



## COMPTE-RENDU D'OPERATION

### DESCRIPTION DE LA MANIFESTATION

NOM	: IBTM BARCELONE
LIEU	: FIRA MONTJUIC - BARCELONE
TYPE	: SALON SPECIALISE TOURISME D'AFFAIRES
DATES	: 26/29 NOVEMBRE 2018
CIBLES	: Décisionnaires d'entreprises, Associations nationales & internationales et Agences.
ZONE(S) GEOGRAPHIQUES CONCERNEES	: INTERNATIONAL

### DESCRIPTION DE L'ESPACE

**SURFACE** : UN STAND DE 20 M<sup>2</sup> SITUE SUR L'ALLEE CENTRALE

**PARTENAIRES** : Le Convention Bureau a représenté la destination avec à ses côtés des professionnels garantissant la diversité et la qualité de l'offre insulaire :

les DMCs : **Corsica Events, Corse Incentive et Linea Events, et Hôtel Radisson Blu Resort.**

#### **FREQUENTATION :**

Hosted Buyers: 2,786  
 Visitor Buyers: 451  
 Visitors: 4,473  
 Press: 177  
 Exhibitors: 5,664

### EVALUATION :

Principal événement mondial pour le secteur des réunions & incentives, l'IBTM World rassemble les décideurs et organisateurs d'événements (agences, entreprises, associations). Les Hosted Buyers sont sélectionnés sur des critères tels que le nombre d'événements organisés à l'international, leur budget annuel et degré de décision. Un système de relation online permet d'établir des RDV & relations avec les personnes décisionnaires susceptibles d'améliorer les résultats de leur entreprise par le biais d'organisation d'événements. Réunissant plus de 3000 destinations et fournisseurs prêts à rencontrer et à mettre en réseau plus de 13 500 professionnels de l'industrie, provenant de plus de 103 pays du monde la manifestation reste comme chaque année un bon baromètre des tendances du secteur.

L'occasion pour la Corse et ses partenaires de s'inscrire dans ce temps fort du secteur Affaires, favorisant ainsi les rencontres de clients potentiels susceptibles de choisir notre île pour leurs prochains événements.



Présente sur 20 m<sup>2</sup> idéalement situé lors de cette édition sur l'allée centrale, le stand de la Corse a connu une très bonne fréquentation avec un planning de rendez-vous complet pour le Convention Bureau permettant la rencontre de prospects, majoritairement internationaux, désireux de s'informer sur le potentiel de l'île en matière d'organisation de réunions d'affaires ou de séjours incentives.

Associations, fédérations, monde de l'entreprise ou agences viennent s'informer sur la faisabilité d'organisations de rencontres professionnelles et recherchent des informations sur l'offre hôtelière et la capacité des villes corses à accueillir ce type d'évènement. Pour la plupart, les agences internationales expriment leur besoin de faire appel à un DMC pour proposer, gérer et coordonner sur place l'évènement, garantissant la bonne réalisation de ces opérations souvent très pointue en matière d'attente et d'exigence.

Les acheteurs ont toujours ce même souci d'exigence, face à une clientèle internationale ayant pour déjà beaucoup fréquenté la côte d'azur et/ou Paris, ils souhaitent pouvoir proposer une destination « nouvelle », la Corse s'inscrit parfaitement dans cette requête et les nombreuses possibilités offertes y ont été détaillées lors de RDV face to face. Se fait ressentir le besoin toujours important des entreprises et associations de se réunir dans des endroits en perpétuel renouvellement.

L'occasion également d'informer sur les dessertes aériennes, le hub de Nice représentant pour la clientèle internationale l'avantage de temps de transport terrestre réduits pour rejoindre l'aéroport national desservant la Corse contrairement à Roissy via Orly et L'ouverture des vols en saison vers la Corse au départ de Roissy favorisant l'accessibilité de la destination et optimisant le temps de transport à partir des marchés étrangers. Avec sur certains marchés l'opportunité de poursuivre le développement des courts séjours (Bruxelles et Londres/ Air Corsica) paramètres essentiels sur le segment Affaires, l'accessibilité directe favorisant fortement le choix d'une destination.

Afin de promouvoir l'ensemble des réceptifs insulaires, un panneau identifiant la destination et les 6 DMCs affiliés au Cluster MICE de la Région Corse a été réalisé et intégré sur le stand. Pour favoriser les échanges, des dégustations de produits régionaux ont été proposées tous les jours sur le stand de la Corse, cocktail et Networking ont été proposés le 28/11 sur le stand « Eventos » Magazine, revue de référence du secteur Mice en Espagne, une présentation de la destination aux hosted buyers a été faite sur le stand d'Atout France le 29/11.

En amont, une Communication mailing via le site intranet de la manifestations a été réalisée ainsi qu'une page rédactionnelle sur Magazine « Eventos plus » mettant en avant les atouts de la destination avec exemples d'activités ou d'expériences que les clientèles MICE peuvent vivre en groupe, et exemples d'évènements significatifs réalisés sur la destination.

Une première cette année, traduisant la volonté de l'ATC de poursuivre ses efforts sur le développement de cette filière, une couverture médiatique de la manifestation avec la présence de journalistes du quotidien « Corse matin » et du quotidien en ligne insulaire « Corse Net infos » a été réalisée. La presse locale s'est déplacée sur cette manifestation réalisant des interviews concernant le positionnement de la Destination sur le segment Affaires, ainsi que des reportages sur la Corse secteur MICE, relayant l'information aux lecteurs et professionnels insulaires.

123 contacts ont été scannés sur le stand de la Corse, fichier Excel disponible sur demande.