

LES HÔTELS AU CŒUR DE L'OFFRE D'UNE DESTINATION DE CONGRÈS



Réalisé par

Stéphanie Favre

Professeur responsable

Miriam Scaglione

Expert

Peter Keller

Déposé le 11 juillet 2011 à Sierre

**HES-SO Valais
Domaine Économie & Services, filière Tourisme**

RÉSUMÉ

La concurrence de plus en plus accrue sur le marché des congrès d'associations implique que les villes doivent redoubler d'efforts afin de réunir toutes les conditions optimales pour l'accueil de congrès. Ces conditions concernent non seulement les infrastructures de congrès mises à disposition par les villes, mais également tous les autres acteurs touristiques qui ensemble fournissent les services nécessaires aux congressistes. Ce travail s'intéresse à la relation entre le nombre de chambres d'hôtels et la capacité du centre de congrès de la ville, et a pour objectif de déterminer les points à prendre en compte pour l'analyse du parc hôtelier d'une ville lors d'un projet de construction d'un centre de congrès.

Afin d'atteindre ces objectifs, des recherches d'études sur le sujet ont été faites, des données ont été analysées et comparées, et un panel d'experts de la branche a été interrogé.

Bien qu'il n'y ait pas été possible de déterminer un ratio clé entre la capacité d'un centre de congrès et la capacité hôtelière d'une ville, cette étude met en avant un problème majeur rencontré par tous les bureaux des congrès interrogés : celui de la disponibilité des chambres qui a pour conséquence l'abandon de certaines candidatures pour des congrès.

Mots clé : travail de Bachelor, tourisme d'affaires, centre de congrès, congrès, hôtel, capacité.

TABLE DES MATIÈRES

RÉSUMÉ	I
TABLE DES MATIÈRES	II
LISTE DES FIGURES	IV
LISTE DES TABLEAUX	V
AVANT PROPOS ET REMERCIEMENTS.....	VI
INTRODUCTION	1
1. PROBLÉMATIQUE ET MÉTHODOLOGIE.....	2
2. REVUE LITTÉRAIRE	4
2.1. LE TOURISME D’AFFAIRES	4
2.2. LE BUREAU DES CONGRÈS	7
2.3. CENTRE D’EXPOSITIONS, DE CONGRÈS ET DE CONFÉRENCES	8
2.4. LES CRITÈRES DE SUCCÈS D’UNE DESTINATION DE CONGRÈS	13
2.4.1. CRITÈRES LOGISTIQUE	14
2.4.2. CRITÈRES FINANCIERS.....	15
2.4.3. CRITÈRES POLITIQUES ET ÉMOTIONNELS	15
2.5. TENDANCES DU MARCHÉ.....	16
2.5.1. LES CONGRÈS D’ASSOCIATIONS	16
2.5.2. LES RÉUNIONS D’ENTREPRISES	17
2.5.3. AUGMENTATION DES NUITÉES	17
2.5.4. ADAPTATION DES SERVICES AUX TOURISTES D’AFFAIRES	18
3. PRÉSENTATION DES DONNÉES RÉCOLTÉES.....	19
3.1. BÂLE.....	21
3.1.1. LES INFRASTRUCTURES DE CONGRÈS À BÂLE	21
3.1.2. LES CONGRÈS À BÂLE	22
3.1.3. SITUATION HÔTELIÈRE ACTUELLE À BÂLE	23
3.2. BERNE	24
3.2.1. LES INFRASTRUCTURES DE CONGRÈS À BERNE	24
3.2.2. LES CONGRÈS À BERNE	25
3.2.3. LA SITUATION HÔTELIÈRE ACTUELLE À BERNE	26
3.3. DAVOS.....	27
3.3.1. LES INFRASTRUCTURES DE CONGRÈS À DAVOS	27
3.3.2. LES CONGRÈS À DAVOS	28
3.3.3. SITUATION HÔTELIÈRE ACTUELLE À DAVOS.....	29
3.4. GENÈVE.....	30

3.4.1.	LES INFRASTRUCTURES DE CONGRÈS À GENÈVE	31
3.4.2.	LES CONGRÈS À GENÈVE	32
3.4.3.	SITUATION HÔTELIÈRE ACTUELLE À GENÈVE	33
3.5.	LAUSANNE	35
3.5.1.	LES INFRASTRUCTURES DE CONGRÈS À LAUSANNE.....	35
3.5.2.	LES CONGRÈS À LAUSANNE	36
3.5.3.	LA SITUATION HÔTELIÈRE ACTUELLE À LAUSANNE	37
3.6.	LUCERNE	38
3.6.1.	LES INFRASTRUCTURES DE CONGRÈS À LUCERNE :	39
3.6.2.	LES CONGRÈS À LUCERNE :	40
3.6.3.	SITUATION HÔTELIÈRE ACTUELLE À LUCERNE	41
3.7.	LUGANO	42
3.7.1.	LES INFRASTRUCTURES DE CONGRÈS À LUGANO	42
3.7.2.	LES CONGRÈS À LUGANO	43
3.7.3.	LA SITUATION HÔTELIÈRE ACTUELLE À LUGANO	44
3.8.	ST GALL	45
3.8.1.	LES INFRASTRUCTURES DE CONGRÈS À ST GALL.....	45
3.8.2.	LES CONGRÈS À ST GALL	46
3.8.3.	LA SITUATION HÔTELIÈRE ACTUELLE À ST GALL	47
3.9.	ZÜRICH	48
3.9.1.	LES INFRASTRUCTURES DE CONGRÈS À ZÜRICH	48
3.9.2.	LES CONGRÈS À ZÜRICH	49
3.9.3.	LA SITUATION HÔTELIÈRE ACTUELLE À ZÜRICH	50
4.	RÉSULTATS.....	54
4.1.	ANALYSE VILLE PAR VILLE.....	54
4.2.	SYNTHÈSE	57
5.	LES POINTS D'ANALYSE DU PARC HÔTELIER.....	60
	CONCLUSIONS.....	61
	LES LIMITES DU TRAVAIL	62
	RÉFÉRENCES	63
	ATTESTATION DE CONFIDENTIALITÉ.....	65
	ANNEXES.....	66
	ANNEXE I : QUESTIONNAIRES	66
	ANNEXE II : SALLES DES VILLES	98
	ANNEXE III : TAUX D'OCCUPATION	109
	ANNEXE IV : ENTRETIENS	112

LISTE DES FIGURES

Figure 1 : Approches méthodologiques	3
Figure 2 : Les branches du tourisme d'affaires.....	4
Figure 3 : Les types de réunions d'affaires	5
Figure 4 : Type de salles disponibles à Bâle en nombre de places assises	21
Figure 5 : Répartition des congrès sur l'année à Bâle, données récoltées entre 2000 et 2009	22
Figure 6 : Type d'infrastructures utilisées pour les congrès à Bâle entre 2000 et 2009	22
Figure 7 : Taux d'occupation des hôtels à Bâle en 2010, source : Office Fédéral de la Statistique	23
Figure 8 : Type de salles disponibles à Berne en nombre de places assises	24
Figure 9 : Répartition des congrès sur l'année à Berne, données récoltées entre 2000 et 2009	25
Figure 10 : Type d'infrastructures utilisées pour les congrès à Berne entre 2000 et 2009	25
Figure 11 : Taux d'occupation des hôtels à Berne en 2010.....	26
Figure 12 : Type de salles disponibles à Davos en nombre de places assises	27
Figure 13 : Répartition des congrès sur l'année à Davos, données récoltées entre 2000 et 2009	28
Figure 14 : Taux d'occupation des hôtels à Davos en 2010	29
Figure 15 : Type de salles disponibles à Genève en nombre de places assises.....	31
Figure 16 : Répartition des congrès sur l'année à Genève, données récoltées entre 2000 et 2009	32
Figure 17 : Type d'infrastructures utilisées pour les congrès à Genève entre 2000 et 2009	32
Figure 18 : Taux d'occupation des hôtels à Genève en 2010	33
Figure 19 : Type de salles disponibles à Lausanne en nombre de places assises.....	36
Figure 20 : Répartition des congrès sur l'année à Lausanne, données récoltées entre 2000 et 2009	36
Figure 21 : Taux d'occupation des hôtels à Lausanne en 2010	37
Figure 22 : Type de salles disponibles à Lucerne en nombre de places assises	39
Figure 23 : Répartition des congrès sur l'année à Lucerne, données récoltées entre 2000 et 2009	40
Figure 24 : Type d'infrastructures utilisées pour les congrès à Lucerne entre 2000 et 2009	40
Figure 25 : Taux d'occupation des hôtels à Lucerne en 2010	41
Figure 26 : Type de salles disponibles à Lugano en nombre de places assises	42
Figure 27 : Répartition des congrès sur l'année à Lugano, données récoltées entre 2000 et 2009	43
Figure 28 : Type d'infrastructures utilisées pour les congrès à Lugano entre 2000 et 2009	43
Figure 29 : Taux d'occupation des hôtels à Lugano en 2010	44
Figure 30 : Type de salles disponibles à St Gall en nombre de places assises.....	45
Figure 31 : Répartition des congrès sur l'année à St Gall, données récoltées entre 2000 et 2009	46
Figure 32 : Taux d'occupation des hôtels à St Gall en 2010	47
Figure 33 : Type de salles disponibles à Zürich en nombre de places assises.....	48

Figure 34 : Répartition des congrès sur l'année à Zürich, données récoltées entre 2000 et 2009	49
Figure 35 : Type d'infrastructures utilisées pour les congrès à Zürich entre 2000 et 2009	49
Figure 36 : Taux d'occupation des hôtels à Zürich en 2010	50
Figure 37 : Points d'analyse du parc hôtelier d'une destination de congrès	60

LISTE DES TABLEAUX

Tableau 1: Aperçu de la situation du tourisme d'affaires pour la ville de Bâle.....	21
Tableau 2: Grandeur des congrès accueillis à Bâle entre 2000 et 2009	23
Tableau 3: Aperçu de la situation du tourisme d'affaires pour la ville de Berne	24
Tableau 4: Grandeur des congrès accueillis à Berne entre 2000 et 2009	26
Tableau 5 : Aperçu de la situation du tourisme d'affaires pour la ville de Davos	27
Tableau 6: Grandeur des congrès accueillis à Davos entre 2000 et 2009.....	28
Tableau 7: Aperçu de la situation du tourisme d'affaires pour la ville de Genève.....	30
Tableau 8: Grandeur des congrès accueillis à Genève entre 2000 et 2009	32
Tableau 9: Aperçu de la situation du tourisme d'affaires pour la ville de Lausanne.....	35
Tableau 10: Grandeur des congrès d'associations accueillis à Lausanne entre 2000 et 2009	37
Tableau 11: Aperçu de la situation du tourisme d'affaires pour la ville de Lucerne	38
Tableau 12: Grandeur des congrès d'associations accueillis à Lucerne entre 2000 et 2009	41
Tableau 13: Aperçu de la situation du tourisme d'affaires à Lugano	42
Tableau 14: Grandeur des congrès d'associations accueillis à Lugano entre 2000 et 2009	43
Tableau 15: Aperçu de la situation du tourisme d'affaires pour la ville de St Gall.....	45
Tableau 16: Grandeur des congrès d'associations accueillis à St Gall entre 2000 et 2009.....	46
Tableau 17: Aperçu de la situation du tourisme d'affaires pour la ville de Zürich.....	48
Tableau 18: Grandeur des congrès d'associations accueillis à Zürich entre 2000 et 2009	50
Tableau 19: Synthèse des données récoltées	51

AVANT PROPOS ET REMERCIEMENTS

Dans le cadre de ma formation à l'Ecole Suisse de Tourisme, j'ai effectué un stage à Genève chez EZ Associates, une société de marketing et études de marché dans le domaine du tourisme d'affaires et dont le principal client est le Bureau des Congrès de Genève. Le directeur, M. Zuffi, s'occupe de démarcher les associations qui pourraient tenir un congrès à Genève et participe à la préparation du dossier de candidature. Ce dossier doit répondre aux exigences que l'association impose à ses destinations de congrès.

La première partie de ce travail décrit l'industrie du tourisme d'affaires, indique pour quelles raisons la plupart des villes se lancent dans la construction d'un centre de congrès et quelles en sont les conséquences. La partie principale analyse neuf villes suisses et met en avant leurs capacités hôtelières par rapport à la capacité de leurs centres de congrès. Le but est de démontrer que la capacité hôtelière est une composante primordiale pour l'attractivité d'une ville, et qu'il est nécessaire qu'elle soit adaptée en fonction de la capacité d'accueil du centre de congrès. Pour terminer, ce travail donne une indication des points à prendre en compte pour permettre aux villes qui projettent la construction d'un centre de congrès d'analyser leur parc hôtelier de manière optimale.

Je tiens à remercier toutes les personnes qui m'ont permis de réaliser ce travail, et plus particulièrement Monsieur Enrico Zuffi, pour m'avoir aidée tout au long de la réalisation de ce projet et pour m'avoir permis de rencontrer des gens du milieu. Madame Miriam Scaglione, mon professeur, pour m'avoir fourni de nombreuses informations et de précieux conseils. Un grand merci également à tous les directeurs des bureaux des congrès des villes analysées pour avoir répondu à mes questions, ainsi qu'aux experts interrogés pour m'avoir consacré un peu de leur précieux temps.

INTRODUCTION

Toutes les études sur le sujet le confirment : Le tourisme d'affaires est un secteur très lucratif qui c'est considérablement développé ces dernières années. Les chiffres du secteur sont en constante augmentation, et ce malgré le développement de l'audio-visuel et des vidéos-conférences : le contact direct reste le meilleur moyen de communication. Les échanges virtuels peuvent compléter mais non remplacer le besoin de se rencontrer physiquement (Française, 2007, p. 7).

Les retombées économiques induites par le tourisme d'affaires sont considérables. Attirées par les avantages économiques de ce secteur, de nombreuses villes construisent ou agrandissent des centres de congrès, ou en ont le projet. Mais un tel projet ne peut fonctionner que si toutes les conditions cadres sont réunies. Accueillir un congrès dans une ville ne dépend pas seulement du centre de congrès, mais implique tous les acteurs touristiques de la ville qui ensemble réunissent les différentes ressources nécessaires à ce secteur touristique.

Une des conditions à remplir pour une telle candidature est d'avoir à disposition un nombre suffisant de chambres d'hôtels dans la catégorie souhaitée et à proximité du centre de congrès. Lors de ce stage, j'ai pu remarquer qu'obtenir suffisamment de chambres d'hôtels pour un grand congrès peut parfois être un véritable casse-tête. Ces difficultés peuvent avoir pour conséquence de ne pas pouvoir accueillir un congrès de plusieurs centaines voir milliers de participants. En sachant qu'un congressiste hébergé dépense en moyenne beaucoup plus qu'un touriste de loisirs, les pertes en termes de retombées économiques pour la ville sont très importantes.

Ce travail concerne principalement les premiers bénéficiaires du tourisme d'affaires : les hôtels. Le but est d'analyser les villes suisses du point de vue de la capacité hôtelière utilisable pour les congrès, et de déterminer quelle serait la situation idéale pour permettre à une ville d'attirer des congrès d'associations.

1. PROBLÉMATIQUE ET MÉTHODOLOGIE

Le critère du logement est un aspect important dans le choix d'une destination de congrès, et les exigences des associations ou fédérations sont parfois très strictes. L'accessibilité des hôtels ainsi que la qualité de l'accueil sont déterminants pour permettre à une ville d'accueillir des congrès d'importance majeure.

Il arrive parfois qu'un Bureau des Congrès doive renoncer à sa candidature pour un congrès en raison d'un manque de chambres d'hôtel disponibles pour accueillir les participants. Ce manque peut être dû à la saisonnalité qui implique qu'en haute saison, les hôtels peuvent remplir leurs chambres avec les touristes de loisir, ou alors, la capacité hôtelière à proximité du centre de congrès n'est pas suffisante. De nombreuses études dans le domaine du tourisme d'affaires décrivent les différents facteurs de succès d'une ville de congrès. Le critère du logement est certes cité, mais aucune étude n'analyse précisément l'impact du parc hôtelier d'une ville sur l'offre en tant que destination de congrès.

La plupart du temps, lors de l'élaboration d'un projet pour un centre de congrès, la capacité hôtelière à proximité du site est analysée, mais certains éléments complémentaires manquent. Le taux d'occupation de ces hôtels ainsi que les aspects relatifs à la saisonnalité ne sont pas toujours pris en compte. La capacité hôtelière peut être certes importante, mais affiche éventuellement un taux d'occupation élevé durant une certaine saison, qui ne permettra certainement pas d'obtenir une quantité suffisante de chambres. Il arrive aussi que les analyses sur la capacité hôtelières soient faites mais parlent d'une capacité hôtelière en lits et non en chambres, ce qui peut être trompeur puisque les congressistes utilisent pratiquement uniquement des chambres simples.

Dans un premier temps, ce travail décrit les aspects du tourisme d'affaires et plus particulièrement des congrès : le rôle des différents acteurs ainsi que les critères qui permettent le succès d'une destination de congrès.

Dans un deuxième temps, les plus importantes destinations de congrès de Suisse sont analysées du point de vue de leur capacité hôtelière. Pour ce faire, un questionnaire a été remis aux bureaux des congrès de ces villes. Les statistiques hôtelières de l'Office Fédéral de la Statistique sont également prises en compte. Ces différentes étapes ont permis d'élaborer une analyse comparative pour chaque ville et déterminer quel serait le parc hôtelier idéal pour permettre à une destination de congrès d'être compétitive et d'exploiter son centre de congrès à sa capacité maximale.

Les différentes méthodes d'analyses sont résumées dans le tableau ci-dessous :

Figure 1: Approches méthodologiques

TÂCHE	APPROCHE MÉTHODOLOGIQUE
Présentation de la ville, qualification de l'offre actuelle	Analyse du positionnement de la ville et des atouts qui permettent d'attirer les congrès d'associations
Recensement des infrastructures existantes pour l'accueil de congrès ayant une capacité minimum de 50 participants	Analyse de la documentation mise à disposition des associations par le bureau des congrès
Recueil de données sur les congrès d'associations accueillis ces dix dernières années	Analyse des statistiques fournies par la base de données de l'International Congress and Convention Association (ICCA)
Analyse de la capacité d'hébergement et du taux d'occupation des hôtels situés en ville ainsi que dans les communes avoisinantes situées à moins de 45 minutes en transports publics du centre de congrès	Déterminer les villes et communes qui rentrent dans ces critères, établir le taux d'occupation selon les données fournies par l'Office Fédéral de la Statistique
Etablir un tableau de synthèse	Regrouper les données afin de déterminer quelle serait la situation idéale en termes de chambres d'hôtels dans une ville qui a pour cible des congrès d'associations
Déterminer les points à prendre en compte pour l'hôtellerie	Au moyen de ces analyses, déterminer les points à prendre en compte pour évaluer la capacité d'hébergement lors de la construction d'un nouveau centre de congrès

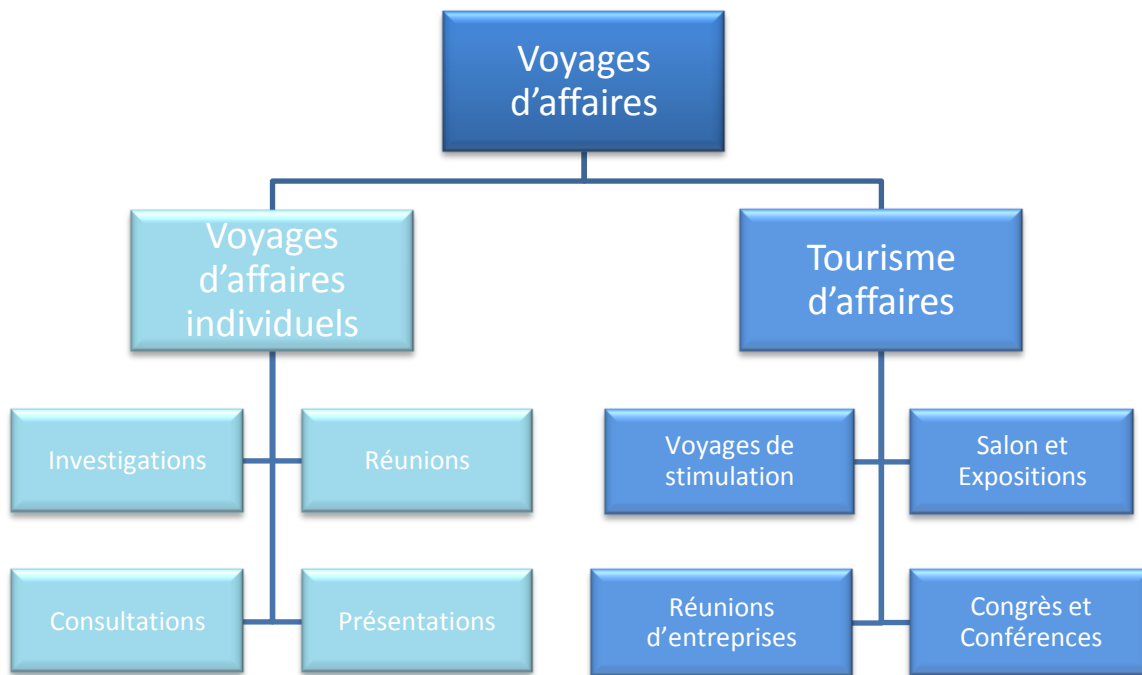
Source : illustration personnelle

2. REVUE LITTÉRAIRE

2.1. LE TOURISME D'AFFAIRES

L'industrie du voyage d'affaires se divise en deux branches principales : le voyage d'affaires individuel et le tourisme d'affaires. (Davidson & Cope, 2003, p. 3).

Figure 2: Les branches du tourisme d'affaires



Source : illustration personnelle

Selon Maurice Dupuy (Dupuy, 2005, p. 8) le tourisme d'affaires est un voyage réalisé pour encadrer, stimuler, développer, créer des affaires et communiquer. Un voyage dit « d'affaires » peut prendre différentes formes, selon le but qui lui est attribué. Le terme anglophone « MICE » est utilisé la plupart du temps pour différencier ces différents types de voyages :

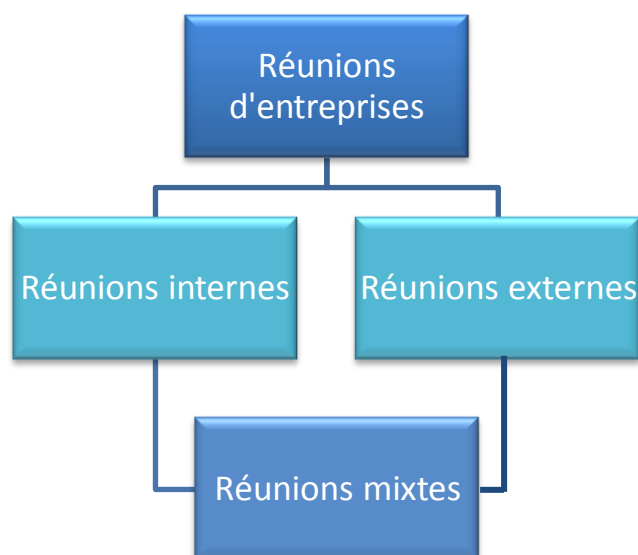
- Meetings : Réunions d'entreprises
- Incentives : Voyages de stimulation du personnel
- Conferences : Conférences et congrès
- Exhibitions : Expositions, salons et foires commerciales

Cette présente étude se concentrera sur les congrès d'associations internationales. Il est pourtant également important d'évoquer les réunions d'entreprises, puisque ce marché représente une clientèle importante pour les centres de congrès et les hôtels.

Les réunions d'entreprises, qui se composent principalement de réunions d'entreprises privées, représentent le plus large segment de la branche du tourisme d'affaires.

Ce marché se divise en plusieurs types (Davidson & Cope, 2003, p. 77) :

Figure 3: Les types de réunions d'affaires



Source : illustration personnelle

Les réunions internes regroupent les employés de l'entreprise. Ce sont souvent des réunions relativement courtes, qui peuvent poursuivre divers objectifs tels qu'un cours de formation, une discussion du conseil d'administration ou d'un certain département.

Les réunions externes sont quand à elles destinées aux partenaires ou associés externes de l'entreprise. Le nombre de participants à ce type de réunions peut être de plusieurs centaines de participants : elles peuvent réunir par exemple les vendeurs et représentants externes dans le but de présenter un nouveau produit, ou alors rassembler les actionnaires lors d'une assemblée générale.

Les réunions mixtes sont des réunions d'entreprises qui impliquent à la fois des employés et des personnes externes, pour par exemple le lancement d'un nouveau produit. L'entreprise aura alors pour but de convaincre à la fois ses vendeurs internes et ses distributeurs externes.

Bien que tous ces différents types de réunions puissent avoir lieu dans un centre de congrès, les principales entreprises susceptibles d'utiliser ces infrastructures ainsi que des chambres d'hôtels sont généralement les grandes entreprises, qu'elles soient nationales ou internationales.

Les entreprises procèdent de plusieurs manières afin d'organiser leurs réunions. Certaines ont un département interne chargé de l'organisation des événements, et d'autres font appel à des agences

externes. Les organisateurs contactent ensuite les différents fournisseurs nécessaires, tels que les hôtels, traiteurs ou entreprises d'audio-visuel. Tous les frais sont pris en charge par l'entreprise.

Une association est un organisme composé de membres et d'un ou plusieurs comités. A intervalles réguliers, les membres se réunissent afin de discuter, d'échanger et de partager des idées. Dans la plupart des cas, ce sont les membres eux-mêmes qui paient les frais pour la participation au congrès sous la forme de frais d'inscription qui comprennent certains repas, la participation aux conférences ainsi que les divers documents distribués. Selon la base de donnée de International Congress and Convention Association, qui regroupe environ le 80% des congrès d'associations tenus dans le monde, ce sont plus de 5.2 millions de participants qui se rendent dans à des congrès sont organisés chaque année dans le monde (ICCA International Congress and Convention Association, 2009, p. 11).

Le but d'une association est de servir les intérêts de ses membres, que ce soit dans le domaine professionnel tels que la médecine, dans une cause commune comme l'écologie, ou encore un intérêt de loisirs commun tel qu'un sport. Ces associations peuvent être régionales, nationales ou internationales. La plupart des associations tiennent des conférences ainsi que des congrès annuels ou bisannuels.

Maurice Dupuy (2005, pp. 26-27) donne les définitions suivantes aux termes congrès et conférences :

Congrès : Réunion à caractère fermé des tenants d'une discipline spécialisée, qu'elle soit professionnelle, culturelle ou politique. N'y sont pas conviés les personnes étrangères à ses disciplines <...>. Le public n'y est ni convié, ni admis. L'objectif recherché est la communication entre tenants de cette discipline, avec étude des problèmes pratiques de la profession, en vue d'en parfaire la connaissance et de suggérer des solutions.

Conférence : C'est une réunion de spécialistes, liée à un organisme plus ou moins étendu, fermé pour résoudre des problèmes précis concernant une profession ou un aspect politique et économique.

Selon ICCA, la différence entre le terme congrès et conférence réside d'une part dans la fréquence : un congrès se déroule à une fréquence déterminée, la plupart du temps annuellement ou tous les deux ans, tandis qu'une conférence n'indique rien quant à sa fréquence. D'autre part, un congrès aura tendance à réunir plus de participants sur une durée plus longue. Une conférence a des objectifs plus précis et dure moins longtemps (ICCA International Congress and Convention Association, 2010).

La majorité des associations font appel à des agences professionnelles pour l'organisation de leurs congrès ou conférences, surtout si l'événement est important. Ces agences, appelées les PCOs (Professional Congress Organizer) prennent en charge, partiellement ou entièrement, l'organisation du congrès selon les besoins et les désirs de l'association cliente. Elles réservent les différents fournisseurs nécessaires, organisent les repas, les excursions et le programme des personnes accompagnantes. Ce sont également elles qui récoltent toutes les inscriptions des participants et qui leur réservent les chambres d'hôtels. Les associations qui font appel à ce type d'agence profitent de leurs expériences et de leurs nombreux contacts dans la destination choisie. Selon E. Zuffi, le congrès est devenu une source de profit pour l'association, qui lui permet de financer le siège (Communication personnelle, 25 avril 2011).

2.2. LE BUREAU DES CONGRÈS

Le bureau des congrès est le contact entre les différents acteurs du tourisme d'affaires de la ville et les associations ou entreprises qui désirent organiser un événement. Ce n'est que depuis quelques années que les bureaux des congrès ont été développés dans les villes. Auparavant, les personnes qui désiraient organiser un congrès devaient contacter elles-mêmes les différents prestataires de services tels que les hôteliers, les centres de congrès, les autorités etc. Aujourd'hui, un bureau des congrès représente le point de départ dans l'organisation d'un congrès. Cette évolution a été un changement crucial dans le secteur du tourisme d'affaires.

L'objectif d'un bureau des congrès est de promouvoir la destination auprès des potentiels clients d'affaires, dans le but d'augmenter le nombre d'événements tenus dans sa destination. Les entreprises n'utilisent que peu les services d'un bureau des congrès, car leurs événements ont la plupart du temps lieu au même endroit et elles possèdent leurs propres contacts. Ce sont donc principalement les associations qui s'appuient sur leurs conseils et profitent de leurs services.

Pour les associations, les tâches multiples d'un bureau des congrès sont les suivantes (ICCA, - p.5-6) :

- Promouvoir la ville en tant que destination de congrès,
- Démarcher les associations qui pourraient tenir un événement dans leur ville, principalement en contactant les membres locaux de ces associations,
- Coordonner toute les phases de la candidature : ils analysent les besoins de ces associations, motivent les représentants locaux à soutenir leur démarche, les aident à préparer les divers documents nécessaires à présenter la candidature de la ville,
- Pré-réserver des infrastructures nécessaires pour la tenue de l'événement : salle de conférences, hôtels et autres lieux pour les événements,

- Fournir également tout le matériel promotionnel qui servira à convaincre les décideurs de tenir le congrès dans leur destination,
- Conseiller et informer les associations sur les différents lieux / attractions de la ville pour les repas et le programme social,
- Organisation de visites des différents lieux pour le comité d'organisation,
- Contacter les autorités afin qu'elles manifestent leur soutien et participent éventuellement au sponsoring.

Ces services sont généralement fournis gratuitement aux associations. Il est important de noter qu'un bureau des congrès ne s'occupe pas de l'organisation même des congrès : son travail se limite à un appui pour la candidature et pour la promotion du congrès auprès des participants potentiels.

Un bureau des congrès est le plus souvent fondé par les représentants de l'industrie du tourisme d'affaires d'une ville, et intégré à l'office du tourisme.

2.3. CENTRE D'EXPOSITIONS, DE CONGRÈS ET DE CONFÉRENCES

Les centres de congrès ne figurent qu'à la deuxième place des infrastructures les plus utilisées lors de congrès. Avec une part de 44% des congrès tenus (ICCA International Congress and Convention Association, 2009), les hôtels conférences sont les lieux préférés pour les congrès car ils ont l'avantage de réunir en un seul endroit le logement et les infrastructures de conférences. Mais les hôtels ne peuvent accueillir des congrès de plusieurs milliers de personnes. Les centres de congrès s'adressent donc principalement aux grands événements.

Il n'existe pas plusieurs centres identiques, ils se distinguent tous selon leurs spécificités au niveau du nombre et de la taille des salles. Néanmoins, selon une étude d'HVS, (HVS Convention, Sports & Entertainment Facilities, 2007), un classement des infrastructures d'accueil peut être établi selon les critères suivants :

- Un centre de congrès doit posséder au minimum 2300m² d'espaces d'exposition, une salle plénière et plusieurs salles de réunions pour des sous-commissions,
- Un centre d'expositions désigne un espace dont la majeure partie est composée de surfaces d'expositions. Il peut y avoir quelques salles de réunions, mais souvent de capacité moindre,
- Lorsqu'il n'y a que des salles de réunions, il s'agit d'un centre de conférences.

La particularité d'un centre de congrès est qu'il peut se consacrer soit uniquement aux événements d'affaires, soit être adapté aussi bien pour les événements d'affaire que pour l'accueil d'événements culturels. Par exemple, c'est le cas du Kultur- und Kongresszentrum Luzern (KKL), qui peut accueillir à

la fois des congrès mais également des concerts. A l'inverse, un centre tel que le Centre International des Conférences de Genève n'est pas adapté pour des événements culturels tels que des concerts.

Lors de la conception d'un centre, qu'il soit dédié uniquement aux affaires ou également à des événements culturels, le plus important est de concevoir des salles modulables pour répondre aux besoins spécifiques des clients. Pour les congrès d'associations, ces besoins varient non seulement selon le nombre de participants, mais également suivant le thème du congrès. Selon E. Zuffi, les congrès dont le sujet est très spécifique ne nécessitent que peu de salles annexes, tandis que les congrès plus généraux se divisent souvent en nombreuses sous-commissions qui ont besoin chacune d'un espace clos (communication personnelle, 20 juin 2011).

Lors de l'étude d'un projet de construction d'un centre de congrès, il est important de se demander quelles sont les raisons qui justifient cette nouvelle infrastructure. Plusieurs circonstances peuvent expliquer ce besoin :

Réduire les effets de la saisonnalité : la ville souffre d'une saisonnalité marquée par le tourisme de loisirs. Le centre de congrès permet alors d'attirer des touristes d'affaires qui se rendront dans la ville lors des périodes creuses, ce qui permet d'augmenter le taux d'occupation des hôtels. En général, ces centres accueillent non seulement des congrès et conférences durant la saison basse, mais aussi des événements culturels tels que des concerts durant la haute saison. Le centre est donc adapté aussi bien pour les événements culturels que pour les congrès.

La ville se positionne comme une destination d'affaires : la part des touristes de loisirs est moindre et le tourisme d'affaires représente une large majorité des nuitées pour la ville. L'office de tourisme de la ville communique principalement sur l'image de la ville en tant que destination de congrès. En général, ces villes disposent d'un centre de conférence performant et bien équipé pour les congrès, mais moins adapté à des activités culturelles.

Pour développer le tourisme en général. Cet argument est valable pour les villes qui cherchent à se dynamiser en devenant touristiques. Ce sont principalement les villes des pays émergents, encore peu connues, mais qui disposent de moyens financiers nouveaux pour ce développement. Le tourisme d'affaires est le secteur idéal : un centre des congrès moderne qui attire des congrès de prestige permet de développer l'image de la ville et d'attirer des touristes d'affaires qui dépensent d'avantage que des touristes de loisirs. De plus, les touristes d'affaires satisfaits seront tentés de revenir pour leurs loisirs avec leurs amis ou famille, et sont donc des clients potentiels futurs pour le tourisme de loisirs. Souvent, ces villes disposent d'un centre de conférence qui se distingue par sa modernité et par son architecture. Le bâtiment lui-même devient parfois une attraction touristique.

Ces différentes justifications ont toutes un but commun, qui est de profiter des impacts économiques importants induits par le tourisme d'affaires. « Cities invest in convention centers because they think they are municipal moneymaking machines » (Sanders, 2004, p. 100).

Il se peut qu'il ne s'agisse pas de la construction d'un centre de congrès mais de l'élargissement de l'infrastructure existante. Certaines villes voient dans cet agrandissement des possibilités d'augmenter considérablement les arrivées des touristes.

Dans la majorité des cas, ces centres sont construits par les collectivités publiques, c'est-à-dire les Etats ou les Gouvernements. Il est très rare qu'un centre soit financé par des entreprises privées, pour la simple et bonne raison qu'un centre n'est la plupart du temps pas rentable (Hazinski, 2010). Bien que le financement de la construction d'un centre de congrès soit le plus souvent assumé par les fonds publics, les frais liés l'exploitation du centre sont ensuite assurés par des taxes comme celle sur le développement touristique ou la taxe hôtelière, prélevée auprès de tous les hôteliers de la région.

Malgré les dépenses importantes induites par les congressistes, les centres de congrès ne dégagent la plupart du temps pas de bénéfice car les coûts liés à l'exploitation de telles infrastructures ne sont pas couverts par les locations encaissées lors des manifestations. Un centre de congrès sert de catalyseur pour le tourisme de la ville, mais le but n'est pas de le rendre rentable (Kock, Breiter, Hara, & DiPietro, 2008, p. 312). C'est pourquoi il est parfois difficile de convaincre la population d'une ville des impacts positifs d'un centre de congrès, car cette dernière a du mal à comprendre l'utilité d'une telle infrastructure (Clark, 2007, p. 8).

Les autorités justifient l'investissement pour un centre de par le fait qu'il induit des bénéfices externes importants dont toute la région profite (Hazinski, 2010). Il est impossible de rentabiliser un centre de congrès par ses locations : si tel était le cas, les tarifs de location seraient beaucoup trop élevés.

Mais lorsqu'il est question de financement, les villes oublient parfois les coûts indirects engendrés pour assurer le succès d'une telle infrastructure. Une analyse menée par J. Dana Clark décrit ce que les villes font réellement en construisant un centre de congrès. Cette étude s'est appuyée sur l'avis de 18 experts du tourisme américains en appliquant la méthode Delphi (2007, pp. 7-27) .

Selon eux, la construction d'un centre de congrès dans une ville implique des dépenses publiques supplémentaires souvent sous-estimées ou non considérées par les autorités. Pour qu'un centre génère un retour sur investissement, il ne suffit pas de le construire, mais de considérer tous les éléments qui permettront au centre d'être une réussite. Cette considération est aujourd'hui

particulièrement importante au vu de la quantité de nouveaux centres construits et de la concurrence accrue que cela implique entre les destinations.

Les clients des centres de congrès, c'est-à-dire les organisateurs, aimeraient non seulement un centre de congrès attractif mais également tous les éléments qui permettront à leur congrès d'être un succès. Toujours selon ces experts, l'erreur souvent commise par les autorités est de ne pas prendre en compte les besoins des clients, qui désirent en fait bien plus qu'un simple lieu de réunion. La décision de construire un centre est bien plus souvent une décision d'ordre politique plutôt que basée sur des besoins réels.

Plusieurs éléments nécessaires à un bon fonctionnement du centre sont souvent sous-estimés :

Coûts nécessaires pour promouvoir le centre auprès des organisateurs de congrès. la promotion d'un centre passe par du matériel publicitaire, des voyages d'affaires, la participation à des foires spécialisées et par l'organisation des visites du centre. Il est parfois aussi nécessaire d'accueillir les membres du comité d'organisations pendant une journée, voire deux jours, afin de leur faire visiter les infrastructures. Tous ces éléments impliquent des coûts considérables qu'il ne faut pas négliger. Ces dépenses débutent avant même l'ouverture du centre de congrès, car la destination des congrès d'associations se décide plusieurs années à l'avance.

Adaptation du centre aux nouvelles technologies : les avancées dans le domaine de la communication et de l'audio-visuel progressent extrêmement vite, c'est pourquoi le centre doit constamment investir pour renouveler ses installations.

Concessions à accorder afin d'attirer des congrès : les autorités de la ville sont souvent amenées à accorder des concessions telles que la gratuité des transports publics, la réduction voire gratuité de la location des salles de congrès, le sponsoring d'un événement du congrès tel que la réception de bienvenue pour les participants.

Aménagements extérieurs à améliorer : tels que des parkings ou encore un réseau de transport public amélioré.

Augmenter la capacité hôtelière : il est rare que les autorités investissent elles-mêmes dans des hôtels. Par contre, si la capacité hôtelière à proximité du centre est insuffisante en général ou dans une catégorie en particulier, il est nécessaire d'encourager les chaînes d'hôtels ou les promoteurs à construire dans la région, en réduisant les taxes ou en pratiquant des prix baissés pour la vente des terrains.

Pour qu'un centre de congrès puisse donc générer un impact économique favorable sur la ville, il faut pouvoir identifier les éléments nécessaires afin que l'offre globale de la ville en tant que destination d'affaires soit adaptée à la demande des clients.

Comme expliqué précédemment, la principale justification mise en avant pour la construction d'un centre de congrès est qu'un tel établissement implique d'importantes retombées économiques, pour tous les acteurs touristiques. Une étude faite en 2004 dans le canton de Vaud parle de 282 CHF en moyenne par jour et par congressiste. (Rütner, Berwet, Scherly, Rütter-Fischbacher, & Schneider, 2004). Selon E. Zuffi (communication personnelle, 5 juillet 2011) ce chiffre est en réalité bien haut. Ce qui est sûr, c'est qu'un congressiste dépense bien plus qu'un touriste de loisirs. C'est la raison mise en avant par les villes pour justifier le besoin d'investir dans un centre de congrès. Les hôteliers et les restaurateurs sont les principaux bénéficiaires de ces dépenses. Mais ces dépenses concernent aussi d'autres prestataires de services tels les théâtres, les musées ou encore les magasins.

Il existe de nombreuses études qui tentent de mesurer l'impact économique induit par un centre de congrès sur une région, utilisant diverses méthodes. La plupart de ces études se base sur l'estimation du nombre de participants qui seront accueillis, multiplié par l'estimation de leurs dépenses. Certaines études vont même jusqu'à utiliser des multiplicateurs afin de déterminer les dépenses indirectes engendrées, c'est-à-dire en estimant la succession des dépenses engendrées par la dépense initiale d'un congressiste (Morgan & Condliffe, 2007, p. 89). Selon Hazinski (How Convention Center Influence Hotel Market, 2010), cette méthode apporte certes une approximation des dépenses générées par le centre de congrès, mais ne prend pas en compte les effets plus complexes et subtils sur les différents prestataires touristiques d'une ville, et principalement sur l'hôtellerie. Selon lui, les deux points essentiels négligés sont : l'effet de déplacement ainsi que l'effet sur les prix :

- Effet de déplacement : Si un événement a lieu dans une période de forte demande des touristes de loisirs, non seulement les hôtels mais également d'autres prestataires touristiques tels que les restaurants devront refuser des clients car la capacité maximale sera atteinte. Par exemple, un grand événement peut impliquer que la demande de chambres d'hôtels dépasse l'offre, ce qui a pour conséquence que les clients non satisfaits se déplacent dans une autre ville ou région. Si un congrès engendre 10'000 nuitées dans une ville mais implique que 2'000 autres nuitées ne peuvent trouver une offre sur ce marché, l'impact réel sera de 8'000 nuitées et non de 10'000. Cet effet est valable pour tous les prestataires touristique, mais souvent négligé car il est très difficile de l'estimer.

Le centre de congrès génère certes une stabilisation des nuitées sur l'année, mais cet effet est plus ou moins important selon la période. En période de forte demande, l'effet sera beaucoup moins important qu'en période de faible demande.

- Effet sur les prix : Lorsqu'un grand congrès a lieu dans une ville et engendre des nuitées, le prix moyen d'une chambre d'hôtel aura tendance à augmenter. On peut donc dire qu'un centre de congrès a pour conséquence d'augmenter le prix moyen des chambres d'hôtels dans une ville.

Selon Hazinski, il ne suffit donc pas d'estimer l'augmentation des nuitées engendrées par un nouveau centre de congrès : les effets de déplacement ainsi que sur le prix doivent avoir une place importante lors de l'estimation de l'impact de cette nouvelle infrastructure. Pour lui, les hôteliers devraient reconnaître l'effet stabilisateur d'un centre de congrès sur les nuitées, et accepter de travailler sur une stratégie à long terme en consacrer des blocs de chambres pour les événements du centre de congrès (Hazinski, 2010).

Les études prennent parfois également en compte l'impact économique dû à la construction du centre. Cet impact est important mais ne dure qu'une courte période, contrairement à la phase opérationnelle dont les bénéfices, plus petits, perdurent dans le temps.

En résumé, les impacts économiques réels engendrés par un centre de congrès sont très difficiles à estimer. La difficulté quant à l'interprétation de ces études réside également dans le fait que les décideurs se focalisent principalement l'aspect financier positif engendré, sans prendre en compte les limites de telles études. Des hypothèses surestimées des bienfaits d'un centre de congrès pour l'économie locale sont encore accentuées lorsque les sponsors de telles études ont un réel intérêt à ce que le centre soit construit, ce qui est le plus souvent le cas (Morgan & Condliffe, 2007, p. 85). De nombreuses villes ont aujourd'hui construit ou agrandi leurs centres de congrès, la concurrence est donc de plus en plus importante. C'est pourquoi une analyse approfondie des retombées économiques est essentielle à tout nouveau projet.

2.4. LES CRITÈRES DE SUCCÈS D'UNE DESTINATION DE CONGRÈS

Le but de tout organisateur de congrès est d'attirer le maximum de participants (Oppermann & Chon, 1997, p. 182). Les organisations fixent donc leurs exigences en fonction des désirs et besoins des participants. La décision d'un membre de participer ou non à un congrès est influencée non seulement par le congrès lui-même mais également par l'attractivité du lieu dans lequel le congrès se déroule.

Les facteurs de succès à réunir pour une destination de congrès doivent donc correspondre aux critères pris en compte par les différentes associations lorsqu'elles choisissent une destination. Il se peut que ces critères ne soient pas toujours les mêmes entre les différentes associations (Crouch & Ritchie, 1997, p. 58) mais ils sont la plupart du temps similaires. Les associations considèrent les critères ci-dessous plus ou moins importants, selon leurs caractéristiques, comme le budget ou le nombre de participants. Un congrès de plusieurs milliers de personnes aura comme critère principal la capacité du centre de congrès, tandis qu'un plus petit congrès avec un budget modéré sera plus attentif aux coûts à déboursier.

ICCA (International Congress and Convention Association, 2009) a établi une check-list des critères qui la plupart du temps sont importants pour les associations, selon leurs besoins. Ces critères sont répartis en trois catégories, les critères de logistique, financiers, politiques et émotionnels.

2.4.1. Critères logistique

- Accessibilité internationale : ce critère est souvent le plus important mentionné dans la plupart des études sur le sujet. La décision d'une personne à participer ou non à un congrès est souvent liée à la facilité d'accès de la ville. C'est pourquoi les destinations possédant de grands hubs sont les destinations privilégiées des associations, car les participants ne veulent pas consacrer trop de temps aux déplacements.
- Accessibilité locale : il en est de même pour l'emplacement du centre de congrès. Il est nécessaire que le centre soit facile d'accès, proche ou facilement accessible par transports publics depuis l'aéroport, et également proche des différentes infrastructures nécessaires aux participants tels que les hôtels et les restaurants. Plus il y a d'hôtels proches des centres de conférences, plus le potentiel de succès est grand (Clark, 2007, p. 12). La ville doit également avoir un réseau de transports publics fiable et efficace.
- Qualité des infrastructures du centre de congrès : chaque événement a des besoins spécifiques, mais la capacité de la salle plénière est souvent le premier critère de sélection. Le nombre de participants est différent à chaque congrès : il peut aller de quelques dizaines à plusieurs milliers de participants. L'infrastructure doit pouvoir être modulée au mieux pour les besoins spécifiques de chacun des clients. Les équipements doivent être fonctionnels, pratiques et de dernière technologie. Les congressistes doivent pouvoir profiter d'espaces de travail disposant d'Internet et d'équipements tels que Wifi, imprimantes ou photocopieuses, de même que des bureaux de sous-commission ou des espaces et équipements pour la traduction simultanée.
- Logement des participants : la destination doit avoir suffisamment d'hôtels pour pouvoir accueillir tous les participants, et ce dans les catégories souhaitées. Les hôtels doivent

répondre à certains critères pour être pris en compte pour un congrès. Beaucoup d'organisations demandent à ce que les hôtels soient proches du centre de conférence et facilement accessible à pied ou par transports publics. Plus la proximité des hôtels avec le centre de congrès sera réduite, plus le potentiel de succès du centre est important. Il est également préférable de regrouper un maximum de personnes dans le moins d'hôtels possibles, c'est pourquoi il est important qu'un hôtel puisse mettre un nombre conséquent de chambres à disposition.

- Prestataires de services locaux : l'association doit pouvoir être mise en contact avec les professionnels qui l'aideront à organiser le congrès. Il est donc nécessaire d'avoir des entreprises locales comme des agences événementielles, des entreprises de sécurité, des entreprises d'audio-visuel et d'équipements, ainsi que des traiteurs.
- Temps / Dates : l'année de l'événement doit correspondre au système de rotation de l'association. La disponibilité des salles doit être assurée pour les dates choisies, et il ne faut pas qu'un autre événement d'envergure soit prévu en même temps.

2.4.2. Critères financiers

Pour les associations, les grands congrès peuvent représenter autant une occasion de générer des fonds, qu'un risque d'en perdre. Lors du choix d'une destination pour un congrès, les aspects financiers doivent être clarifiés afin d'éviter tout risque de perte.

- Centre de Congrès : la flexibilité des prix, ce qui est compris dans la location ainsi que la politique d'annulation sont des éléments déterminants.
- Logement : comme pour le centre des congrès, la flexibilité des prix ainsi que la politique d'annulation sont importants. Les associations sont également attentives aux possibilités de salles supplémentaires disponibles pour des petites réunions, ainsi que les upgrades possibles.
- Subventions, soutien financier de la ville : certaines villes accordent des subventions ou du sponsoring pour un événement du congrès, il est intéressant de se renseigner sur ce qui pourrait être subventionné ou offert tels que les transports en ville, ou le matériel marketing pour la promotion du congrès. Selon des critères précis, il se peut que la Confédération offre la location du centre des congrès comme celui de Genève à toute association scientifique à but non commercial. Cet élément peut être décisif dans le choix puisque le budget se voit fortement réduit.

2.4.3. Critères politiques et émotionnels

Ces critères n'apparaissent pas dans les demandes écrites des associations, mais sont tout de même à relever. Les décisions sont prises par des humains qui se basent non seulement sur les critères factuels énumérés ci-dessus mais également sur leurs perceptions personnelles et la pression du groupe. Il se peut parfois que le choix d'une destination soit basé sur une décision politique. Bien que ces critères soient souvent considérés comme « illégitimes », ils ont tout de même une influence à ne pas négliger.

- Attractivité de la destination : une association doit également s'assurer que les participants ainsi que les personnes accompagnantes bénéficient dans la ville d'un large choix d'activité pour leurs temps libres. Les attraits culturels et touristiques tels que les musées, les possibilités d'activités, les restaurants, la vie nocturne ou encore les possibilités de shopping sont importants. La ville aura autant plus de chances d'être sélectionnée si un événement majeur a lieu durant la même année, tel que les Jeux Olympiques ou une exposition célèbre. L'image de la destination est également déterminante. Une ville dans laquelle la violence est omniprésente n'a que peu de chances d'accueillir des congrès, de même que les destinations qui courent un risque de catastrophes naturelles ou qui connaissent des instabilités politiques.
- Un aspect qu'il ne faut pas négliger est le facteur émotionnel. Les destinations qui avaient précédemment déjà tenté d'accueillir ce congrès mais avaient échoué s'attireront certainement plus facilement la sympathie que les villes concurrentes. Il en va de même pour les pays qui se remettent d'événements difficiles tels qu'une catastrophe naturelle majeure. Ce qui peut aussi être déterminant est le rôle du représentant local dans l'association. Si le représentant local de l'association est un membre très actif et apprécié, les chances d'accueillir le congrès seront également améliorées.

2.5. TENDANCES DU MARCHÉ

2.5.1. Les congrès d'associations

ICCA est une base de données qui regroupe les informations sur des réunions d'associations de plus de 50 participants, organisés à intervalles réguliers et dont le système de rotation concerne minimum trois pays différents (ICCA International Congress and Convention Association, 2009). Il est estimé qu'il se déroule environ 18'000 congrès d'associations internationales de ce type dans le monde. Les données collectées par ICCA concernent le 80% d'entre eux.

Ce sont au total 8'294 de ces réunions d'associations qui ont eu lieu en 2009, dont 54,4% en Europe, qui reste la destination la plus populaire. Pour l'année 2010, la Suisse se place en 10^{ème} position des pays qui accueillent le plus de congrès, avec 623 congrès et conférences d'associations accueillis.

Le rapport annuel 2009 d'ICCA (ICCA International Congress and Convention Association, 2009) dresse un bilan positif du marché des associations, malgré la crise économique qui a affecté la plupart des marchés. La planification à long terme des événements, les impératifs légaux qui incombent à une association ainsi que la tradition de ne pas annuler un événement sont les raisons pour lesquelles ce secteur reste dynamique et résistant face à une telle crise économique.

Bien entendu, certaines associations ont vu le nombre de participants ou la taille de leurs espaces d'exposition diminués, et certaines ont obtenu moins de sponsoring. Mais d'autres associations n'ont connu aucun changement marquant et certaines ont même vu le nombre de participants augmenter fortement.

2.5.2. Les réunions d'entreprises

Selon Davidson et Cope (2003, p. 1), les réunions d'entreprises représentent la majeure partie des réunions tenues dans le monde. Malheureusement, il n'existe pas de bases de données telles que celle d'ICCA qui regroupe les informations sur les réunions d'entreprises.

Le marché des réunions d'entreprises à quand à lui beaucoup plus souffert de la crise économique. Les budgets pour les réunions ont été fortement réduits, ce qui a eu pour conséquence une réduction considérable de la durée des réunions et du nombre de participants. Les infrastructures de prestige qui accueillent ce type de réunions ont vu leur taux d'occupation diminuer au profit d'infrastructures plus modestes. Selon une étude d'MPI, les prévisions pour le marché des réunions d'affaires sont pourtant bonnes : le nombre de réunions planifiées devrait augmenter de 8%. Les changements dans ce secteur se ressentent principalement dans la manière des entreprises à planifier leurs réunions. Les réunions sont planifiées dans le but d'atteindre des objectifs spécifiques qui permettront un retour sur investissements. La planification est plus précise, les orateurs ainsi que les lieux de réunions mieux sélectionnés et le contenu est plus travaillé (Meeting Professionals International, 2010, p. 17).

2.5.3. Augmentation des nuitées

Le secteur des voyages connaît depuis ses débuts une croissance annuelle constante qui ne connaît pas de crise. Selon l'organisation mondiale du tourisme, le tourisme mondial a récupéré rapidement des impacts de la crise économique en enregistrant une hausse de 6,7% des arrivées des touristes internationaux, et devrait connaître une augmentation de 4% à 5% par an ces prochaines années (Le tourisme mondial a connu une hausse de 6.7% l'année dernière, 2011).

La Suisse, en tant que destination prisée pour les voyages, bénéficie fortement de l'augmentation de ce secteur. Les résultats de l'Office Fédéral de la Statistique (2011, p. 1) montrent que

l'augmentation des nuitées enregistrées dans l'hôtellerie suisse en 2010 s'élève à 1.7% par rapport à 2009. Pour 2011, le Franc fort a déjà entraîné une baisse des nuitées pour les mois de janvier à avril. Par contre, la croissance devrait reprendre à fin 2011. Le recul du nombre de nuitées en 2011 devrait être de l'ordre de 1%. Pour l'année touristique 2012, les perspectives sont plus réjouissantes, avec une augmentation des nuitées hôtelières de 1,4%, suivi d'une reprise encore plus marquée pour 2013 avec 3,3%.

La demande de chambres d'hôtels est donc de plus en plus importante, ce qui aura pour conséquence que les hôtels avec un fort taux d'occupation auront toujours moins de disponibilités pour les congressistes.

2.5.4. Adaptation des services aux touristes d'affaires

Selon un rapport d'Hôtellerie Suisse, les hôtels ont connu un net changement dans la demande. Par le passé, l'hôtel désignait un endroit dans lequel on pouvait manger, boire et dormir. Mais aujourd'hui, l'hôtellerie doit s'adapter à la demande toujours croissante de services complémentaires adaptés à leur clientèle.

Les hôtels situés dans les villes touristiques s'adaptent en proposant des services adaptés aux touristes d'affaires. Ainsi, les nouvelles infrastructures d'hébergement conçoivent dans la plupart des cas également des espaces pour se réunir, des espaces de travail, une connexion Internet gratuite, des possibilités de distraction et de détente, ainsi que des services de transferts.

Selon P. Müller, président de la Société des Hôteliers Genevois et directeur général du groupe Manotel, c'est surtout le professionnalisme des hôteliers qui s'est nettement amélioré ces dix dernières années. Avant gérés de manière artisanale et familiale, les hôtels fonctionnaient chacun de leur côté, avec comme but principal la rentabilité. Aujourd'hui, ces hôtels sont managés par des professionnels, plus attentifs à la rentabilité sur le long terme et qui travaillent ensemble afin que les villes puissent accueillir des événements importants pour leur image et leur avenir (communication personnelle, 15 juin 2011).

3. PRÉSENTATION DES DONNÉES RÉCOLTÉES

Les données récoltées ont pour but d'analyser l'offre hôtelière de neuf destinations de congrès en Suisse, afin de déterminer quel serait le nombre idéal de chambres d'hôtels qui permettrait de profiter au mieux des bénéfices d'un centre des congrès.

Afin d'effectuer ces analyses, il a fallu récolter différentes informations et données en utilisant plusieurs méthodes :

Déterminer la situation de la ville dans le secteur du tourisme d'affaires : En décrivant son tissu économique ainsi que ses atouts qui lui permettent d'attirer des congrès d'association. Pour cela, les informations ont été récoltées sur les sites Internet officiels des villes ainsi que sur le site de Suisse Tourisme.

Etablir un inventaire des infrastructures disponibles pour les clientes pour chaque ville : Afin de déterminer le nombre et le type de salles de plus de 50 personnes présentes dans la ville. Ces informations ont été obtenues depuis les prospectus des bureaux des congrès des villes. Seules les infrastructures proposées par les bureaux des congrès sont prises en compte, les salles des internes aux entreprises ou autres organismes ne font pas partie de cet inventaire, car ces salles sont utilisées en interne et ne sont utilisés par des clients externes qu'à de rares occasions.

Comparaison des villes sur la base de données ICCA : Les chiffres fournis par cette base de données ont permis d'établir les caractéristiques générales des congrès d'associations accueillis dans chaque ville. Pour rappel, ICCA regroupe les informations de 80% de tous les congrès tenus dans le monde, qui regroupent plus de 50 personnes à des intervalles réguliers et dont le système de rotation concerne au minimum 3 pays différents. Ces données sont donc une base fiable pour déterminer le type de congrès se rendant dans ces villes.

Déterminer le taux d'occupation des hôtels situés à moins de 45 minutes des centres des congrès :
Les données de l'Office Fédéral de la Statistique ont été utilisées afin de déterminer le taux d'occupation des hôtels à proximité du centre de congrès. Pour que le taux d'occupation reflète au mieux l'influence du centre de congrès, il a été nécessaire d'établir pour chaque agglomération la liste des localités se situant à moins de 45 minutes du centre de congrès de la ville en transports publics¹. Ces données ont également fournis les informations sur le nombre de chambres d'hôtels disponibles.

¹ Cette recherche n'a pas été nécessaire pour les villes de Lausanne, Bâle et Berne, car les hôtels de l'agglomération ne représentent qu'une très faible partie des chambres disponibles.

Questionnaire d'experts : un questionnaire a été envoyé à tous les bureaux des congrès des villes analysées. Ce questionnaire a permis de récolter des informations précieuses sur la situation du tourisme d'affaires dans ces différentes villes.

Questionnaires envoyés : 10

Questionnaires reçus en retour : 9

Interviews d'experts : trois experts de chaque branche concernée, c'est-à-dire du domaine hôtelier, d'un office de tourisme ainsi que d'un centre de congrès, ont été interrogés sur le sujet.

3.1. BÂLE

Tableau 1: Aperçu de la situation du tourisme d'affaires pour la ville de Bâle

Positionnement de la ville	Tourisme d'affaires
But du centre de congrès	Renforcer le positionnement de la ville en tant que destination d'affaires
Segments visés	Réunions d'affaires Congrès Foires et expositions
Capacité de la plus grande salle plénière	800
Taille maximale des congrès pour lesquels une candidature est posée	4'500
Nombre de chambres d'hôtels à moins de 45 minutes en transports publics du centre des congrès	5'358
Taux d'occupation moyen 2010	54.6%, supérieur en semaine et inférieur les week-ends.
Problèmes de disponibilité des chambres pour des congrès	Parfois. Raisons : prix trop élevés et participants répartis dans trop d'hôtels différents.

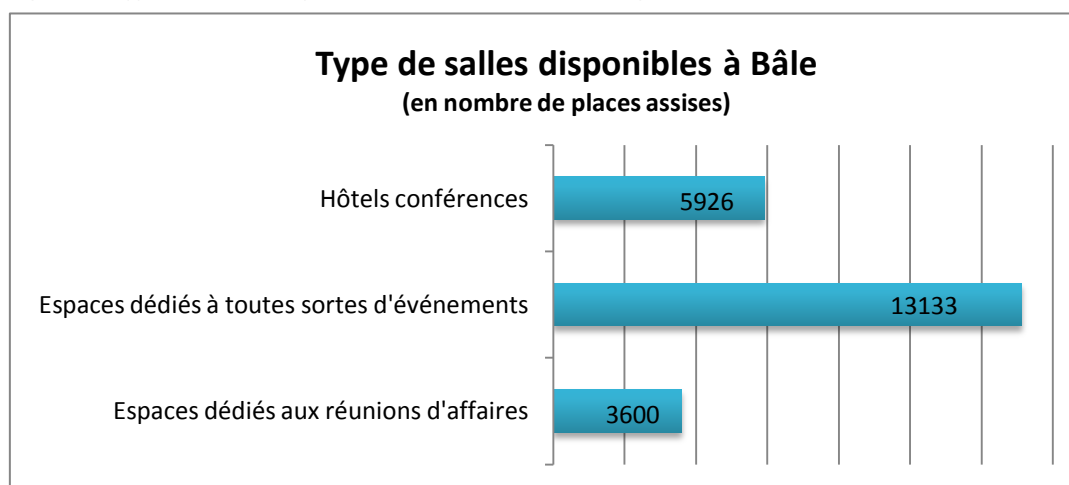
Source : analyse personnelle

La ville de Bâle a la particularité d'être située au carrefour de deux frontières, celle avec la France et celle avec l'Allemagne. C'est la plus ancienne cité universitaire de Suisse. Avec plus de 40 musées, Bâle attire de nombreux visiteurs intéressés à l'art et à l'histoire. La ville abrite également 25 petits théâtres, beaucoup de galeries d'art ainsi que plusieurs salles de concerts de diverses tailles.

C'est également une région économique importante pour la Suisse, grâce notamment à la présence de cinq des plus grands groupes pharmaceutiques du monde et à sa position géographique. La recherche et la formation tiennent également une place importante dans le paysage bâlois.

3.1.1. Les infrastructures de congrès à Bâle

Figure 4: Type de salles disponibles à Bâle en nombre de places assises

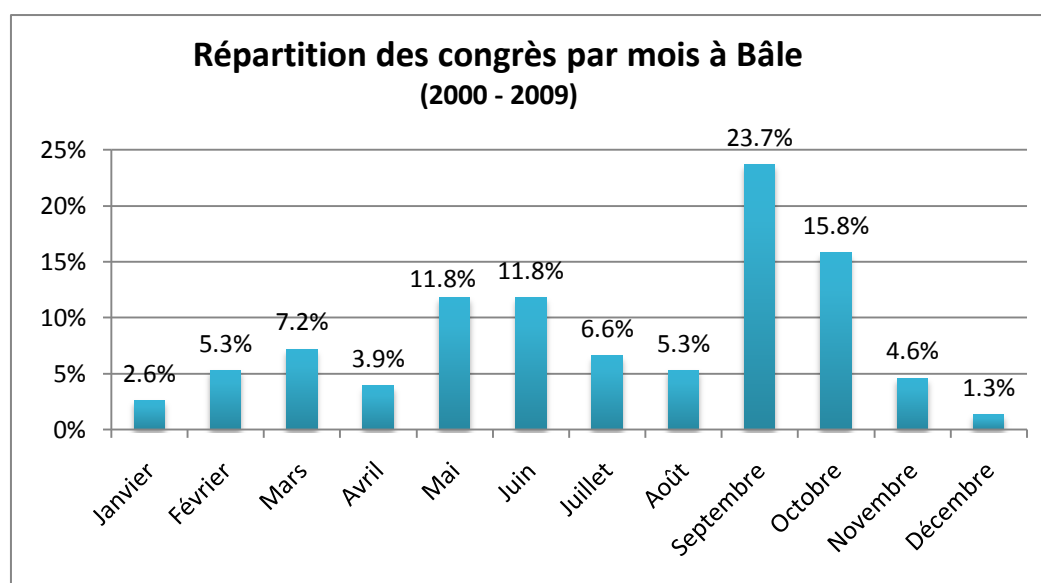


Source : analyse personnelle

Le centre de congrès est principalement dédié à l'accueil d'expositions. La plus grande salle plénière a une capacité de 1500 places, et ce ne sont pas moins de 160 000 m² qui sont disponibles pour des expositions dans le bâtiment adjacent au centre, ce qui en fait de ce centre le plus grand en superficie de Suisse. Bâle possède le stade St Jakob ainsi que le casino qui peuvent accueillir de nombreuses personnes en places assises mais qui ne sont pas idéalement adaptés pour l'accueil d'événements d'affaires. De nombreux hôtels-conférences proposent des salles pouvant accueillir jusqu'à 600 personnes.

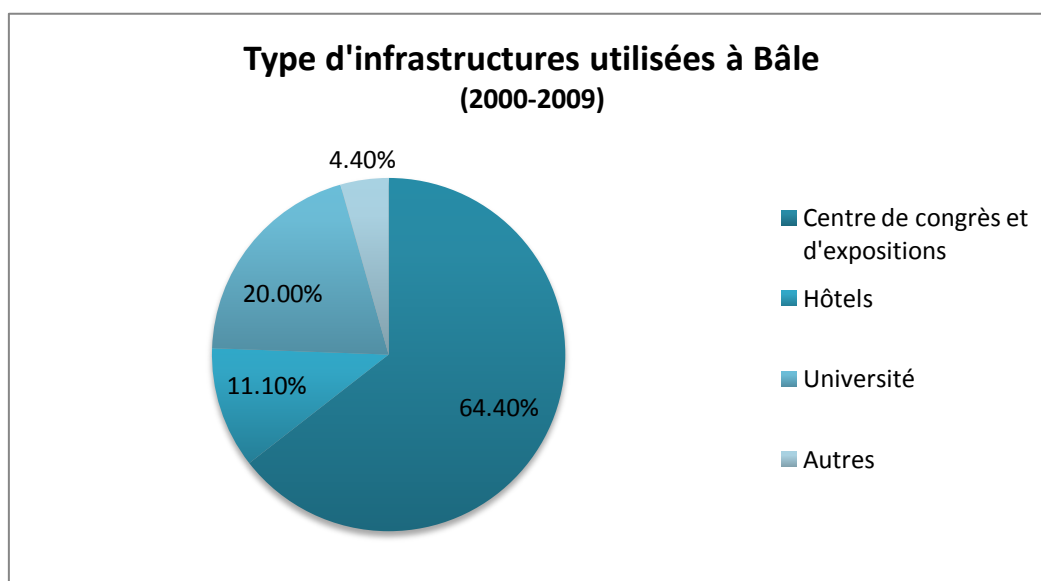
3.1.2. Les congrès à Bâle

Figure 5: Répartition des congrès sur l'année à Bâle, données récoltées entre 2000 et 2009



Source : International Congress and Convention Association (ICCA)

Figure 6: Type d'infrastructures utilisées pour les congrès à Bâle entre 2000 et 2009



Source : International Congress and Convention Association (ICCA)

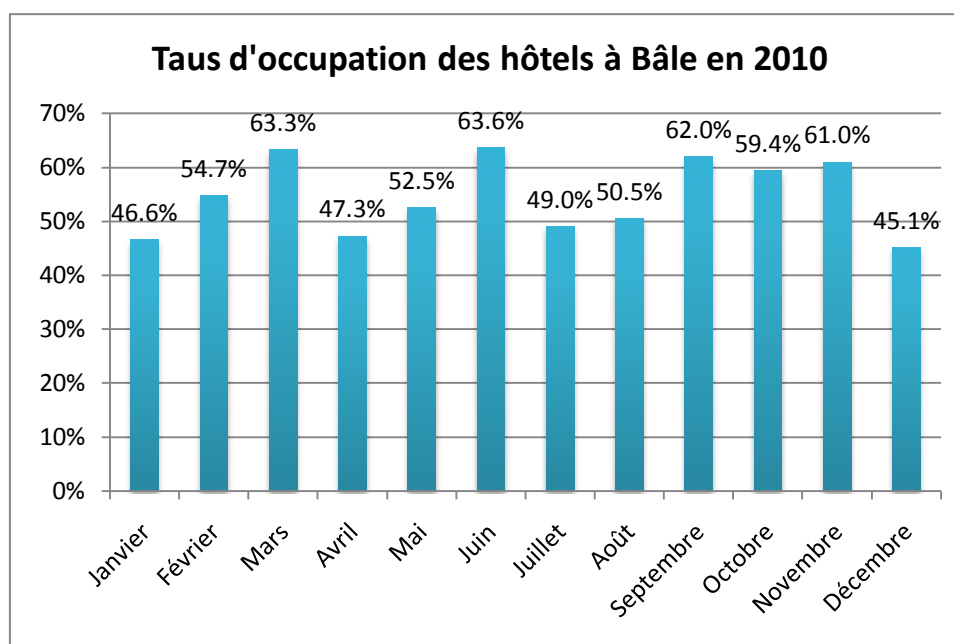
Tableau 2: Grandeur des congrès accueillis à Bâle entre 2000 et 2009

Nombre de participants	Nombres de congrès d'associations (2000-2009)	En %
De 50 à 249	47	39.83%
De 250 à 499	37	31.36%
De 500 à 999	18	15.25%
De 1'000 à 1'999	9	7.63%
De 2'000 à 2'999	5	4.24%
Plus de 3'000	2	1.69%

Source : International Congress and Convention Association (ICCA)

3.1.3. Situation hôtelière actuelle à Bâle

Figure 7: Taux d'occupation des hôtels à Bâle en 2010, source : Office Fédéral de la Statistique



Source : Office Fédéral de la Statistique (OFS)

La ville de Bâle a eu un taux d'occupation moyen de 54.6% pour l'année 2010, et ce pour toutes les catégories d'hôtels. Les données fournies par l'OFS font état de moins de 5% de chambres d'hôtels dans les catégories de 2 à 3*, le reste étant des hôtels de 4 et 5*.

Bâle possède tout comme Genève la particularité d'être située à une frontière, ce qui implique que les hôtels proches de la frontière sur le territoire des pays voisins accueillent également des touristes d'affaires venus assister à des événements à Bâle. Malheureusement, aucune donnée sur ces hôtels n'a pu être fournie par le bureau des congrès.

Durant l'année, le Bureau des congrès obtient difficilement des chambres durant sept mois, malgré le nombre de chambres important situé à proximité du centre de congrès. Les catégories pour lesquelles il est le plus difficile d'obtenir des chambres sont les 5 et 2*. Lorsqu'un week-end est inclus, les hôteliers mettent plus facilement de chambres à disposition.

3.2. BERNE

Tableau 3: Aperçu de la situation du tourisme d'affaires pour la ville de Berne

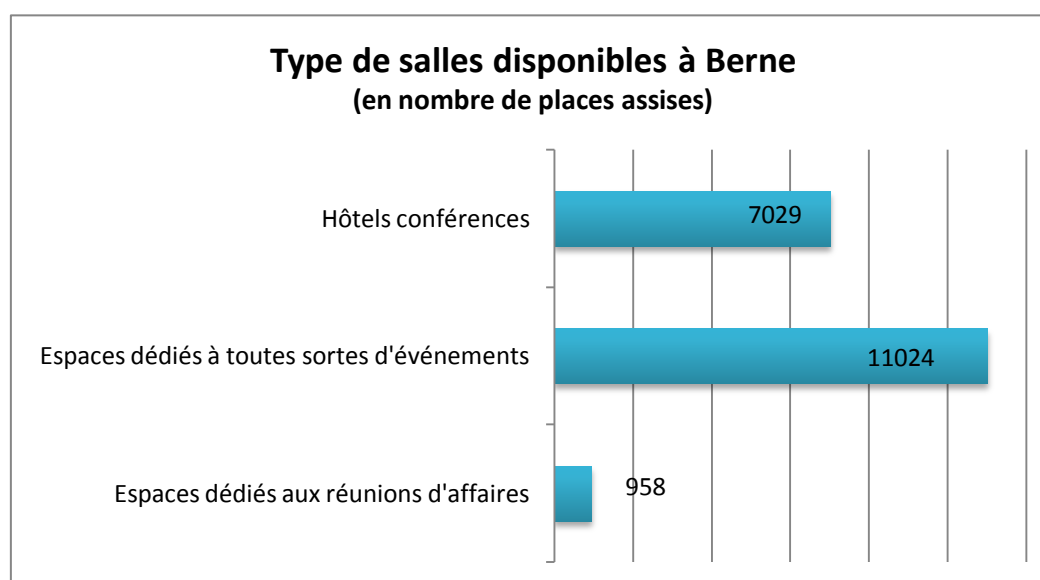
Positionnement de la ville	Tourisme d'affaires
But du centre de congrès	Renforcer le positionnement de la ville en tant que destination d'affaires
Segments visés	Réunions d'entreprises Congrès
Capacité de la plus grande salle plénière	1'400
Taille maximale des congrès pour lesquels une candidature est posée	1'500
Nombre de chambres d'hôtels à moins de 45 minutes en transports publics du centre des congrès	2'100
Taux d'occupation moyen	48%
Problèmes de disponibilité des chambres pour des congrès	Parfois Raison : période

Source : analyse personnelle

Capitale de la Suisse, la ville de Berne est classée au patrimoine mondial de l'UNESCO pour son caractère historique. La vieille ville entourée de l'Aar et les arcades de la rue commerciale font de Berne une ville au charme unique. Les départements fédéraux ainsi que plusieurs grandes institutions fédérales de même que les entreprises nationales de services comme les CFF et la Poste sont basées à Berne.

3.2.1. Les infrastructures de congrès à Berne

Figure 8 : Type de salles disponibles à Berne en nombre de places assises

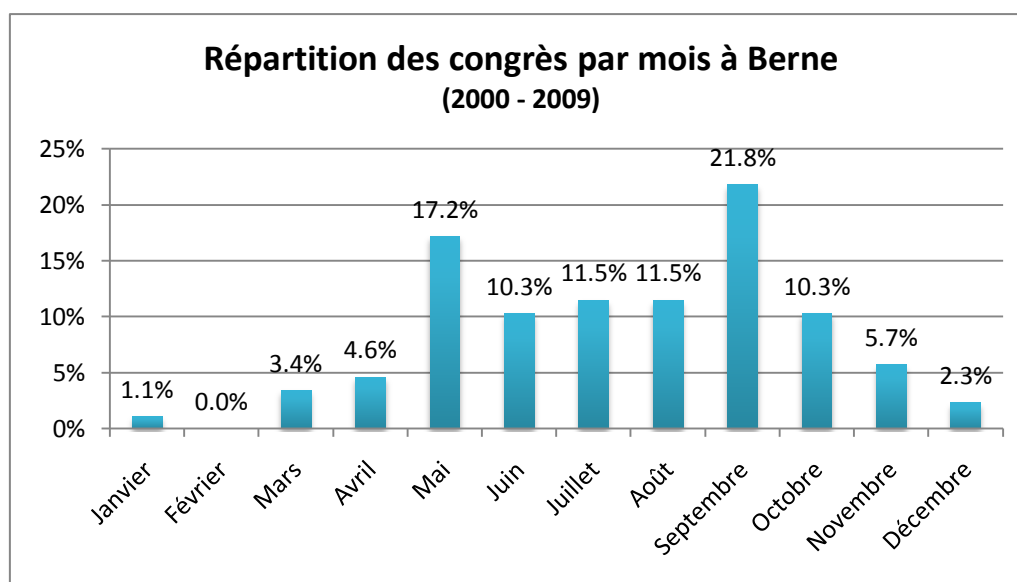


Source : analyse personnelle

La plus grande salle plénière de la ville de Berne se trouve au centre Kursaal, avec une capacité de 1'400 places. Elle est utilisée aussi bien pour des congrès que pour des concerts ou des spectacles. Le centre d'expositions de la BEA possède quand à lui une salle de 800 places. D'autres infrastructures telles que l'hôtel de ville peuvent accueillir jusqu'à 400 personnes.

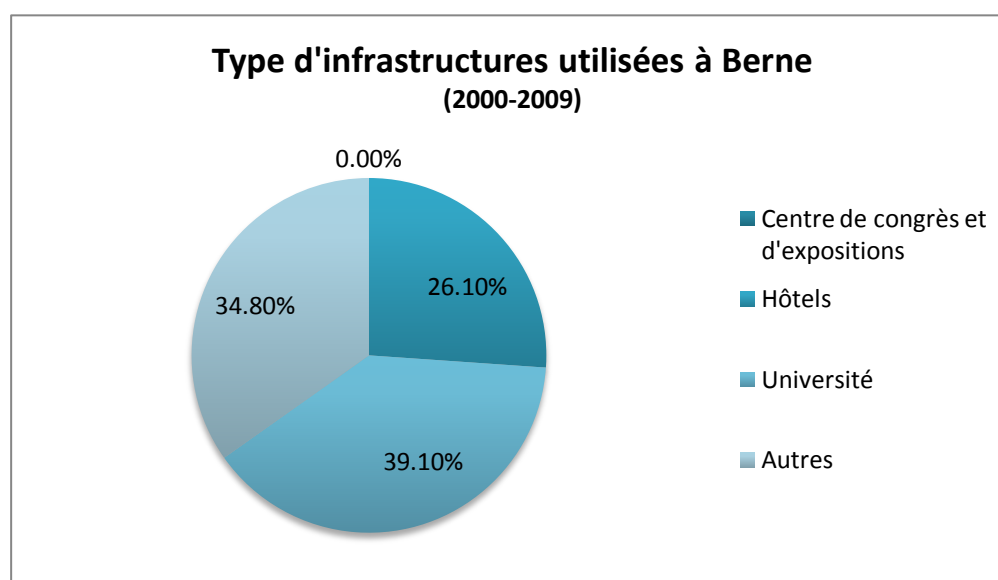
3.2.2. Les congrès à Berne

Figure 9: Répartition des congrès sur l'année à Berne, données récoltées entre 2000 et 2009



Source : International Congress and Convention Association (ICCA)

Figure 10 : Type d'infrastructures utilisées pour les congrès à Berne entre 2000 et 2009



Source : International Congress and Convention Association (ICCA)

Selon ICCA, aucun événement recensé ne s'est déroulé dans le centre de congrès. Il y en a certainement eu, mais regroupés sans doute dans la catégorie « autre », puisque le centre de congrès fait partie d'une infrastructure abritant également le casino ainsi qu'un hôtel.

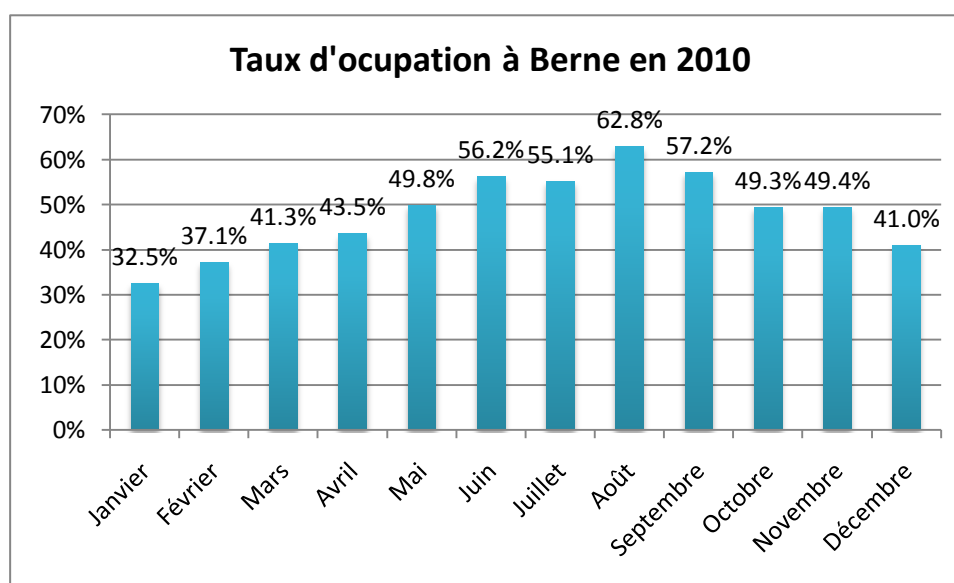
Tableau 4: Grandeur des congrès accueillis à Berne entre 2000 et 2009

Nombre de participants	Nombres de congrès d'associations (2000-2009)	En %
De 50 à 249	43	64.18%
De 250 à 499	15	22.39%
De 500 à 999	7	10.45%
De 1'000 à 1'999	2	2.99%
Plus de 2'000	0	0%

Source : International Congress and Convention Association (ICCA)

3.2.3. La situation hôtelière actuelle à Berne

Figure 11: Taux d'occupation des hôtels à Berne en 2010



Source : Office Fédéral de la Statistique (OFS)

Ce sont environ 2'100 chambres qui se situent à moins de 45 minutes du centre de congrès. 14% des hôtels sont dans les catégories de 1 à 3*, et leur le taux d'occupation atteint les 61%. La majorité des hôtels de Berne sont donc des 4 et 5*. Leur taux d'occupation est de 46%. Le bureau des congrès a de la difficulté à obtenir des chambres durant la haute saison, qui pour Berne dure de mai à Octobre. La période durant laquelle les chambres ne posent pas de problème dure de décembre à février. Il est en outre plus facile d'obtenir des chambres lorsqu'un week-end est inclus.

3.3. DAVOS

Tableau 5 : Aperçu de la situation du tourisme d'affaires pour la ville de Davos

Positionnement de la ville	Tourisme de loisirs et d'affaires
But du centre de congrès	Réduire la saisonnalité
Segments visés	Réunions d'entreprises Congrès Incentives
Capacité de la plus grande salle plénière	1'800
Taille maximale des congrès pour lesquels une candidature est posée	5'000
Nombre de chambres d'hôtels à moins de 45 minutes en transports publics du centre des congrès	3'267
Taux d'occupation moyen	42.8%
Problèmes de disponibilité des chambres pour des congrès	Occasionnellement Raisons : Période / Participants répartis dans trop d'hôtels différents

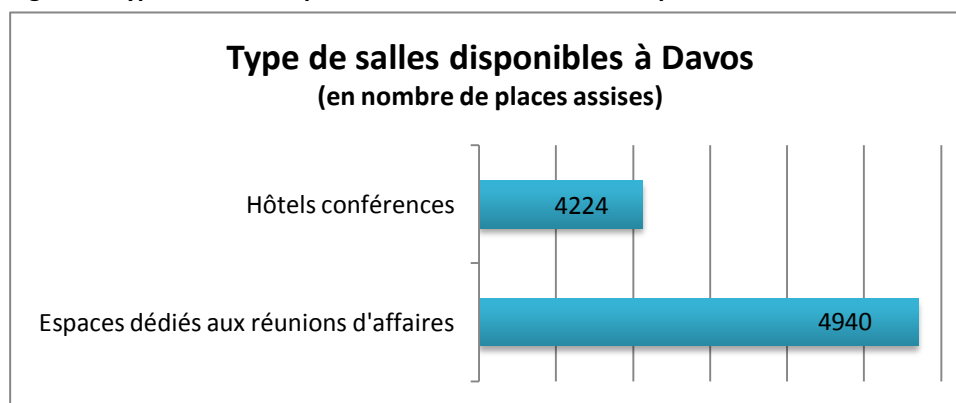
Source : analyse personnelle

Située dans les Grisons, Davos est une petite ville connue pour accueillir chaque année le Forum Économique de Davos, réunissant les leaders du monde des affaires, de la politique et du milieu intellectuel. En hiver, Davos attire des milliers de touristes de loisirs qui viennent profiter de cette station la plus haute des Alpes (Suisse Tourisme, 2011). Selon le Bureau des Congrès, la ville se positionne autant pour le tourisme d'affaires que le tourisme de loisirs. Le centre des congrès permet de réduire les effets de la saisonnalité pour la station hivernale. Le Forum Économique participe à l'image et la renommée de Davos dans le monde entier.

3.3.1. Les infrastructures de congrès à Davos

Le centre de congrès de Davos a été agrandi et modernisé. Les travaux ont été terminés en novembre 2010. Ces modifications étaient nécessaires pour permettre à Davos de continuer à accueillir le Forum Économique. La salle plénière possède une capacité de 2000 places assises.

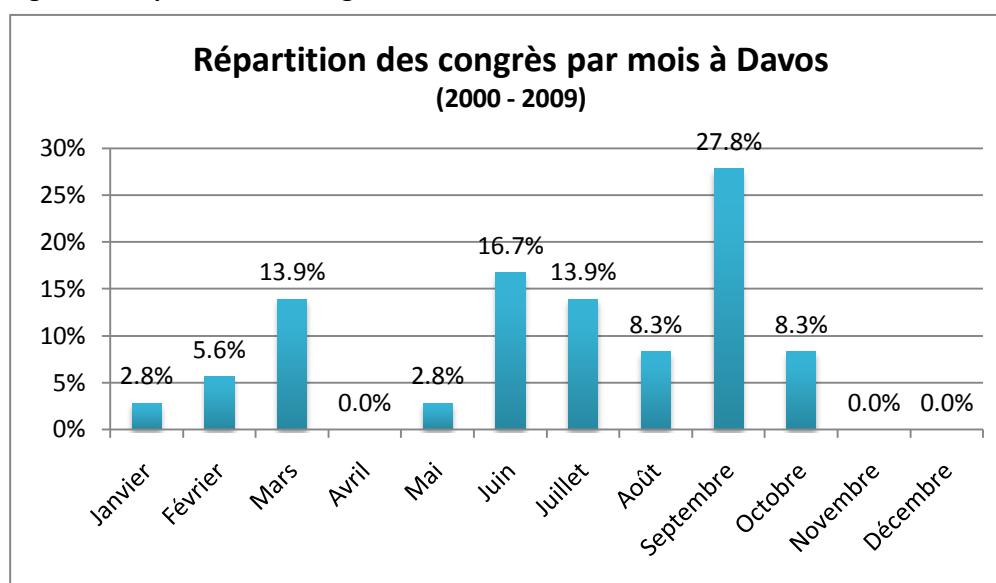
Figure 8: Type de salles disponibles à Davos en nombre de places assises



Source : International Congress and Convention Association (ICCA)

3.3.2. Les congrès à Davos

Figure 10: Répartition des congrès sur l'année à Davos, données récoltées entre 2000 et 2009



Source : International Congress and Convention Association (ICCA)

Le type d'infrastructures utilisé pour la venue de ces congrès n'est pas représentatif puisqu'ICCA ne détient des informations pour seulement moins de 10 congrès.

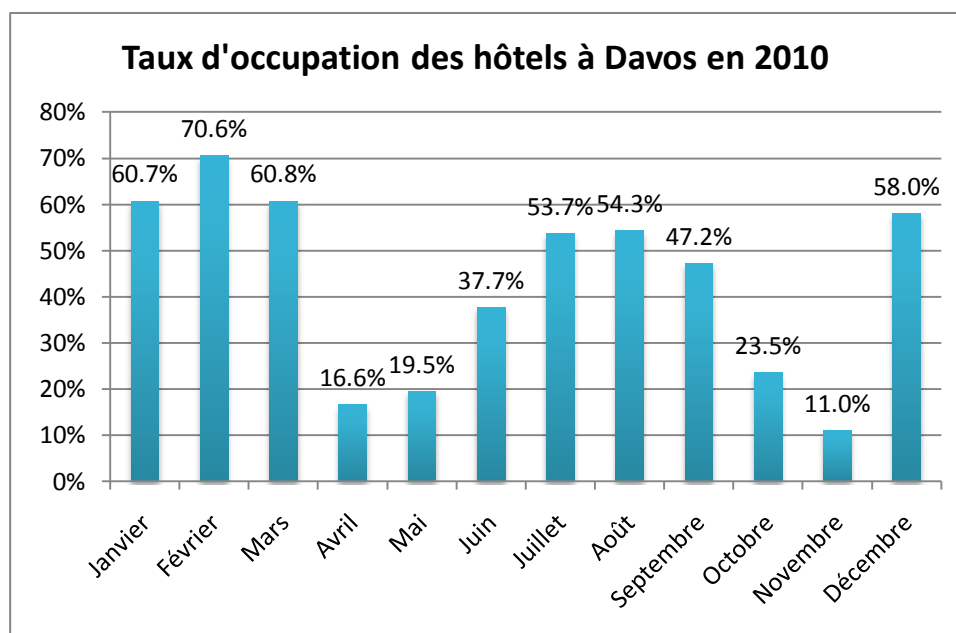
Tableau 6: Grandeur des congrès accueillis à Davos entre 2000 et 2009

Nombre de participants	Nombres de congrès d'associations (2000-2009)	En %
De 50 à 249	14	56%
De 250 à 499	5	20%
De 500 à 999	4	16%
De 1'000 à 1'999	0	0%
De 2'000 à 2'999	2	8%
Plus de 3'000	0	0%

Source : International Congress and Convention Association (ICCA)

3.3.3. Situation hôtelière actuelle à Davos

Figure 14: Taux d'occupation des hôtels à Davos en 2010



Source : Office Fédéral de la Statistique (OFS)

Le taux d'occupation connaît de fortes variations durant l'année. Les hôtels sont très occupés surtout durant les mois de décembre à mars, ainsi que de juillet à septembre. Selon le bureau des congrès, il est difficile d'obtenir des chambres pour des congrès durant les mois de novembre à février. Le reste de l'année, ils ne rencontrent pas de difficultés à bloquer un nombre suffisant de chambres, mises à part les chambres de catégorie supérieure, c'est-à-dire les 4 et 5*. Ce problème devrait être résolu puisque deux nouveaux hôtels seront construits dans ces catégories, ce qui représentera au total 197 chambres supplémentaires.

3.4. GENÈVE

Tableau 7: Aperçu de la situation du tourisme d'affaires pour la ville de Genève

Positionnement de la ville	Tourisme d'affaires
But du centre de congrès	Renforcer le positionnement de la ville en tant que destination d'affaires
Segments visés	Réunions d'entreprises Expositions et salons Congrès
Capacité de la plus grande salle plénière	2'200
Taille maximale des congrès pour lesquels une candidature est posée	8'000
Nombre de chambres d'hôtels à moins de 45 minutes en transports publics du centre des congrès	9'220
Taux d'occupation moyen	63%
Problèmes de disponibilité des chambres pour des congrès	Parfois. Raisons : participants répartis dans trop d'hôtels différents, prix trop élevés, haute saison

Source : analyse personnelle

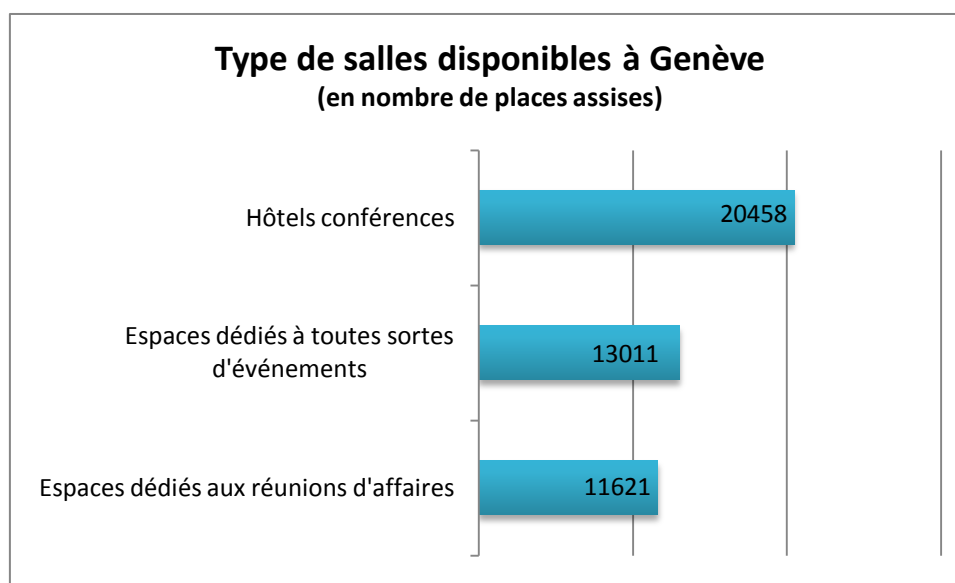
Deuxième place financière du pays après Zürich, la ville de Genève tient un rôle important au sein de l'économie nationale. Grâce notamment à une forte tradition d'accueil, une situation au cœur de l'Europe et également grâce à la neutralité de la Suisse, nombreuses organisations internationales ont décidé d'y poser leur siège, ce qui fait de Genève une ville considérée comme internationale. Genève abrite aujourd'hui, en plus de nombreuses entreprises commerciales nationales et internationales, 22 organisations internationales ainsi que plus de 250 organisations non gouvernementales. Le domaine de la finance est particulièrement représenté puisque la ville compte une centaine de banques étrangères (Ville de Genève, 2010).

Au niveau touristique, la ville de Genève se positionne essentiellement comme destination d'affaires. Comme énoncé précédemment, les nombreuses organisations non gouvernementales basées dans la ville génèrent de nombreuses conférences et congrès. L'université de Genève, et principalement l'hôpital universitaire, emploient des professeurs de renommée internationale, ce qui favorise aussi la venue de congrès médicaux. La ville possède une excellente accessibilité grâce à l'aéroport proche du centre-ville et à un bon réseau de transports publics.

Chaque année, il est estimé que plus de 170'000 se rendent aux quelques 4'500 réunions internationales organisées à Genève. Environ 2'500 de ces réunions sont convoquées par les organisations non gouvernementales (Ville de Genève, 2010). Il est donc évident que le tourisme d'affaires joue un rôle important dans l'économie genevoise.

3.4.1. Les infrastructures de congrès à Genève

Figure 15: Type de salles disponibles à Genève en nombre de places assises



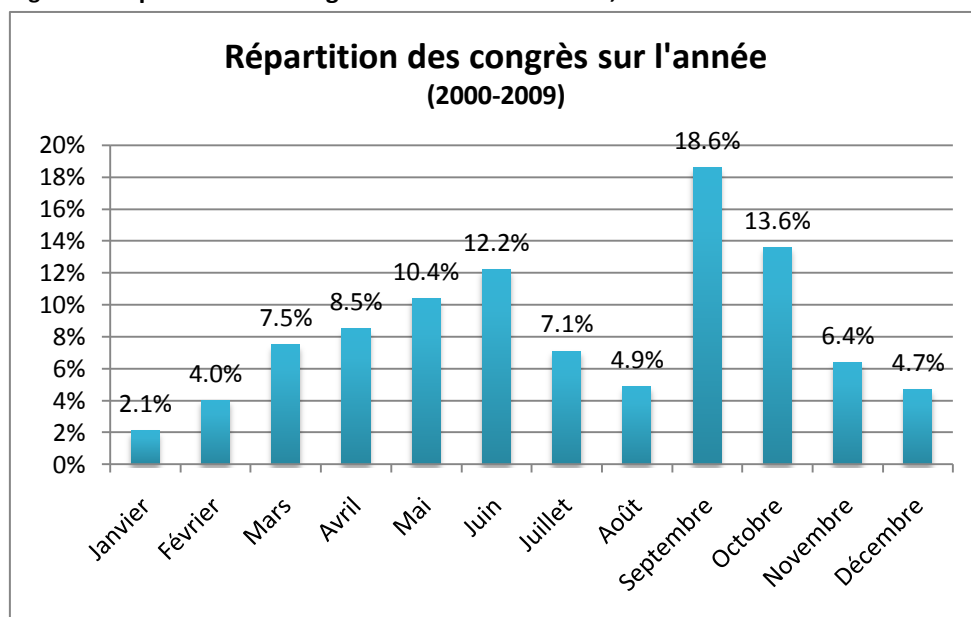
Source : analyse personnelle

A Genève, ce sont tous les types de voyages d'affaires qui sont accueillis et qui disposent d'infrastructures adaptées. Les organisations internationales possèdent leurs propres infrastructures pour leurs réunions, qui ne sont pas prises en compte dans le graphique ci-dessus car elles ne sont mises que rarement à disposition de clients externes. De part son positionnement, le territoire genevois comprend de nombreux lieux dédiés aux réunions d'affaires. Le CICG est particulièrement adapté pour les congrès, Palexpo est le lieu idéal pour les expositions, et les quelque 30 hôtels disposent de salles de séminaires qui accueillent les réunions d'entreprises ainsi que les voyages de stimulation, bien que ce dernier type de voyages d'affaires ne soit pas un segment très présent à Genève.

Au départ, le CICG a été construit principalement pour permettre aux organisations basées à Genève telles que l'OMS de tenir des réunions. Mais la plupart de ces organisations ont aujourd'hui créé elles-mêmes des salles de conférence dans leurs infrastructures. Ainsi, le CICG est aujourd'hui plutôt dédié à l'accueil des congrès d'associations. L'auditorium peut accueillir jusqu'à 2200 personnes, ce qui en fait la plus grande salle plénière dans la ville de Genève.

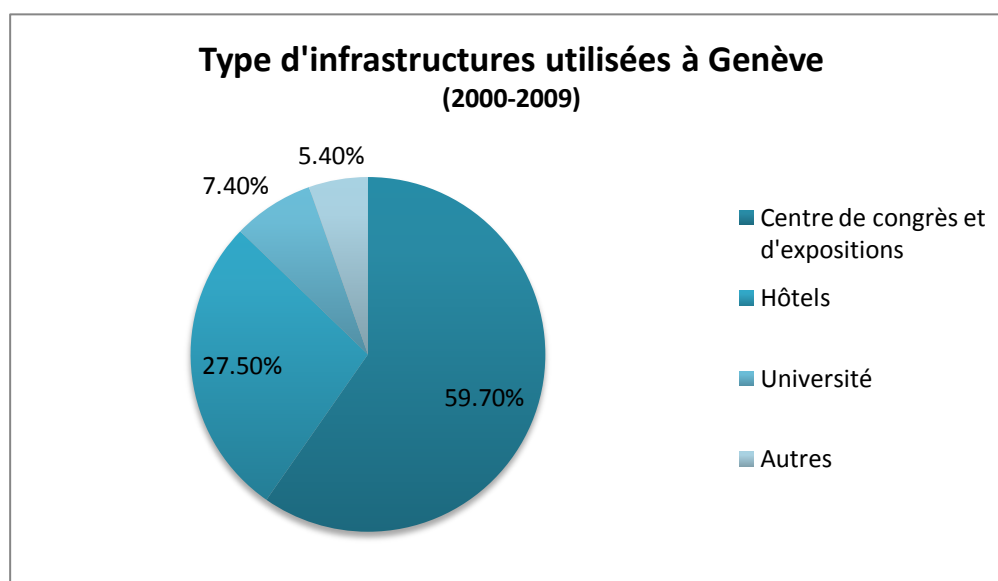
3.4.2. Les congrès à Genève

Figure16: Répartition des congrès sur l'année à Genève, données récoltées entre 2000 et 2009



Source : International Congress and Convention Association (ICCA)

Figure 17: Type d'infrastructures utilisées pour les congrès à Genève entre 2000 et 2009



Source : International Congress and Convention Association (ICCA)

Tableau 8: Grandeur des congrès accueillis à Genève entre 2000 et 2009

Nombre de participants	Nombres de congrès d'associations (2000-2009)	En %
De 50 à 249	107	35.55%
De 250 à 499	69	22.92%
De 500 à 999	58	19.27%
De 1'000 à 1'999	38	12.62%
De 2'000 à 2'999	13	4.32%
Plus de 3'000	16	5.32%

Source : International Congress and Convention Association (ICCA)

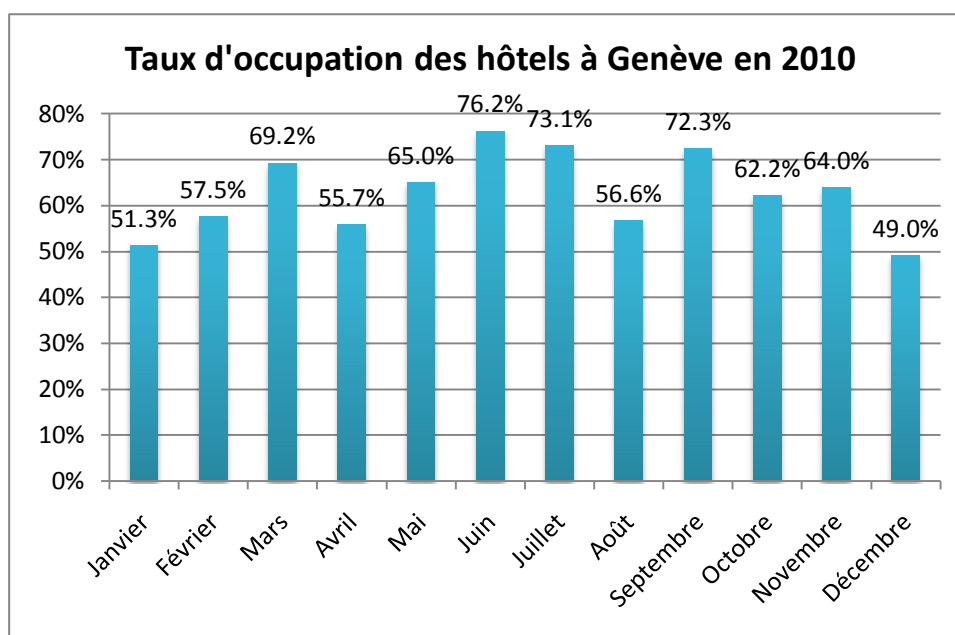
3.4.3. Situation hôtelière actuelle à Genève

9'000 chambres d'hôtels se trouvent à moins de 45 minutes en transports publics du centre des congrès de Genève. L'occupation moyenne de ces chambres est de 63% : 70 à 80% en semaine et 40 à 60% durant le week-end. Ceci est dû au fait que les clients principaux sont les touristes d'affaires, présents principalement en semaine. Genève enregistre le taux d'occupation des hôtels le plus élevé de Suisse (Office Fédéral de la Statistique, 2011). Les activités de la ville ont certainement également une influence non négligeable sur le taux d'occupation des hôtels se situant près de la frontière sur le territoire français, mais aucune donnée n'est disponible concernant ces derniers.

Sur les 2.4 millions de nuitées en 2009, seules 22% peuvent être attribuées au tourisme de loisirs. 23% des nuitées sont imputables aux événements d'affaires tels que les congrès et les conférences, ce qui représente environ 550'000 nuitées hôtelières par année (Genève Tourisme, 2007. P.7).

Selon le concept du tourisme de Genève, les perspectives du tourisme genevois laissent espérer une augmentation du nombre de nuitées supérieure à la moyenne nationale de 4% ces prochaines années (Fondation pour le tourisme & Bureau des Congrès de Genève, 2007, p. 3).

Figure 18: Taux d'occupation des hôtels à Genève en 2010



Source : Office Fédéral de la Statistique (OFS)

Comme on peut le constater sur ce graphique, l'occupation hôtelière de Genève et des environs ne souffre que très peu des effets de la saisonnalité sur l'année.

Le bureau des congrès de Genève se confronte souvent au manque de chambres d'hôtels disponibles pour des congrès. Ce manque a pour conséquence que la ville ne se porte en général pas candidate pour les congrès de plus de 4'000 personnes, excepté dans les périodes creuses. Il peut également arriver que le bureau des congrès soit contraint de renoncer à une candidature, surtout lorsque le congrès se déroule dans une période où la demande est déjà importante, ou quand le prix des chambres d'hôtels est trop élevé, ou encore lorsqu'il n'est pas possible de regrouper les participants dans le nombre d'hôtels maximum demandé.

Les hôteliers ne bloquent en général pas plus de 40% de leur chambre à l'avance pour des congrès dans les périodes de forte demande. Lors des périodes creuses, il est possible d'obtenir environ 60% des chambres. Les prix congrès sont discutés mais le bureau des congrès n'a que peu d'influence sur ces prix. Les mois les plus difficiles pour obtenir des chambres sont mai, juin, et septembre. Par contre, lorsqu'un week-end est inclus, il est nettement plus facile d'obtenir des chambres, particulièrement lorsqu'il s'agit d'un grand congrès qui dure plusieurs semaines.

3.5. LAUSANNE

Tableau 9: Aperçu de la situation du tourisme d'affaires pour la ville de Lausanne

Positionnement de la ville	Tourisme d'affaires
But du centre de congrès	Renforcer le positionnement de la ville en tant que destination d'affaires
Segments visés	Réunions d'entreprises Voyages de stimulation Congrès
Capacité de la plus grande salle plénière	1'844
Taille maximale des congrès pour lesquels une candidature est posée	2'000
Nombre de chambres d'hôtels à moins de 45 minutes en transports publics du centre des congrès	3'592
Taux d'occupation moyen	55%
Problèmes de disponibilité des chambres pour des congrès	Parfois Raisons : mauvaise période ou participants répartis dans trop d'hôtels différents.

Source : analyse personnelle

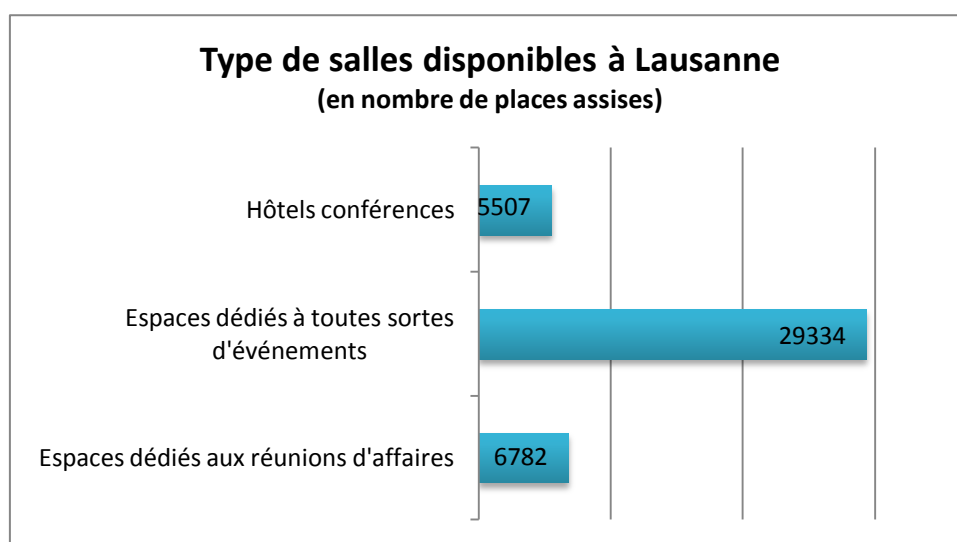
Quatrième plus grande ville du pays, Lausanne est un pôle économique central pour la Suisse Romande. C'est également une cité universitaire importante, puisque la ville abrite l'Ecole Polytechnique Fédérale, l'Université, le Centre Hospitalier Universitaire Vaudois ainsi que de nombreuses écoles telles que l'Ecole Hôtelière. Les campus sont fréquentés par plus de 25'000 étudiants et chercheurs. Plusieurs grandes entreprises y ont établi leur siège, profitant ainsi du bassin économique dynamique qu'est l'Arc Lémanique. En tant que capitale olympique, de nombreuses fédérations sportives se trouvent à Lausanne et dans les alentours (Ville de Lausanne, s.d.). Selon le bureau des congrès, la ville se positionne principalement en tant que destination d'affaires, principalement grâce aux nombreuses entreprises et organismes présents cités précédemment. Ceci se ressent dans la proportion du taux d'occupation de 68% attribué à ce secteur.

3.5.1. Les infrastructures de congrès à Lausanne

Le Palais de Beaulieu dispose d'une plénière de 1'844 places, utilisée aussi bien pour des représentations de théâtres que pour des congrès. La Haute Ecole de Commerce de Lausanne s'est intéressée aux retombées économiques provoquées par le centre de Beaulieu sur l'économie Vaudoise (Niles, 2008). Selon cette étude, ce sont chaque année plus de 3'000 exposants et plus de 600'000 visiteurs qui se rendent à Beaulieu, dont 420'000 pour des foires et salons, 20'000 visiteurs pour des congrès et le reste pour des manifestations diverses telles que spectacles, assemblées ou autre. Cette infrastructure accueille donc majoritairement des visiteurs de foires et d'expositions.

Les foires et salons n'impliquent que très peu de nuitées hôtelières, puisque seul 1% des visiteurs et 4% des exposants proviennent de l'étranger. Concernant les 11 congrès tenus en 2006 d'une moyenne de 300 participants, cette proportion est plus importante puisque plus de 90% des congressistes sont étrangers et que 77% d'entre eux logent dans un hôtel de la région. Mais ces congrès ne représentent que moins de 5% des événements qui se déroulent à Beaulieu.

Figure 19: Type de salles disponibles à Lausanne en nombre de places assises

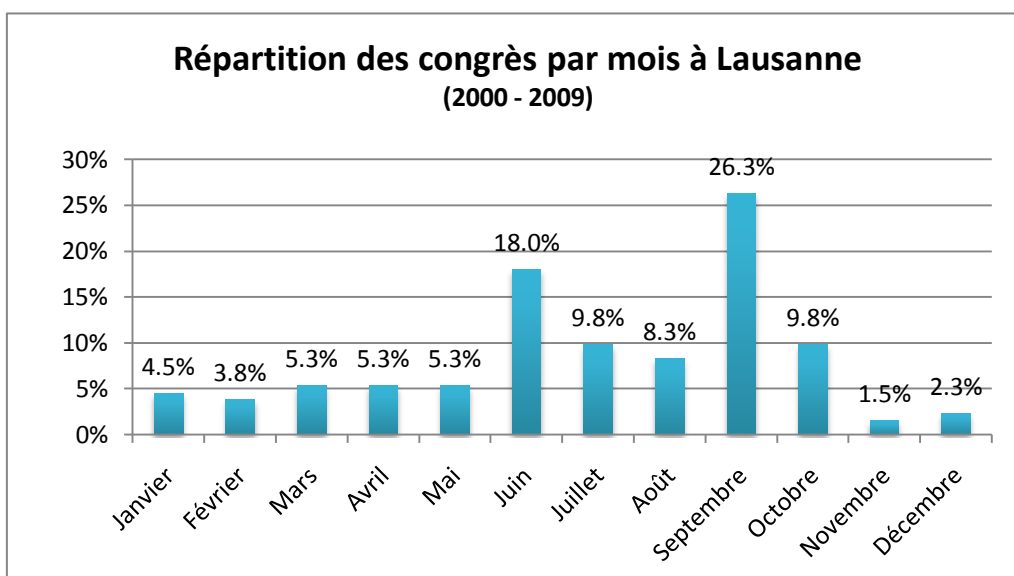


Source : analyse personnelle

Comme on peut le constater sur le graphique ci-dessus, Lausanne possède surtout des salles disponibles pour plusieurs sortes d'événements, ceci dû à la présence de nombreux lieux de formation qui possèdent leurs propres salles tels que le CHUV, l'Université ou encore l'EPFL.

3.5.2. Les congrès à Lausanne

Figure 20 : Répartition des congrès sur l'année à Lausanne, données récoltées entre 2000 et 2009



Source : International Congress and Convention Association (ICCA)

La saisonnalité au niveau des congrès est pour Lausanne flagrante. La haute saison se situe entre juin et octobre, suivie d'une période beaucoup plus calme entre novembre et mai.

Il est difficile de déterminer quelles sont les infrastructures les plus utilisées, puisque ICCA ne possède cette information que pour 34 des 154 événements qui ont eu lieu à Lausanne entre 2000 et 2009.

Tableau 10: Grandeur des congrès d'associations accueillis à Lausanne entre 2000 et 2009

Nombre de participants	Nombres de congrès d'associations (2000-2009)	En %
De 50 à 249	50	54.35
De 250 à 499	18	19.57
De 500 à 999	11	11.96
De 1'000 à 1'999	8	8.7
De 2'000 à 2'999	2	2.17
Plus de 3'000	3	3.26

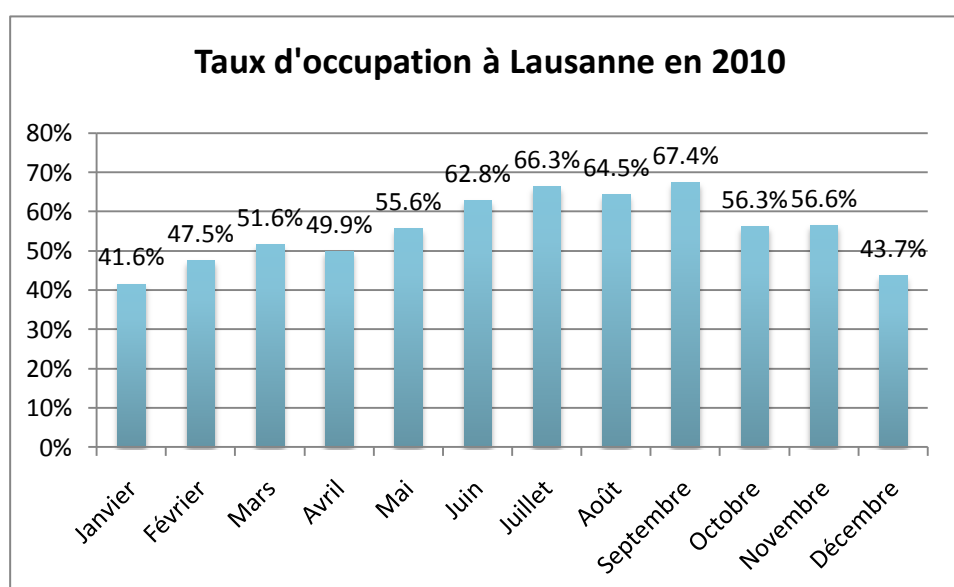
Source : International Congress and Convention Association (ICCA)

Ce sont majoritairement des congrès de moins de 250 personnes qui ont été accueillis à Lausanne en 2009. C'est ce que confirme le directeur de l'office du tourisme de Lausanne M. Claude Petitpierre qui situe la taille idéale d'un congrès pour Lausanne entre 400 et 600 participants (communication personnelle du 15.06.2011).

3.5.3. La situation hôtelière actuelle à Lausanne

La situation de Lausanne en termes de chambres d'hôtels disponibles pour des congrès est selon M. Petitpierre, plutôt bonne. La ville entend attirer un tourisme d'affaires local et national, mais peu d'événements internationaux impliquant de nombreuses nuitées.

Figure 14: Taux d'occupation des hôtels à Lausanne en 2010



Source : Office Fédéral de la Statistique (OFS)

Selon le Bureau des congrès, la disponibilité au niveau des chambres d'hôtels pour les congrès varie fortement selon la période de l'année et les jours de la semaine. Mais le taux d'occupation moyen ne connaît pas de fortes variations dans l'année. Le taux moyen pour l'année 2010 est de 55%.

Il est difficile pour eux d'obtenir plus de 1'000 chambres d'hôtels, surtout durant les mois de mars à juin ainsi qu'en septembre et octobre.

3.6. LUCERNE

Tableau 11: Aperçu de la situation du tourisme d'affaires pour la ville de Lucerne

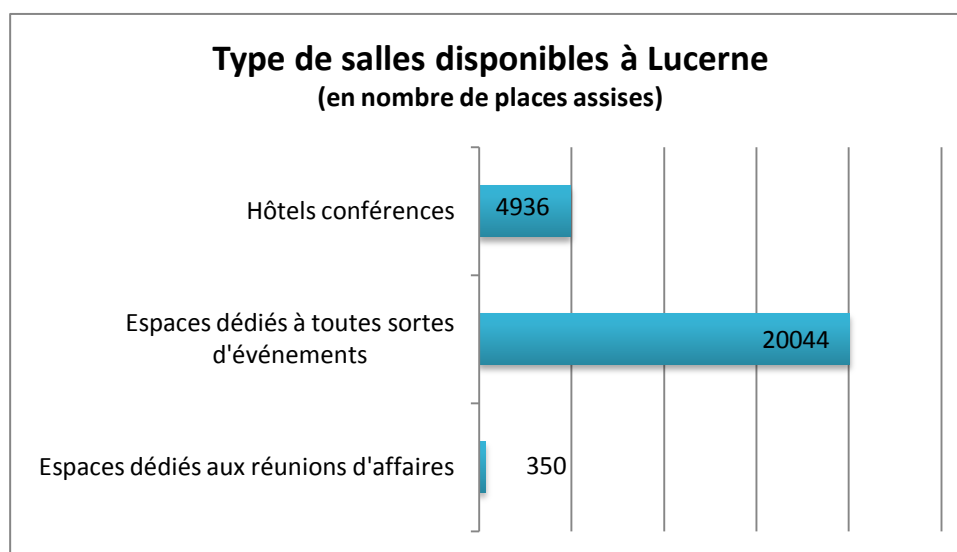
Positionnement de la ville	Tourisme de loisirs
But du centre de congrès	Réduire la saisonnalité
Segments visés	Réunions d'entreprises Congrès Voyage de stimulation
Capacité de la plus grande salle plénière	1'300
Taille maximale des congrès pour lesquels une candidature est posée	4'000
Nombre de chambres d'hôtels dans l'agglomération	4'099
Nombre de chambres d'hôtels à moins de 45 minutes en transports publics du centre des congrès	3'287
Taux d'occupation moyen	51.5%
Problèmes de disponibilité des chambres pour des congrès	Rarement

Source : analyse personnelle

Au bord du lac des Quatre-Cantons, Lucerne est l'une des destinations touristiques les plus prisées de Suisse. Le célèbre Pont de la Chapelle, le musée des transports ainsi que les nombreuses demeures historiques attirent des touristes venus du monde entier. L'architecture moderne est présente à travers le futuriste Centre de la culture et des congrès (KKL), de l'architecte Jean Nouvel. Ce bâtiment est devenu l'emblème de Lucerne en tant que ville accueillant de nombreuses manifestations culturelles tout au long de l'année (Lucerne Tourisme, s.d.).

3.6.1. Les infrastructures de congrès à Lucerne :

Figure 22: Type de salles disponibles à Lucerne en nombre de places assises



Source : analyse personnelle

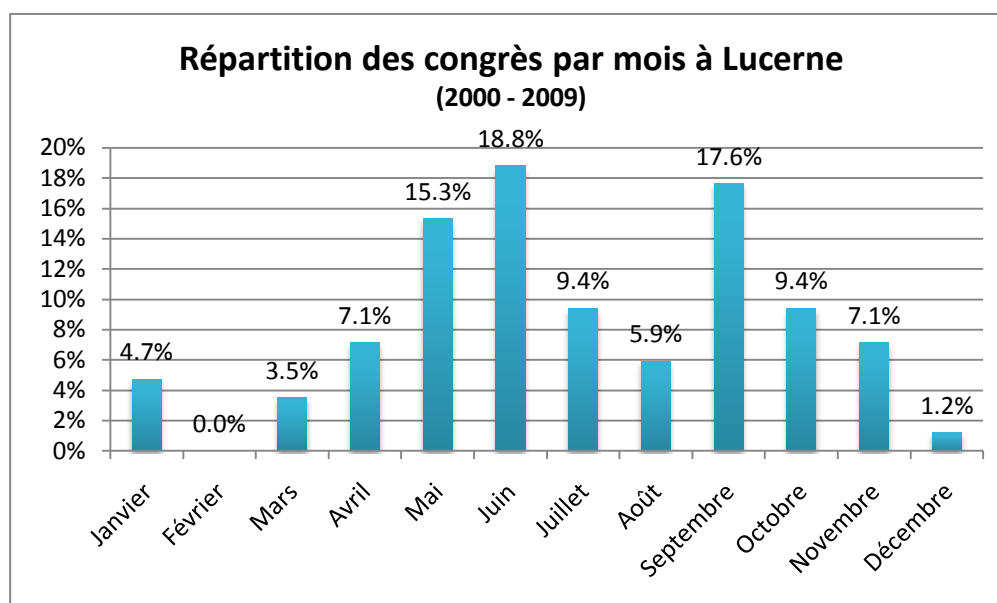
La ville de Lucerne possède deux endroits propices aux événements d'affaires : le centre d'expositions ainsi que le centre de la culture et des congrès (KKL).

Le KKL a ouvert ses portes en mars 2000. Cette infrastructure réunit une salle de concerts, un centre des congrès ainsi qu'un musée des beaux-arts. L'atout majeur de ce bâtiment est sa salle des concerts, qui offre l'une des meilleures acoustiques au monde. Le financement des 226.5 millions de francs nécessaires à sa construction s'est fait en partie par le canton, la ville de Lucerne ainsi que par des entreprises privées (KKL Luzern Management AG, 2004). La salle concert a une capacité de 1300 places assises, utilisée majoritairement pour des concerts.

Le centre d'exposition peut quand à lui accueillir jusqu'à 4000 personnes en places assises. Mais ce sont principalement des foires et expositions qui y ont lieu. Environ 350'000 à 450'000 personnes s'y rendent chaque année pour des expositions ou autres événements.

3.6.2. Les congrès à Lucerne :

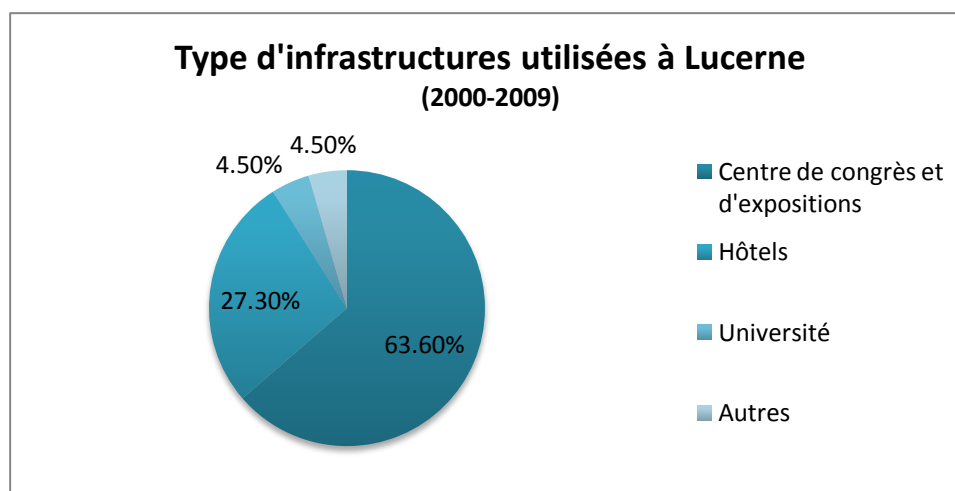
Figure 23 : Répartition des congrès sur l'année à Lucerne, données récoltées entre 2000 et 2009



Source : International Congress and Convention Association (ICCA)

Les périodes des mois de mai, juin ainsi que septembre comptabilisent la majorité des congrès d'association ayant eu lieu à Lucerne.

Figure 24: Type d'infrastructures utilisées pour les congrès à Lucerne entre 2000 et 2009



Source : International Congress and Convention Association (ICCA)

Tableau 12: Grandeur des congrès d'associations accueillis à Lucerne entre 2000 et 2009

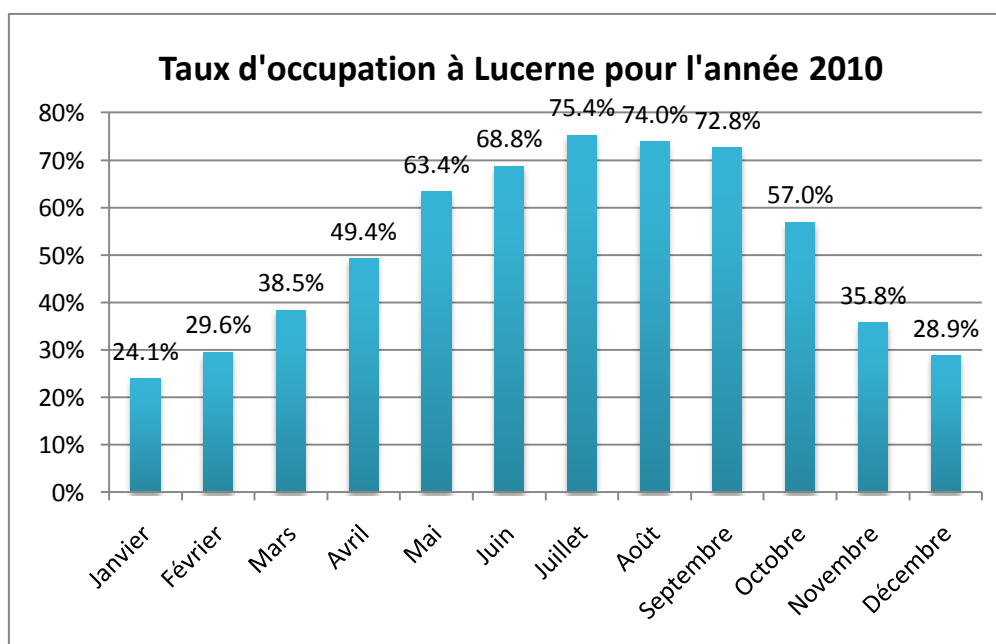
Nombre de participants	Nombres de congrès d'associations (2000-2009)	En %
De 50 à 249	40	66.67%
De 250 à 499	8	13.33%
De 500 à 999	5	8.33%
De 1'000 à 1'999	5	8.33%
De 2'000 à 2'999	2	3.33%
Plus de 3'000	0	0%

Source : International Congress and Convention Association (ICCA)

La majorité des congrès tenus à Lucerne ne dépassent pas les 250 participants.

3.6.3. Situation hôtelière actuelle à Lucerne

Figure 25: Taux d'occupation des hôtels à Lucerne en 2010



Source : Office Fédéral de la Statistique (OFS)

Le taux d'occupation reflète la saisonnalité typique d'une ville accueillant principalement des touristes de loisirs, avec un pic un été très important puisqu'il atteint plus de 75%, toutes catégories confondues. La saison d'hiver est quant à elle beaucoup plus calme.

3.7. LUGANO

Tableau 13: Aperçu de la situation du tourisme d'affaires à Lugano

Positionnement de la ville	Tourisme de loisirs
But du centre de congrès	Réduire la saisonnalité
Segments visés	Réunions d'entreprises Congrès
Capacité de la plus grande salle plénière	1'130
Taille maximale des congrès pour lesquels une candidature est posée	1'000
Nombre de chambres d'hôtels à moins de 45 minutes en transports publics du centre des congrès	2'803
Taux d'occupation moyen en 2010	47%
Problèmes de disponibilité des chambres pour des congrès	Rarement Raison : participants répartis dans trop d'hôtels différents

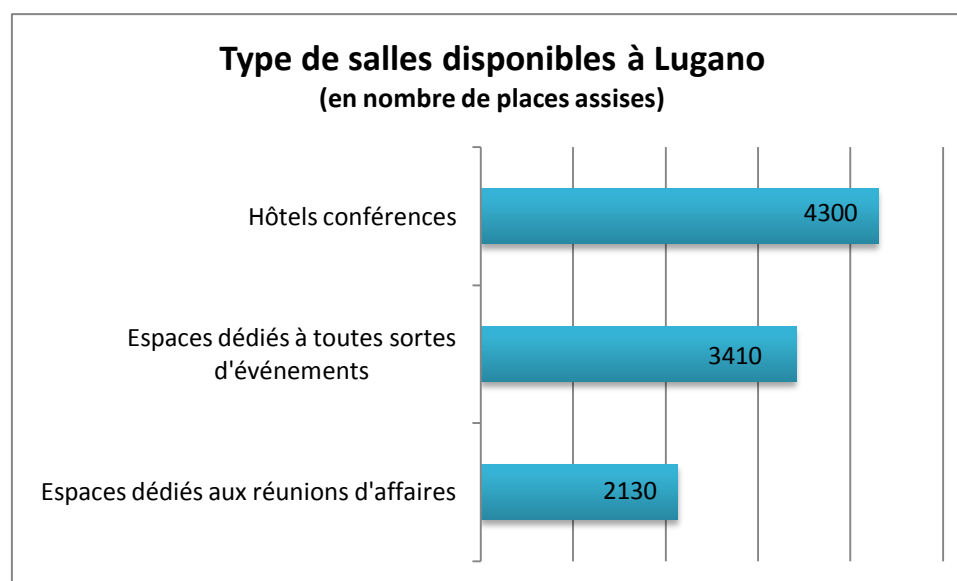
Source : analyse personnelle

La ville de Lugano est un centre d'affaires et bancaire important en Suisse. Des expositions de grande qualité se tiennent dans la ville de Lugano, considérée comme une ville d'art et d'architecture. Son atmosphère méditerranéenne attire de nombreux touristes venus profiter de la douceur du climat. (Suisse Tourisme, s.d.)

3.7.1. Les infrastructures de congrès à Lugano

Le Palais des Congrès possède un amphithéâtre de 1130 places assises ainsi qu'une importante surface d'exposition pour la tenue d'expositions. L'Université de Lugano accueille également de nombreux congrès chaque année. De nombreux hôtels possèdent également des salles pour la tenue d'événements d'affaires.

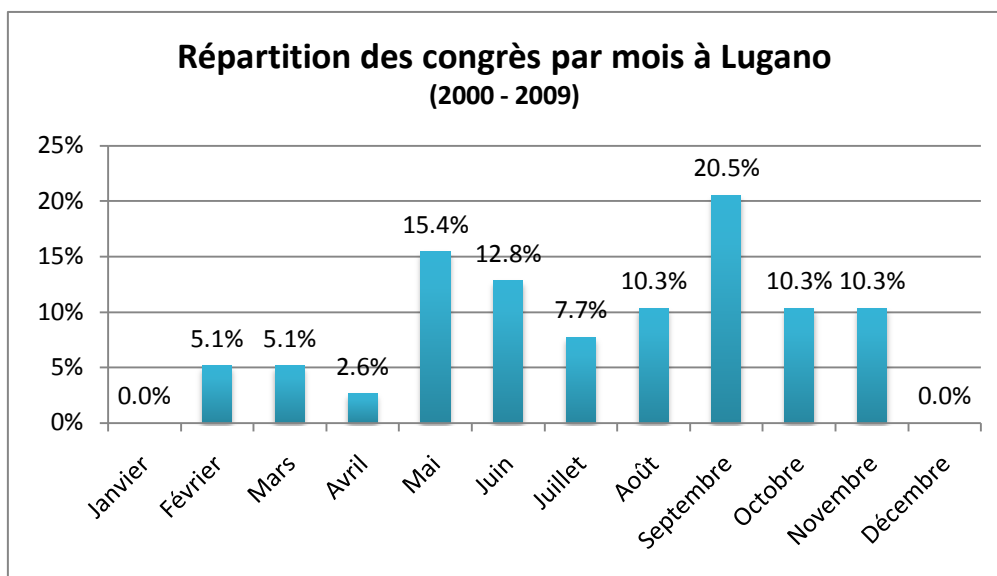
Figure 26: Type de salles disponibles à Lugano en nombre de places assises



Source : analyse personnelle

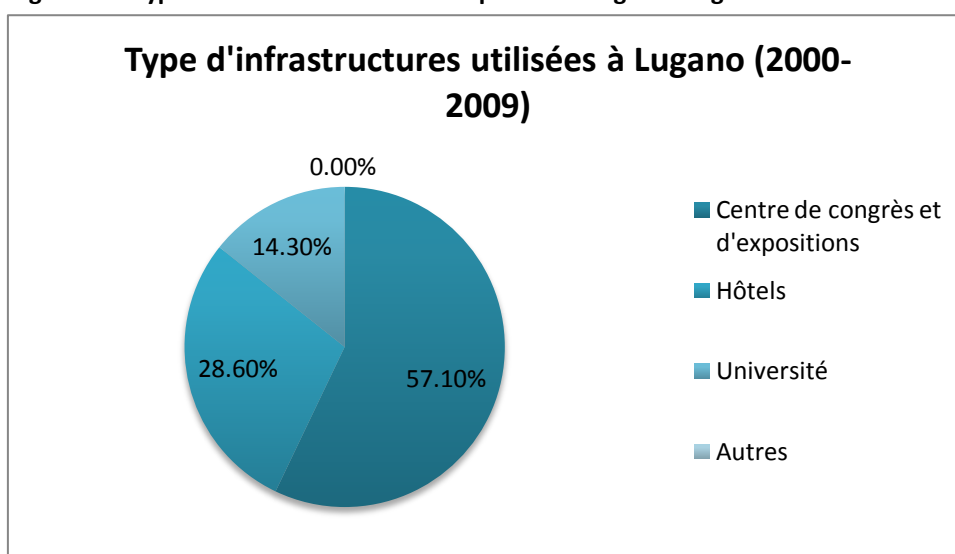
3.7.2. Les congrès à Lugano

Figure 27 : Répartition des congrès sur l'année à Lugano, données récoltées entre 2000 et 2009



Source : International Congress and Convention Association (ICCA)

Figure 28 : Type d'infrastructures utilisées pour les congrès à Lugano entre 2000 et 2009



Source : International Congress and Convention Association (ICCA)

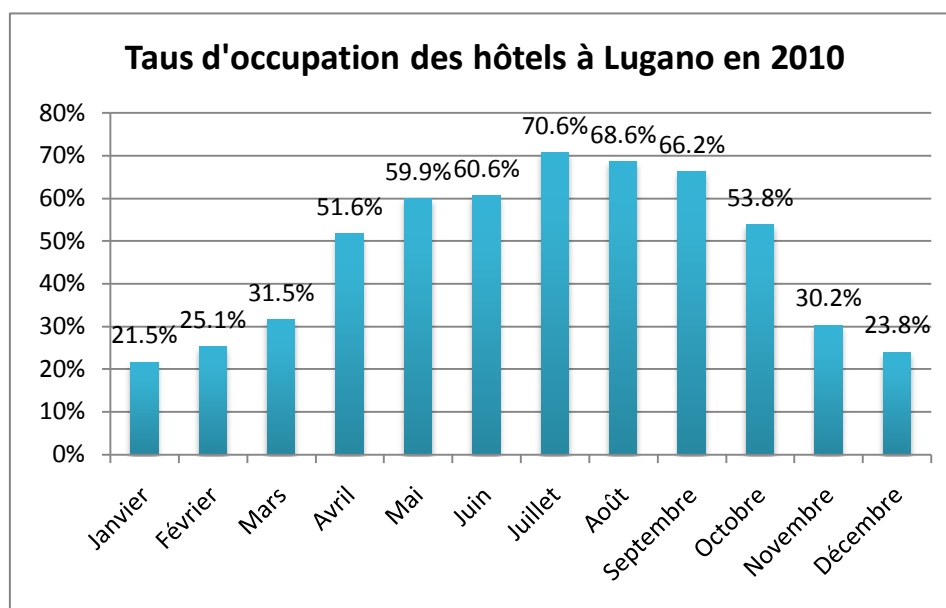
Tableau 14: Grandeur des congrès d'associations accueillis à Lugano entre 2000 et 2009

Nombre de participants	Nombres de congrès d'associations (2000-2009)	En %
De 50 à 249	14	60.87%
De 250 à 499	2	8.70%
De 500 à 999	6	26.09%
De 1'000 à 1'999	0	0%
De 2'000 à 2'999	1	4.35%
Plus de 3'000	0	0%

Source : International Congress and Convention Association (ICCA)

3.7.3. La situation hôtelière actuelle à Lugano

Figure 29 : Taux d'occupation des hôtels à Lugano en 2010



Source : Office Fédéral de la Statistique (OFS)

Lugano présente la saisonnalité type d'une destination de loisirs, avec la haute saison située durant la période d'été. Selon le bureau des congrès, seul environ 10% des nuitées sont engendrées par les événements d'affaires. Dans le cas où le bureau des congrès doit renoncer à une candidature, la raison principale est le fait que les participants seraient répartis dans trop d'hôtels différents.

3.8. ST GALL

Tableau 15: Aperçu de la situation du tourisme d'affaires pour la ville de St Gall

Positionnement de la ville	Tourisme d'affaires
But du centre de congrès	Renforcer le positionnement de la ville en tant que destination d'affaires
Segments visés	Réunions d'entreprises Congrès
Capacité de la plus grande salle plénière	3'800
Taille maximale des congrès pour lesquels une candidature est posée	6'000
Nombre de chambres d'hôtels à moins de 45 minutes en transports publics du centre des congrès	1'147
Taux d'occupation moyen en 2010	44%
Problèmes de disponibilité des chambres pour des congrès	Souvent. Raison : participants répartis dans trop d'hôtels différents

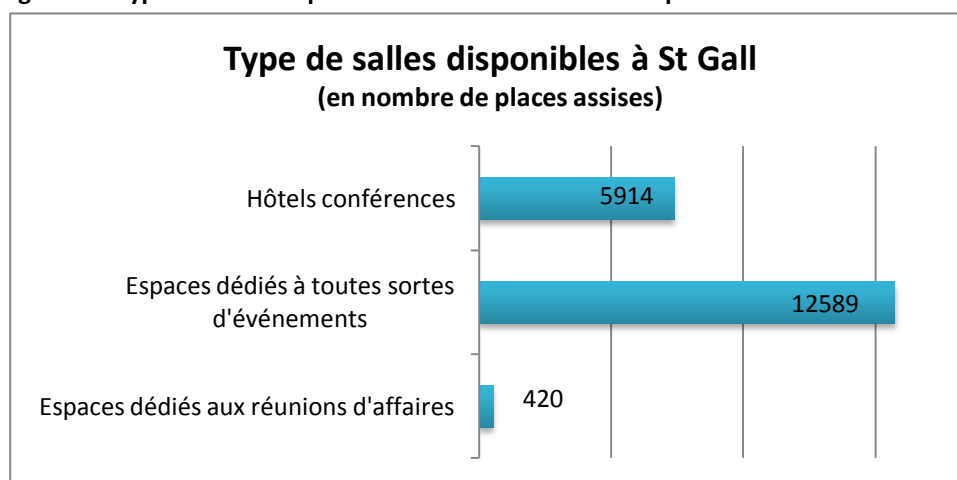
Source : analyse personnelle

St Gall est le pôle économique le plus important de la Suisse orientale, de part les nombreuses entreprises ont leur siège. L'Université de St Gall est considérée comme l'une des plus prestigieuses universités germanophones, essentiellement axée sur les sciences économiques. L'emblème de la ville est la cathédrale avec sa bibliothèque collégiale, classée au patrimoine mondial de l'UNESCO. De part sa situation géographique, c'est un point de départ pour les touristes de loisirs vers des excursions au pays d'Appenzell (Suisse Tourisme, s.d.).

3.8.1. Les infrastructures de congrès à St Gall

Le centre de congrès et d'événements de St Gall peut accueillir aussi bien des congrès que des concerts ou événements culturels. La salle plénière a une capacité de 3800 places assises. La majeure partie des salles proposées par le bureau des congrès sont des espaces qui ne sont pas dédiés uniquement aux événements d'affaires.

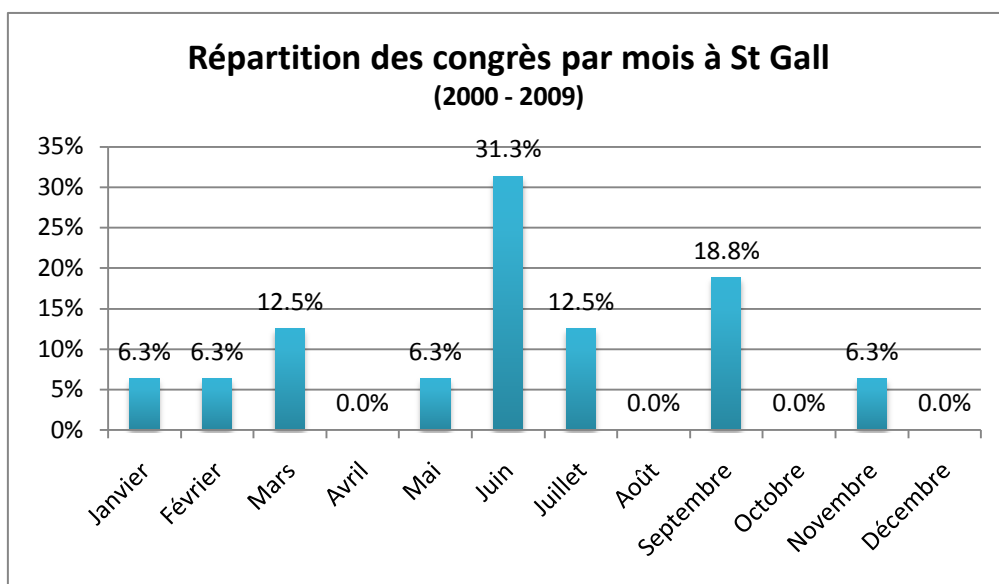
Figure 30: Type de salles disponibles à St Gall en nombre de places assises



Source : analyse personnelle

3.8.2. Les congrès à St Gall

Figure 31 : Répartition des congrès sur l'année à St Gall, données récoltées entre 2000 et 2009



Source : International Congress and Convention Association (ICCA)

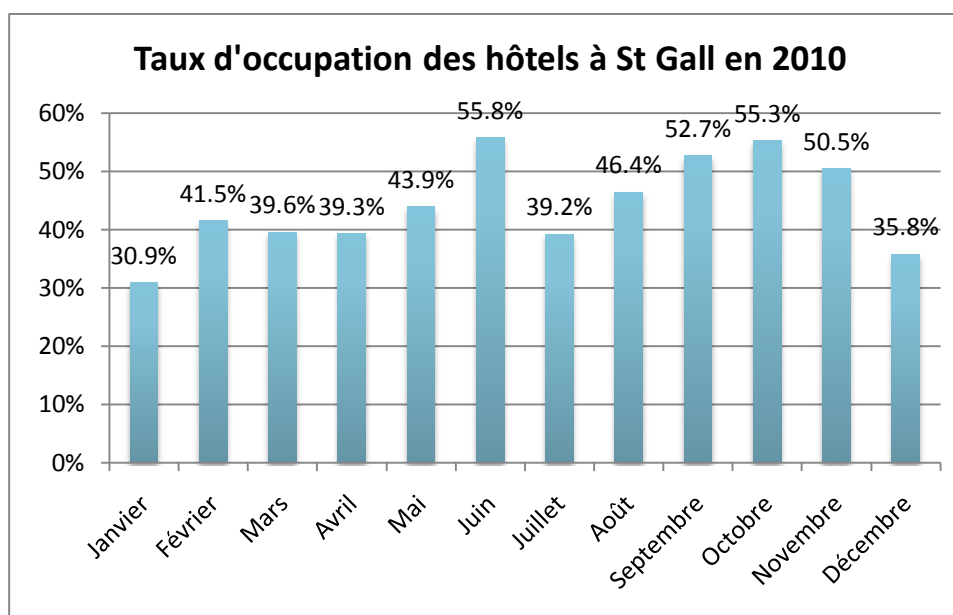
Tableau 16: Grandeur des congrès d'associations accueillis à St Gall entre 2000 et 2009

Nombre de participants	Nombres de congrès d'associations (2000-2009)	En %
De 50 à 249	8	61.54%
De 250 à 499	3	23.08%
De 500 à 999	2	15.38%
De 1'000 à 1'999	0	0%
De 2'000 à 2'999	0	0%
Plus de 3'000	0	0%

Source : International Congress and Convention Association (ICCA)

3.8.3. La situation hôtelière actuelle à St Gall

Figure 32 : Taux d'occupation des hôtels à St Gall en 2010



Source : Office Fédéral de la Statistique (OFS)

Le bureau des congrès de St Gall indique que les mois durant lesquels il est le plus difficile d'obtenir des chambres sont les mois de mars à mai ainsi que les mois de septembre à novembre. L'effet est inverse durant la saison d'hiver. Il est plus facile d'obtenir des chambres lorsqu'un week-end est inclus, ce qui indique que le taux d'occupation est plus élevé en semaine que le week-end. Il arrive souvent qu'une candidature à un congrès doive être retirée car les participants seraient répartis dans trop d'hôtels différents.

3.9. ZÜRICH

Tableau 17: Aperçu de la situation du tourisme d'affaires pour la ville de Zürich

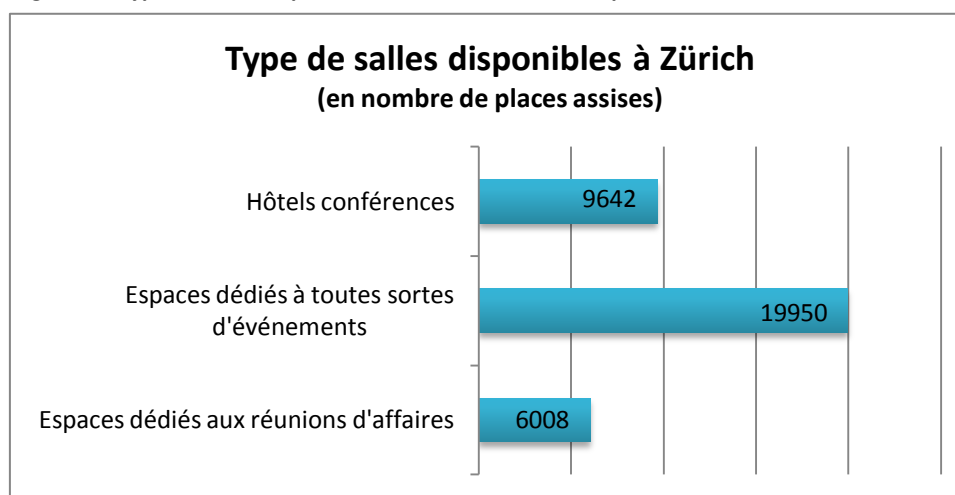
Positionnement de la ville	Tourisme d'affaires
But du centre de congrès	Renforcer le positionnement de la ville en tant que destination d'affaires
Segments visés	Réunions d'entreprises Congrès
Capacité de la plus grande salle plénière	Pas de centre de congrès
Taille maximale des congrès pour lesquels une candidature est posée	2'000
Nombre de chambres d'hôtels à moins de 45 minutes en transports publics du centre des congrès	19'777
Taux d'occupation moyen	39.5%
Problèmes de disponibilité des chambres pour des congrès	Parfois. Raison : participants répartis dans trop d'hôtels différents

Source : analyse personnelle

La ville de Zürich est la plus grande ville de Suisse et la capitale économique du pays. C'est un pôle financier, économique et scientifique international. Il existe plus de 50 musées et plus de 100 galeries, et la ville nocturne est réputée pour être la plus animée de Suisse. C'est également une ville qui offre une large palette de formations supérieures, grâce notamment à l'Université et à l'Ecole Polytechnique Fédérale de Zürich (EPFZ) (Zürich Tourismus, s.d.).

3.9.1. Les infrastructures de congrès à Zürich

Figure 33: Type de salles disponibles à Zürich en nombre de places assises

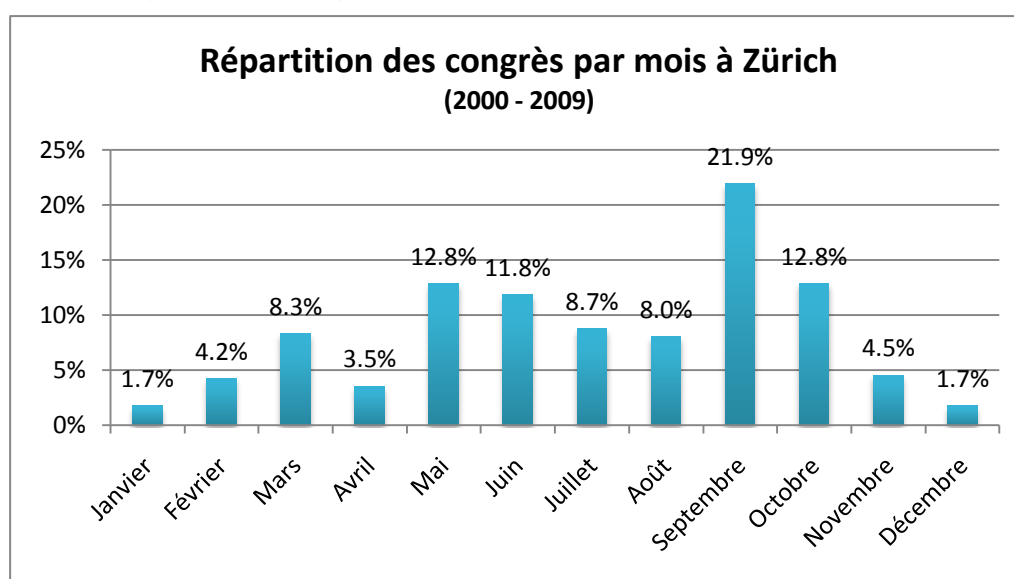


Source : analyse personnelle

Bien que le tourisme d'affaires constitue une part importante de l'activité économique de Zürich, il n'existe pas de centre de congrès tel que l'on peut en trouver dans les autres villes de Suisse. Le foyer du Hallenstadion situé dans la périphérie de la ville peut accueillir jusqu'à 3000 personnes, mais ce lieu est surtout utilisé pour des concerts et des événements sportifs. Cette infrastructure correspond peu à celles nécessaires pour permettre l'accueil de congrès. Plusieurs salles en ville proposent toutefois des infrastructures pouvant accueillir jusqu'à 500 personnes.

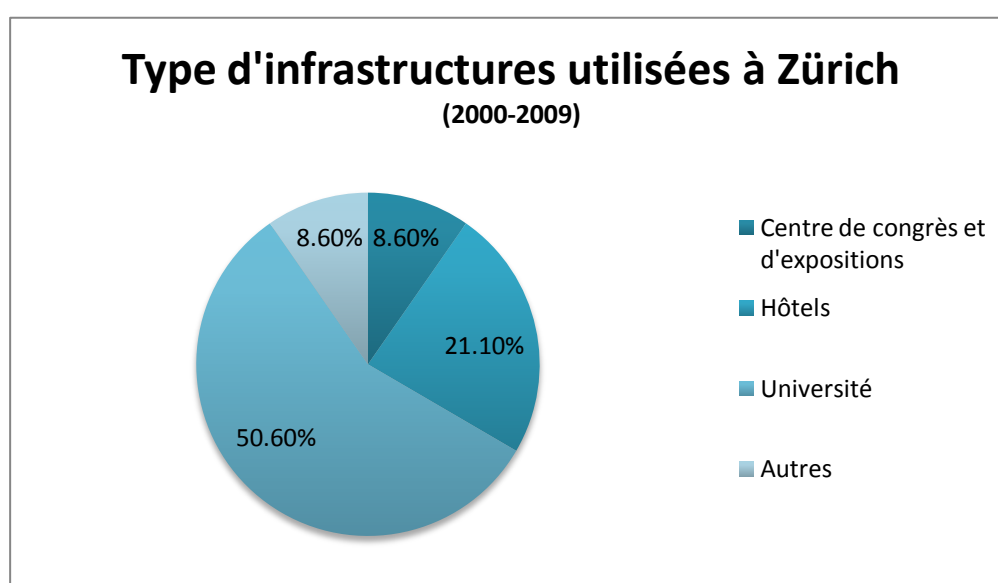
3.9.2. Les congrès à Zürich

Figure 34: Répartition des congrès sur l'année à Zürich, données récoltées entre 2000 et 2009



Source : International Congress and Convention Association (ICCA)

Figure 35 : Type d'infrastructures utilisées pour les congrès à Zürich entre 2000 et 2009



Source : International Congress and Convention Association (ICCA)

Tableau 18: Grandeur des congrès d'associations accueillis à Zürich entre 2000 et 2009

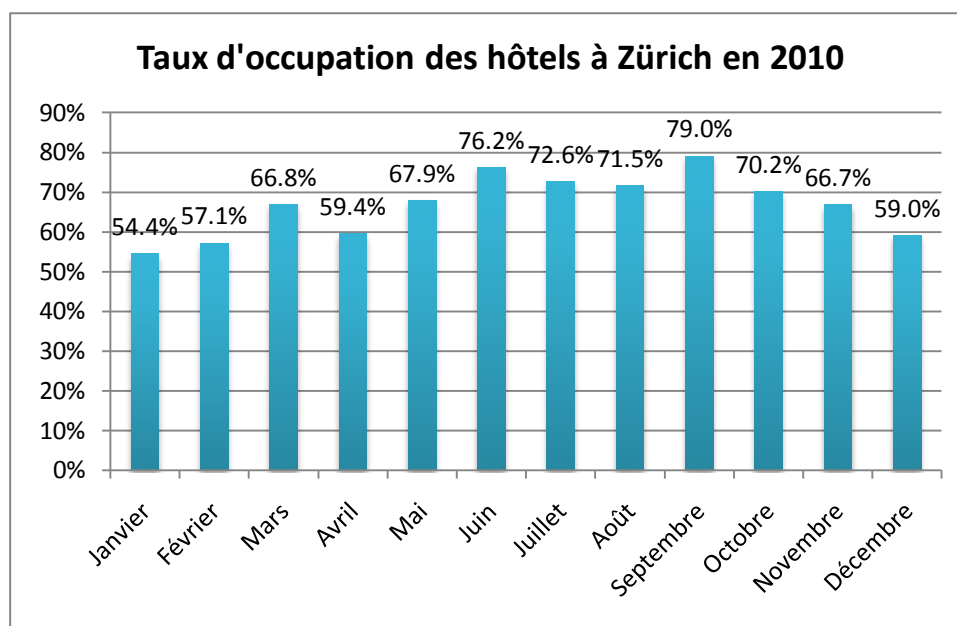
Nombre de participants	Nombres de congrès d'associations (2000-2009)	En %
De 50 à 249	124	60.78%
De 250 à 499	52	25.49%
De 500 à 999	19	9.31%
De 1'000 à 1'999	5	2.45%
De 2'000 à 2'999	1	0.49%
Plus de 3'000	3	1.47%

Source : International Congress and Convention Association (ICCA)

3.9.3. La situation hôtelière actuelle à Zürich

Ce sont près de 12'000 chambres d'hôtels qui sont disponibles à moins de 45 minutes du centre-ville. Le taux d'occupation affiche près de 66% en moyenne sur l'année 2010, toutes catégories confondues.

Figure 36: Taux d'occupation des hôtels à Zürich en 2010



Source : Office Fédéral de la Statistique (OFS)

Le bureau des congrès rencontre des difficultés à obtenir des chambres d'hôtels durant 6 mois de l'année. Les mois de janvier, juillet et décembre ne posent quand à eux pas de problèmes de disponibilité des chambres. Les hôtels de catégories 3* et inférieurs posent les principaux problèmes. Lorsque le congrès comporte un week-end, le nombre de chambres est plus facilement négociable.

Tableau 19: Synthèse des données récoltées

	Type de centre	But du centre de congrès	Segments du tourisme d'affaires visés	Capacité de la plus grande salle plénière	Capacité de toutes les salles de la ville				Hôtels à 45 min en transport public du centre	Taux d'occupation moyen des chambres en 2010	Pourcentage du taux d'occupation qui revient au tourisme d'affaires
					Salles utilisées uniquement pour les réunions d'affaires	Salles utilisées pour tout type d'événements	Capacité des salles des hôtels	Total			
				en nombre de personnes	en nombre de personnes				Nombre de chambres d'hôtels	En %	En %
Bâle	Expositions + affaires	Tourisme d'affaires	Réunions d'entreprises Congrès Expositions	1500	3600	13133	5926	25599	5350*	55	Inconnu
Berne	Culture + affaires	Tourisme d'affaires	Réunions d'entreprises Congrès	1400	958	11024	7029	19011	2674*	50	70
Davos	Affaires	Réduire la saisonnalité	Réunions d'entreprises Congrès Voyages de stimulation	3500	4940		4224	9164	3267*	43	Inconnu
Genève	Affaires	Tourisme d'affaires	Réunions d'entreprises Congrès Expositions	2200	11621	13011	15559	40191	9234	63	80
Lausanne	Expositions + affaires	Tourisme d'affaires	Réunions d'entreprises Congrès Voyages de stimulation	1844	5378	30612	5507	41623	3592	57	68
Lucerne	Culture + affaires	Autre	Réunions d'entreprises Congrès Voyages de stimulation	1300	350	20044	4936	25330	3287	51	Inconnu
Lugano	Culture + affaires	Réduire la saisonnalité	Réunions d'entreprises Congrès	1130	2130	3410	4300	9840	2803	47	10
St Gall	Culture + affaires	Tourisme d'affaires	Réunions d'entreprises Congrès	2500	420	12589	5917	18926	1147	44	Inconnu
Zürich	Pas de centre	Tourisme d'affaires	Réunions d'entreprises Congrès	500	6008	19950	21867	47825	11764	67	Inconnu

	Taille max. des congrès pour une candidature	Renonciation à un congrès car pas assez de chambres	Raisons	Mois difficile pour l'obtention de chambres	Mois faciles pour l'obtention de chambres	Moyenne du taux d'occupation durant les mois difficiles pour l'obtention de chambre	Moyenne du taux d'occupation durant les mois faciles pour l'obtention de chambre	Catégorie hôtelière manquante	Plus facile si week-end inclus	Proximité du centre de l'aéroport le plus proche en transports publics
	en nombre de personnes			Nombre de mois	Nombre de mois	En %	En %	Catégorie hôtelière	Oui / non	En minutes
Bâle	4500	Occasionnellement	Prix Participants répartis dans trop d'hôtels	7	4	58.33%	49.83%	5* 2*	Oui	Bâle: 15
Berne	1500	Occasionnellement	Période	5	3	53.52%	36.86%	4* 3*	Oui	Bâle: 95
Davos	5000	Occasionnellement	Période Participants répartis dans trop d'hôtels	5	7	45.19%	34.87%	5*	Parfois	Zürich 180
Genève	8000	Souvent	Prix / période / participants répartis dans trop d'hôtels	3	8	71.17%	59.83%	4* 3* moins de 2*	oui	Genève: 15
Lausanne	2000	Occasionnellement	Période Participants dans trop d'hôtels	6	4	61.70%	49.65%	3* 2* Moins de 2*	Parfois	Genève: 75
Lucerne	4000	Rarement	Pas d'info	3	5	74.08%	31.37%	Pas d'info	oui	Zürich : 70
Lugano	1000	Rarement	Participants dans trop d'hôtels	4	4	-		2* Moins de 2*	Non	Milan: 95
St Gall	6000	Souvent	Participants répartis dans trop d'hôtels	6	3	45.74%	36.06%	4*	Oui	Zürich: 65
Zürich	1000-2000	Occasionnellement	Participants répartis dans trop d'hôtels	6	3	69.35%	62.00%	3* 2* Moins de 2*	Oui	Zürich :10

	Nombre de congrès accueillis en 2009	Part de marché en Suisse en 2009	Grandeur des congrès			Nombre total de participants estimés	Durée moyenne des congrès en 2009	Type d'infrastructure utilisée			
			Entre 50 et 500	Entre 500 et 999	Plus de 1000			Centre de congrès / expositions	Hôtels	Université	Autre
		En %	En %	En %	En %	En nombre de personnes	En nombre de jours	En %	En %	En %	En %
Bâle	21	9.8	95		5	8287	3	64.4	11.1	20	4.4
Berne	8	3.7	75	25		1853	3.9	0	26.1	39.1	34.8
Davos	6	2.8	33.3	33.3	33.3	3410	5	-			
Genève	39	18.2	69.7	24.2	6	14648	3.4	59.7	27.5	7.4	5.4
Lausanne	16	7.5	80	13.3	6.7	4363	3.4	41.2	28.6	14.3	0
Lucerne	9	4.3	100			1434	3.9	63.6	27.3	4.5	4.5
Lugano	4	1.9	100			600	3	-			
St Gall	4	1.9	75	25		1400	3.5	-			
Zürich	57	26.6	94.5	5.6		10362	3.2	8.6	32.1	50.6	8.6

4. RÉSULTATS

4.1. ANALYSE VILLE PAR VILLE

Bâle

La ville de Bâle possède les caractéristiques d'une destination de congrès. La saisonnalité n'est que peu marquée dans le taux d'occupation des chambres, qui atteint un pourcentage élevé en semaine. Les mois les plus difficiles à obtenir des chambres sont les mois où la demande pour des congrès est la plus forte. Le centre de congrès accueille principalement des salons et des expositions, ainsi que des spectacles. Les nombreuses entreprises présentes à Bâle engendrent certainement la plus grande partie des événements d'affaires tenus dans la ville. Les congrès accueillis ne comptent en général pas plus de 500 participants.

Berne

La ville de Berne n'accueille que peu de congrès internationaux, ceci certainement dû en partie à son accessibilité restreinte ainsi qu'au fait qu'il n'y ait pas de centre de congrès à proprement parler. L'Université joue un rôle important dans l'accueil des congrès, ce qui peut expliquer que la plupart des congrès se déroulent durant la saison d'été. Seul 10% de ces congrès dépassent les 500 participants. Le taux d'occupation des hôtels analysés ne subit que peu de variations durant l'année. La haute saison se situant entre juin et septembre, cette saisonnalité fait penser que les touristes de loisirs sont les principaux clients de ces hôtels. Grâce aux départements fédéraux ainsi qu'aux institutions fédérales, ce sont certainement beaucoup de réunions qui se déroulent à Berne mais qui regroupent des participants qui n'utilisent pas ou peu de chambres d'hôtels.

Davos

La ville de Davos combine le tourisme de loisirs lors de la saison d'hiver et le tourisme d'affaires le reste de l'année. Les investissements faits pour le nouveau centre des congrès sont la preuve que Davos aimerait développer d'avantage ce secteur. Il peut paraître étrange qu'une destination comme Davos possède un centre des congrès d'une capacité aussi importante. Ceci peut certainement s'expliquer par le fait que le Forum Économique implique des retombées importantes pour Davos, ce qui a poussé la ville à investir dans le centre de congrès afin de pouvoir continuer à accueillir cette manifestation d'envergure.

Le taux d'occupation des hôtels de la ville démontre que le potentiel d'accueil d'événements d'affaires reste important, puisque les mois les plus prisés par les associations pour la tenue de leurs congrès

correspondent à une période de basse saison pour les hôtels. L'inconvénient majeur de Davos est son accessibilité plutôt difficile, ce qui peut mettre un frein majeur à la venue de congrès internationaux potentiels. C'est certainement ce critère qui fait que peu de congrès d'associations internationales sont accueillis à Davos chaque année.

Genève

Le Centre International des Congrès ne représente qu'une petite partie des infrastructures d'accueil de réunions pour Genève. Le taux d'occupation très élevé des hôtels durant la semaine et plusieurs mois de l'année ont pour conséquence qu'il est difficile de placer un congrès international dans la ville durant les mois les plus chargés. Grâce entre autres à l'Université ainsi qu'aux nombreuses organisations présentes en ville, Genève accueille beaucoup de congrès d'associations internationales et se positionne comme une destination de congrès de choix en Europe.

Le bureau des congrès rencontre de plus en plus de difficulté à bloquer des contingents de chambres d'hôtels pour des congrès. L'augmentation du taux d'occupation, bien que très bénéfique pour l'hôtellerie genevoise laisse malgré tout à craindre que si le nombre de chambres d'hôtel n'augmente pas, il sera de plus en plus difficile de bloquer des chambres à l'avance pour les congrès. Selon P. Müller (communication personnelle, 15 juin 2011) il n'y a pour le moment qu'un seul hôtel en construction d'une capacité d'environ 100 chambres, prévu à Carouge. Certains autres projets sont en cours mais ne seront certainement pas réalisés avant plusieurs années.

L'environnement toujours plus concurrentiel du tourisme de congrès et l'émergence de nouveaux marchés contribuent à faire baisser les prix, ce qui met la ville de Genève dans une situation délicate, car elle n'a pas de moyens de pression sur les hôteliers. Etant donné leur taux d'occupation élevé, ces derniers n'ont pas un réel besoin d'un centre de congrès pour garantir l'occupation de leur hôtel. Selon P. Müller, certains hôteliers sont tout de même plus enclins à faire des efforts au niveau des contingents ainsi que des prix lorsqu'il s'agit d'un congrès important pour des organisations basées dans la ville (communication personnelle, 15 juin 2011).

Lausanne

Bien que la ville de Lausanne soit une ville d'affaires, peu de congrès d'associations internationales y sont accueillis. Le bassin économique important dans lequel se situe la ville fait que ce sont principalement des réunions d'entreprises qui y sont tenues. Le Palais de Beaulieu est un centre dédié principalement aux salons et expositions, et accueille également des spectacles. Ce n'est donc pas un lieu idéalement

adapté à l'accueil de grands congrès internationaux. La plupart des événements accueillis n'engendrent pas de nombreuses nuitées. Le bureau des congrès se porte candidat pour des grands congrès jusqu'à 2'000 personnes, et ce uniquement durant les périodes creuses : il est autrement difficile d'obtenir plus de 1'000 chambres d'hôtels.

Le 68% des nuitées sont générées par le tourisme d'affaires, qui connaît un bon niveau de croissance. Ce taux d'occupation sera certainement influencé par le nouveau centre de congrès en construction sur le site de l'EPFL, dont l'ouverture est prévue pour 2013. Selon M. Claude Petitpierre, le but de ce nouveau centre ne correspond pas à ceux évoqués précédemment. Cette infrastructure, financée par des privés, répond à un besoin de l'EPFL, et n'a donc pas pour objectif premier de générer des retombées économiques pour la région (communication personnelle du 15.06.2011).

Lucerne

De part son emplacement, ses manifestations culturelles ainsi que ses nombreuses curiosités touristiques, la ville de Lucerne attire principalement des touristes de loisirs. La ville n'a accueilli que 100 congrès recensés par ICCA entre 2000 et 2009, mais 10% de ces congrès dépassent tout de même les 1'000 participants, ceci certainement grâce à la capacité importante du centre des congrès et du centre d'expositions. Le centre de culture et de congrès est essentiellement utilisé pour des manifestations culturelles, grâce à sa salle plénière moderne idéale pour la tenue de concerts. Cette même salle est utilisée pour les congrès lors des périodes creuses pour le tourisme de loisirs.

Lugano

Lugano est avant tout une ville de tourisme de loisirs, dont le taux d'occupation des hôtels est élevé uniquement durant la période d'été. Le Palais des Congrès, ainsi que les nombreux hôtels conférences, attirent également quelques événements d'affaires, certainement essentiellement des réunions d'entreprises régionales et nationales attirées par l'attractivité de la région. De part son accessibilité plutôt difficile, peu de congrès d'associations internationales se déroulent dans cette ville.

St Gall

De toutes les villes analysées, St Gall est celle qui accueille le moins de congrès chaque année, malgré la prestigieuse université qui pourrait être un attrait pour les associations. Ceci s'explique certainement en partie par la position géographique de St Gall qui en rend l'accès difficile. Le tourisme d'affaires est tout de même présent grâce aux nombreuses entreprises de la région.

Zürich

En tant que pôle économique et financier, la ville de Zürich accueille principalement des réunions d'entreprises. Selon les données fournies par ICCA, Zürich est pourtant la ville qui a accueilli le plus de congrès en 2009. Toutefois, la totalité de ces congrès ne dépassait pas les 500 participants. L'université joue un rôle majeur dans l'accueil de ces congrès, ce qui peut expliquer que la saison d'été représente la période durant laquelle ils sont le plus nombreux. Le désavantage de Zürich pour l'accueil de congrès d'associations est que la ville n'a pas de centre de congrès à proprement parler. Plusieurs projets sont en cours, proposant différents sites qui pourraient accueillir une telle infrastructure (Stadt Zürich, 2011). Un premier projet soumis à votation en 2008 à la population zurichoise a été rejeté, mais plusieurs autres projets sont en cours. Les documents mis à disposition sur ces projets par la ville de Zürich parlent de l'effet bénéfique que le centre pourrait avoir sur les hôtels, mais sans se poser la question des conséquences si ces hôtels ne pouvaient pas mettre suffisamment de chambres à disposition.

4.2. SYNTHÈSE

A l'aide de ces analyses, il est possible d'établir un classement des villes selon leurs caractéristiques au niveau du tourisme d'affaires et plus particulièrement de leurs attraits pour les associations internationales.

Bâle, Genève et Zürich : Les grandes villes d'affaires

Ces villes représentent les pôles économiques les plus importants en Suisse. Toutes possèdent un aéroport dans la ville ainsi qu'un centre de congrès dédié uniquement aux événements d'affaires, à l'exception de Zürich qui n'a pas de centre de congrès mais d'autres infrastructures qui permettent l'accueil de nombreux touristes d'affaires, principale cible touristique pour ces villes. Ce positionnement implique que le taux d'occupation des hôtels varie faiblement durant l'année. Ce sont d'ailleurs ces villes qui attirent le plus de congrès puisqu'elles ont accueilli 55% des congrès recensés par ICCA en 2009. Pour toutes ces villes, les bureaux des congrès ont dû renoncer à certaines candidatures car les participants auraient été dispersés dans trop d'hôtels différents.

Une analyse approfondie de l'offre hôtelière est essentielle pour ce type de ville lorsqu'un projet de nouveau centre de congrès est en cours. En effet, chacune bénéficie d'un taux d'occupation déjà élevé, ce qui implique qu'il sera difficile de bloquer des chambres d'hôtels pour des congrès.

Actuellement, ces villes ont environ quatre fois plus de chambres que de places disponibles dans la salle plénière, si on considère le forum du Hallenstadion de Zürich comme la plus grande salle de la ville. Pour

les bureaux des congrès de ces villes, il est difficile d'obtenir des chambres durant environ 6 mois par année.

Le taux d'occupation est élevé et ne varie que peu durant l'année. La situation idéale au niveau des chambres peut se calculer de la manière suivante :

- Variable 1 : nombre de chambres
- Taux 1 : taux d'occupation actuel des mois durant lesquels il est difficile d'obtenir des chambres
- Taux 2 : taux d'occupation actuel des mois durant lesquels les bureaux des congrès ne rencontrent pas de difficulté à obtenir des chambres

$$\text{Calcul : } (V_1 * V_2) / \text{Moyenne } T_1 \text{ et } T_2 = \text{Nombre de chambres idéal}$$

Tableau 20: Calcul des chambres

	V ₁	T ₁	T ₂	Résultat	Chambres supplémentaires
Bâle	5350	58.33	49.83	5770	420
Genève	9234	71.17	59.83	10033	799
Zürich	11764	69.35	62.00	12422	658

Source : analyse personnelle

Le résultat donne une idée du nombre de chambres d'hôtel idéal qu'il faudrait pour ces trois villes. La moyenne des taux 1 et 2 est une estimation du taux d'occupation maximum qu'il faudrait atteindre durant les mois les plus chargé, afin que le bureau des congrès puisse obtenir des chambres d'hôtels avec moins de problèmes et sans que les hôteliers ne soient trop perdants. Cette situation serait bénéfique pour ces derniers qui pourraient absorber le surplus de demande sans voir leur taux d'occupation baisser trop fortement durant les mois les moins chargés.

Davos, Lucerne et Lugano : destinations de loisirs qui profitent du tourisme d'affaires afin de réduire les effets de saisonnalité.

Davos, Lugano et Lucerne sont en premier lieu des destinations de loisirs. Le tourisme d'affaires leur permet de réduire les effets de saisonnalité, bien que le taux d'occupation des hôtels varie tout de même fortement durant l'année. Pour l'accueil de congrès internationaux, ces trois villes ont le désavantage de ne pas être à proximité d'un aéroport et c'est certainement l'une des raisons pour lesquelles seuls peu de congrès y sont accueillis. Leurs centres mélangent la culture et les affaires, les

événements culturels ayant majoritairement lieu durant la haute saison et les congrès ou conférences durant la basse saison. Pour ces trois villes, aucun événements recensés par ICCA n'a réunit plus de 500 participants.

Pour ce type de ville, il est très difficile d'établir quel serait le nombre de chambres idéal pour exploiter le centre de congrès, puisque le but n'est pas de l'utiliser toute l'année et que le taux d'occupation varie très fortement durant l'année. Il est normal qu'il soit difficile d'accueillir des congrès durant la haute saison. Dans cette situation, il n'y a pas de capacité hôtelière idéale pour exploiter un centre de congrès.

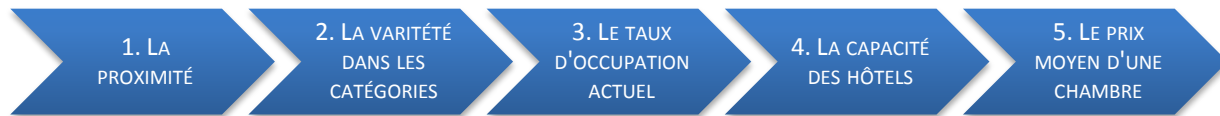
St Gall, Lausanne et Berne: les villes mixtes

Ces villes ont certaines caractéristiques des deux types de villes énoncées ci-dessus. Elles ne possèdent pas d'aéroport à proximité immédiate, et leurs centres de congrès accueillent aussi bien des événements culturels que des événements d'affaires. Au niveau touristique, leur positionnement se situe dans le tourisme d'affaires, ce qui explique que le taux d'occupation des hôtels ne subisse pas de fortes variations durant l'année. Les trois quarts des congrès accueillis entre 2000 et 2009 ne dépassent pas les 500 participants. Le reste se situe entre 500 et 1'000 participants sauf pour Lausanne qui a accueilli quelques événements plus grands. Le fait qu'il n'y ait pas d'aéroport à proximité réduit fortement les chances pour ces villes d'attirer des congrès internationaux, c'est pourquoi le tourisme d'affaires de ces villes se compose essentiellement de réunions d'entreprises ainsi que des congrès d'association au niveau régional et national.

5. LES POINTS D'ANALYSE DU PARC HÔTELIER

Lors d'un projet de construction d'un centre de congrès, l'analyse de l'offre hôtelière de la ville devrait comporter les points suivants :

Figure 37: Points d'analyse du parc hôtelier d'une destination de congrès



Source : illustration personnelle

1. L'accessibilité étant un critère important pour les associations, il faut déterminer quels hôtels seront les bénéficiaires du centre de congrès, en délimitant le périmètre pris en compte. Pour cela, on peut déterminer deux types d'hôtels différents :
 - Les hôtels proches de l'infrastructure, c'est-à-dire atteignable à pied en un temps raisonnable
 - Les hôtels plus éloignés accessibles en transports publics
2. Les associations définissent des critères stricts auxquels les bureaux des congrès doivent trouver réponse dans leur candidature, ceci également en ce qui concerne le logement des participants. Elles donnent la plupart du temps un nombre de chambre à réserver pour chaque catégorie hôtelière. Ces exigences diffèrent d'une association à l'autre, c'est pourquoi une ville qui désire accueillir régulièrement des congrès d'associations aura besoin de suffisamment de chambres d'hôtels dans toutes les catégories.
3. Si un centre de congrès est construit dans une région où le taux d'occupation des hôtels affiche déjà un taux d'occupation élevé la semaine et ceci durant toute ou une partie de l'année, les retombées économiques du centre seront amoindris. Cet effet doit être pris en compte et être éventuellement mesuré. De même, cette demande supplémentaire engendrée pourrait avoir des conséquences sur le prix moyen d'une chambre d'hôtel, qu'il faudrait également mesurer.
4. La capacité individuelle de chaque hôtel peut également être un critère décisif. Beaucoup d'associations exigent que les participants ne soient pas répartis dans trop d'hôtels différents. Ce critère est d'ailleurs l'une des principales causes citées par les bureaux des congrès lorsqu'ils

sont contraints de renoncer à une candidature. C'est pourquoi il est nécessaire que la ville ait suffisamment d'hôtels de grande capacité et pour lesquels les hôteliers peuvent bloquer assez de chambres pour des congrès.

5. Les prix des chambres devraient être analysés afin de déterminer s'ils sont compétitifs par rapport aux villes concurrentes. Cette analyse peut se révéler délicate en raison de la différence des prix selon les périodes ou les jours de semaine, mais aussi en raison des taux de change fluctuants. Néanmoins, les critères financiers sont importants pour les associations : cet aspect ne devrait donc pas non plus être négligé.

Ces différents points devraient permettre d'établir les avantages et inconvénients de la ville par rapport à son parc hôtelier. Selon les résultats de ces analyses, il faudrait estimer les coûts supplémentaires engendrés pour que l'offre hôtelière corresponde à la nouvelle demande engendrée par le centre des congrès. Ces coûts peuvent être par exemple les concessions à accorder pour encourager promoteurs et chaînes hôtelière à venir s'implanter dans la ville en leur accordant des concessions telles qu'une réduction des taxes, ou alors un prix du terrain revu à la baisse.

CONCLUSIONS

Les analyses effectuées sur ces villes ne permettent pas de déterminer un ratio type qui définirait la capacité hôtelière idéale pour pouvoir exploiter au mieux un centre de congrès. Il a tout de même été possible de définir le nombre de chambres supplémentaires qui seraient nécessaires afin d'améliorer la situation, mais ceci seulement pour les grandes villes d'affaires.

Néanmoins, cette étude a permis de mettre en lumière les différentes causes qui font que les bureaux des congrès doivent parfois renoncer à leur candidature pour certains congrès. Cela permet d'établir ce à quoi il faut-être attentif lors du projet d'un nouveau centre de congrès en ce qui concerne les hôtels. Il a été démontré que l'impact global d'une telle infrastructure est souvent sous-estimé. Les autorités publiques placent beaucoup d'espoir dans les effets économiques bénéfiques qu'un tel centre pourrait apporter. Mais ils oublient souvent que le centre n'est qu'une petite partie de l'offre d'une destination de congrès, et que tous les autres éléments doivent être adaptés pour permettre le succès de la destination. Le centre devrait être une partie d'un plan global de développement du tourisme d'affaires, et non le point central.

Les études effectuées auprès des bureaux des congrès démontrent qu'ils rencontrent tous des problèmes à bloquer des chambres d'hôtels durant certaines périodes de l'année. Ce constat peut être positif et signifier que les hôteliers ne souffrent pas d'une demande trop basse, mais cela peut aussi être problématique lorsque les bureaux des congrès doivent renoncer trop souvent à l'accueil de certains congrès qui pourraient avoir de nombreux effets bénéfiques pour la ville. Les efforts déployés et les coûts engendrés afin d'attirer des associations peuvent être inutiles si les autres services nécessaires tels que le logement ne répondent pas à la demande durant la majeure partie de l'année.

Lors d'un projet de construction de centre de congrès, il serait nécessaire d'effectuer une analyse précise pour chaque segment du tourisme d'affaires, afin de détecter le potentiel de chacun par rapport à l'offre apportée. L'évaluation de l'offre hôtelière devrait faire partie intégrante de cette analyse et permettrait de déterminer si les associations et les entreprises nationales ou internationales sont des clients potentiels.

LES LIMITES DU TRAVAIL

Lors de ce travail, j'ai été confrontée à de nombreuses difficultés liées à cette problématique très complexe. Il convient de prendre tous les éléments en compte afin de tirer des conclusions fiables et utilisables. Chaque ville a ses propres caractéristiques et particularités, ce qui rend l'établissement d'un ratio type difficile. Il y a lieu de noter les limites suivantes concernant ce travail :

- Les données analysées concernant les événements concernent uniquement les congrès d'associations internationales, mais ne prennent pas compte les autres types de clients importants pour les centres de congrès tels que les réunions d'entreprises, ceci pour la simple et bonne raison qu'il n'existe pas de base de données pour ces événements.
- L'analyse du parc hôtelier a été rendu difficile par le manque d'informations disponibles. L'OFS fourni certes des données sur le taux d'occupation des hôtels, mais pour des raisons de confidentialité, il n'a pas été possible d'obtenir les chiffres séparément pour chaque catégorie d'hôtels. Ces informations supplémentaires pourraient fournir davantage d'indications quant à la variété des catégories nécessaires dans une destination de congrès. De même que la différence entre le taux d'occupation en semaine et durant les week-ends, caractéristique typique d'une ville de congrès, n'a pas pu être mesurée.

RÉFÉRENCES

Choi, J.-J., & Boger Jr., C. (2002). State Association Market: Relationship between Association Characteristics and Site Selection Criteria. *Journal of Conventions and Exhibition Management* , 4 (1), pp. 55-73.

Clark, J. D. (2007). What are Cities Really Committing to When They Build a Convention Center? *Journal of Convention & Event Tourism* , 8 (4), pp. 7-27.

Crouch, G. I., & Ritchie, J. B. (1997). Convention Site Selection Research: A Review, Conceptual Model and Propositional Framework. *Journal of Convention and Exhibition Management* , 1 (1), pp. 49-69.

Davidson, R., & Cope, B. (2003). *Business Travel*. Edinburgh: Prentice Hall.

Dupuy, M. (2005). *Le Tourisme d'affaires: comprendre, organiser et réussir*. Paris: Technip.

Fondation pour le tourisme & Bureau des Congrès de Genève. (2007). *Concept du Tourisme de Genève vision 2015*. Genève.

Française, C. E. (2007, 06 27). *Le Tourisme d'Affaires: un Atout Majeur pour l'Economie*. Consulté le 05 04, 2011, sur La Documentation Française: <http://lesrapports.ladocumentationfrancaise.fr/BRP/074000449/0000.pdf>

Haven-Tang, C., Jones, E., & Webb, C. (2007). Critical Success Factors for Business Tourism Destinations. *Journal of Travel & Tourism Marketing* , 22 (3), pp. 109-120.

Hazinski, T. (2010, 01 29). *How Convention Center Influence Hotel Market*. Consulté le 04 23, 2011, sur HVS - Global Hospitality Services: <http://www.hvs.com/article/4405/how-convention-centers-influence-hotel-markets/>

HVS Convention, Sports & Entertainment Facilities. (2007). *Tinley Park Convention Center Market Study*. Chicago: HVS.

ICCA International Congress and Convention Association. (2010). *FAQs*. Consulté le 4 8, 2011, sur ICCA World: <http://www.iccaworld.com/aeaps/aeitem.cfm?aeid=909>

ICCA International Congress and Convention Association. (2009). *Statistics Report*. Amsterdam: - .

International Congress and Convention Association. (2009). *International association meetings: bidding and decision-making*. Amsterdam: ICCA.

KKL Luzern Management AG. (2004). *Leitbild*. Consulté le 05 10, 2011, sur KKL Luzern: http://www.kkl-luzern.ch/navigation/top_nav_items/KKL/ueber_uns/leitbild/default.htm

Kock, G., Breiter, D., Hara, T., & DiPietro, R. B. (2008). Proposing a Regional Impact Based Feasibility Studies Framework for Convention Centers: A Quantitative Analysis of the Orange County Convention Center (OCCC). *Journal of Convention & Event Tourism*, 9 (4), pp. 309-340.

Le tourisme mondial a connu une hausse de 6.7% l'année dernière. (2011). *Hebdo*.

Lucerne Tourisme. (s.d.). *Welcome*. Consulté le 05 10, 2011, sur Le site Officiel de Lucerne Tourisme: <http://www.luzern.com/fr/welcome.cfm>

Meeting Professionals International. (2010). *2011 The Year Events Get Smart*. Dallas: Meeting Professionals International.

Morgan, A., & Condliffe, S. (2007). Measuring the Economic Impacts of Convention Centers and Event Tourism: A discussion of the Key Issues. *Journal of Convention & Event Tourism*, 8 (4), pp. 81-100.

Niles, D. (2008). *Les retombées sur l'économie vaudoise du Centre de Congrès et d'Exposition Beaulieu Exploitation S.A.* Consulté le 03 25, 2011, sur Université de Lausanne: www.hec.unil.ch/crea/Beaulieu.pdf

Office Fédéral de la Statistique. (2011). *Nuitées de l'année 2010 en augmentation*. Consulté le 4 26, 2011, sur Office Fédéral de la Statistique: www.bfs.admin.ch/bfs/portal/fr/index/.../10/.../press.Document.140397.pdf

Oppermann, M., & Chon, K.-S. (1997). Convention Participation Decision-Making Process. *Annals of Tourism Research*, 24 (1), pp. 178-191.

Rütner, H., Berwet, A., Scherly, F., Rütter-Fischbacher, U., & Schneiter, S. (2004). *L'importance du tourisme pour l'économie vaudoise*. Lausanne: Etat de Vaud.

Sanders, H. T. (2004). Convention Mythology. *Journal of Convention & Event Tourism*, 6 (1), pp. 99-143.

Stadt Zürich. (2011). *Kongresszentrum*. Consulté le 7 01, 2011, sur Stadt Zürich: http://www.stadt-zuerich.ch/hbd/de/index/hochbau/geplante_bauten/kongresszentrum/newsletter.html

Suisse Tourisme. (2011). *Davos*. Consulté le 5 11, 2011, sur Myswitzerland.com: <http://www.myswitzerland.com/fr/destinations/lieux-de-villegiature-en-suisse/davos.html>

Suisse Tourisme. (s.d.). *Lugano*. Consulté le 5 25, 2011, sur Myswitzerland.com: <http://www.myswitzerland.com/fr/destinations/lieux-de-villegiature-en-suisse/lugano.html>

Suisse Tourisme. (s.d.). *St. Gall*. Consulté le 05 22, 2011, sur Myswitzerland.com: <http://www.myswitzerland.com/fr/destinations/lieux-de-villegiature-en-suisse/st-gall.html>

Ville de Genève. (2010, 06 29). *Capitale onusienne et diplomatique*. Consulté le 5 26, 2011, sur Ville de Genève: <http://www.ville-geneve.ch/themes/geneve-ville-internationale/capitale-onusienne-diplomatique/>

Ville de Lausanne. (s.d.). *Lausanne en bref*. Consulté le 05 16, 2011, sur Site Officiel de la Ville de Lausanne: <http://www.lausanne.ch/UploadedAsp/31548/3/F/ContentExterne.asp?domId=63306&language=F&Version=3>

Zürich Tourismus. (s.d.). *Zürich, un mélange dans son genre*. Consulté le 5 11, 2011, sur Zürich, downtown Switzerland: <http://www.zuerich.com/fr/Tourisme.html>

ATTESTATION DE CONFIDENTIALITÉ

Je déclare, par ce document, que j'ai effectué le travail de bachelor ci-annexé seule, sans autre aide que celles dûment signalées dans les références, et que je n'ai utilisé que les sources expressément mentionnées. Je ne donnerai aucune copie de ce rapport à un tiers sans l'autorisation conjointe du RF et du professeur chargé du suivi du travail de bachelor, y compris au partenaire de recherche appliquée avec lequel j'ai collaboré, à l'exception des personnes qui m'ont fourni les principales informations nécessaires à la rédaction de ce travail et que je cite ci-après : Rémy Crégut, Enrico Zuffi.

Orbe, le 11 juillet 2011

Stéphanie Favre

ANNEXES

ANNEXE I : QUESTIONNAIRES



TRAVAIL DE BACHELOR / BACHELORARBEIT – STÉPHANIE FAVRE

« Les hôtels au cœur de l'offre d'une ville de congrès »

« Hotels im Herzen des Angebotes einer Kongressdestination »

Ville / Stadt : Basel

Pour les questions à choix multiples, veuillez souligner les bonne réponses / Bei den Multiple Choice Fragen, unterstreichen Sie bitte die richtigen Antworten.

1. Quels types de voyages d'affaires sont principalement visés dans votre ville ? (Plusieurs réponses possibles) / *Welche Art des Geschäftstourismus versuchen Sie am meisten anzuziehen? (Mehrere Antworten möglich)*
 - Corporate Meetings
 - Incentives
 - Congrès / Kongresse
 - Expositions / Ausstellungen
2. Selon vous, le Centre de Congrès de votre ville a été construit dans quel but ? (Une seule réponse possible) / *Ihrer Meinung nach, warum wurde das Kongresszentrum in Ihrer Stadt gebaut? (Nur eine mögliche Antwort)*
 - Contribuer à l'image de la ville par la notoriété du centre de congrès / *Um das Image der Stadt mit einem Kongresszentrum zu verbessern*
 - La ville se positionne en tant que destination d'affaires, les touristes d'affaires sont les principaux clients visés / Die Stadt positioniert sich als eine Destination für den Geschäftstourismus, die Geschäftstouristen sind die prinzipiellen Kunden (MICE)
 - Palier au problème de la saisonnalité : le centre de congrès permet d'augmenter le taux d'occupation des chambres en basse saison, mais est difficilement utilisable pour des congrès lors

de la haute saison du fait de peu de chambres d'hôtels disponibles / *Um das Problem der Saisonalität zu mindern. Ein Kongresszentrum ermöglicht, die durchschnittliche Hotelbelastung während der Nebensaison zu steigern.*

- Autre /Anderes : als ergänzende Einrichtung für die Messen (z.B. für Presskonferenzen etc.)

-
3. Quelle est la capacité hôtelière disponible pour les congrès en terme de nombre de chambres d'hôtels ? / *Welches ist die Kapazität der Hotelzimmer die für Kongresse zu Verfügung stehen in Bezug auf Hotelzimmer?*

Ca. 4'000 in 15 Minuten Entfernung vom Congress Center Basel

4. Durant quels mois de l'année est-il difficile d'obtenir des chambres auprès des hôteliers ? (Plusieurs réponses possibles) / *Welche sind die schwierigsten Monate des Jahres um Hotelzimmern zu erhalten ? (Mehrere Antworten möglich)*

- | | |
|---------------------------|--------------------------------|
| ▪ <u>Janvier / Januar</u> | ▪ Juillet /Juli |
| ▪ Février / Februar | ▪ Août / August |
| ▪ <u>Mars / März</u> | ▪ <u>Septembre / September</u> |
| ▪ Avril /April | ▪ <u>Octobre / Oktober</u> |
| ▪ <u>Mai / Mai</u> | ▪ <u>Novembre / November</u> |
| ▪ <u>Juin / Juni</u> | ▪ Décembre / Dezember |

5. Durant quels mois de l'année est-il plutôt facile d'obtenir des chambres auprès des hôteliers ? (Plusieurs réponses possibles) / *Welche sind die besten Monate des Jahres um Hotelzimmern zu erhalten? (Mehrere Antworten möglich)*

- | | |
|----------------------------|------------------------------|
| ▪ Janvier / Januar | ▪ Novembre / November |
| ▪ <u>Février / Februar</u> | ▪ <u>Décembre / Dezember</u> |
| ▪ Mars / März | |
| ▪ Avril /April | |
| ▪ Mai / Mai | |
| ▪ Juin / Juni | |
| ▪ <u>Juillet /Juli</u> | |
| ▪ <u>Août / August</u> | |
| ▪ Septembre / September | |
| ▪ Octobre / Oktober | |

6. Dans quelle catégorie hôtelière avez-vous le plus de peine à obtenir des chambres d'hôtels ? (Plusieurs réponses possibles) / *In welcher Kategorie ist es schwieriger Hotelzimmer zu erhalten? (Mehrere Antworten möglich)*

- 5*
- 4*
- 3*
- 2*
- Moins de 2* / Weniger als 2*

7. Est-il plus facile d'obtenir des chambres lorsqu'un week-end est inclus ? / *Ist es leichter Zimmer zu erhalten wenn der Kongress an einem Wochenende stattfindet?*

- Oui / Ja
 - Non / Nein
 - Parfois / Manchmal
 - Si parfois, justifiez svp / Wenn manchmal, begründen Sie bitte :
-

8. Quelle est la taille maximale des congrès internationaux (en nombre de personnes) pour lesquels vous proposer la candidature de votre ville ? / *Welche ist die maximale Größe eines internationalen Kongresses (in Anzahl Personen) welche ihre Stadt für die Kandidatur bewältigen könnte?*

4'500

9. En moyenne sur les 5 dernières années, combien de congrès accueillez-vous dans votre ville ? / *Im Durchschnitt, über die letzten fünf Jahren, wie viele Kongresse haben in Ihrer Stadt stattgefunden?*

25 (avec 1'000 participant et +)

10. Avez-vous déjà dû renoncer à une candidature à un congrès car vous n'avez pas obtenu assez de chambres d'hôtels ? / *Haben Sie schon einer Bewerbung an einer Kongress zurückweisen müssen weil Sie nicht genug Hotelzimmer gefunden haben?*

- Jamais / *Nie*
- Rarement / *Selten*
- Occasionnellement / Manchmal
- Souvent / *Oft*

Si oui, pour quelles raisons avez-vous dû renoncer à ces congrès ? / *Wenn Ja, was waren die Gründe ?*

- Car le Congrès était dans la mauvaise période / *Weil die Saison nicht optimal war*
- Car les prix des chambres d'hôtel étaient trop élevés / *Weil die Preise der Hotelzimmern zu hoch waren*
- Car les participants auraient été répartis dans trop d'hôtels différents / *Weil die Teilnehmer in zu vielen verschiedenen Hotels untergebracht hätten werden müssen.*

11. Quel est l'impact économique du tourisme dans votre ville (en CHF), et d'après vous, quel pourcentage estimez-vous revient au tourisme d'affaires? / *Was ist der ökonomische Impact des Tourismus in Ihrer Stadt (in CHF), und welcher Teil davon entspricht dem Geschäftstourismus?*

CHF 600 Mio. total und CHF 210 Mio. durch Meetings

.....

.....

.....

Vos remarques personnelles / Ihre persönliche Bemerkungen :

.....

.....

.....

.....

.....

Je vous remercie de vos réponses / *Besten Dank für Ihre Antworten*

Les réponses seront traitées confidentiellement / *Die Antworten werden vertraulich behandelt*

TRAVAIL DE BACHELOR / BACHELORARBEIT – STÉPHANIE FAVRE

« Les hôtels au cœur de l'offre d'une ville de congrès »

« Hotels im Herzen des Angebotes einer Kongressdestination »

Ville / Stadt : Bern

Pour les questions à choix multiples, veuillez souligner les bonne réponses / Bei den Multiple Choice Fragen, unterstreichen Sie bitte die richtigen Antworten.

1. Quels types de voyages d'affaires sont principalement visés dans votre ville ? (Plusieurs réponses possibles) / Welche Art des Geschäftstourismus versuchen Sie am meisten anzuziehen? (Mehrere Antworten möglich)
 - Corporate Meetings
 - Incentives
 - Congrès / Kongresse
 - Expositions / Ausstellungen

2. Selon vous, le Centre de Congrès de votre ville a été construit dans quel but ? (Une seule réponse possible) / Ihrer Meinung nach, warum wurde das Kongresszentrum in Ihrer Stadt gebaut? (Nur eine mögliche Antwort)
 - Contribuer à l'image de la ville par la notoriété du centre de congrès / Um das Image der Stadt mit einem Kongresszentrum zu verbessern
 - La ville se positionne en tant que destination d'affaires, les touristes d'affaires sont les principaux clients visés / Die Stadt positioniert sich als eine Destination für den Geschäftstourismus, die Geschäftstouristen sind die prinzipiellen Kunden (MICE)
 - Palier au problème de la saisonnalité : le centre de congrès permet d'augmenter le taux d'occupation des chambres en basse saison, mais est difficilement utilisable pour des congrès lors de la haute saison du fait de peu de chambres d'hôtels disponibles / Um das Problem der Saisonalität zu mindern. Ein Kongresszentrum ermöglicht, die durchschnittliche Hotelbelastung während der Nebensaison zu steigern.
 - Autre /Anderes :

3. Quelle est la capacité hôtelière disponible pour les congrès en terme de nombre de chambres d'hôtels ? / *Welches ist die Kapazität der Hotelzimmer die für Kongresse zu Verfügung stehen in Bezug auf Hotelzimmer?*

Bern verfügt über ca. 2'300 Zimmer. Dies führt häufig zu Engpässen, da wir 2 Kongresshäuser mit einer Kapazität von 1'400 respektive 800 Personen haben. Wenn dann auch noch gleichzeitig Session der Räte ist und allenfalls eine Messe dazukommt, müssen unsere Gäste nach Thun, Solothurn, Fribourg etc. ausweichen.

4. Durant quels mois de l'année est-il difficile d'obtenir des chambres auprès des hôteliers ? (Plusieurs réponses possibles) / *Welche sind die schwierigsten Monate des Jahres um Hotelzimmern zu erhalten ? (Mehrere Antworten möglich)*

- | | |
|----------------------|--------------------------------|
| ▪ Janvier / Januar | ▪ <u>Juillet / Juli</u> |
| ▪ Février / Februar | ▪ Août / August |
| ▪ Mars / März | ▪ <u>Septembre / September</u> |
| ▪ Avril / April | ▪ <u>Octobre / Oktober</u> |
| ▪ <u>Mai / Mai</u> | ▪ Novembre / November |
| ▪ <u>Juin / Juni</u> | ▪ Décembre / Dezember |

5. Durant quels mois de l'année est-il plutôt facile d'obtenir des chambres auprès des hôteliers ? (Plusieurs réponses possibles) / *Welche sind die besten Monate des Jahres um Hotelzimmern zu erhalten? (Mehrere Antworten möglich)*

- Janvier / Januar
- Février / Februar
- Mars / März
- Avril / April
- Mai / Mai
- Juin / Juni
- Juillet / Juli
- Août / August
- Septembre / September
- Octobre / Oktober
- Novembre / November
- Décembre / Dezember

6. Dans quelle catégorie hôtelière avez-vous le plus de peine à obtenir des chambres d'hôtels ? (Plusieurs réponses possibles) / *In welcher Kategorie ist es schwieriger Hotelzimmer zu erhalten? (Mehrere Antworten möglich)*

- 5*
- 4*
- 3*
- 2*
- Moins de 2* / Weniger als 2*

7. Est-il plus facile d'obtenir des chambres lorsqu'un week-end est inclus ? / *Ist es leichter Zimmer zu erhalten wenn der Kongress an einem Wochenende stattfindet?*

- Oui / Ja
- Non / Nein
- Parfois / Manchmal
- Si parfois, justifiez svp / Wenn manchmal, begründen Sie bitte :

.....

.....

8. Quelle est la taille maximale des congrès internationaux (en nombre de personnes) pour lesquels vous proposer la candidature de votre ville ? / *Welche ist die maximale Größe eines internationalen Kongresses (in Anzahl Personen) welche ihre Stadt für die Kandidatur bewältigen könnte?*

1'500

9. En moyenne sur les 5 dernières années, combien de congrès accueillez-vous dans votre ville ? / *Im Durchschnitt, über die letzten fünf Jahren, wie viele Kongresse haben in Ihrer Stadt stattgefunden?*

Können wir nicht beantworten, da unsere Kongresshäuser und die Uni/Unispital uns nicht melden, wenn ein Kongress in Bern stattfindet.

10. Avez-vous déjà dû renoncer à une candidature à un congrès car vous n'avez pas obtenu assez de chambres d'hôtels ? / *Haben Sie schon einer Bewerbung an einer Kongress zurückweisen müssen weil Sie nicht genug Hotelzimmer gefunden haben?*

- Jamais / Nie

- Rarement / *Selten*
- Occasionnellement / *Manchmal*
- Souvent / *Oft*

Si oui, pour quelles raisons avez-vous dû renoncer à ces congrès ? / *Wenn Ja, was waren die Gründe ?*

- Car le Congrès était dans la mauvaise période / *Weil die Saison nicht optimal war*
- Car les prix des chambres d'hôtel étaient trop élevés / *Weil die Preise der Hotelzimmern zu hoch waren*
- Car les participants auraient été répartis dans trop d'hôtels différents / *Weil die Teilnehmer in zu vielen verschiedenen Hotels untergebracht hätten werden müssen.*

11. Quel est l'impact économique du tourisme dans votre ville (en CHF), et d'après vous, quel pourcentage estimez-vous revient au tourisme d'affaires ? / *Was ist der ökonomische Impact des Tourismus in Ihrer Stadt (in CHF), und welcher Teil davon entspricht dem Geschäftstourismus?*

Der Businessanteil der Logiernächte beträgt 70 %

Die Wertschöpfung aus dem Tourismus wurde vom Kanton (beco) 2009 berechnet. Sie finden eine entsprechende Folie im Anhang. Neuere Daten gibt es nicht.

.....
.....

Vos remarques personnelles / Ihre persönliche Bemerkungen :

.....
.....
.....

Je vous remercie de vos réponses / *Besten Dank für Ihre Antworten*

Les réponses seront traitées confidentiellement / *Die Antworten werden vertraulich behandelt*

TRAVAIL DE BACHELOR / BACHELORARBEIT – STÉPHANIE FAVRE

« Les hôtels au cœur de l'offre d'une ville de congrès »

« Hotels im Herzen des Angebotes einer Kongressdestination »

Ville / Stadt : Davos.....

Pour les questions à choix multiples, veuillez souligner les bonne réponses / Bei den Multiple Choice

Fragen, unterstreichen Sie bitte die richtigen Antworten.

1. Quels types de voyages d'affaires sont principalement visés dans votre ville ? (Plusieurs réponses possibles) / Welche Art des Geschäftstourismus versuchen Sie am meisten anzuziehen? (Mehrere Antworten möglich)

- Corporate Meetings 2
- Incentives 3
- Congrès / Kongresse 1
- Expositions / Ausstellungen

2. Selon vous, le Centre de Congrès de votre ville a été construit dans quel but ? (Une seule réponse possible) / Ihrer Meinung nach, warum wurde das Kongresszentrum in Ihrer Stadt gebaut? (Nur eine mögliche Antwort)

- Contribuer à l'image de la ville par la notoriété du centre de congrès / Um das Image der Stadt mit einem Kongresszentrum zu verbessern
- La ville se positionne en tant que destination d'affaires, les touristes d'affaires sont les principaux clients visés / Die Stadt positioniert sich als eine Destination für den Geschäftstourismus, die Geschäftstouristen sind die prinzipiellen Kunden (MICE)
- Palier au problème de la saisonnalité : le centre de congrès permet d'augmenter le taux d'occupation des chambres en basse saison, mais est difficilement utilisable pour des congrès lors de la haute saison du fait de peu de chambres d'hôtels disponibles / Um das Problem der Saisonalität zu mindern. Ein Kongresszentrum ermöglicht, die durchschnittliche Hotelbelastung während der Nebensaison zu steigern.
- Autre /Anderes : audlastung in Neben

3. Quelle est la capacité hôtelière disponible pour les congrès en terme de nombre de chambres d'hôtels ? / *Welches ist die Kapazität der Hotelzimmer die für Kongresse zu Verfügung stehen in Bezug auf Hotelzimmer?*

7000 Betten im hotellertie gar nicht Klosters /

4. Durant quels mois de l'année est-il difficile d'obtenir des chambres auprès des hôteliers ? (Plusieurs réponses possibles) / *Welche sind die schwierigsten Monate des Jahres um Hotelzimmern zu erhalten ? (Mehrere Antworten möglich)*

- | | |
|---------------------|-------------------------|
| ▪ Janvier / Januar | ▪ Juillet / Juli |
| ▪ Février / Februar | ▪ Août / August |
| ▪ Mars / März | ▪ Septembre / September |
| ▪ Avril / April | ▪ Octobre / Oktober |
| ▪ Mai / Mai | ▪ Novembre / November |
| ▪ Juin / Juni | ▪ Décembre / Dezember |

5. Durant quels mois de l'année est-il plutôt facile d'obtenir des chambres auprès des hôteliers ? (Plusieurs réponses possibles) / *Welche sind die besten Monate des Jahres um Hotelzimmern zu erhalten? (Mehrere Antworten möglich)*

- Janvier / Januar
- Février / Februar
- Mars / März
- Avril / April
- Mai / Mai
- Juin / Juni
- Juillet / Juli
- Août / August
- Septembre / September
- Octobre / Oktober
- Novembre / November
- Décembre / Dezember

6. Dans quelle catégorie hôtelière avez-vous le plus de peine à obtenir des chambres d'hôtels ? (Plusieurs réponses possibles) / *In welcher Kategorie ist es schwieriger Hotelzimmer zu erhalten? (Mehrere Antworten möglich)*

▪ 5* weil 197 / 5 sterne Inter und Hilton 4+

- 4*
- 3*
- 2*
- Moins de 2* / Weniger als 2*

7. Est-il plus facile d'obtenir des chambres lorsqu'un week-end est inclus ? /

Ist es leichter Zimmer zu erhalten wenn der Kongress an einem Wochenende stattfindet?

- Oui / Ja
- Non / Nein
- Parfois / Manchmal
- Si parfois, justifiez svp / Wenn manchmal, begründen Sie bitte : nur im Hochsaison

.....

.....

8. Quelle est la taille maximale des congrès internationaux (en nombre de personnes) pour lesquels vous proposer la candidature de votre ville ? / *Welche ist die maximale Größe eines internationalen Kongresses (in Anzahl Personen) welche ihre Stadt für die Kandidatur bewältigen könnte?*

5000 / 1800 plénière 3500

9. En moyenne sur les 5 dernières années, combien de congrès accueillez-vous dans votre ville ? / Im Durchschnitt, über die letzten fünf Jahren, wie viele Kongresse haben in Ihrer Stadt stattgefunden?

200 verabstaltg

10. Avez-vous déjà dû renoncer à une candidature à un congrès car vous n'avez pas obtenu assez de chambres d'hôtels ? / *Haben Sie schon einer Bewerbung an einer Kongress zurückweisen müssen weil Sie nicht genug Hotelzimmer gefunden haben?*

- Jamais / Nie
- Rarement / Selten

▪ Occasionnellement / *Manchmal*

▪ Souvent / *Oft*

Si oui, pour quelles raisons avez-vous dû renoncer à ces congrès ? / *Wenn Ja, was waren die Gründe ?*

▪ Car le Congrès était dans la mauvaise période / *Weil die Saison nicht optimal war*

▪ Car les prix des chambres d'hôtel étaient trop élevés / *Weil die Preise der Hotelzimmern zu hoch waren*

▪ Car les participants auraient été répartis dans trop d'hôtels différents / *Weil die Teilnehmer in zu vielen verschiedenen Hotels untergebracht hätten werden müssen.*

11. Quel est l'impact économique du tourisme dans votre ville (en CHF), et d'après vous, quel pourcentage estimez-vous revient au tourisme d'affaires ? / *Was ist der ökonomische Impact des Tourismus in Ihrer Stadt (in CHF), und welcher Teil davon entspricht dem Geschäftstourismus?*

55 moi CHF regionalwertschöpfung

.....

.....

.....

Vos remarques personnelles / Ihre persönliche Bemerkungen :

2010 neu geöffnet 17 mio investier.....

.....

.....

.....

.....

Je vous remercie de vos réponses / *Besten Dank für Ihre Antworten*

Les réponses seront traitées confidentiellement / *Die Antworten werden vertraulich behandelt*

TRAVAIL DE BACHELOR / BACHELORARBEIT – STÉPHANIE FAVRE

« Les hôtels au cœur de l'offre d'une ville de congrès »

« Hotels im Herzen des Angebotes einer Kongressdestination »

Ville / Stadt : LAUSANNE

Pour les questions à choix multiples, veuillez souligner les bonne réponses / Bei den Multiple Choice Fragen, unterstreichen Sie bitte die richtigen Antworten.

1. Quels types de voyages d'affaires sont principalement visés dans votre ville ? (Plusieurs réponses possibles) / *Welche Art des Geschäftstourismus versuchen Sie am meisten anzuziehen? (Mehrere Antworten möglich)*
 - Corporate Meetings
 - Incentives
 - Congrès / Kongresse (surtout congrès)
 - Expositions / Ausstellungen

2. Selon vous, le Centre de Congrès de votre ville a été construit dans quel but ? (Une seule réponse possible) / *Ihrer Meinung nach, warum wurde das Kongresszentrum in Ihrer Stadt gebaut? (Nur eine mögliche Antwort)*
 - Contribuer à l'image de la ville par la notoriété du centre de congrès / *Um das Image der Stadt mit einem Kongresszentrum zu verbessern*
 - La ville se positionne en tant que destination d'affaires, les touristes d'affaires sont les principaux clients visés / Die Stadt positioniert sich als eine Destination für den Geschäftstourismus, die Geschäftstouristen sind die prinzipiellen Kunden (MICE)
 - Palier au problème de la saisonnalité : le centre de congrès permet d'augmenter le taux d'occupation des chambres en basse saison, mais est difficilement utilisable pour des congrès lors de la haute saison du fait de peu de chambres d'hôtels disponibles / *Um das Problem der Saisonalität zu mindern. Ein Kongresszentrum ermöglicht, die durchschnittliche Hotelbelastung während der Nebensaison zu steigern.*
 - Autre /Anderes :

3. Quelle est la capacité hôtelière disponible pour les congrès en terme de nombre de chambres d'hôtels ? / *Welches ist die Kapazität der Hotelzimmer die für Kongresse zu Verfügung stehen in Bezug auf Hotelzimmer?*

Capacité totale de Lausanne = 3'000 chambres (toutes catégories) – disponibilité pour congrès varie fortement selon la période de l'année et jours de semaine (plus que 1'000 chambres = difficile sauf dans périodes creuses).....

4. Durant quels mois de l'année est-il difficile d'obtenir des chambres auprès des hôteliers ? (Plusieurs réponses possibles) / *Welche sind die schwierigsten Monate des Jahres um Hotelzimmern zu erhalten ? (Mehrere Antworten möglich)*

- | | |
|------------------------|--------------------------------|
| ▪ Janvier / Januar | ▪ Juillet / Juli |
| ▪ Février / Februar | ▪ Août / August |
| ▪ <u>Mars / März</u> | ▪ <u>Septembre / September</u> |
| ▪ <u>Avril / April</u> | ▪ <u>Octobre / Oktober</u> |
| ▪ <u>Mai / Mai</u> | ▪ Novembre / November |
| ▪ <u>Juin / Juni</u> | ▪ Décembre / Dezember |

5. Durant quels mois de l'année est-il plutôt facile d'obtenir des chambres auprès des hôteliers ? (Plusieurs réponses possibles) / *Welche sind die besten Monate des Jahres um Hotelzimmern zu erhalten? (Mehrere Antworten möglich)*

- Janvier / Januar
- Février / Februar
- Mars / März
- Avril / April
- Mai / Mai
- Juin / Juni
- Juillet / Juli
- Août / August
- Septembre / September
- Octobre / Oktober
- Novembre / November
- Décembre / Dezember

6. Dans quelle catégorie hôtelière avez-vous le plus de peine à obtenir des chambres d'hôtels ? (Plusieurs réponses possibles) / *In welcher Kategorie ist es schwieriger Hotelzimmer zu erhalten? (Mehrere Antworten möglich)*

- 5*
- 4*
- 3*
- 2*
- Moins de 2* / Weniger als 2*

7. Est-il plus facile d'obtenir des chambres lorsqu'un week-end est inclus ? / *Ist es leichter Zimmer zu erhalten wenn der Kongress an einem Wochenende stattfindet?*

- Oui / Ja
- Non / Nein
- Parfois / Manchmal
- Si parfois, justifiez svp / Wenn manchmal, begründen Sie bitte : en général oui mais pas toujours .

L'impact est surtout sur le prix, un peu moins sur le nombre de chambres disponibles en semaine

.....

.....

8. Quelle est la taille maximale des congrès internationaux (en nombre de personnes) pour lesquels vous proposer la candidature de votre ville ? / *Welche ist die maximale Größe eines internationalen Kongresses (in Anzahl Personen) welche ihre Stadt für die Kandidatur bewältigen könnte?*

~2'000 personnes mais cela varie passablement selon le type de congrès et surtout la saison et jours de semaine (en juin ce serait plus bas).....

9. En moyenne sur les 5 dernières années, combien de congrès accueillez-vous dans votre ville ? / Im Durchschnitt, über die letzten fünf Jahren, wie viele Kongresse haben in Ihrer Stadt stattgefunden?

Très difficile à dire car il n'y a pas de statistiques disponibles. Estimation : une bonne cinquantaine de congrès par année.

10. Avez-vous déjà dû renoncer à une candidature à un congrès car vous n'avez pas obtenu assez de chambres d'hôtels ? / *Haben Sie schon einer Bewerbung an einer Kongress zurückweisen müssen weil Sie nicht genug Hotelzimmer gefunden haben?*

- Jamais / *Nie*
- Rarement / *Selten*
- Occasionnellement / *Manchmal*
- Souvent / *Oft*

Si oui, pour quelles raisons avez-vous dû renoncer à ces congrès ? / *Wenn Ja, was waren die Gründe ?*

- Car le Congrès était dans la mauvaise période / *Weil die Saison nicht optimal war*
- Car les prix des chambres d'hôtel étaient trop élevés / *Weil die Preise der Hotelzimmern zu hoch waren*
- Car les participants auraient été répartis dans trop d'hôtels différents / *Weil die Teilnehmer in zu vielen verschiedenen Hotels untergebracht hätten werden müssen.*

11. Quel est l'impact économique du tourisme dans votre ville (en CHF), et d'après vous, quel pourcentage estimez-vous revient au tourisme d'affaires ? / *Was ist der ökonomische Impact des Tourismus in Ihrer Stadt (in CHF), und welcher Teil davon entspricht dem Geschäftstourismus?*

L'impact économique du tourisme est très important et le gouvernement y est conscient. En 2010 Lausanne a pu dépasser 1 million de nuitées et même durant la « crise économique » nous avons eu une légère augmentation.....

68% des nuitées proviennent du tourisme d'affaires (MICE)

.....

.....

Vos remarques personnelles / Ihre persönliche Bemerkungen :

.....

.....

.....

Je vous remercie de vos réponses / *Besten Dank für Ihre Antworten*

Les réponses seront traitées confidentiellement / *Die Antworten werden vertraulich behandelt*

TRAVAIL DE BACHELOR / BACHELORARBEIT – STÉPHANIE FAVRE

« *Les hôtels au cœur de l'offre d'une ville de congrès* »

« *Hotels im Herzen des Angebotes einer Kongressdestination* »

Ville / Stadt : Luzern

Pour les questions à choix multiples, veuillez souligner les bonnes réponses / Bei den Multiple Choice Fragen, unterstreichen Sie bitte die richtigen Antworten.

Quels types de voyages d'affaires sont principalement visés dans votre ville ? (Plusieurs réponses possibles) /
Welche Art des Geschäftstourismus versuchen Sie am meisten anzuziehen? (Mehrere Antworten möglich)

Corporate Meetings

Incentives

Congrès / Kongresse

Expositions / Ausstellungen

Selon vous, le Centre de Congrès de votre ville a été construit dans quel but ? (Une seule réponse possible) /
Ihrer Meinung nach, warum wurde das Kongresszentrum in Ihrer Stadt gebaut? (Nur eine mögliche Antwort)

Contribuer à l'image de la ville par la notoriété du centre de congrès / *Um das Image der Stadt mit einem Kongresszentrum zu verbessern*

La ville se positionne en tant que destination d'affaires, les touristes d'affaires sont les principaux clients visés / *Die Stadt positioniert sich als eine Destination für den Geschäftstourismus, die Geschäftstouristen sind die prinzipiellen Kunden (MICE)*

Palier au problème de la saisonnalité : le centre de congrès permet d'augmenter le taux d'occupation des chambres en basse saison, mais est difficilement utilisable pour des congrès lors de la haute saison du fait de peu de chambres d'hôtels disponibles / *Um das Problem der Saisonalität zu mindern. Ein Kongresszentrum ermöglicht, die durchschnittliche Hotelbelastung während der Nebensaison zu steigern.*

Autre /Anderes : **das KKL Luzern (Kultur- und Kongresszentrum Luzern) wurde im März 2000 Gesamteröffnet, weil das « alte Kunst- und Kongresshaus » aus dem Jahr 1933/34 einen schlechten Zustand aufwies.**

Quelle est la capacité hôtelière disponible pour les congrès en terme de nombre de chambres d'hôtels ? / *Welches ist die Kapazität der Hotelzimmer die für Kongresse zu Verfügung stehen in Bezug auf Hotelzimmer?*

Die Stadt Luzern zählt 13 ausgewiesene Seminar-Kongress-Hotels mit 1286 Zimmern.

Durant quels mois de l'année est-il difficile d'obtenir des chambres auprès des hôteliers ? (Plusieurs réponses possibles) / *Welche sind die schwierigsten Monate des Jahres um Hotelzimmern zu erhalten ? (Mehrere Antworten möglich)*

Janvier / Januar

Juillet / Juli

Février / Februar

Août / August

Mars / März

Septembre / September

Avril / April

Octobre / Oktober

Mai / Mai

Novembre / November

Juin / Juni

Décembre / Dezember

Durant quels mois de l'année est-il plutôt facile d'obtenir des chambres auprès des hôteliers ? (Plusieurs réponses possibles) / *Welche sind die besten Monate des Jahres um Hotelzimmern zu erhalten? (Mehrere Antworten möglich)*

Janvier / Januar

Février / Februar

Mars / März

Avril / April

Mai / Mai

Juin / Juni

Juillet / Juli

Août / August

Septembre / September

Octobre / Oktober

Novembre / November

Décembre / Dezember

Dans quelle catégorie hôtelière avez-vous le plus de peine à obtenir des chambres d'hôtels ? (Plusieurs réponses possibles) / *In welcher Kategorie ist es schwieriger Hotelzimmer zu erhalten? (Mehrere Antworten möglich)*

- 5*
- 4*
- 3*
- 2*
- Moins de 2* / Weniger als 2*

Diese Frage kann ich so nicht beantworten und ist auch immer Saison- oder Konjunkturabhängig. Generell gilt zu sagen, dass im Seminarbereich die 4-Sterne Hotels die grösste Dichte und Zimmer aufweisen und daher wahrscheinlich am ehesten verfügbare Zimmer haben könnten. Unter 3-Sterne haben wir kein ausgewiesenes Seminarhotel in der Stadt.

Est-il plus facile d'obtenir des chambres lorsqu'un week-end est inclus ? /
Ist es leichter Zimmer zu erhalten wenn der Kongress an einem Wochenende stattfindet?

Oui / Ja

Non / Nein

Parfois / **Manchmal**

Si parfois, justifiez svp / Wenn manchmal, begründen Sie bitte : **Ende August bis September findet das Lucerne Festival statt. In dieser Zeit ist es generell schwierig Zimmer zu finden. Aber im Allgemeinen ist es wahrscheinlich schon einfacher Zimmer an Wochenenden zu erhalten, weil die Meisten Aktivitäten im MICE-Bereich unter der Woche stattfinden.**

Quelle est la taille maximale des congrès internationaux (en nombre de personnes) pour lesquels vous proposer la candidature de votre ville ? / *Welche ist die maximale Grösse eines internationalen Kongresses (in Anzahl Personen) welche ihre Stadt für die Kandidatur bewältigen könnte?* **Die Messe Luzern bietet zur Zeit mit 4000 Personen (Konzert- oder Bankettbestuhlung) die grössten Kapazitäten.**

En moyenne sur les 5 dernières années, combien de congrès accueillez-vous dans votre ville ? / Im Durchschnitt, über die letzten fünf Jahren, wie viele Kongresse haben in Ihrer Stadt stattgefunden?

Kann ich leider nicht beantworten, da oft Anlässe auch direkt beim Leistungsträger oder externe Agenturen organisiert werden. Eine Gesamterfassung wird nicht gemacht.

Avez-vous déjà dû renoncer à une candidature à un congrès car vous n'avez pas obtenu assez de chambres d'hôtels ? / *Haben Sie schon einer Bewerbung an einer Kongress zurückweisen müssen weil Sie nicht genug Hotelzimmer gefunden haben?*

Jamais / *Nie*

Rarement / **Selten**

Occasionnellement / *Manchmal*

Souvent / *Oft*

Si oui, pour quelles raisons avez-vous dû renoncer à ces congrès ? / *Wenn Ja, was waren die Gründe ?*

Car le Congrès était dans la mauvaise période / *Weil die Saison nicht optimal war*

Car les prix des chambres d'hôtel étaient trop élevés / *Weil die Preise der Hotelzimmern zu hoch waren*

Car les participants auraient été répartis dans trop d'hôtels différents / *Weil die Teilnehmer in zu vielen verschiedenen Hotels untergebracht hätten werden müssen.*

Quel est l'impact économique du tourisme dans votre ville (en CHF), et d'après vous, quel pourcentage estimez-vous revient au tourisme d'affaires ? / *Was ist der ökonomische Impact des Tourismus in Ihrer Stadt (in CHF), und welcher Teil davon entspricht dem Geschäftstourismus?*

Die Stadt Luzern generierte 2010 rund 1.1 Mio Logiernächte, davon rund 21 % MICE-Gäste.

Letzte Woche wurde eine neue Wertschöpfungsstudie präsentiert. Daraus geht hervor, dass die direkte touristische Wertschöpfung im Kanton Luzern 948 Mio. entspricht. Wir gehen davon aus, dass MICE dabei ebenfalls einen Anteil von rund 20 % hat. Jedoch haben wir keine genauen Zahlen dazu und beziehen sich ausschliesslich auf den gesamten Kanton und nicht nur die Stadt Luzern.

Vos remarques personnelles / Ihre persönliche Bemerkungen :

.....
.....

Je vous remercie de vos réponses / *Besten Dank für Ihre Antworten*

Les réponses seront traitées confidentiellement / *Die Antworten werden vertraulich behandelt*

TRAVAIL DE BACHELOR / BACHELORARBEIT – STÉPHANIE FAVRE

« *Les hôtels au cœur de l'offre d'une ville de congrès* »

« *Hotels im Herzen des Angebotes einer Kongressdestination* »

Ville / Stadt : LUGANO

Pour les questions à choix multiples, veuillez souligner les bonne réponses / Bei den Multiple Choice

Fragen, unterstreichen Sie bitte die richtigen Antworten.

1. Quels types de voyages d'affaires sont principalement visés dans votre ville ? (Plusieurs réponses possibles) / *Welche Art des Geschäftstourismus versuchen Sie am meisten anzuziehen? (Mehrere Antworten möglich)*

☒ Corporate Meetings

☐ Incentives

☒ Congrès / Kongresse

☐ Expositions / Ausstellungen

2. Selon vous, le Centre de Congrès de votre ville a été construit dans quel but ? (Une seule réponse possible) / *Ihrer Meinung nach, warum wurde das Kongresszentrum in Ihrer Stadt gebaut? (Nur eine mögliche Antwort)*

☐ Contribuer à l'image de la ville par la notoriété du centre de congrès / *Um das Image der Stadt mit einem Kongresszentrum zu verbessern*

☐ La ville se positionne en tant que destination d'affaires, les touristes d'affaires sont les principaux clients visés / *Die Stadt positioniert sich als eine Destination für den Geschäftstourismus, die Geschäftstouristen sind die prinzipiellen Kunden (MICE)*

☒ Palier au problème de la saisonnalité : le centre de congrès permet d'augmenter le taux d'occupation des chambres en basse saison, mais est difficilement utilisable pour des congrès lors de la haute saison du fait de peu de chambres d'hôtels disponibles / *Um das Problem der Saisonalität zu*

mindern. Ein Kongresszentrum ermöglicht, die durchschnittliche Hotelbelastung während der Nebensaison zu steigern.

Autre /Anderes :

.....

.....

.....

3. Quelle est la capacité hôtelière disponible pour les congrès en terme de nombre de chambres d'hôtels ? / *Welches ist die Kapazität der Hotelzimmer die für Kongresse zu Verfügung stehen in Bezug auf Hotelzimmer? **Idealement 1000 pax pour Lugano, si plus il faut utiliser les alenteurs.***

4. Durant quels mois de l'année est-il difficile d'obtenir des chambres auprès des hôteliers ? (Plusieurs réponses possibles) / *Welche sind die schwierigsten Monate des Jahres um Hotelzimmern zu erhalten ? (Mehrere Antworten möglich)*

Janvier / Januar	X Juillet /Juli
Février / Februar	X Août / August
Mars / März	Septembre / September
X (Pâques) Avril /April	X Octobre / Oktober
Mai / Mai	Novembre / November
Juin / Juni	Décembre / Dezember

5. Durant quels mois de l'année est-il plutôt facile d'obtenir des chambres auprès des hôteliers ? (Plusieurs réponses possibles) / *Welche sind die besten Monate des Jahres um Hotelzimmern zu erhalten? (Mehrere Antworten möglich)*

Janvier / Januar	Juillet /Juli
Février / Februar	Août / August
Mars / März	X (Mid) Septembre / September
X Avril /April	X Octobre / Oktober
X Mai / Mai	Novembre / November
Juin / Juni	Décembre / Dezember

6. Dans quelle catégorie hôtelière avez-vous le plus de peine à obtenir des chambres d'hôtels ? (Plusieurs réponses possibles) / *In welcher Kategorie ist es schwieriger Hotelzimmer zu erhalten? (Mehrere Antworten möglich)*

5*

4*

3*

☒ 2*

☒ Moins de 2* / Weniger als 2*

7. Est-il plus facile d'obtenir des chambres lorsqu'un week-end est inclus ? / *Ist es leichter Zimmer zu erhalten wenn der Kongress an einem Wochenende stattfindet?*

Oui / Ja

☒ Non / Nein

Parfois / Manchmal

Si parfois, justifiez svp / Wenn manchmal, begründen Sie bitte :

.....

.....

8. Quelle est la taille maximale des congrès internationaux (en nombre de personnes) pour lesquels vous proposer la candidature de votre ville ? / *Welche ist die maximale Größe eines internationalen Kongresses (in Anzahl Personen) welche ihre Stadt für die Kandidatur bewältigen könnte?*

1000 pax.....

9. En moyenne sur les 5 dernières années, combien de congrès accueillez-vous dans votre ville ? / *Im Durchschnitt, über die letzten fünf Jahren, wie viele Kongresse haben in Ihrer Stadt stattgefunden?*

15-20 par année

10. Avez-vous déjà dû renoncer à une candidature à un congrès car vous n'avez pas obtenu assez de chambres d'hôtels ? / *Haben Sie schon einer Bewerbung an einer Kongress zurückweisen müssen weil Sie nicht genug Hotelzimmer gefunden haben?*

Jamais / *Nie*

☒ Rarement / *Selten*

Occasionnellement / *Manchmal*

Souvent / *Oft*

Si oui, pour quelles raisons avez-vous dû renoncer à ces congrès ? / *Wenn Ja, was waren die Gründe ?*

Car le Congrès était dans la mauvaise période / *Weil die Saison nicht optimal war*

Car les prix des chambres d'hôtel étaient trop élevés / *Weil die Preise der Hotelzimmern zu hoch waren*

☒ Car les participants auraient été répartis dans trop d'hôtels différents / *Weil die Teilnehmer in zu vielen verschiedenen Hotels untergebracht hätten werden müssen.*

11. Quel est l'impact économique du tourisme dans votre ville (en CHF), et d'après vous, quel pourcentage estimez-vous revient au tourisme d'affaires ? / *Was ist der ökonomische Impact des Tourismus in Ihrer Stadt (in CHF), und welcher Teil davon entspricht dem Geschäftstourismus?*

À niveau de nuitées, nous calculons plus ou moins le 10%

.....

.....

.....

Vos remarques personnelles / Ihre persönliche Bemerkungen :

.....

.....

.....

Je vous remercie de vos réponses / *Besten Dank für Ihre Antworten*

Les réponses seront traitées confidentiellement / *Die Antworten werden vertraulich behandelt*

TRAVAIL DE BACHELOR / BACHELORARBEIT – STÉPHANIE FAVRE

« Les hôtels au cœur de l'offre d'une ville de congrès »

« Hotels im Herzen des Angebotes einer Kongressdestination »

Ville / Stadt : St. Gallen

Pour les questions à choix multiples, veuillez souligner les bonne réponses / Bei den Multiple Choice Fragen, unterstreichen Sie bitte die richtigen Antworten.

1. Quels types de voyages d'affaires sont principalement visés dans votre ville ? (Plusieurs réponses possibles) / Welche Art des Geschäftstourismus versuchen Sie am meisten anzuziehen? (Mehrere Antworten möglich)
 - **Corporate Meetings**
 - Incentives
 - **Congrès / Kongresse**
 - Expositions / Ausstellungen
2. Selon vous, le Centre de Congrès de votre ville a été construit dans quel but ? (Une seule réponse possible) / Ihrer Meinung nach, warum wurde das Kongresszentrum in Ihrer Stadt gebaut? (Nur eine mögliche Antwort)
 - Contribuer à l'image de la ville par la notoriété du centre de congrès / Um das Image der Stadt mit einem Kongresszentrum zu verbessern
 - La ville se positionne en tant que destination d'affaires, les touristes d'affaires sont les principaux clients visés / **Die Stadt positioniert sich als eine Destination für den Geschäftstourismus, die Geschäftstouristen sind die prinzipiellen Kunden (MICE)**
 - Palier au problème de la saisonnalité : le centre de congrès permet d'augmenter le taux d'occupation des chambres en basse saison, mais est difficilement utilisable pour des congrès lors de la haute saison du fait de peu de chambres d'hôtels disponibles / Um das Problem der Saisonalität zu mindern. Ein Kongresszentrum ermöglicht, die durchschnittliche Hotelbelastung während der Nebensaison zu steigern.
 - Autre /Anderes :

3. Quelle est la capacité hôtelière disponible pour les congrès en terme de nombre de chambres d'hôtels ? / *Welches ist die Kapazität der Hotelzimmer die für Kongresse zu Verfügung stehen in Bezug auf Hotelzimmer?*

1650 Zimmer

4. Durant quels mois de l'année est-il difficile d'obtenir des chambres auprès des hôteliers ? (Plusieurs réponses possibles) / *Welche sind die schwierigsten Monate des Jahres um Hotelzimmern zu erhalten ? (Mehrere Antworten möglich)*

- | | |
|------------------------|--------------------------------|
| ▪ Janvier / Januar | ▪ Juillet / Juli |
| ▪ Février / Februar | ▪ Août / August |
| ▪ Mars / März | ▪ Septembre / September |
| ▪ Avril / April | ▪ Octobre / Oktober |
| ▪ Mai / Mai | ▪ Novembre / November |
| ▪ Juin / Juni | ▪ Décembre / Dezember |

5. Durant quels mois de l'année est-il plutôt facile d'obtenir des chambres auprès des hôteliers ? (Plusieurs réponses possibles) / *Welche sind die besten Monate des Jahres um Hotelzimmern zu erhalten? (Mehrere Antworten möglich)*

- | | |
|----------------------------|------------------------------|
| ▪ Janvier / Januar | ▪ Décembre / Dezember |
| ▪ Février / Februar | |
| ▪ Mars / März | |
| ▪ Avril / April | |
| ▪ Mai / Mai | |
| ▪ Juin / Juni | |
| ▪ Juillet / Juli | |
| ▪ Août / August | |
| ▪ Septembre / September | |
| ▪ Octobre / Oktober | |
| ▪ Novembre / November | |

6. Dans quelle catégorie hôtelière avez-vous le plus de peine à obtenir des chambres d'hôtels ? (Plusieurs réponses possibles) / *In welcher Kategorie ist es schwieriger Hotelzimmer zu erhalten? (Mehrere Antworten möglich)*

- 5*
- 4*
- 3*
- 2*
- Moins de 2* / Weniger als 2*

7. Est-il plus facile d'obtenir des chambres lorsqu'un week-end est inclus ? /

Ist es leichter Zimmer zu erhalten wenn der Kongress an einem Wochenende stattfindet?

- Oui / Ja
- Non / Nein
- Parfois / Manchmal
- Si parfois, justifiez svp / Wenn manchmal, begründen Sie bitte :

.....

.....

8. Quelle est la taille maximale des congrès internationaux (en nombre de personnes) pour lesquels vous proposer la candidature de votre ville ? / *Welche ist die maximale Größe eines internationalen Kongresses (in Anzahl Personen) welche ihre Stadt für die Kandidatur bewältigen könnte?*

6000 Personen. Der International Breast Cancer Congress hat 4500 Teilnehmer

9. En moyenne sur les 5 dernières années, combien de congrès accueillez-vous dans votre ville ? / Im Durchschnitt, über die letzten fünf Jahren, wie viele Kongresse haben in Ihrer Stadt stattgefunden?

25 ab 500 Teilnehmern

10. Avez-vous déjà dû renoncer à une candidature à un congrès car vous n'avez pas obtenu assez de chambres d'hôtels ? / *Haben Sie schon einer Bewerbung an einer Kongress zurückweisen müssen weil Sie nicht genug Hotelzimmer gefunden haben?*

- Jamais / Nie
- Rarement / Selten

- Occasionnellement / *Manchmal*
- Souvent / *Oft*

Si oui, pour quelles raisons avez-vous dû renoncer à ces congrès ? / *Wenn Ja, was waren die Gründe ?*

- Car le Congrès était dans la mauvaise période / *Weil die Saison nicht optimal war*
- Car les prix des chambres d'hôtel étaient trop élevés / *Weil die Preise der Hotelzimmern zu hoch waren*
- Car les participants auraient été répartis dans trop d'hôtels différents / ***Weil die Teilnehmer in zu vielen verschiedenen Hotels untergebracht hätten werden müssen.***

11. Quel est l'impact économique du tourisme dans votre ville (en CHF), et d'après vous, quel pourcentage estimez-vous revient au tourisme d'affaires ? / *Was ist der ökonomische Impact des Tourismus in Ihrer Stadt (in CHF), und welcher Teil davon entspricht dem Geschäftstourismus?*

80% Der Logiernächte werden in St. Gallen durch das Meeting Business generiert. Dies sind rund 135000 Logiernächte pro Jahr. Normalerweise nimmt man an dass ein Meetinggast 350 CHF pro Logiernacht generiert. Somit wäre dies ein Umsatz von rund 47 Mio CHF

.....
.....
.....

Vos remarques personnelles / Ihre persönliche Bemerkungen :

.....
.....
.....
.....
.....

Je vous remercie de vos réponses / *Besten Dank für Ihre Antworten*

Les réponses seront traitées confidentiellement / *Die Antworten werden vertraulich behandelt*

TRAVAIL DE BACHELOR / BACHELORARBEIT – STÉPHANIE FAVRE

« Les hôtels au cœur de l'offre d'une ville de congrès »

« Hotels im Herzen des Angebotes einer Kongressdestination »

Ville / Stadt : Zürich

Pour les questions à choix multiples, veuillez souligner les bonne réponses / Bei den Multiple Choice Fragen, unterstreichen Sie bitte die richtigen Antworten.

1. Quels types de voyages d'affaires sont principalement visés dans votre ville ? (Plusieurs réponses possibles) / Welche Art des Geschäftstourismus versuchen Sie am meisten anzuziehen? (Mehrere Antworten möglich)
 - Corporate Meetings
 - Incentives
 - Congrès / Kongresse
 - Expositions / Ausstellungen

2. Selon vous, le Centre de Congrès de votre ville a été construit dans quel but ? (Une seule réponse possible) / Ihrer Meinung nach, warum wurde das Kongresszentrum in Ihrer Stadt gebaut? (Nur eine mögliche Antwort)
 - Contribuer à l'image de la ville par la notoriété du centre de congrès / Um das Image der Stadt mit einem Kongresszentrum zu verbessern
 - La ville se positionne en tant que destination d'affaires, les touristes d'affaires sont les principaux clients visés / Die Stadt positioniert sich als eine Destination für den Geschäftstourismus, die Geschäftstouristen sind die prinzipiellen Kunden (MICE)
 - Palier au problème de la saisonnalité : le centre de congrès permet d'augmenter le taux d'occupation des chambres en basse saison, mais est difficilement utilisable pour des congrès lors de la haute saison du fait de peu de chambres d'hôtels disponibles / Um das Problem der Saisonalität zu mindern. Ein Kongresszentrum ermöglicht, die durchschnittliche Hotelbelastung während der Nebensaison zu steigern.
 - Autre /Anderes :

Uns fehlt das neue Kongresszentrum !!! Leider!

3. Quelle est la capacité hôtelière disponible pour les congrès en terme de nombre de chambres d'hôtels ? / *Welches ist die Kapazität der Hotelzimmer die für Kongresse zu Verfügung stehen in Bezug auf Hotelzimmer?*

Schätzungsweise 5'000 Hotelzimmer für Kongresse / total 15'000 in der Region Zürich

4. Durant quels mois de l'année est-il difficile d'obtenir des chambres auprès des hôteliers ? (Plusieurs réponses possibles) / *Welche sind die schwierigsten Monate des Jahres um Hotelzimmern zu erhalten ? (Mehrere Antworten möglich)*

- | | |
|---------------------|-------------------------|
| ▪ Janvier / Januar | ▪ Juillet / Juli |
| ▪ Février / Februar | ▪ Août / August |
| ▪ Mars / März | ▪ Septembre / September |
| ▪ Avril / April | ▪ Octobre / Oktober |
| ▪ Mai / Mai | ▪ Novembre / November |
| ▪ Juin / Juni | ▪ Décembre / Dezember |

5. Durant quels mois de l'année est-il plutôt facile d'obtenir des chambres auprès des hôteliers ? (Plusieurs réponses possibles) / *Welche sind die besten Monate des Jahres um Hotelzimmern zu erhalten? (Mehrere Antworten möglich)*

- Janvier / Januar
- Février / Februar
- Mars / März
- Avril / April
- Mai / Mai
- Juin / Juni
- Juillet / Juli
- Août / August
- Septembre / September
- Octobre / Oktober
- Novembre / November
- Décembre / Dezember

6. Dans quelle catégorie hôtelière avez-vous le plus de peine à obtenir des chambres d'hôtels ? (Plusieurs réponses possibles) / *In welcher Kategorie ist es schwieriger Hotelzimmer zu erhalten? (Mehrere Antworten möglich)*

- 5*
- 4*
- 3*
- 2*
- Moins de 2* / Weniger als 2*

7. Est-il plus facile d'obtenir des chambres lorsqu'un week-end est inclus ? / *Ist es leichter Zimmer zu erhalten wenn der Kongress an einem Wochenende stattfindet?*

- Oui / Ja

- Non / Nein
- Parfois / Manchmal

- Si parfois, justifiez svp / Wenn manchmal, begründen Sie bitte :
-
-

8. Quelle est la taille maximale des congrès internationaux (en nombre de personnes) pour lesquels vous proposer la candidature de votre ville ? / *Welche ist die maximale Größe eines internationalen Kongresses (in Anzahl Personen) welche ihre Stadt für die Kandidatur bewältigen könnte?*

1'000 bis 2'000 Personen

9. En moyenne sur les 5 dernières années, combien de congrès accueillez-vous dans votre ville ? / *Im Durchschnitt, über die letzten fünf Jahren, wie viele Kongresse haben in Ihrer Stadt stattgefunden?*

10. Avez-vous déjà dû renoncer à une candidature à un congrès car vous n'avez pas obtenu assez de chambres d'hôtels ? / *Haben Sie schon einer Bewerbung an einer Kongress zurückweisen müssen weil Sie nicht genug Hotelzimmer gefunden haben?*

- Jamais / Nie
- Rarement / Selten
- Occasionnellement / Manchmal
- Souvent / Often

Si oui, pour quelles raisons avez-vous dû renoncer à ces congrès ? / *Wenn Ja, was waren die Gründe ?*

- Car le Congrès était dans la mauvaise période / *Weil die Saison nicht optimal war*
- Car les prix des chambres d'hôtel étaient trop élevés / *Weil die Preise der Hotelzimmern zu hoch waren*
- Car les participants auraient été répartis dans trop d'hôtels différents / *Weil die Teilnehmer in zu vielen verschiedenen Hotels untergebracht hätten werden müssen.*

11. Quel est l'impact économique du tourisme dans votre ville (en CHF), et d'après vous, quel pourcentage estimez-vous revient au tourisme d'affaires? / *Was ist der ökonomische Impact des Tourismus in Ihrer Stadt (in CHF), und welcher Teil davon entspricht dem Geschäftstourismus?*

Vos remarques personnelles / Ihre persönliche Bemerkungen :

Je vous remercie de vos réponses / *Besten Dank für Ihre Antworten*

Les réponses seront traitées confidentiellement / *Die Antworten werden vertraulich behandelt*

ANNEXE II : SALLES DES VILLES

Salles des villes

Bâle

Grand hôtel Les Trois Rois	Grandhotel Römerbad GFT	Hotel Hilton Basel	Swissôtel Le Plaza Basel	Hotel Euler	RAMADA PLAZA Basel	Mercure Hotel Europe Basel	Hotel Merian	Radisson BLU Basel
300	150	212	600	75	450	200	160	250
	140	380	56	50		100	50	80
	100		50			50		
	50							
	90							

Airport Hotel Basel	Dorint An der Messe Basel	hotel bildungszen- trum 21	Der Teufelhof Basel	Seminarhotel Schützen	Hotel Spalentor	Hotel Rochat	Courtyard by Marriott Basel	Best Western Hotel Stücki
300	60	160	100	100	350	120	308	100
		75		120	230	60	110	
					140			

Congress Center Basel	Swiss conference center	St Jakob Park	St Jakob Arena	Pantheon Basel	Basler Personnensc hiffahrt	Casino Gesellschaft Basel	Dreispiethall e	Reithalle Wenkenhof
1500	240	250	2100	650	100	1508	600	450
75		240	200	96	180	950	600	
75		140	50		60	700		
600		140			80	540		
600		50						
90								
320								
50								
50								
2000								

Coop Bildungszen- trum	Wittenza, Hotel Restaurant Kongresszen- trum
70	800
170	138
	80
	90
	101

Espaces dédiés aux réunions d'affaires	3600
Espaces dédiés à toutes sortes d'événements	1018
Hôtels conférences	21867
Total	26485

Salles des villes

Berne

Bellevue Palace	ambassador & spa	bern	Innere Enge	landgasthof sternen	novotel Bern Expo	HO liday inn Bern westside	Hotel Worbenbad	astoria
400	310	340	120	300	200	90	600	100
300	120	50			60	88	120	
100		50			60	70	60	
60		70				120		

bären ostermundigen	jardin	kreuz	Seminarhotel linde stettlen	sorell hotel ador	national	landgasthof schönbühl	Seminarhotel Gerzensee
250	250	252	200	360	500	150	160
	100	112	200	60	225	70	70
		52	70	50			
				110			

Kursaal	bea bern congress	Berner technopark	blumenberg	kornhausforum	kreuz berg, restaurant und konferenz zentrum	kultur-casino bern	lorenzini & du théâtre	rathaus
1400	800	150	200	360	600	576	150	400
400	350	120	54	80		750		
340	350		54	80		300		
150	90		70			50		
80			60			72		
40								
190								
190								

schmiedstube	schweizerisches alpinen museum	stade de suisse	unia	weltpostverein	universität bern	zentrum paul klee	zum äusseren stand,
220	100	650	220	180	340	300	160
140		50		126	270	300	
50		200				60	
		50				60	

Espaces dédiés aux réunions d'affaires	958
Espaces dédiés à toutes sortes d'événements	11024
Hôtels conférences	7029
Total	19011

Salles des villes

Davos

Flüela Davos	Turmhotel Victoria	Arabella Sheraton Hotel Seehof	Sunstar Parkhotel Davos	Grischa - DAS Hotel Davos	Morosani Posthotel Davos	Steigenberger Hotel Belvédère	Morosani Schweizerhof Davos	Kongress Hotel Davos
180	130	80	80	110	100	85	50	310
	80		230		70	200	500	300
	100					85		780
	100					113		
						85		

Waldhotel Davos	Swiss Historic Hotel	Sheraton Davos Hotel Waldhuus
56	80	120
	140	
	60	

Kongresszentrum Davos	
780	126
1800	120
276	120
310	120
310	100
126	100
126	100
50	80
120	50
126	

Espaces dédiés aux réunions d'affaires	4940
Hôtels conférences	4224
Total	9164

Salles des villes

Genève

HOTEL D'ANGLETERRE	HOTEL BEAU-RIVAGE GENEVA	FOUR SEASONS HOTEL DES BERGUES	GRAND HOTEL KEMPINSKI GENEVA	MANDARIN ORIENTAL GENEVA	MÖVENPICK HOTEL & CASINO GENEVA	PRESIDENT WILSON HOTEL	STARLING GENEVA HOTEL & CONFERENCE CENTER	SWISSÔTEL METROPOLE GENEVA
90	350	300	80	250	370	100	800	100
	130		450	220	110	70	600	160
		80	65		130	70	250	60
		50	1300		100	1000	120	80
					250		50	80
					90		50	
					110		50	
					90		50	
					50		50	
					60		70	
					60		70	
					60			

HOTEL LE RICHEMOND	HOTEL INTERCONTINENTAL GENEVA	HOTEL DE LA PAIX	HOTEL BRISTOL	HOTEL EPSOM MANOTEL	CROWNE PLAZA GENEVA	HOTEL ROYAL MANOTEL	NH GENEVA AIRPORT	NOVOTEL GENEVA CENTRE
180	720	165	120	110	1000	220	60	50
75	84	60	50		250	70		80
100	60	100				50		
	440							
	216							
	288							
	288							
	63							

HOSTELLERIE DE LA VENDEE	HOTEL WARWICK GENEVA	HOTEL LE GRENIL	HOTEL RAMADA ENCORE GENEVA	HOTEL STRASBOURG
120	200	150	355	60
	100	60	800	

Salles des villes

Genève

Palexpo	CICG	CCV	Altitude	Athénée	Brocher Center	Cartigny Meeting Center	Le Cenacle	Centre de l'Espérance
2500	2200	200	60	100	60	100	110	314
120	180	80	150					100
120	500	80						
120								
250								
1700								
100								
100								
100								
100								
100								
250								
170								
170								
170								
170								
52								

Domaine de Chouilly	Forum Genève	Geneva Arena	Geneva Business Center	Globe CERN	IATA	MICR	Interprofessional Center	John Knox Center
60	194	6000	120	250	150	120	295	80
	50		50		80		70	
			50		60			

Les salons	Maison des associations	Maison du terroir opage	Palais de l'athénée	Salle centrale de la Madeleine	Théâtre cité bleue	Uni Bastion	Uni Dufour	Uni Mail
172	300	80	200	500	323	426	642	514
	50					196	286	400
							98	230
								200
								200
								160
								100
								100

Uptown Geneva	CGN
460	130
290	130
160	80
	50

Espaces dédiés aux réunions d'affaires	11621
Espaces dédiés à toutes sortes d'événements	13011
Hôtels conférences	15559
Total	40191

Salles des villes

Lausanne

Hotel Beau-Rivage Palace	Lausanne Palace & Spa	Alpha-Palmiers	Mövenpick Lausanne	Hôtel de la Paix	Hôtel Agora	Angleterre & Résidence	Hôtel Continental	Hôtel Nash Carlton
60	60	170	320	100	130	72	160	50
50	120	250	400	70				60
60	50	50	180					
120	315	50	120					
180		50	120					
230			120					
400								

Novotel Lausanne-Bussigny	Mirabeau	StarlingHotel EPFL	Belmont	Les Chevreuils	Tulip Inn Lausanne-Beaulieu	Intereurope	Le Parc	Le Rivage
130	120	150	80	50	50	50	60	120
200							100	

Ibis Crissier-Lausanne	Casino de Montbenon	Salle Métropole	EPFL	Centre Général Guisan	World Trade Center
130	493	1136	600	240	150
150				80	85
				150	85

Beaulieu	CHUV	Le Musée Olympique	UNIL	Espace Malley	Bâteaux CGN
484	392	170	800	200	250
1844	155	60	300	200	80
4600	155	50	300	50	100
800	155	60	300	140	80
490	155		300	10000	80
330	108		500	3600	50
1150	200		176		
402	100		110		
180			96		
80			50		
400			60		
626			400		
470			223		
204					
220					
486					

Espaces dédiés aux réunions d'affaires	5378
Espaces dédiés à toutes sortes d'événements	30612
Hôtels conférences	5507
Total	41497

Salles des villes

Lucerne

Hotel Palace Luzern***** SUPERIOR	Hotel Schweizerhof Luzern*****	Hotel Astoria	Hotel Continental- Park ****	Hotel Des Balances*** *SUPERIOR	Hotel Seeburg Luzern*****S UPERIOR	CASCADA Swiss Quality Hotel	Grand Hotel Europe****	Hotel Waldstätterh of***SUPERI OR
350	450	190	270	90	450	145	116	50
80	220	160		60	150	100	90	
100	80	100			160		200	
90	60	50						
70								

NH Luzern Hotel***	Radisson SAS Hotel Luzern*****S UPERIOR	Seehotel Hermitage** **SUPERIOR
250	230	120
60	145	80
	120	50

Grand Casino Lucerne	KKL Luzern	Lucerne Exhibition Centre	SwissLifeAre na	Swiss Museum of Transport
550	1300	4000	3700	528
250	1140	2900	3000	200
350	270	300	650	120
220	50	96		400
70	50			
	50			
	50			
	50			
	50			
	50			

Espaces dédiés aux réunions d'affaires	350
Espaces dédiés à toutes sortes d'événements	20044
Hôtels conférences	4936
Total	25330

Salles des villes

Lugano

Hôtel	Grand Hôtel	Grand Hôtel	Grand Hôtel	Holiday Inn	Hotel	Hotel	Hotel	Hotel
Acquarello	De la Paix	Eden	Castagnola au Lac	Lugano Center	Bellevue au Lac	Hotel Cadro Panoramica	Splendide Royal	International au Lac
60	480	300	110	50	100	1200	150	50
	60	150	60		50	130	100	
		120				100		
						80		

Lido	Lugano	Suitenhotel	Swiss	Villa Principe	Villa Sassa
La Comanella	Seegarten	Parco	Diamond	Leopoldo	Hotel, Residence & SPA
80	50	200	100	150	80
				150	60
				80	

Palazzo dei Congressi	Pestalozzi	Centro Esposizioni	Università della Svizzera Italiana	Il Ciani	Monte San Salvatore	Villa Negroni
1130	180	2500	450	100	100	130
550				60		50
100						
100						
90						

Espaces dédiés aux réunions d'affaires	2130
Espaces dédiés à toutes sortes d'événements	3410
Hôtels conférences	4300
Total	9840

Salles des villes

St Gall

Radisson Blu Hotel **** Superior	Einstei St.Gallen Congress Hotel Spa ****	Hôtel Säntispark ****	Hôtel Walhalla ****	Hôtel Dom ***	Centre de formation Holzweid	Hôtel Sistar ***	Hôtel Mozart ****	Hôtel Schiff Buriet ***
200	300	85	80	50	287	120	50	60
80	60	105	50		155			
	60		50		155			
	60				320			
	60							

Hôtel Rebstock	Château Wartensee	Château Wartegg	Hôtel Wolfensberg ***	Hôtel Untertor ***	Hôtel Heiden ****	Swiss Dreams Hotel Walzenhause n ****	Romantik Hotel Säntis ****	Hôtel Hecht Appenzell ***
100	80	120	150	60	150	150	120	100
60	80		90	100	50			100
								200

Hôtel Herisau ***	Hôtel Idyll Gais	Hôtel Bad Horn	Hôtel Zur Linde	Hôtel Metropol	Parc-Hotel Inseli	Centre de l'abbaye de Fischingen
50	80	100	450	100	150	80
80	70	200	50	60	85	140
				75	50	

CongressEv ents St.Gallen	St.Galler Pfalz, Regierungsg ebäude	La Tonhalle de Saint- Gall	Siège de la bourgeoisie de Saint- Gall	CONFERENC E ARENA	Salle du Fürstenland	Stadthof de Rorschach	Bateau « Sonnenköni gen »	Casino de Herisau
80	280	915	90	100	1150	630	270	750
1100	140	253		100		120		120
3800		50		100		80		200
800		100		100		60		100
		180		400				100
		140		130				
				130				

Complexe de cure Heiden
378
63

Espaces dédiés aux réunions d'affaires	420
Espaces dédiés à toutes sortes d'événements	12589
Hôtels conférences	5917
Total	18926

Salles des villes

Zürich

Mövenpick	swisshôtel	Römertor	Dolder Grand	Marriott	Renaissance	Radisson Blu	Geroldswil	SEEDAMM PLAZA
800	700	650	600	600	600	550	300	500
	60		440	450	140	95	150	500
	55		360	60	100	95	550	150
	35			120	60	100	80	150
	60			100	70	55		145
	80				230	80		80
	55					180		110
						100		100
								60

Crowne Plaza Zürich	Kronenhof	Park Hyatt Zürich	Renaissance Zürich Tower Hotel	UTO KULM	Courtyard by Marriott Zürich Nord	Belvoir	Mövenpick Hotel Zürich-Airport	Novotel Zürich Airport Messe
420	120	80	335	70	280	280	270	60
280	400	50	243	60	50	90	50	60
150		360	99	55				60
60			112	90				60
110			125	130				
50			112	300				
80								

Hilton Zürich Airport	SeminarHotel am Ägerisee	Novotel Zürich City-West	Widder Hotel	Krone Unterstrass	Holiday Inn Zürich Messe	Zürich Youth Hostel	Best Western Trend Hotel	Romantik Seehotel Sonne
130	250	240	240	200	220	200	100	160
65	60		90		110		170	
70	65		72				60	
100								
260								
180								

Park Inn Zürich Airport	Sedartis	Four Points by Sheraton Sihlcity Zürich	Best Western Hotel Du Parc	Sorell Hotel Zürichberg	Sommerau-Ticino	Conti	Gasthof Löwen	RAMADA Hotel Zürich City
150	60	60	120	120	120	100	100	90
100	120	144	80	80	60			
50	150	60		60				

Senator	Steigenberger Hotel Bellerive au Lac	Best Western Premier Hotel Glockenhof		Wassberg	Parkhotel Zug & City Garden Hotel	Belair	NH Zürich Airport	Ascot
80	60	60	80	80	76	60	70	50
90								50

Ramada Feusisberg-Einsiedeln	Hotel Meierhof	Continental Zürich	EMA house	Engimatt	Ibis Zürich Messe Airport	Eden au Lac
70	65	60	60	60	60	60
	52					
	52					

Total

21867

Salles des villes

Zürich

Hallenstadion Zürich	MCH Messe Zürich	Kongresshaus Zürich	World Trade Center Zürich	GDI Gottlieb Duttweiler Institute	Au Premier
99	2500	1239	400	310	140
220	2500	600	100	60	70
400	2340	580	80	70	
500	2200	150	60	80	
3000	2200	250	70		
	2200	140	70		
	1500	60			
	1000	90			
	300	60			
	80	80			
	80				
	80				

Espaces dédiés aux réunions d'affaires	6008
Espaces dédiés à toutes sortes d'événements	19950
Hôtels conférences	21867
Total	47825

ANNEXE III : TAUX D'OCCUPATION

Bâle

		Nombre de chambres			Nuitées - chambres			Taux d'occupation mensuel
		1-3*	4-5*	Total	1-3*	4-5*	Total	
Janvier	31	256	5044	5300	5456	71107	76 563	46.60%
Février	28	256	5044	5300	5877	75299	81 176	54.70%
Mars	31	256	5045	5301	7210	96782	103 992	63.28%
Avril	30	256	5045	5301	5894	69250	75 144	47.25%
Mai	31	256	5050	5306	6275	80034	86 309	52.47%
Juin	30	256	5056	5312	6331	95052	101 383	63.62%
Juillet	31	256	5056	5312	5608	75059	80 667	48.99%
Août	31	256	5057	5313	6255	76960	83 215	50.52%
Septembre	30	256	5054	5310	6060	92633	98 693	61.95%
Octobre	31	256	5047	5303	6856	90859	97 715	59.44%
Novembre	30	256	5099	5355	6522	91432	97 954	60.97%
Décembre	31	256	5094	5350	5586	69194	74 780	45.09%
							Moyenne	54.57%

Berne

		Nombre de chambres			Nuitées - chambres			Taux d'occupation mensuel
		1-3*	4-5*	Total	1-3*	4-5*	Total	
Janvier	31	417	2311	2 728	5609	21880	27 489	32.51%
Février	28	417	2311	2 728	5972	22382	28 354	37.12%
Mars	31	417	2311	2 728	7355	27533	34 888	41.25%
Avril	30	417	2311	2 728	7664	27929	35 593	43.49%
Mai	31	417	2300	2 717	8232	33705	41 937	49.79%
Juin	30	417	2300	2 717	8425	37383	45 808	56.20%
Juillet	31	377	2300	2 677	7592	38130	45 722	55.10%
Août	31	377	2297	2 674	8859	43232	52 091	62.84%
Septembre	30	377	2297	2 674	7899	37959	45 858	57.17%
Octobre	31	377	2297	2 674	7273	33615	40 888	49.33%
Novembre	30	375	2299	2 674	7320	32282	39 602	49.37%
Décembre	31	375	2299	2 674	5868	28082	33 950	40.96%
							Moyenne	47.93%

Davos

		Nombre de chambres			Nuitées - chambres			Taux d'occupation mensuel
		1-3*	4-5*	Total	1-3*	4-5*	Total	
Janvier	31	668	2629	3297	14985	47052	62 037	60.70%
Février	28	668	2629	3297	15637	49502	65 139	70.56%
Mars	31	668	2608	3276	15010	46692	61 702	60.76%
Avril	30	668	2581	3249	4238	11959	16 197	16.62%
Mai	31	668	2581	3249	2946	16717	19 663	19.52%
Juin	30	668	2581	3249	7416	29323	36 739	37.69%
Juillet	31	668	2581	3249	13472	40652	54 124	53.74%
Août	31	689	2581	3270	14074	40972	55 046	54.30%
Septembre	30	689	2581	3270	9961	36372	46 333	47.23%
Octobre	31	689	2581	3270	4791	19059	23 850	23.53%
Novembre	30	689	2581	3270	3188	7586	10 774	10.98%
Décembre	31	689	2578	3267	14960	43831	58 791	58.05%
							Moyenne	42.81%

Genève

		Nombre de chambres			Nuitées - chambres			Taux d'occupation mensuel
		1-3*	4-5*	Total	1-3*	4-5*	Total	
Janvier	31	3843	5385	9228	61388	85297	146685	51.28%
Février	28	3825	5385	9210	66759	81410	148169	57.46%
Mars	31	3825	5385	9210	83159	114429	197588	69.21%
Avril	30	3826	5385	9211	67530	86504	154034	55.74%
Mai	31	3860	5385	9245	81864	104421	186285	65.00%
Juin	30	3860	5385	9245	91442	119801	211243	76.16%
Juillet	31	3858	5385	9243	87431	121982	209413	73.09%
Août	31	3860	5374	9234	70855	91167	162022	56.60%
Septembre	30	3860	5374	9234	86526	113863	200389	72.34%
Octobre	31	3860	5374	9234	78934	99111	178045	62.20%
Novembre	30	3860	5374	9234	76248	100927	177175	63.96%
Décembre	31	3860	5374	9234	59717	80474	140191	48.97%
							Moyenne	62.67%

Lausanne (agglomération)

		Nombre de chambres			Nuitées - chambres			Taux d'occupation mensuel
		1-3*	4-5*	Total	1-3*	4-5*	Total	
Janvier	31	944	2 648	3 592	13 976	32 732	46 708	41.95%
Février	28	944	2 648	3 592	14 199	32 340	46 539	46.27%
Mars	31	944	2 648	3 592	19 354	43 526	62 880	56.47%
Avril	30	944	2 648	3 592	17 757	35 652	53 409	49.56%
Mai	31	944	2 648	3 592	20 476	47 092	67 568	60.68%
Juin	30	944	2 651	3 595	22 164	52 343	74 507	69.08%
Juillet	31	944	2 648	3 592	21 557	51 055	72 612	65.21%
Août	31	944	2 648	3 592	22 279	48 513	70 792	63.57%
Septembre	30	944	2 648	3 592	23 349	53 847	77 196	71.64%
Octobre	31	944	2 648	3 592	20 885	48 993	69 878	62.75%
Novembre	30	944	2 648	3 592	19 327	44 053	63 380	58.82%
Décembre	31	944	2 648	3 592	14 290	32 237	46 527	41.78%
							Moyenne	57.32%

Lucerne

		Nombre de chambres			Nuitées - chambres			Taux d'occupation mensuel
		1-3*	4-5*	Total	1-3*	4-5*	Total	
Janvier	31	1 727	1 559	3 286	6 664	17 878	24 542	24.09%
Février	28	1 727	1 559	3 286	8 966	18 278	27 244	29.61%
Mars	31	1 727	1 559	3 286	13 317	25 868	39 185	38.47%
Avril	30	1 727	1 561	3 288	24 728	23 978	48 706	49.38%
Mai	31	1 727	1 561	3 288	31 028	33 628	64 656	63.43%
Juin	30	1 727	1 571	3 298	29 532	38 583	68 115	68.84%
Juillet	31	1 727	1 571	3 298	35 323	41 753	77 076	75.39%
Août	31	1 727	1 568	3 295	35 710	39 904	75 614	74.03%
Septembre	30	1 727	1 564	3 291	31 980	39 913	71 893	72.82%
Octobre	31	1 727	1 564	3 291	27 279	30 909	58 188	57.04%
Novembre	30	1 727	1 560	3 287	11 928	23 366	35 294	35.79%
Décembre	31	1 727	1 560	3 287	9 488	19 952	29 440	28.89%
							Moyenne	51.48%

Lugano

		Nombre de chambres			Nuitées - chambres			Taux d'occupation mensuel
		1-3*	4-5*	Total	1-3*	4-5*	Total	
Janvier	31	1727	1081	2 808	6664	12083	18 747	21.54%
Février	28	1727	1077	2 804	8966	10757	19 723	25.12%
Mars	31	1727	1077	2 804	13317	14095	27 412	31.54%
Avril	30	1727	1077	2 804	24728	18690	43 418	51.61%
Mai	31	1727	1077	2 804	31028	21057	52 085	59.92%
Juin	30	1727	1077	2 804	29532	21467	50 999	60.63%
Juillet	31	1727	1077	2 804	35323	26064	61 387	70.62%
Août	31	1727	1077	2 804	35710	23886	59 596	68.56%
Septembre	30	1727	1077	2 804	31980	23722	55 702	66.22%
Octobre	31	1727	1077	2 804	27279	19501	46 780	53.82%
Novembre	30	1727	1076	2 803	11928	13471	25 399	30.20%
Décembre	31	1727	1076	2 803	9488	11224	20 712	23.84%
							Moyenne	46.97%

St Gall

		Nombre de chambres		Nuitées - chambres		Taux d'occupation mensuel
Janvier	31	1152		11033		30.89%
Février	28	1152		13385		41.50%
Mars	31	1152		14135		39.58%
Avril	30	1152		13594		39.33%
Mai	31	1152		15695		43.95%
Juin	30	1152		19293		55.82%
Juillet	31	1150		13992		39.25%
Août	31	1150		16551		46.43%
Septembre	30	1150		18173		52.68%
Octobre	31	1147		19673		55.33%
Novembre	30	1147		17383		50.52%
Décembre	31	1147		12731		35.80%
					Moyenne	44.26%

Zürich

		Nombre de chambres		Nuitées - chambres		Taux d'occupation mensuel
Janvier	31	11718		197570		54.39%
Février	28	11718		187446		57.13%
Mars	31	11715		242626		66.81%
Avril	30	11737		209328		59.45%
Mai	31	11740		247133		67.90%
Juin	30	11739		268388		76.21%
Juillet	31	11739		264100		72.57%
Août	31	11739		260233		71.51%
Septembre	30	11739		278267		79.01%
Octobre	31	11671		253877		70.17%
Novembre	30	11674		233706		66.73%
Décembre	31	11674		213634		59.03%
					Moyenne	66.74%

ANNEXE IV : ENTRETIENS

Communication avec M. Rémy Crégut, directeur du Montreux Music and Convention Center (2m2c)

30.03.2011

De manière générale, vous devez considérer que construire un Centre de Congrès sans capacité hôtelière appropriée est une erreur fréquente.

Afin de mener à bien une telle étude, vous devez faire des nuances entre les grandes villes ayant une activité business importante, celle reconnue comme des destinations touristiques de premier ordre, celles jouant sur les deux tableaux, et enfin les destinations touristiques pures et dures telles que Cannes ou Montreux, devenues avec le temps des destinations MICE par nécessité pour palier aux problèmes de saisonnalité. Par ailleurs, il y a certes les effets économiques directs, indirects et induits, mais il y a aussi le non palpable, à savoir les Congrès comme véhicule d'image, les Congrès comme moyen de faire découvrir sa région à des touristes ou des investisseurs futurs et encore enfin les Congrès en tant qu'élément dynamisant pour un pôle scientifique.

Interview de M. Claude Petitpierre, directeur de l'office du tourisme de Lausanne

Lausanne – 15.06.2011

- 70% des nuitées à Lausanne sont générées par le tourisme d'affaires.
- Pour ce qui est des statistiques du nombre des congrès accueillis, pas de chiffres qui représentent la réalité du terrain, ICCA ne regroupe qu'une petite partie des événements.
- Souvent, les congrès ne se déroulent plus une semaine entière mais commencent le mardi ou finissent le jeudi.
- CHUV, UNI et EPFL sont des gros générateurs de congrès.
- 80 à 85% du CA de Beaulieu est générés par les salons et foires, ces derniers génèrent plus de CA que les congrès. Mais ces événements n'engendrent pas de nuitées. Par contre, en termes de retombées économiques pour la ville, ce sont les congrès qui rapportent le plus, grâce aux nuitées engendrées.

- La catégorie d'hôtel la plus présente à Lausanne est le 4*.
- En phase de construction : 450 nouvelles chambres, la moitié est des rénovations et l'autre moitié une nouvelle offre. Si tous les projets en cours se concrétisent, il y aura 1000 chambres d'hôtels de plus, en comptant un projet de 300 chambres près de Beaulieu.
- 400 à 600 personnes = taille idéale d'un congrès à Lausanne. Ce sont principalement des congrès sportifs qui y sont accueillis, grâce à plus de 50 fédérations actives dans le sport qui se situant dans l'arc lémanique.
- La situation au niveau des hôtels n'est pas idéale mais permet d'accueillir des congrès, et le taux d'occupation est bon. Bien entendu, des congrès lors des périodes creuses sont recherchés.
- Les hôteliers n'ouvrent que rarement la discussion avec le bureau des congrès concernant le prix de la chambre lorsque ce prix se situe autour du prix moyen.
- Centre de congrès de l'EPFL : Financé entièrement par des privés. Actuellement, ce sont 30 congrès sur les 70 amenés par Lausanne tourisme qui sont liés à l'EPFL.
- La priorité absolue pour la location sera accordée à l'EPFL. 350 bureaux sont présents sur le campus, qui ont été priés d'amener chacun un congrès tous les 5 ans = 70 congrès par années en moyenne au moins sont attendus.
- Entre 4 et 8 manifestations sont organisées depuis plusieurs années sur le campus, avec environ 3000 personnes. Pour cela, des infrastructures éphémères sont construites. Le nouveau centre permettra d'accueillir ces événements. Beaucoup de congrès / conférences sont tenues chaque jour sur le campus, le nouveau centre répond donc à un besoin.
- Le centre est perçu comme une nouvelle opportunité pour Lausanne, et aura un impact positif sur la ville.
- Le centre devra pratiquer des prix pour rester concurrentiel, et proposer des choses pour pouvoir accueillir certains congrès. Les congrès en lien bénéficieront certainement de prix avantageux. Le centre apportera une notoriété à l'EPFL qui sera certainement bénéfique pour attirer des congrès.

Interview de P. Müller, directeur de Manotel SA et Président de la Société des Hôteliers de Genève

Genève – 14.06.2011

- Manotel est une chaîne hôtelière qui gère 6 hôtels à Lausanne, regroupant 630 chambres
- Le 80% de la clientèle provient du tourisme d'affaires. ¼ provenant des organisations internationales, ¼ des MICE, ¼ des corporate et ¼ du voyage d'affaires individuel
- Les séminaires résidentiels sont bien entendu privilégiés. Pour les séminaires accueillis, 1/3 seulement n'impliquent pas de nuitées.
- La superficie des salles de séminaire n'a pas été déterminée en fonction des chambres d'hôtels. Ces salles ont répondu à un manque, il a fallu s'adapter.

- Les prix sont déterminés selon une politique de yield management et varient selon les mois. Pour les prix congrès, la grille des tarifs établie avec Genève tourisme sert de base
- La priorité de location des salles est laissée aux organisations établies à Genève
- Les prix congrès sont discutés avec le bureau des congrès de Genève, ces derniers font office de conseillers pour pouvoir établir des prix qui restent compétitifs.
- Les entreprises réservent les salles dans des délais de plus en plus courts, et ne prennent pratiquement plus d'engagement en avance. C'est pourquoi il est difficile de bloquer trop de chambres en avance pour des congrès.
- Le taux d'occupation des hôtels de la chaîne était de 83% pour l'année 2010.
- Pour les congrès importants qui ont des bénéfices sur le long terme comme le salon de l'auto ou EBACE, 70 à 80% des chambres peuvent être bloqués. Les organisateurs de ces foires ont des partenariats avec les hôtels qui accordent des prix bas pour les chambres standards, mais les chambres supérieures sont à un prix beaucoup plus élevé pour compenser.
- Les raisons pour lesquels il n'est pas possible de bloquer des chambres en avance sont :
 - o Dépend du congrès
 - o Dépend du prix
 - o Il faut garder des chambres pour les autres clients, particulièrement dans les hôtels où il y a beaucoup de services annexes comme des restaurants : les congressistes n'utilisent que peu ces services.
 - o Des contingents sont réservés pour les tour-opérateurs
- Avant l'an 2000, les clients étaient principalement des touristes de loisirs qui venaient en groupe. Il y a eu une grande évolution et c'est aujourd'hui un segment de clientèle peu important.
- A Genève, deux projets de construction d'hôtels sont en cours et un hôtel est en reconstruction.
- Au vu de l'augmentation des nuitées, il y aura probablement de plus en plus de problèmes de disponibilité des chambres.
- Le manque actuel se situe dans les hôtels économiques, ce problème est aujourd'hui partiellement résolu.
- La situation au niveau des chambres d'hôtels est actuellement bonne
- La mise en place d'un bureau des congrès à Genève a été une grande évolution, avant les entreprises ou associations qui désiraient organiser un événement devaient elles-mêmes contacter tous les prestataires, aujourd'hui le bureau des congrès se charge de tout.
- Aujourd'hui, les acteurs touristiques de la ville travaillent ensemble, le professionnalisme des hôteliers s'est nettement amélioré. Avant, la gestion des hôtels se faisait de manière artisanale et chacun pour soi, mais aujourd'hui ce sont des professionnels qui travaillent ensemble et qui fixe des prix dans un but commun.
- Jusqu'en 2006 : le budget accordé au tourisme était dépensé pour le tourisme de loisirs. Depuis, il est investi dans le tourisme d'affaires afin d'optimiser ce qu'il y avait déjà à Genève. Maintenant que le tourisme d'affaires est bien développé, l'argent est investi dans le tourisme de loisirs pour créer des offres adaptées.
- Genève n'est pour l'instant pas très attractive pour le tourisme de loisirs, ce qui va certainement changer ces prochaines années.
- Les projets, que ce soit des hôtels ou des attractions culturelles, sont très difficiles à développer à Genève. Les démarches administratives sont très lourdes et très longues.