

# Château de la Pioline IL FAUT UN PALAIS DES CONGRÈS, UN VRAI !

**Gérant du Château de La Pioline, Nicolas Desanti est très impliqué dans la vie économique et les réseaux principalement liés au tourisme. Pour lui, le marché du tourisme d'affaires est un marché à valeur ajoutée très porteur. En revanche, il note un manque d'attractivité dû à un déficit de structures dédiées. Rencontre.**

*Nouvelles Publications. : Comment percevez-vous le tourisme d'affaires en Pays d'Aix ?*

**Nicolas Desanti :** Aix-en-Provence jouit d'une belle notoriété. Et avec l'Office du tourisme, qui vient de connaître des départs en retraite et l'arrivée d'une équipe nouvelle, je fonde les plus grands espoirs de voir émerger une stratégie affirmée sur ce marché.

*N.P. : A quoi pensez-vous notamment ?*

**N.D. :** A la construction d'un (vrai) palais des congrès en centre ville. J'ai déjà proposé un projet avec une jauge de 2000 places à Maryse Joissains-Masini, maire d'Aix-en-Provence et présidente de la communauté du Pays d'Aix (CPA). C'est LA solution pour générer du volume et être attractif. Il nous faut un palais des congrès à part entière et une zone de vie avec espaces permettant de recevoir de grands événements internationaux. Je verrais bien un toit terrasse de 2500 à 3000 m<sup>2</sup>, une galerie marchande, un hôtel deux ou trois étoiles, des restaurants, un cinéma... bref, un outil générant des flux capables de donner du travail à toute une chaîne d'acteurs économiques, comme cela fonctionne avec le MUCEM. Nos voisins trop souvent décriés sont au 22<sup>e</sup> siècle, alors que nous sommes encore au 19<sup>e</sup>. Ce n'est pas le coup de gueule d'un petit épicier, mais le fruit d'une réflexion d'un professionnel du tourisme.

*N.P. : Pourtant, Aix-en-Provence attire de nombreux touristes...*

**N.D. :** Oui. Mais les clients ne viennent plus à nous, c'est nous qui allons les chercher. Il est temps de comprendre qu'une destination comme Aix-en-Provence ne peut plus se satisfaire de travailler cinq mois par an avec un tourisme de loisirs ludique et festif et/ou culturel. Il est impératif que nos élus locaux et régionaux visent une fréquentation douze mois par an. Pour cela, il faut être attractif sur les marchés du Mice (meeting, incentive, congrès, événement, ndlr). Sans cette prise de conscience, la destination Aix-en-Provence sera condamnée à rester une station balnéaire touristique estivale et saisonnière, alors qu'elle mérite un cœur pour battre son pouls à cadence régulière tout au long de l'année. Les professionnels du tourisme peuvent aller chercher du finan-



Nicolas Desanti

Photos MDebette ©

cement, motiver des partenaires, mais il faut que les instances politiques et touristiques soient motivées par ce projet.

*N.P. : En somme, un équipement nécessaire au tourisme d'affaires ?*

**N.D. :** Le tourisme est une industrie. Nous avons besoin d'un espace pour nous réunir avec nos clients, nous former, présenter nos produits et nos nouveautés. L'activité inhérente aux besoins de l'entreprise n'est pas en panne. En période de crise, les entreprises se réunissent plus, que ce soit pour leurs conseils d'administration ou pour des séminaires et c'est ce qui permet à des entreprises comme les nôtres de fonctionner alors que le tourisme de loisirs est à la baisse. Le tourisme d'affaires est donc porteur. Un client qui organise une manifestation amène 30 à 40 personnes d'un coup. Et on sait que le business Mice incite les gens à revenir ensuite en tourisme individuel. A Aix-en-Provence, nous avons un beau pôle culturel. Avec un palais des congrès, nous ferons du mal autour de nous.

*N.P. : Que représente le tourisme d'affaires dans l'activité de votre établissement ?*

**N.D. :** Au Château de La Pioline, le Mice représente 60% du chiffre d'affaires cumulé à l'année. Ce sont principalement des entreprises locales, régionales et nationales. L'international représente 10%, le premier marché étranger étant la Grande-Bretagne. Le Sud continue à attirer, le temps y est clément et nous jouissons encore d'une image qualitative de professionnels de l'accueil. Mais il nous faut du volume car nous souffrons d'une consanguinité économique en ciblant tous les mêmes entreprises. Pour séduire, il faut être séduisant. C'est en effet la séduction qui, aujourd'hui, fait qu'une entreprise décide d'organiser un symposium en Pays d'Aix plutôt qu'à Toulouse, Montpellier ou Annecy ? Il faut que nous soyons ambitieux dans notre stratégie pour nous positionner sur les marchés d'aujourd'hui.

## Zoom sur le Château de La Pioline

**Situé au cœur de la zone commerciale de La Pioline, le Château de la Pioline (4 étoiles), datant du 16<sup>e</sup> siècle, accueille réunions d'affaires, séminaires, conférences, lancements de produits et cocktails. L'établissement surprend par le contraste existant entre l'animation de la zone et le calme et la sérénité de son parc. Il propose six salles de séminaires d'une capacité de 10 à 400 personnes et équipées wifi, ainsi que - et ce n'est pas négligeable - d'un immense parking de 250 places. Le tout sur une surface de 5800 m<sup>2</sup> au cœur d'un parc de 4 hectares.**

Martine Debette