

Mercredi 9 Mai 2012

+ Mireille Dartus, Directrice de Strasbourg Convention Bureau : "Nous sommes des outils essentiels d'aide à la décision"

Alors que l'Allemagne vient d'annoncer [le renforcement](#) de ses investissements sur le marché du MICE, Strasbourg, ville frontière par excellence et "capitale" européenne, veut poursuivre sa politique d'accueil des congrès, séminaires et autres rencontres professionnelles. Pour Mireille Dartus, qui dirige Strasbourg Convention Bureau, "Il faut faire la part des choses et laisser au marché privé le soin de mettre en musique les événements organisés dans la capitale alsacienne". Ce partage des tâches, qui porte ses fruits depuis des années, a le mérite de ne pas peser sur le marché concurrentiel tout en assurant une information pluraliste et dégagée de toutes contraintes économiques directes. L'occasion pour Stratégies Mice de faire le point sur les méthodes strasbourgeoises.

Stratégies MICE : Où en est Strasbourg aujourd'hui en matière de MICE ?



Mireille Dartus : Strasbourg est une ville très tournée vers l'Europe, qui tout naturellement bénéficie de ce statut politique de capitale européenne. Nous avons une position géographique forte et reconnue et des structures d'accueil modulables comme un Centre des congrès ou un Palais des expositions particulièrement bien adaptés à l'organisation de manifestations internationales. Je précise d'ailleurs que de grandes rénovations et des extensions vont s'engager sur ces deux lieux emblématiques de la ville dès 2014. Strasbourg dispose également de 8000 chambres d'hôtels toutes catégories, en centre-ville comme en périphérie et que la ville est réputée pour sa gastronomie avec un grand nombre de restaurants étoilés.

Il y a quatre ans, nous avons créé une structure spécialisée pour faciliter les démarches et accompagner les projets en matière de MICE. En 2011 ce marché était en hausse de 30 % grâce à la bonne accessibilité de la ville avec la mise en place du TGV-Est qui mettra Strasbourg à 2 heures de Paris dès 2016 et l'ouverture du TGV Rhin-Rhône qui donne accès à de nouveaux marchés vers le sud de la France, avec des liens directs vers Marseille ou Montpellier. Enfin nous bénéficions de la bonne reprise de l'aéroport de Strasbourg qui propose désormais des liaisons vers Barcelone ou Madrid et ajoute très régulièrement de nouvelles lignes vers les grandes capitales européennes. Il reste encore à assurer la promotion de la ville sur des marchés émergents comme au Brésil ou en Inde et à démontrer que Strasbourg, et la communauté urbaine qui l'entoure, est réellement adaptée à l'organisation d'événements, quelle que soit leur taille.

Stratégies MICE : Quelles sont les évolutions attendues pour Strasbourg dans le marché du MICE ?

Mireille Dartus : Je ne crois pas tout d'abord qu'il faille considérer que l'innovation doit être en permanence le moteur de notre activité. Je vous dis cela même si nous avons depuis des années constamment ré-imaginé comment attirer des congrès ou des séminaires dans notre ville ! La construction même de notre activité s'est appuyée sur une notion d'équilibre indispensable entre le public et le privé. Nous ne sommes pas des organisateurs de manifestations mais des incitateurs. Nous, notre mission est d'aider les entreprises à découvrir la ville, à s'y sentir bien et à faire en sorte qu'elles trouvent chez nous tout ce dont elles ont besoin pour organiser leur événement. Nous travaillons donc avec l'ensemble des structures publiques de la communauté urbaine. Nous sommes capables de définir la où les animations, même en dehors de la ville, capables de séduire les organisateurs à la recherche d'originalité et de savoir-faire technique. C'est cette indépendance qui donne du poids à nos conseils et qui conforte cette assistance que nous pouvons apporter aux entreprises. Nous travaillons aussi bien avec des agences qu'avec des acheteurs voyages ou des acheteurs spécialisés. Ils savent qu'ils peuvent trouver chez nous des réponses adaptées en fonction du budget qu'ils souhaitent mais aussi en fonction de l'objectif qu'ils se sont fixé pour leur événement. Notre bureau est une plate-forme d'aide, de conseils, d'analyses, d'optimisation des demandes en parfaite harmonie avec le marché privé qui aura la charge de mettre en musique l'événement.

Stratégies MICE : La proximité de l'Allemagne et les efforts que font vos voisins pour développer le MICE ne vous gênent-ils pas ?

Mireille Dartus : Je dirais que toute compétition est bonne car elle permet de nous remettre en cause et d'adapter en permanence notre offre au

marché. En 2011, nous avons géré 321 demandes de projets et plus de 150 se sont réalisés. Cela démontre bien que nous sommes capables de convertir les attentes des organisateurs en éléments bien réels sur le terrain. Internet a naturellement bouleversé la relation que peut avoir une ville et une communauté avec ses clients. Strasbourg a toujours été pionnière dans le numérique et la communauté urbaine a bien compris qu'il fallait poursuivre le développement des outils mais aussi de tout ce qui permettait à un organisateur de gérer facilement et simplement l'accessibilité au parc hôtelier, au planning, aux partenaires... L'Allemagne est un marché naturel de proximité et depuis la création de notre bureau, c'est même un marché prioritaire. Nous sommes fortement présents sur l'Imex et nous venons par exemple d'organiser le congrès des avocats allemands. Nous avons également de très nombreux séminaires sur Strasbourg en raison de l'originalité de la ville, de sa structure historique et du dépaysement qu'elle peut procurer à nos voisins allemands. Bien sûr, lorsque nous perdons une opération au profit de nos voisins -ou de toute autre structure d'ailleurs - nous cherchons analyser les raisons de nos échecs. Nous savons par exemple que le non choix de Strasbourg pour une simple question budgétaire représente à peine 3 % des motifs qui ont fait préférer aux clients une autre destination. C'est peu, même si nous devons tout faire pour rester compétitifs.

Propos recueillis par Marcel Lévy

Source :

<http://www.deplacementspros.com>

DéplacementsPros.com est membre du Centre Français d'Exploitation du Droit de la Copie. Merci de le signaler à votre entreprise afin qu'elle rajoute Déplacements Pros.com sur sa liste des sources d'informations consultées par son personnel.