

[← Voir les derniers articles](#)

INTERVIEW – Mireille Dartus, Strasbourg Convention Bureau

Publié le 2 juin 2016

Quelques mots sur votre poste et vos fonctions ?

Je suis directrice du Strasbourg Convention Bureau depuis la création du bureau, il y a bientôt 8 ans. J'ai créé le bureau, mais c'était une initiative de la collectivité, de la ville de Strasbourg et des professionnels : ils ne disposaient pas d'un outil type Bureau des Congrès.

Quelle est votre mission ?

Nos missions consistent à faire la promotion de la destination Strasbourg sur le segment du tourisme d'affaire et de la prospection en travaillant notre notoriété et notre image auprès de cibles nationales et internationales, dont certaines nous connaissent déjà. Mais il faut aussi entretenir nos relations avec nos contacts et conquérir de nouvelles cibles et prospects.

Puis, il y a une part important de notre activité, bien appréciée de nos clients : l'accompagnement de projets, auprès de tout organisateur voulant étudier la faisabilité d'un événement sur Strasbourg ; ou dès lors que Strasbourg a déjà été choisie et qu'il y a un besoin de conseils ou de contacts. Nous les accompagnons de façon gracieuse et impartiale en jouant le rôle d'interface entre leurs besoin et l'offre de la filière d'accueil du tourisme d'affaire sur Strasbourg : nous les mettons en relation avec les prestataires dont ils ont besoin pour trouver lieux de réunions, hôtels, etc. Nous ne sommes pas une agence type DMC ou PCO, mais nous avons des adhérents dans cette catégorie qui peuvent prendre le relais si telle en est la demande. L'an dernier (2015), nous avons accompagné 373 projets. C'est une activité qui nous mobilise grandement et qui est aussi très appréciée. Nos interlocuteurs peuvent être des chargés de projets en entreprises, des agences ou encore d'influents décideurs...

Quelques mots sur votre poste et vos fonctions ?

Je suis directrice du Strasbourg Convention Bureau depuis la création du bureau, il y a bientôt 8 ans. J'ai créé le bureau, mais c'était une initiative de la collectivité, de la ville de Strasbourg et des professionnels : ils ne disposaient pas d'un outil type Bureau des Congrès.

Quelle est votre mission ?

Nos missions consistent à faire la promotion de la destination Strasbourg sur le segment du tourisme d'affaire et de la prospection en travaillant notre notoriété et notre image auprès de cibles nationales et internationales, dont certaines nous connaissent déjà. Mais il faut aussi entretenir nos relations avec nos contacts et conquérir de nouvelles cibles et prospects.

Puis, il y a une part importante de notre activité, bien appréciée de nos clients : l'accompagnement de projets, auprès de tout organisateur voulant étudier la faisabilité d'un événement sur Strasbourg ; ou dès lors que Strasbourg a déjà été choisie et qu'il y a un besoin de conseils ou de contacts. Nous les accompagnons de façon gracieuse et impartiale en jouant le rôle d'interface entre leurs besoins et l'offre de la filière d'accueil du tourisme d'affaire sur Strasbourg : nous les mettons en relation avec les prestataires dont ils ont besoin pour trouver lieux de réunions, hôtels, etc. Nous ne sommes pas une agence type DMC ou PCO, mais nous avons des adhérents dans cette catégorie qui peuvent prendre le relais si telle en est la demande. L'an dernier (2015), nous avons accompagné 373 projets. C'est une activité qui nous mobilise grandement et qui est aussi très appréciée. Nos interlocuteurs peuvent être des chargés de projets en entreprises, des agences ou encore d'influents décideurs...

La dernière de nos missions est l'observation économique : nous gardons un suivi précis de notre activité pour savoir quelles sont les retombées économiques de notre secteur sur la ville et pour mieux connaître notre marché.

Pourriez-vous résumer l'offre de Strasbourg en trois points clés ?

- **Une offre de qualité pour le tourisme d'affaire** : au travers de l'hôtellerie nous avons plus de 8 500 chambres, 140 hôtels, le palais des congrès va être à nouveau opérationnel à 100 % prochainement, suite à des travaux d'agrandissement et d'optimisation de ses espaces. L'offre est pointue et qualifiée.
- **Un accès intéressant et facile** : Strasbourg est un hub TGV. Avec le TGV Est, d'ici fin 2016 le temps de parcours entre Strasbourg et Paris sera de moins de 2h, contre 2h20 actuellement. Le TGV Rhin-Rhône relie Francfort à Marseille via Strasbourg. L'Aéroport de Strasbourg est un atout important et est relié par une navette train qui met 9 minutes jusqu'au centre-ville, 4 fois par heure. De plus, l'accès par la route se fait facilement depuis toutes les grandes métropoles voisines.
- **Un aspect international et européen** : Nous accueillons de nombreuses institutions européennes : Conseil de l'Europe, Cour Européenne des Droits de l'Homme, Parlement Européen... Nous avons une certaine habitude et des aptitudes à accueillir des clientèles diverses et haut de gamme liées à ces institutions internationales.

Strasbourg a-t-elle la même réputation côté tourisme d'affaires et tourisme loisirs ?

Dans les statistiques de fréquentations hôtelières, le tourisme d'affaires prédomine. Mais la saisonnalité fait que les 2 se complètent.

Le quartier de la Grande Ile est classé au patrimoine mondial de l'UNESCO depuis 1988. C'est un tout que nous mettons en avant par les deux segments de clientèle. Strasbourg est aussi connue pour sa culture, sa gastronomie, ce qui touche les deux côtés du tourisme et je pense que la réputation d'un segment joue sur celle de l'autre. Strasbourg est très connue pour ses marchés de Noël qui visent surtout un tourisme de loisir mais qui peut attirer des initiatives spécifiques à cette période.

Strasbourg bénéficie également d'un nouvel évènement : « Strasbourg Mon Amour » : 10 jours autour de la St Valentin, à la fois pour animer la ville à une période calme, et créer un nouveau produit touristique axé sur le tourisme de loisir, mais que l'on utilise également comme argument pour le tourisme d'affaires.

Pensez vous que le rapprochement des régions aura un impact dans votre organisation ? Avez vous des craintes dues à ce changement ?

Je pense que tout ceci est encore nouveau pour se projeter correctement sur ces questions. La nouvelles organisation des territoires va peut être faire évoluer les différentes compétences. Pour nous, ce sont de nouvelles perspectives, peut être pour des développements. A l'heure actuelle, je ne peux pas me prononcer précisément sur un impact éventuel à ce niveau.

Subissez vous de la concurrence des pays voisins ?

Oui et non. Les congrès sont souvent tournants et on se rend compte que Strasbourg est principalement en concurrence avec d'autres villes au niveau français européen. Les villes allemandes sont dans cet éventail, par exemple. Pour les salons B2B, elles sont bien conçues et bien équipées en parc d'expositions. Aujourd'hui au bureau des congrès, nous ne travaillons pas de façon pointue le segment des salons et ce n'est pas une occurrence fréquente. D'un pays à l'autre, l'attractivité des territoires et les équipements sont très différents. Pour les séminaire et incentives, nous pouvons être en concurrence avec d'autres villes européennes, mais les entreprises françaises veulent souvent rester proches de leur siège ou préfèrent des endroits faciles d'accès.

Strasbourg est une capitale européenne, tout comme Bruxelles. Il y a là aussi une concurrence mais nous avons un nouveau atout car le Palais des Congrès est en phase d'être terminé, suite à des travaux d'agrandissement et d'optimisation des espaces. Ce nouvel outil fera que Strasbourg sera très bien positionnée sur le marché, même s'il est très concurrentiel par rapport à nos voisins.

Vous aviez participé à l'édition 2015 du Salon réunir : quelles ont été vos impression l'année dernière ?

Oui, nous sommes fidèles au salon depuis la création du Convention Bureau. C'était d'ailleurs le premier salon sur lequel nous étions présents en septembre 2008 lors du lancement du Bureau. Nous avons confiance en ce salon, c'était notre première présence sur Paris et il y a avait de l'intérêt pour nous en termes de vitrine, et pour constituer notre fichier clients. Cette année, nous et nos partenaires avons eu des retours positifs de la part de tout le monde : nous avons eu un nombre de contacts intéressant aux alentours de la centaine, bien qualifiés, comme chaque année.

Quels résultats avez-vous obtenus de cette participation ?

10 % des contacts que nous avons eus ont débouché sur des demandes concrètes. 3 projets sont toujours à l'étude à l'issue de ces contacts, avec des dates de réalisations à venir. Cette année, à l'issue de ce salon, nous avons réalisé un édectour en partenariat avec Réunir. Nous avons sélectionné des organisateurs du monde corporate, au niveau national, que nous avons emmenés à Strasbourg, en conclusion du salon. Les retours ont été très positifs, ce fut un vif succès !

Participez-vous à d'autres salons en France dédiés au MICE ?

Oui, à l'ensemble des workshops Réunir, Havent Meetings Cannes, France Meeting Hub, l'évènement phare d'Atout France que nous avons eu le plaisir d'accueillir en octobre 2015. Chaque évènement a ses spécificités et ses cibles propres.

Et à l'étranger ?

Oui, en avril nous étions à IMEX Francfort, puis nous serons à IBTM World Barcelone en fin d'année. Nous participerons aussi à des roadshows en Allemagne ou en Belgique avec Atout France.

Aux salons à l'étranger, les exposants sont mondiaux, le public est peut être plus large, donc d'autant plus sollicité, les stands de certains pays sont très visibles, originaux... ce qui accroît notre difficulté d'être visible par rapport à un salon national. Mais ça nous permet de rencontrer certaines cibles géographiques lointaines que nous démarchons uniquement lors de ce type d'évènements.

Que diriez-vous aux visiteurs du Salon ?

Que Strasbourg est un fidèle du Salon et qu'ils peuvent compter sur notre présence au salon cette année, dans l'espace VIP, pour pouvoir les accueillir. L'actualité prédominante cette année est le Palais des Congrès agrandi et optimisé, ce qui offre beaucoup d'opportunité pour des grands évènements à venir. Nous nous réjouissons de les retrouver à l'automne pour discuter de leurs projets, puisque en matière de séminaire, il y a toujours des nouveautés dans nos hôtels, des ouvertures et nous sommes bien équipés pour répondre à l'ensemble de la gamme du segment tourisme d'affaires.

Un dernier mot sur Strasbourg ?

Strasbourg est aussi une ville qui est connue pour ses pôles de compétitivité, notamment dans l'innovation thérapeutique. Elle a une université très bien positionnée au classement de Shanghai et qui accueille 3 prix Nobel actuellement en activité. Nous avons eu le label Fench Tech pour les technologies médicales. Et je souhaite souligner notre aspect frontalier : à 5 km de l'Allemagne, ce qui permet aussi à certains évènements en se localisant à Strasbourg de prendre une dimension plus internationale et européenne.

<http://www.reunir.com/actualites/interview-mireille-dartus-strasbourg-convention-bureau/>