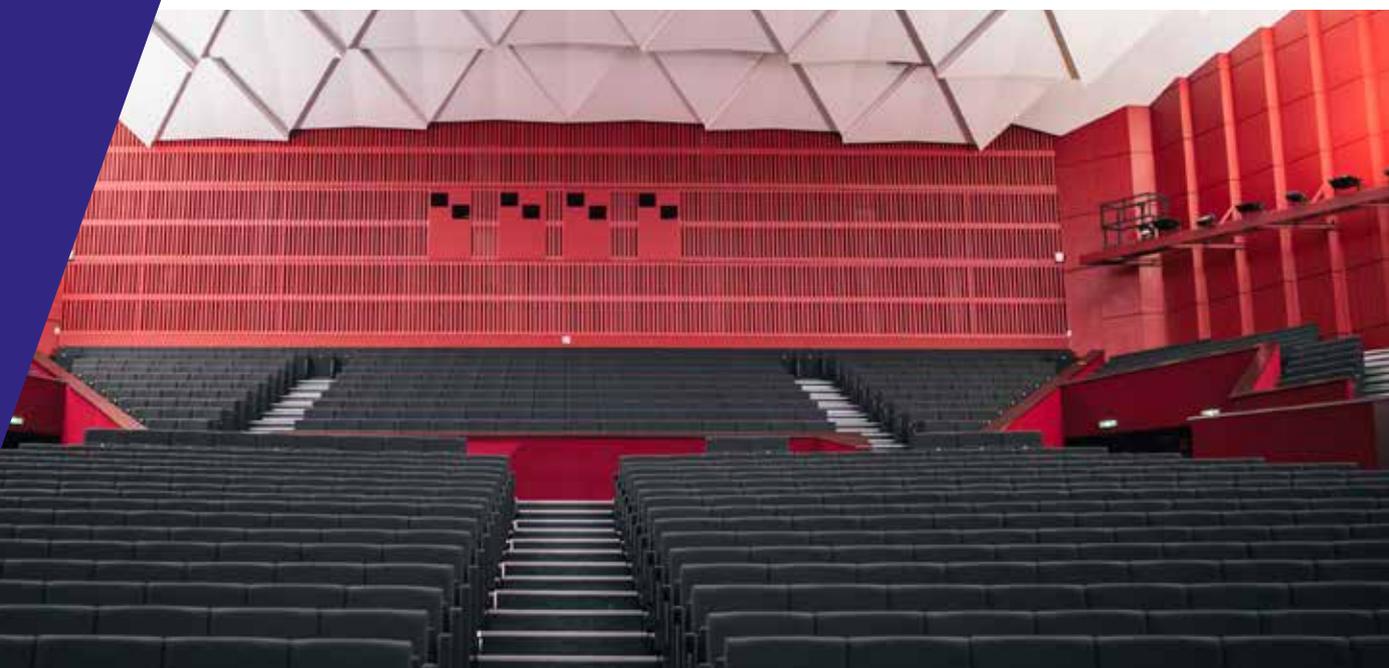
A. LA VIE DE L'ASSOCIATION

Les diverses opérations de communication, de promotion et de prospection du Strasbourg Convention Bureau (SCB), permettent à la destination de bénéficier d'une image dynamique et engagée, dans la continuité du développement de la stratégie touristique des institutions locales.

Le soutien de la Région Grand Est contribue à des actions menées avec Colmar et Mulhouse sous l'égide de Meet In Alsace. Les trois collectivités de Strasbourg, Colmar et Mulhouse y abondent également ce qui permet la mise en œuvre d'un plan d'actions très complet.

Le SCB est un organisme neutre et objectif, composé d'une équipe de 4 professionnels du Tourisme d'Affaires, de locaux situés à Strasbourg dans le quartier du Wacken et d'un budget de 463 000 €.

En 2016 le SCB a tenu un bureau (29 septembre), deux Conseils d'Administration (28 avril et 8 décembre) et une Assemblée Générale (1^{er} juin).



LES MEMBRES DU CONSEIL D'ADMINISTRATION

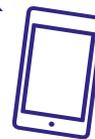
- **Président** : **ROBERT HERRMANN**, Eurométropole de Strasbourg
- **Vice-présidente** : **VÉRONIQUE SIEGEL**, Groupement des Hôteliers Restaurateurs Débitants de Boissons du Bas-Rhin
- **Trésorier** : **CLAUDE FEURER**, Strasbourg événements
- **Secrétaire général** : **THOMAS RIEGERT**, Chambre de Commerce et d'Industrie Alsace Eurométropole
- **JEAN-PAUL BASTIAN**, Chambre d'Agriculture d'Alsace
- **PHILIPPE CHOUKROUN**, Agence d'Attractivité de l'Alsace
- **VINCENT DEBES**, Alsace Destination Tourisme
- **MARC FALLER**, Zuem Strissel
- **MARIE-REINE FISCHER**, Région Grand Est
- **JEAN-LOUIS FREYD**, Chambre de Métiers d'Alsace
- **JEAN-JACQUES GSELL**, Office de Tourisme de Strasbourg et sa région
- **JEAN-LUC JAEGER**, Traiteur Effervescence
- **ULRIKE LEIBRECHT**, Agence Destination
- **PATRICK LIBS**, Groupement National des Chaînes Hôtelières
- **JEAN-PHILIPPE MAURER**, Conseil Départemental du Bas-Rhin
- **PAUL MEYER**, Ville de Strasbourg

Les partenaires institutionnels du SCB :



ANIMATION DE LA FILIÈRE « TOURISME D'AFFAIRES »

PROMOTION DU PACK ACCUEIL CONGRÈS



OUTILS ONLINE

Le site trilingue www.mystrasbourg.com est désormais **responsive design**, ce qui permet aux utilisateurs d'accéder aux informations quel que soit l'outil utilisé (ordinateur, smartphone, tablette) afin de répondre à la tendance de mobilité des internautes actuels.

Durant l'été 2016, le SCB a ouvert une page sur les **réseaux sociaux Facebook et LinkedIn**, qui comptabilisent respectivement, 51 et 199 abonnés*. Une stratégie de communication numérique est mise en place pour augmenter l'audience de ces pages. Il en est de même pour le compte YouTube du SCB qui sera alimenté en contenu, dont une collection de 4 vidéos de Meet In Alsace pour la cible du Tourisme d'Affaires.

**Données au 10 avril 2017.*

La ville et l'Eurométropole de Strasbourg déploient un nouveau dispositif de soutien pour les événements : le « Pack Hellooptimist ». Ce pack est destiné à encourager les organisateurs de congrès de choisir Strasbourg.

Les conditions d'attribution sont les suivantes :

L'événement concerne un des domaines ci-dessous, qui constituent les singularités de l'économie strasbourgeoise :

- Les technologies médicales et les thérapies nouvelles
- Les startups et la French Tech
- Les services et industries à forte valeur ajoutée (le tourisme, le tertiaire supérieur, l'industrie ou les services à l'industrie)
- La qualité de vie au cœur d'une smart city (transition énergétique, mobilités innovantes, agriculture périurbaine, circuits courts, économie sociale et solidaire, commerces de proximité ou services aux habitants)
- L'innovation et les nouvelles économies (l'économie verte, l'économie créative et l'économie numérique)

L'événement se déroule dans un lieu membre du Strasbourg Convention Bureau.

Il se décline en 2 packs cumulables : le pack Hello (si l'événement génère une nuitée dans Strasbourg) et le pack Optimist (à partir de 1500 personnes).



L'AFTERWORK CHEZ CUISINE APTITUDE, LE 7 MARS 2016.

OUTILS DE PROMOTION

Le SCB met à la disposition de ses adhérents des outils permettant la promotion de la destination : logos adhérents, présentation de la destination en 3 langues (français, allemand et anglais) films et documentation relative à l'association.



RÉUNIONS D'INFORMATION



Le SCB a organisé un afterwork le 7 mars chez Cuisine Aptitude. Le 17 novembre, nous avons convié à l'Art Café l'Affiche, nos adhérents et les potentiels adhérents. Les actions du SCB et leurs retombées ont été présentées et les moments de networking ont été appréciés. Ces deux temps forts ont motivé de nouvelles adhésions.

NEWSLETTERS TRIMESTRIELLES

Le SCB informe ses adhérents de ses actions en diffusant une **newsletter trimestrielle** dans laquelle apparaissent les informations suivantes : les activités de l'association, les opérations à venir, la fréquentation du site internet et les parutions dans la presse.



NOTIFICATION DE RÉALISATION D'UN PROJET

Dans le cadre du suivi des projets accompagnés par le SCB, **les adhérents retenus pour un projet sont prévenus par une notification envoyée par mail**. Cette notification a pour but d'informer qu'à un moment donné dans la mise en place de l'événement, le SCB a recommandé les adhérents auprès des clients.

STATISTIQUES ADHÉRENTS

Les adhérents reçoivent tous les 3 mois les statistiques les concernant : nombre de visites de leur page sur mystrasbourg.com, nombre d'e-mails reçus via notre site, nombre de redirections de notre site vers leur site, le nombre des intentions d'appels téléphoniques et les projets pour lesquels les adhérents ont été recommandés auprès de clients potentiels.

ACTIONS DE PROMOTION EN 2016

6
salons nationaux et internationaux

1
rencontre France Congrès

4
soirées

1
Eductour

3
workshops nationaux et internationaux



Au total

547 CONTACTS
et **23 PROJETS**

issus directement des opérations ci-dessus.



PETIT DÉJEUNER ADHÉRENTS À L'ART CAFÉ L'AFFICHE
LE 17 NOVEMBRE 2016.

BILAN D'ACTIVITÉS 2008-2016

Le bilan d'activités depuis 2008 met en perspective les résultats des actions du SCB depuis sa création jusqu'à la dernière année écoulée.

2663

projets accompagnés
dont 15% proviennent
de l'international.

1244

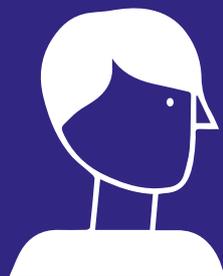
projets suivis
et concrétisés

78 MILLIONS
d'€

de retombées
économiques

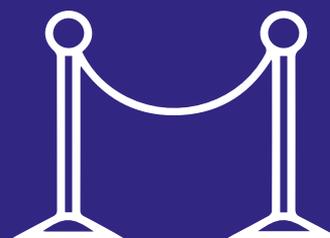
422017

journées d'affaires
(congrès, conventions,
incentives, banquets etc.)



1943 CONTACTS

directement issus des salons,
287 des workshops et
soirées, 451 d'autres actions
dont des roadshows.



21 ÉDUCTEURS

ont permis de faire
découvrir la destination
à 277 organisateurs
d'événements, dont 51%
venant de l'international.

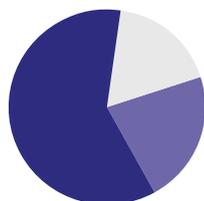
84 ACTIONS

dont en moyenne 51% d'opérations se déroulant à l'international.



4951 CONTACTS

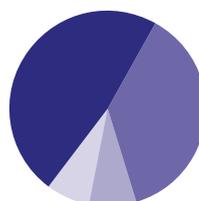
dans une base de données mise à jour régulièrement.



61% FRANÇAIS

18% D'ORIGINE
GERMANIQUE

21% AUTRES PAYS



Ils travaillent en/dans :

48% AGENCE

37% SOCIÉTÉS

8% ASSOCIATIONS

7% ORGANISMES
PUBLICS



Depuis 2008, le SCB a été cité ou a décroché près de 200 articles.

Le site internet **www.mystrasbourg.com** comptabilise plus de **263 965 SESSIONS DE VISITES**, dont 23% depuis l'international et **850 323 PAGES VUES**.



B. DÉMARCHE DE PROMOTION COLLECTIVE



NOS RÉSEAUX NATIONAUX & INTERNATIONAUX

ATOUT FRANCE

Depuis sa création, le SCB a affiché sa volonté de participer à la promotion de la France et de ses régions aux côtés d'Atout France (Agence de Développement Touristique de la France) et plus précisément du Cluster Tourisme d'Affaires. Leurs actions sont multiples : rapports et études sur les tendances du marché, rédaction de newsletters, démarchages, roadshows et éductours sur des marchés ciblés, zone France sur les salons internationaux, workshops...

FRANCE CONGRÈS

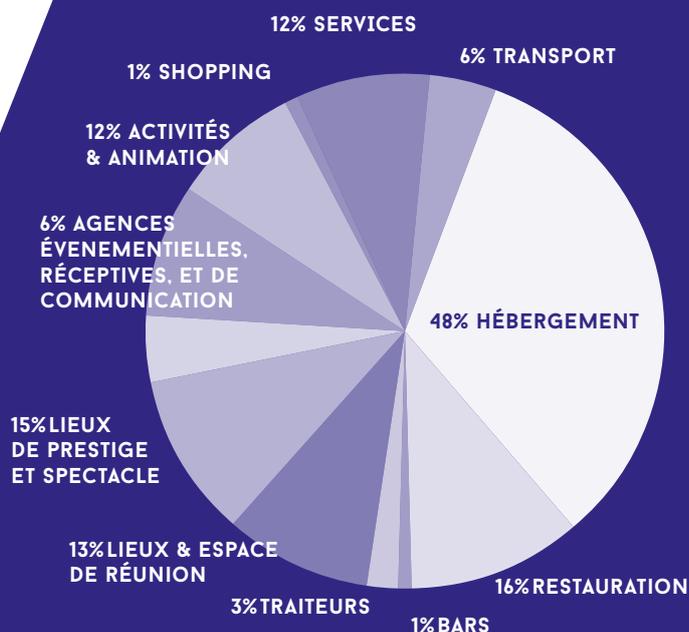
Le SCB a pris part à l'envoi régulier d'offres commerciales de ses adhérents via 10 Flashs commerciaux mensuels diffusés par France Congrès.



LE SCB FÉDÈRE UN RÉSEAU DE PROFESSIONNELS

En 2016, nous avons déployé notre nouveau barème de cotisations permettant à la majorité de nos adhérents de voir leur cotisation diminuer de moitié. Ainsi, le nombre d'adhérents a augmenté de 27% passant de 109 à 133, permettant une meilleure représentativité de la filière du Tourisme d'Affaires.

133 ADHÉRENTS EN 2016



LE SCB FAIT PARTIE D'UN RÉSEAU DE PROFESSIONNELS LOCAL, NATIONAL ET INTERNATIONAL

Les instances de tourisme alsacien

L'Agence d'Attractivité de l'Alsace, Alsace Destination Tourisme et l'Office de Tourisme de Strasbourg et sa région travaillent en collaboration étroite avec le SCB.

De plus, le SCB a contribué à l'observatoire économique en collaboration avec l'Observatoire Régional du Tourisme d'Alsace (ORTA) (cf. page 26). En 2016, en collaboration avec Strasbourg événements, un effort particulier a été porté pour améliorer les statistiques diffusées auprès d'ICCA, the International Congress and Convention Association, dont le classement des villes fait référence.



MY TICKET

En collaboration avec la Compagnie des Transports Strasbourgeois, le SCB propose depuis 2011 une offre de transport préférentielle destinée aux organisateurs de congrès. Pratique et écologique, «My Ticket» permet à ses utilisateurs de bénéficier d'un ticket unique sur une durée de trois jours, valable sur l'ensemble du réseau tram et bus, pour des trajets illimités. L'organisateur peut commander les pass (6,20 € au lieu de 9,30 € les trois jours) en amont de l'événement et faciliter l'arrivée des participants avec une utilisation immédiate. En 2016, 43 organisateurs de rencontres économiques ont passé commande auprès de la CTS pour

MyTicket, ce qui représente 22012 tickets vendus et 63 965 journées de transports. Ce titre de transport est un avantage concurrentiel apprécié des organisateurs nationaux et internationaux.



II.

STRASBOURG CONVENTION BUREAU, ENTREPRENANT & À L'ÉCOUTE

A. NOS CIBLES GÉOGRAPHIQUES

Le SCB contribue à renforcer le positionnement de Strasbourg et de l'Alsace et participe à son rayonnement international.

Il étend ses principales actions vers des marchés tels que :

- Le marché national
- Le marché européen
- Les marchés internationaux et émergents

L'accessibilité et la proximité de Strasbourg sont les deux atouts majeurs énoncés par les organisateurs d'événements provenant des marchés national et européen dans leur choix de destination.

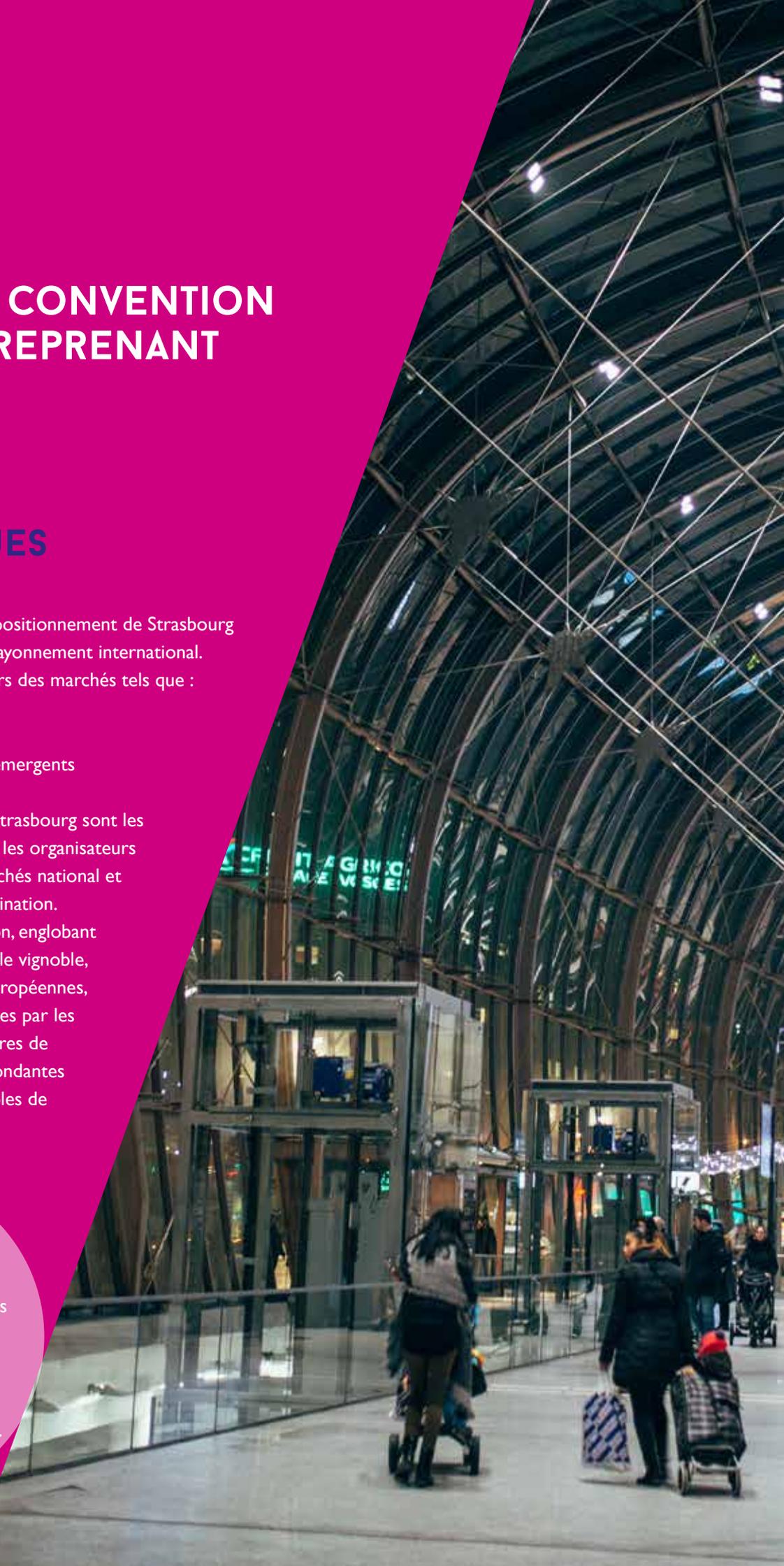
S'ajoutent l'attractivité de la région, englobant principalement la gastronomie et le vignoble, mais également les dimensions européennes, médicales et économiques justifiées par les Institutions Européennes, les centres de recherche et les facultés correspondantes ainsi que la présence de divers pôles de compétitivité en Alsace.

Remarque :

les actions réalisées dans le cadre du plan d'actions Meet In Alsace sont signalées par l'apposition du logo.

meet in alsace
Strasbourg | Colmar | Mulhouse

Nos actions propres sont identifiables avec notre logo.



MARCHÉ NATIONAL

SALONS

Les salons incontournables du secteur ont lieu à Paris. Ils fédèrent les offres MICE et événementielles de l'ensemble de la France et pour certains de l'étranger. La participation du SCB sur les salons a plusieurs objectifs :

- Renforcer et développer la notoriété de Strasbourg auprès

d'organiseurs en quête de nouvelles destinations

- Entretenir la relation commerciale avec des organisateurs de manifestations qui ont un projet en cours
- Établir des contacts avec de nouveaux prospects
- Approfondir notre réseau de partenaires
- Inscrire sa présence sur le long terme

HEAVENT MEETINGS

13 et 14 avril / Cannes

Salon Business dont l'objectif est de favoriser le « face à face » direct entre top décideurs et exposants par des rendez-vous pré-organisés. 500 top décideurs de France et d'Europe, 350 exposants, pour 8 000 rendez-vous. Le SCB était présent sur un stand avec Strasbourg Convention & Exhibition Centre.

meet in **alsoce**
Strasbourg | Colmar | Mulhouse

36 contacts
2 projets



RÉUNIR

6 et 7 octobre / Paris

22^{ème} rencontres professionnelles autour de la branche séminaires et congrès. Cinquième édition commune aux partenaires de Meet in Alsace, sur un stand de 24 m² dans la zone VIP. Le SCB était accompagné de ses partenaires Strasbourg Convention & Exhibition Centre et les hôtels Régent Petite France & Spa, Hilton Strasbourg et Sofitel Strasbourg Grande Île.

meet in **alsoce**
Strasbourg | Colmar | Mulhouse

119 contacts
7 projets



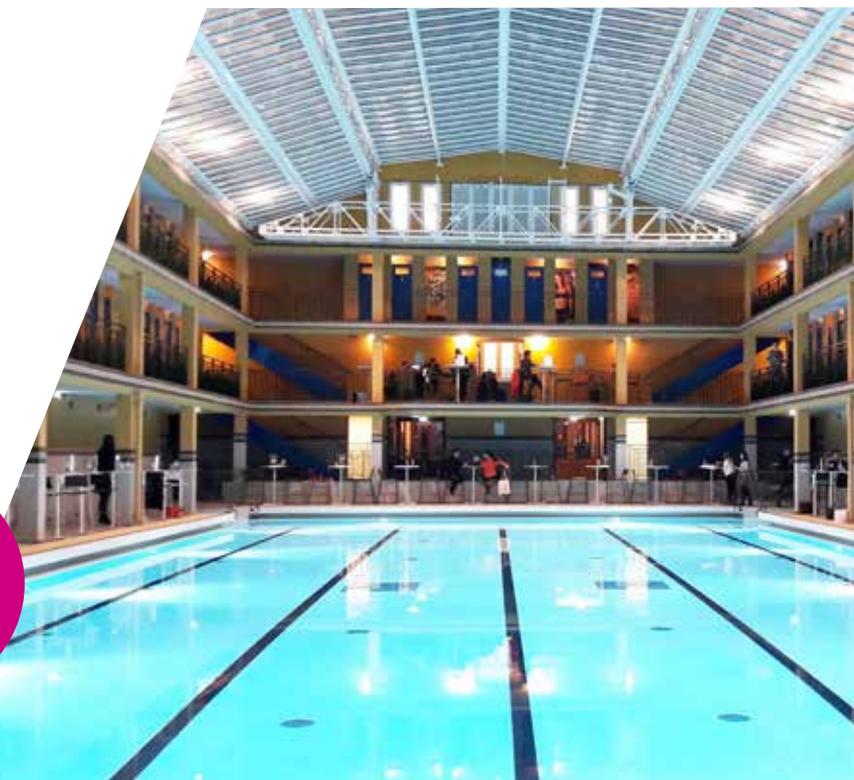
FRANCE MEETING HUB

7 et 8 novembre / Hôtel Molitor Paris

Rappelons que cet événement phare organisé par Atout France avait lieu en Alsace en 2015. Nous avons été représentés par l'Office de Tourisme et des Congrès de Mulhouse pour ce workshop, qui s'est tenu sous l'égide de Meet In Alsace.

meet in **alsoce**
Strasbourg | Colmar | Mulhouse

17 contacts



MARCHÉ NATIONAL

WORKSHOPS



9 contacts
1 projet

WORKSHOP RÉUNIR

28 janvier / Lyon

À travers ce workshop, nous avons ciblé les marchés régionaux français. Les workshops sont l'occasion de faire des rencontres et mener des échanges de qualité.

STRASBOURG
CONVENTION BUREAU
myStrasbourg.com

WORKSHOP « ACCOR »

7 décembre / Paris

Cible : les vendeurs Accor spécialisés en Tourisme d'Affaires, qui sont une porte d'entrée des demandes de congrès tournant en France.

STRASBOURG
CONVENTION BUREAU
myStrasbourg.com

50 contacts



42 contacts

SOIRÉES

CLASS LYON

9 septembre / Lyon

Présentation de la destination au Cercle Lyonnais des Assistantes et Secrétaires de Lyon et sa région à bord de l'avion Tristar à l'aéroport de Lyon Saint-Exupéry.

STRASBOURG
CONVENTION BUREAU
myStrasbourg.com

MAISON DE L'ALSACE

15 décembre / Paris

Soirée de présentation de l'Alsace à des décideurs et chargés d'événements de sociétés parisiennes.

meet in alsoce
Strasbourg | Colmar | Mulhouse

48 contacts



EDUCTOUR

EDUCTOUR AGENCES

14 décembre / Strasbourg

Agences PCO organisatrices de congrès internationaux.

Programme de l'Eductour En matinée

- Café d'accueil et petite collation
- Visite d'un lieu magique et secret, abrité dans les anciens Haras nationaux de Strasbourg, avec sa Brasserie et son biocluster
- Découverte exclusive des espaces du Musée d'Art Moderne et Contemporain de Strasbourg
- Aperçu du quartier historique de la ville, classé au Patrimoine Mondial de l'Humanité par l'Unesco
- Déjeuner convivial et animé, autour de la gastronomie alsacienne

STRASBOURG
CONVENTION BUREAU
myStrasbourg.com

En après-midi

- Strasbourg, des lieux événementiels d'exception
- Découverte surprenante du nouveau Palais de la Musique et des Congrès
- Strasbourg, l'Européenne
- Visite du Marché de Noël
- Repas offert pour le retour

9 participants
1 projet



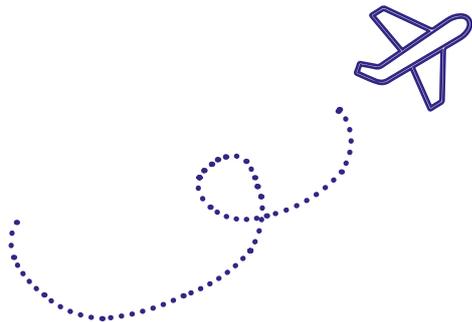
TOUJOURS PLUS...

Accueil Agence Secrets d'Évasion / 27 mai

Séminaire CLUB AFFAIRES SELECTOUR / 15 juin

75 plaquettes remises

MARCHÉS INTERNATIONAUX



SALONS

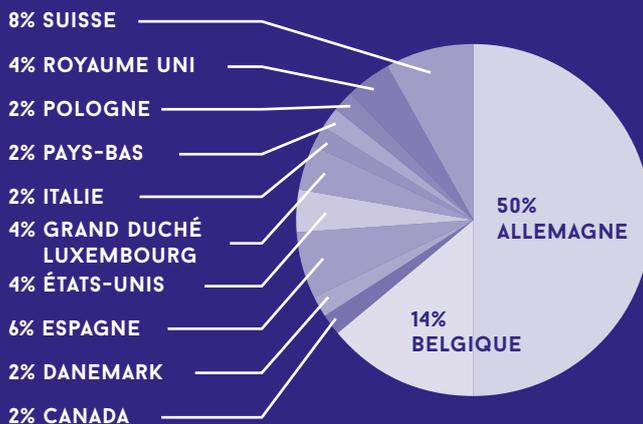
IMEX

19 au 21 avril / Francfort

Salon international des voyages événementiels, rencontres et événements. Avec 3 500 exposants ce salon a attiré près de 10 000 visiteurs dont 3 900 Hosted Buyers venus de 80 pays différents. Le SCB était accompagné de ses partenaires Strasbourg Convention & Exhibition Centre et les hôtels Hilton Strasbourg et Sofitel Strasbourg Grande Île.

STRASBOURG
CONVENTION BUREAU
myStrasbourg.com

ORIGINES DES PROJETS ISSUS DE L'INTERNATIONNAL EN 2016



45 contacts
8 projets

IMEX AMERICA

18 au 20 octobre / Las Vegas

1^{ère} participation pour le Strasbourg Convention Bureau. Imex America est le rendez-vous incontournable pour l'industrie MICE sur le marché US et Amérique Latine. Salon avec rendez-vous préprogrammés pour chaque exposant et présentations France à des groupes d'Hosted Buyers sur la zone France. 76% des 3 000 Hosted Buyers viennent des USA. 12 000 visiteurs en 2016.



46 contacts
3 projets

STRASBOURG
CONVENTION BUREAU
myStrasbourg.com

ET ENCORE...

Deutsche verbände Kongress
25 et 26 avril / Düsseldorf

Congrès biennal avec 250 participants : le SCB a eu une visibilité et une présence avec un stand dans la continuité des actions menées sur cette cible en 2014.

23 contacts

MARCHÉS INTERNATIONAUX

SALONS

IBTM WORLD

29 novembre au 01 décembre / Barcelone

Un des principaux salons de l'industrie des rencontres professionnelles en Europe. 15 500 professionnels avec 800 visiteurs de 170 pays et 4 000 Hosted Buyers et plus de 65 000 rendez-vous préprogrammés: un événement international pour les professionnels du Tourisme d'Affaires. Le SCB était présent sur la zone France, aux côtés d'Atout France avec une visibilité renforcée grâce à un visuel Strasbourg. Espace partagé avec Strasbourg Convention & Exhibition Centre et les destinations Verdun, Nancy et Metz sous une enseigne Grand-Est.

35 contacts
2 projets



STRASBOURG
CONVENTION BUREAU
myStrasbourg.com



35 contacts

SOIRÉE

29 septembre / Hambourg

Cette soirée organisée par Atout France a permis de réunir des partenaires français tels que des hôtels, DMCs, Destinations, etc. et de l'autre, une quarantaine d'invités dont une majorité de meeting planer (sociétés, agences événementielles, incentives, congrès et associations).

STRASBOURG
CONVENTION BUREAU
myStrasbourg.com

SOIRÉE

22 septembre / Bruxelles

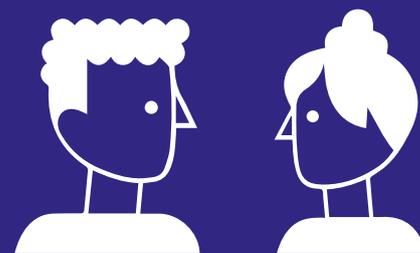
Soirée événementielle organisée avec Atout France et AAA en raison des temps de parcours améliorés grâce à la LGV Est l'Européenne et aux liaisons aériennes quotidiennes. Démarchage également auprès de 10 agences de Tourisme d'Affaires belges.

meet in alsoce
Strasbourg | Colmar | Mulhouse

42 contacts



B. NOS CIBLES FONCTIONNELLES



La promotion du SCB s'adresse à toutes les structures susceptibles de fédérer des personnes dans un cadre professionnel, économique, scientifique et universitaire. La promotion de la destination se fait auprès :

DES ENTREPRISES

Quels que soient les objectifs et les exigences des entreprises, les séminaires, les formations, les conventions, les roadshows et les présentations de produits représentent des solutions clés dans la stratégie de communication. Fédérer les équipes, réfléchir à de nouvelles actions, présenter le bilan de l'année, former les commerciaux à de nouvelles techniques de vente, fidéliser ses collaborateurs... sont autant d'opportunités de rencontres dans le monde économique. Les secteurs les plus porteurs de manifestations sont les secteurs biotechnologiques, pharmaceutiques, financiers et assurances, juridiques, automobiles et médicaux.

DES AGENCES ÉVÉNEMENTIELLES ET DE TOURISME D'AFFAIRES

Porteur d'affaires, les agences événementielles, réceptives et de Tourisme d'Affaires sont prescriptrices auprès de leurs clients (les entreprises et associations nationales et internationales) pour l'élaboration de soirées événementielles telles que les soirées de gala,

les présentations de produits, mais également pour des séjours de récompenses, pour développer l'esprit d'équipe et les challenges avec les teambuilding et incentives. Elles interviennent également en tant qu'organisateur de congrès (PCO).

DES ASSOCIATIONS NATIONALES ET INTERNATIONALES

Malgré l'essor des nouvelles technologies de l'information et le développement du réseautage, les associations, fédérations et corporations sont à l'origine de rassemblements nationaux et internationaux de plus en plus fréquents : les congrès, conférences, symposiums, assemblées générales ou réunions statutaires en sont la preuve. Ces manifestations concernent une pléiade de secteurs différents dont les plus importants sont les secteurs : médical, scientifique, technologique, environnemental, économique et universitaire.

DES PRESCRIPTEURS LOCAUX

Stasbourg Convention Bureau communique tout au long de l'année auprès des décideurs du monde économique, institutionnel et du monde universitaire pour les sensibiliser à leur rôle de prescripteurs pour l'organisation de congrès et de rencontres économiques à Strasbourg.





III.

PLAN D' ACTIONS PARTAGÉ AU NIVEAU RÉGIONAL

Les trois villes de congrès alsaciennes, Strasbourg, Colmar et Mulhouse ont entrepris en 2012 une démarche, avec le soutien de la Région Grand Est, qui répond à une logique stratégique indispensable pour une meilleure visibilité de l'offre en Tourisme d'Affaires sur le marché national et les marchés internationaux.

Cette collaboration s'est inscrite dans le cadre du Contrat de Destination sur la période 2013 à 2015. En 2016, la Région Grand Est et les trois collectivités territoriales ont poursuivi ces démarches ambitieuses et collectives, grâce au partenariat entre l'Agence d'Attractivité de l'Alsace et les 3 Convention Bureaux, sous l'égide de Meet In Alsace. Les actions entreprises visent à renforcer la notoriété et l'image de l'Alsace, et de chaque ville, sur le segment du Tourisme d'Affaires, au niveau national et international.

meet in alsace
Strasbourg | Colmar | Mulhouse

A. COMMUNICATION

Afin d'harmoniser la communication des trois villes, une charte graphique propre à Meet In Alsace a été mise en place. En 2016, les outils de communication issus de cette charte graphique sont les suivants :

- L'évolution du visuel MIA pour inclure l'idée d'excellence de l'accueil au cœur de l'image.
- Une plaquette disponible en français, allemand et anglais, qui décrit les atouts de l'Alsace et de ses trois villes, ainsi que les compétences des trois partenaires : Strasbourg Convention Bureau, Colmar Congrès, l'Office de Tourisme et des Congrès de Mulhouse et sa région.
- La conception de storyboard pour la création d'une collection de 4 vidéos : Alsace, Mulhouse, Colmar, Strasbourg Eurométropole, en collaboration avec l'ensemble des partenaires.
- La mise en place d'un plan de RP, avec l'appui de Sylvie Blin, l'agence de presse de l'Agence d'Attractivité de l'Alsace.
- Le site portail www.meet-in-alsace.com : refonte sur site, maintenance, amélioration du référencement. Le portail est accessible en français, allemand, anglais, et détaille les atouts de l'Alsace et des trois villes pour le MICE avec un renvoi sur les sites propres de chacun des partenaires.
- Animation du blog, dont les informations sont relayées sur les réseaux sociaux.
- Les chiffres du portail www.meet-in-alsace.com : 2 247 sessions, 1,89 pages vues par session, 4 246 pages vues, 1,17 minutes par visite. Réseaux sociaux en 2017 : 1 122* abonnés sur Facebook, 364* abonnés sur Twitter et 19* sur LinkedIn.

B. ACTIONS COMPLÉMENTAIRES MEET IN ALSACE 2016

SALONS NATIONAUX

HEAVENT MEETINGS

13 et 14 Avril / Palais des Congrès et des Festivals de Cannes

RÉUNIR

6 et 7 Octobre / Paris

SOIRÉES & WORKSHOP

FRANCE MEETING HUB

du 8 au 10 Novembre / Paris

SOIRÉE & DÉMARCHAGE

22 Septembre / Bruxelles

MAISON DE L'ALSACE

15 Décembre / Paris

* Chiffres en date du 12/04/17

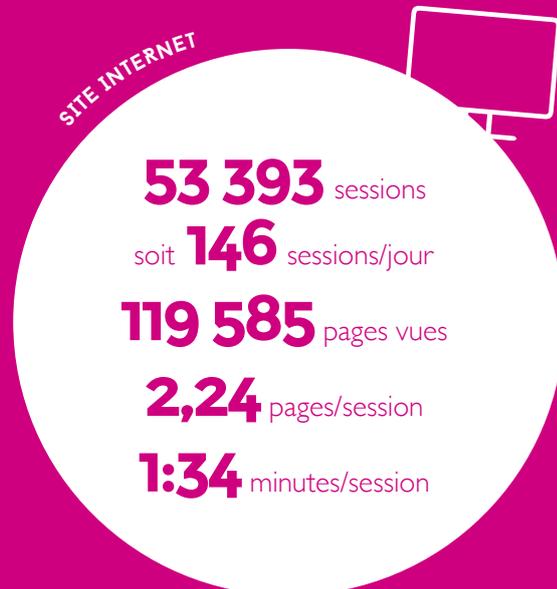


IV. CHIFFRES CLÉS

ACTIONS DE PROMOTION



SITE INTERNET



ÉDITION & GOODIES



RÉSEAU D'ADHÉRENTS



ACCOMPAGNEMENT DE PROJETS



208 projets réalisés*

15 projets en cours*

105 projets abandonnés*
ou agence non retenue

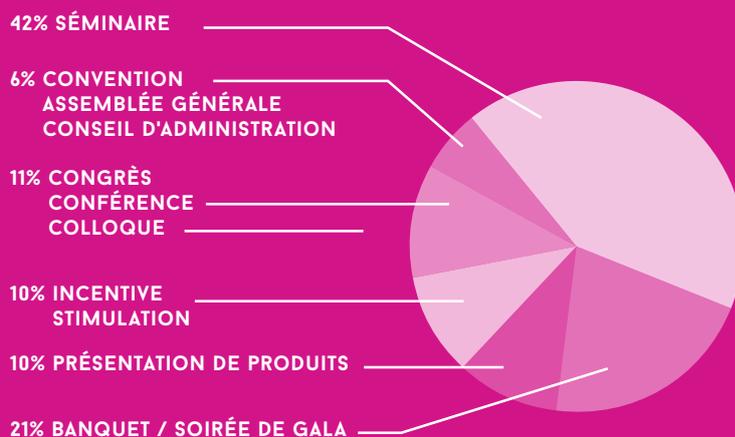
88 projets perdus*

*Chiffres en date du 07/04/17

416 projets accompagnés en 2016



TYPES DE PROJETS ACCOMPAGNÉS EN 2016

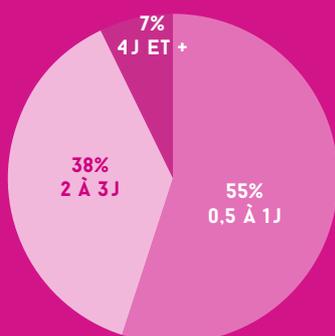


TENDANCE 2016 : la plus grosse évolution se constate au niveau de l'augmentation de 10 points du nombre de séminaires entre 2016 et 2015 et une baisse de 4 points des congrès, conférences et colloques, durant cette même période. Les autres catégories restent stables à 1 ou 2 points près.



DURÉE DES PROJETS ACCOMPAGNÉS EN 2016

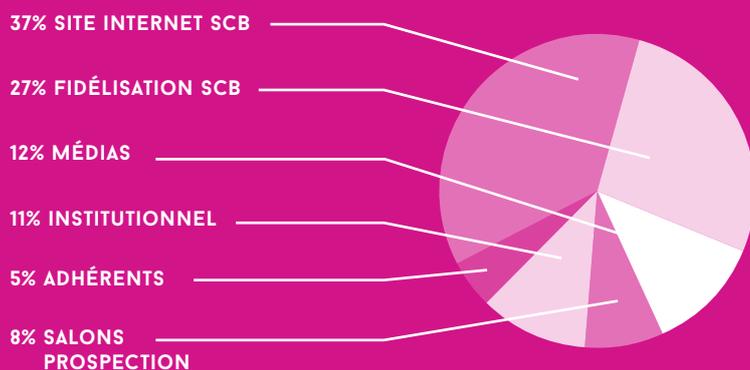
en nombre de jours



TENDANCE 2016 : la proportion des projets réalisés supérieurs à 2 jours représente 45 %. Elle est en hausse par rapport à 2015 (40%).



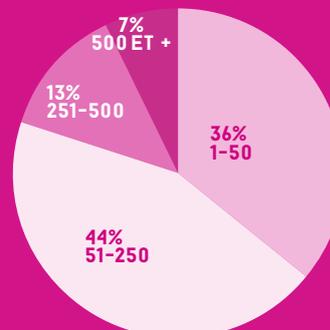
SOURCES DES PROJETS ACCOMPAGNÉS EN 2016



TENDANCE 2016 : le site internet ainsi que la fidélisation aux services d'accompagnement du SCB sont les principaux points de contacts des organisateurs. La fidélisation est en légère hausse, ce qui indique que les organisateurs sont satisfaits des prestations obtenues. Les projets issus des actions médias ont doublé en un an, ce qui est le fruit de nos relations régulières avec la presse. Les projets relayés par les institutionnels et les salons restent constants, à 2 points près. Seule la part des projets issus des adhérents a diminué de 8 points par rapport à 2015.

TAILLE DES PROJETS ACCOMPAGNÉS EN 2016

en nombre de personnes



TENDANCE 2016 : la majorité des projets accompagnés recensaient entre 51 et 250 personnes. Les proportions sont sensiblement identiques à celles de 2015.

OBSERVATOIRE ÉCONOMIQUE

6 536 786 €*

de retombées économiques pour l'année 2016

*Chiffres en date du 15/05/17

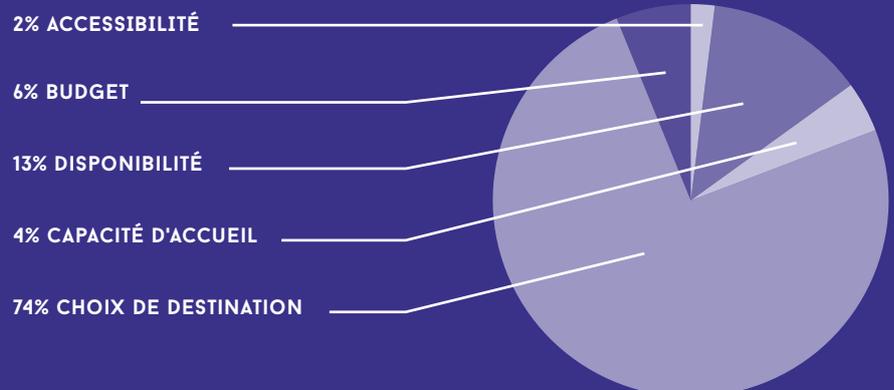
Estimation des retombées économiques pour les projets accompagnés par le SCB :

Les **210 PROJETS*** réalisés ont réuni **30 498 PERSONNES*** pour un nombre de journées égal à **35 499***.

Le nombre de journées revient à multiplier la durée de chacun des événements (en jours) par le nombre de personnes présentes à l'événement. Cela nous permet d'estimer des retombées économiques à hauteur de **6 536 786 €*** pour l'année 2016.

Étude «Les retombées économiques du Tourisme d'Affaires en Alsace» d'Octobre 2015 – Agence d'Attractivité de l'Alsace / Observatoire Régional du Tourisme d'Alsace et Atout France.

RAISON ANALYSE DES ÉCHECS / DES PROJETS PERDUS



TENDANCE 2016 : les projets perdus pour des raisons de capacité d'accueil ont fortement baissé, avec un recul de 14 points*. Les raisons principales pour la perte d'un projet restent le choix de la destination (en hausse), le budget (en hausse), la capacité d'accueil (stable) et la disponibilité (stable).

RETOMBÉES ÉCONOMIQUES DU TOURISME D'AFFAIRES EN ALSACE

Nette hausse du nombre d'événements
du Tourisme d'Affaires accueillis en 2016.

150 événements

d'envergure nationale
ou internationale et liés au
Tourisme d'Affaires soit

+18% à panel
constant.

en 2016

170000

journées d'affaires estimées

+41% à panel
constant.

entre 2015 et 2016

90%

des journées d'affaires
pour Strasbourg

+35% de
progression

Les manifestations qui sont les plus recherchées par les destinations urbaines du Tourisme d'Affaires, sont celles qui « tournent » d'une ville à l'autre en France ou en Europe. 29 événements « tournants » ont été accueillis en 2016, 26 à Strasbourg et 3 à Colmar. Ils ont généré 70 000 journées affaires, soit un poids considérable puisque égal à 41% du total des journées affaires de tous les événements.

Parmi ces événements, les principaux accueillis sont le salon Expobiogaz, le Congrès du Sommeil – SFRMS, la Nuclear Science Symposium and Medical Imaging Conference, l'assemblée des communautés de France et le congrès national de l'UNAPEI (Union nationale des associations de parents, de personnes handicapées mentales, et de leurs amis).

ONT RÉPONDU POUR 2016 :

Strasbourg Evénements, l'Université de Strasbourg, l'Ircad, le Zenith Europe Strasbourg, le Vaisseau, Colmar Congrès, le Parc Expo de Colmar, le CREF, Mulhouse Expo, la Société Industrielle de Mulhouse, l'Office de Tourisme et des congrès de Mulhouse, la Cité du Train, la Cité de l'Automobile, l'Ecomusée d'Alsace.

STRASBOURG
CONVENTION BUREAU
myStrasbourg.com

34, rue du Tivoli
FR 67000 Strasbourg
Tél. +33 (0)3 88 13 41 30
Fax +33 (0)3 88 16 56 82
contact@mystrasbourg.com
www.mystrasbourg.com

