

**Zeitschrift:** Rapport annuel / Suisse tourisme  
**Herausgeber:** Suisse tourisme  
**Band:** - (2011)  
  
**Rubrik:** Meetings

### **Nutzungsbedingungen**

Die ETH-Bibliothek ist die Anbieterin der digitalisierten Zeitschriften auf E-Periodica. Sie besitzt keine Urheberrechte an den Zeitschriften und ist nicht verantwortlich für deren Inhalte. Die Rechte liegen in der Regel bei den Herausgebern beziehungsweise den externen Rechteinhabern. Das Veröffentlichen von Bildern in Print- und Online-Publikationen sowie auf Social Media-Kanälen oder Webseiten ist nur mit vorheriger Genehmigung der Rechteinhaber erlaubt. [Mehr erfahren](#)

### **Conditions d'utilisation**

L'ETH Library est le fournisseur des revues numérisées. Elle ne détient aucun droit d'auteur sur les revues et n'est pas responsable de leur contenu. En règle générale, les droits sont détenus par les éditeurs ou les détenteurs de droits externes. La reproduction d'images dans des publications imprimées ou en ligne ainsi que sur des canaux de médias sociaux ou des sites web n'est autorisée qu'avec l'accord préalable des détenteurs des droits. [En savoir plus](#)

### **Terms of use**

The ETH Library is the provider of the digitised journals. It does not own any copyrights to the journals and is not responsible for their content. The rights usually lie with the publishers or the external rights holders. Publishing images in print and online publications, as well as on social media channels or websites, is only permitted with the prior consent of the rights holders. [Find out more](#)

**Download PDF:** 05.02.2026

**ETH-Bibliothek Zürich, E-Periodica, <https://www.e-periodica.ch>**

# Meetings.

## Meetings: nouveaux marchés.

Les jalons posés en 2010 pour intensifier le marketing du domaine «meetings» sur des marchés prometteurs comme la Russie, l'Inde et le Brésil portent leurs fruits.

Fiabilité, qualité et accessibilité: dans le domaine des séminaires, congrès et voyages de motivation, malgré la conjoncture difficile, l'attractivité de la Suisse ne se dément pas. Le Switzerland Convention & Incentive Bureau (SCIB) a enregistré des succès réjouissants sur de nouveaux marchés et dans le segment des congrès d'associations.



## 4 roues motrices.



## Key Account Management

## Maintenir un dialogue permanent.

**Pays nordiques** Saisir les nouvelles tendances et aider les prestataires suisses à répondre à l'évolution des besoins est une activité clé du SCIB. Avec plus de 10 % des nuitées générées en termes de KAM, les pays nordiques sont particulièrement attractifs pour la Suisse. Le SCIB y organise régulièrement des ateliers de travail pour renforcer les liens avec ses clients et mieux cerner leurs attentes.



## Faits et chiffres.

Séminaires	2011	2010
Budget	CHF 5,8 mio.	CHF 5,7 mio.
Part du budget total	6,2 %	6,8 %
Chiffre d'affaires touristique	CHF 60,3 mio.	CHF 52 mio.
Visites sur MySwitzerland.com/meetings	177 789	168 432
Nombre de nuitées influencées (KAM)	172 422	148 767
Séminaires, congrès et événements organisés	664	595
Nombre de demandes d'offres reçues par le SCIB	1366	1115



### Key Account Management

## 3500 Indiens découvrent la Suisse.

**Inde** Quand Amway – société leader dans le domaine de la vente par correspondance – récompense ses meilleurs collaborateurs, elle ne fait pas les choses à moitié. En mai, Amway India a invité 3500 de ses meilleurs vendeurs en Inde à un voyage de motivation en Suisse. Ce séjour, exceptionnel par le nombre de participants, a été initié avec l'aide de ST et de Zürich Tourisme. Zürich, mais aussi Interlaken, Engelberg, le Jungfrauoch et le Titlis figuraient sur l'itinéraire, montrant que la Suisse est la destination idéale pour combiner découvertes urbaines avec des escapades en montagne. Ce voyage a trouvé un large écho dans les médias spécialisés en Inde, prouvant à quelque 150 000 décideurs du domaine de l'organisation de congrès et de voyages de motivation que la petite Suisse a la capacité d'accueillir de grands groupes. Cet événement constitue une étape décisive dans la conquête du marché indien des séminaires, congrès et voyages de motivation.

## Le gotha des congrès à Montreux.

**International** MCI, l'un des cinq plus grands noms de l'événementiel au monde, avec 47 agences dans 23 pays, a organisé sa réunion annuelle à Montreux en décembre. Trois jours durant, 758 professionnels de l'organisation d'événements ont découvert l'éventail des offres dans ce domaine à travers diverses activités à Montreux, au château de Chillon, à Gruyères, dans le domaine de Lavaux et au Glacier 3000 (Les Diablerets). Le SCIB a réussi, avec le soutien de Montreux-Vevey Tourisme, à faire venir MCI en Suisse: la promesse de la réalisation de futurs événements à Montreux et ailleurs en Suisse.

Un souvenir typiquement suisse: Jürg Schmid, directeur de Suisse Tourisme, et Barbra Albrecht, responsable du SCIB, remettent une cloche dédiée à Roger Tondeur, fondateur et président de MCI.

## Rendez-vous stratégique à Bruxelles.

**Belgique** Le 1<sup>er</sup> salon «Meetopolis», destiné à faire connaître d'importantes destinations de congrès, a eu lieu à Bruxelles, où de nombreuses associations internationales ont leur siège européen. Principal sponsor de l'événement, le SCIB y a rencontré près de 170 planificateurs d'événements et noué de nouvelles relations avec une centaine d'entre eux; un événement idéal pour faire valoir les multiples atouts suisses dans le segment porteur des congrès d'associations.

Unis pour la promotion des congrès d'associations: (de g. à dr.) M. Winnepenninckx, SCIB ST Belgique, B. Albrecht, responsable du SCIB, M. Ferla, vice-directeur de ST, I. Breiter, responsable ST Belgique.