

Le volet congrès et séminaires reste toujours aussi dynamique avec dans le portefeuille clients des majors comme Airbus, Eads, le Cnes... Quant aux voyages individuels, le volume d'affaires est soutenu, ce département bénéficiant entre autres des synergies avec les autres spécialités (business travel...).

Employant 19 salariés, ce professionnel du voyage à taille humaine continue à marquer des points sur un terrain de jeu où opèrent souvent les grands réseaux. Tout comme au rugby, le sport favori du dirigeant (cf. son parcours), la PME dispose d'une équipe soudée, «des femmes et des hommes qui sont mes relais» note le dirigeant déjà bien épaulé par sa directrice générale et associée Kathrin Zinsli, et son fils

Jean-Christophe, en charge du pôle réceptif et des TIC. Le très faible turnover, l'ancienneté supérieure à 10 ans de nombreux collaborateurs, des ressources affectées aux bons postes sont une des clés de la réussite. L'autre, Jean-Jacques l'a héritée de son mentor Claude Bébéar, mettant en

application un de ses préceptes : pas d'entreprise viable sans un bon cash-flow ! La trésorerie passe avant le niveau de salaire des dirigeants. Une donnée bien intégrée chez CTA Events où 90% des dividendes sont réinvestis dans le capital de la SAS doté de 500 000€.

SudOuestPassion : la porte d'entrée pour découvrir la région

C'est la plus importante agence réceptive pour découvrir la région : SudOuestPassion propose en ligne un large choix de formules packagées pour satisfaire un maximum d'envies. Sur la page



d'accueil du nouveau site, l'on peut sélectionner d'entrée la nature du séjour (incentive, événementiel, séminaire, voyage de groupe, séjour à la carte, manifestation sportive) puis choisir dans le menu défilant plusieurs idées de circuits. « Nous avons construit un catalogue détaillé avec des estimations de prix, les clients intégrant au forfait de base toute une série d'options » indique Jean-Christophe Castanet, responsable du réceptif et des TIC.

Opérationnel depuis un an, SudOuestPassion est sollicité à 95% par les agences de voyages en France et à l'étranger, une partie des flux provenant du nord de l'Espagne. La clientèle affaires travaillant avec CTA Events utilise aussi cette opportunité de réceptif. La fréquentation du site monte progressivement en cadence, le taux de transformation des demandes atteint 70% ! Un bon score qui reflète bien les mille et une façons d'apprécier le sud-ouest de la France.

Organisation de congrès : la réservation des hôtels en ligne sur CMH (Congress Management & Hotel)

Les organisateurs de congrès peuvent désormais réserver les chambres d'hôtel sur le site CMH qui référence toute l'offre sur le grand Sud-Ouest. Cette alternative permet aux professionnels de l'événementiel et aux entreprises réalisant des manifestations, de gagner du temps, de mieux gérer les allotements. «Ceux qui utilisent ce service bénéficieront aussi de nos tarifs négociés» complète Jean-Christophe Castanet, en charge de cette nouvelle activité rattachée à SudOuestPassion. Autre avantage, les clients de CMH pourront personnaliser la page de réservation à leur enseigne, apparaissant ainsi en première ligne vis-à-vis de leurs propres donneurs d'ordres et congressistes.



Jean-Christophe Castanet.

Très facile d'utilisation, le site propose plusieurs choix de paiement ainsi qu'une série d'informations pratiques pour ceux qui ne connaissent pas la région : localisation des hôtels sur Google Map, visualisation des établissements, distance kilométrique entre le lieu d'hébergement et le centre de congrès ou parc d'exposition... Cette plateforme de gestion des nuitées intéresse aussi les clients de l'agence réceptive SudOuestPassion notamment les professionnels du voyage.

Le TOP ÉCONOMIQUE, à tarif préférentiel c'est ...

- 25 €
L'exemplaire
- 18 €
De 2 à 4 exemplaires
- 16 €
À partir de 5 exemplaires



Offrez à vos commerciaux, une base de données au TOP !

