

CENTRE DES CONGRÈS DE QUÉBEC, gagnant du prix APEX 2006

Le palais des congrès de la ville de Québec, au Canada, a remporté cette année le prix APEX du « Meilleur Centre des Congrès du Monde ». Ce prix est décerné chaque année par l'Association Internationale des Palais de Congrès (AIPC) à l'un de ses membres, en récompense de son excellence en matière de qualité de service et du degré de satisfaction de la clientèle. Le concours répond à un processus de sélection rigoureux, basé sur les résultats d'une analyse des performances et d'une enquête de satisfaction de la clientèle de chaque candidat. Les enquêtes sont menées par une équipe indépendante de la European School of Management de Paris. Le centre de congrès de Brisbane, en Australie, et celui de La Coruña, en Espagne, sont arrivés ex-aequo comme dauphins du gagnant.

Les RELATIONS PUBLIQUES en quête de reconnaissance

Le Syntec RP, qui regroupe les professionnels des relations publiques en France, a présenté il y a quelques mois les résultats d'une étude conduite avec LH2 (anciennement Louis Harris) sur la communication non publicitaire des entreprises françaises. Il apparaît que ces dernières ont consacré 17,5 milliards d'euros sur ce poste. Un budget majoritairement dédié (61,1 %) à la communication vers des cibles n'achetant pas ou ne consommant pas directement leurs produits (poste par poste, les clients et les consommateurs (6,8 Mds), les médias (2,6 Mds), les prescripteurs (2 Mds) restent malgré tout les mieux dotés). À noter aussi la part plus importante du budget alloué à la communication vers les clients et consommateurs du secteur industriel comparativement au secteur des services. Pour le Syntec, ce constat confirme la prise de conscience par le management des entreprises des enjeux non publicitaires dans leur activité. Sur ces 17,5 milliards, 4,8 Mds, soit 28 %, sont externalisés. Plus la cible est large et hétérogène, plus le niveau d'externalisation est élevé. De même, plus l'activité de communication a pour enjeu l'activité marchande de l'entreprise, plus la dimension opérationnelle de la sous-traitance est importante. Plus elle s'exerce sur des enjeux « non marchands », plus la dimension conseil des agences est privilégiée. Étude réalisée du 22 novembre 2005 au 4 janvier 2006 sur la base d'entretiens téléphoniques auprès de 434 entreprises de 20 salariés et plus.



Terrass-Hôtel

☆☆☆☆

Situé sur la Butte Montmartre, au cœur de Paris et au calme, le Terrass-Hôtel propose un espace séminaire chaleureux comprenant plusieurs salons modulables.



Techniquement à la pointe, notre service réunion qui privilégie l'efficacité et l'attention du service, saura s'adapter à vos désirs.



FORFAIT JOURNÉE :
À PARTIR DE 90 €/PERSONNE
INCLUANT PAUSES, DÉJEUNER
ET LOCATION DE SALLE

CONTACT :
Marie GOSSELIN
12 rue Joseph-de-Maistre - 75018 PARIS
Tél. : 01 46 06 72 85 - Fax 01 44 92 34 30
www.terrass-hotel.com - seminaire@terrass-hotel.com

Terrass-Hôtel

Hôtel
Edouard VII
☆☆☆☆

Réunions & Séminaires



Objectif journée d'étude 100% réussie
Dans le cadre élégant et contemporain de ce boutique hôtel, soyez assuré du succès de l'organisation de vos journées d'étude grâce à une équipe compétente.
De 10 à 22 pers.
À partir de 89 €.

Objectif déjeuner 100% inoubliable
Gilles Choukroun, chef de file de la jeune cuisine française, déploie tous ses talents pour vous offrir une cuisine créative de qualité.
Possibilité de privatiser à partir de 40 pers.
À partir de 49 €/pers.

Tous les jours de 7h à 11h, notre restaurant vous accueille pour un petit-déjeuner d'affaires aussi délicieux que discret.

Pour que vos événements, cocktails, soirées... riment avec qualité, n'hésitez pas à nous contacter (cocktails jusqu'à 120 pers).

Contact : Emmanuelle LAPORTE
01 42 61 86 20 - seminaire@edouard7hotel.com
Restaurant Angl'Opéra & Hôtel Edouard VII
39, Avenue de l'Opéra - 75002 Paris
M^o : Opéra - Parking - Place du marché St Honoré