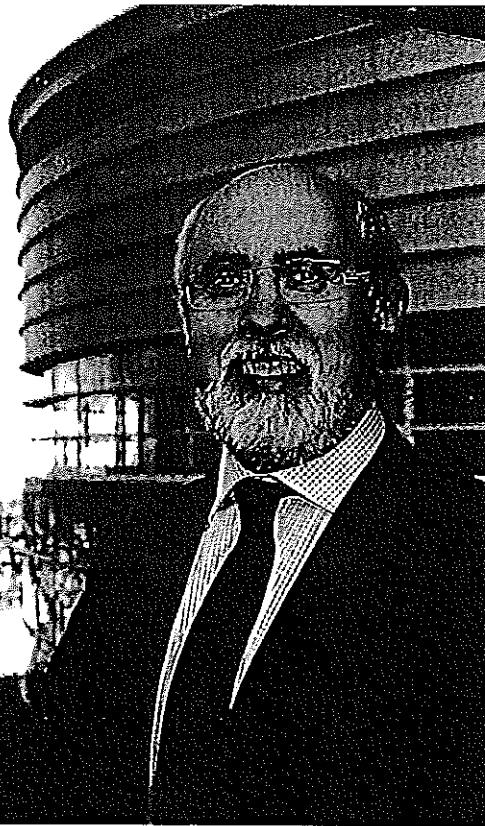


CITÉ INTERNATIONALE DES CONGRÈS DE NANTES

GAGNER POUR SERVIR LA COLLECTIVITÉ

Paul Billaudeau, qui occupait depuis trois ans les fonctions de DGA, vient d'être nommé par le Maire de Nantes, Directeur Général de la Cité Internationale des Congrès de Nantes, en remplacement de Jacques Tallut, avec un double objectif : assurer la continuité du travail en profondeur réalisé ces dernières années par son prédécesseur, tout en renforçant l'internationalité de la destination et le savoir-faire "à la nantaise" !



fabrique que nous reconnaissons volontiers nos clients, de plus en plus fidélisés, grâce à notre rapport qualité-prix vis-à-vis de la concurrence.

• L'autre point majeur, sur lequel nous allons œuvrer, toujours dans la continuité de ces dernières années, est le développement à l'international, au service du rayonnement de notre territoire. Nous avons en quelque sorte une politique de "quota" et il nous faut tenir le chiffre de 20 % du chiffre d'affaires annuel. A ce propos, 2008 a été une bonne année avec une dizaine d'événements internationaux. Douze événements internationaux sont confirmés pour 2009, tandis que les résultats devraient être encore meilleurs en 2010. De ce point de vue, nous avons souhaité nous engager avec les PCO français membres de IAPCO (International Association of Professional Congress Organizers), qui réunit les PCO les plus importants au monde, afin de conduire une politique de partenariat à leurs côtés.

• La politique de partenariat, principalement orientée vers les synergies locales est justement l'autre grande particularité de la Cité Internationale des Congrès, que nous allons amplifier. Nous venons ainsi de signer en décembre dernier un accord avec le Laboratoire des Ponts & Chaussées et l'IFREMER. Il s'agit là

➔ Vous venez de prendre la direction de la Cité Internationale des Congrès, un outil que vous connaissez bien. Quelle impulsion souhaitez-vous lui donner pour les années à venir ?

Paul Billaudeau : « Nous allons mettre en œuvre un plan stratégique d'entreprise, qui sera présenté en détail en avril prochain, nous permettant notamment de préparer le renouvellement de la délégation

de service public (2012), en nous appuyant sur trois fondamentaux :

- Le management interne et l'approche qualité
- Le rayonnement international
- La synergie étroite avec le tissu économique et social local

• Sur le premier point, nous allons travailler bien entendu dans la continuité du formidable travail d'introspection interne et de management de la qualité, mis en

place dans le cadre de l'obtention de la double certification ISO 9001 et Qualicongrès (NDLR : et de son renouvellement).

L'enjeu est double : à la fois nous différencier en termes de créativité et de qualité pour le compte de nos clients, tout en faisant progresser nos résultats, ce qui est déjà le cas avec une croissance de dix points en 2008. Je dirais même que la démarche managériale de Nantes est quasiment une marque de

de programmes d'ambassadeurs ambitieux dans les deux sens : au niveau du dépôt des candidatures Internationales, mais aussi dans l'accompagnement technique et financier de la réalisation de leur événement.

Plus généralement, nous sommes très attentifs à toutes les formes de synergies, qui peuvent participer à notre développement. C'est dans ce cadre que nous sommes le premier Centre de Congrès à adhérer au Club des prestataires de l'Anaé (Association des agences d'événements) et dont nous recevons les Universités d'été de l'événement les 9 et 10 juillet prochains.»

Concrètement, quels sont les résultats économiques de la Cité Internationale des Congrès ?

Paul Billaudeau : «Même si nous avons dû subir deux annulations en raison du contexte actuel, nos résultats demeurent très encourageants. Le chiffre d'affaires a progressé de 16 % en 2008 par rapport à l'année précédente qui avait été mécaniquement moins bonne en raison des élections. Grâce à notre bonne assise sur le marché des congrès tournants, notre portefeuille de commandes pour l'année 2009 est d'ores et déjà en hausse de 31 %, par rapport à la même période en 2008. Dans le secteur des congrès, il y a très peu d'effets de la crise et nous accompagnons le secteur corporate par la création de packages adaptés, afin de prendre en compte l'impact des conséquences directes de la crise. Une réactivité qui se fonde justement sur cette approche de management, d'écoute du marché et de partenariat, évoquée auparavant.»

Et pour le secteur culturel, qui a toujours représenté une part importante de votre activité, quelle est la tendance ?

Paul Billaudeau : «L'ouverture du Zénith avait entraîné une baisse

sensible de notre activité, mais depuis 2008 le marché se redessine et nous avons accueilli l'année dernière plus de 100 spectacles pour une croissance de 12 %. Grâce à notre Jauge de 2 000 places, confortable et en centre ville, parfaitement adaptée à un certain type de manifestations, nous avons retrouvé toute notre légitimité.»

En conclusions, quel sens souhaitez-vous donner à votre mandat ?

Paul Billaudeau : «Le développement de notre outil, car il s'agit d'abord d'un outil au service de la collectivité, doit intrinsèquement s'insérer dans un schéma de développement partagé, en synergie avec toutes les forces vives locales. Ma double formation (expert comptable et DESS de gestion publique) et a fortiori, en tant qu'ancien directeur général adjoint aux finances de la Ville de Nantes, militent pleinement dans cette vision d'un développement économique maîtrisé, au service de l'intérêt public.

Il s'agit pour moi de l'abouissement de toute une carrière et je porte ce schéma en moi avec détermination, quasiment à titre "personnel".

L'autre facteur qui me semble essentiel est l'importance de l'interconnectivité entre toutes les facettes du développement. C'est à ce prix que l'on peut rester dans les classements internationaux, voire progresser. Il y a d'ailleurs un sujet que nous n'avons pas abordé, qui illustre parfaitement son importance : le développement durable et la responsabilité sociétale.

Ce n'est que par une mobilisation interne, des gestes basiques au quotidien, une écoute de tous nos partenaires techniques, des attentes de nos clients, que nous serons capables d'anticiper, afin de construire des cheminements éco-conçus.»