

RELEVÉ DE DÉCISIONS  
4ème Rencontre CLUSTER AFFAIRES  
Mercredi 10 janvier 2018

**ÉTAIENT PRÉSENTS :**

**ATC :** Daniel Charavin, Marie-Ange Battistelli

**Palais des Congrès d'Ajaccio :**  
Chantal Cuttoli, Directrice

**Transport aérien :**

Air France : Simon Fazi, représentant le Directeur Régional Didier Arnaud.

**DMC :**

Corsica Exclusive : Fanny Carré, chef de projet

Corsica Events : Anne-Catherine Mariani, responsable MICE

Event Com : Jean-Marc Hubert, directeur associé

Cors'Alpha Touring : Istria Dominique, Directeur et Nathalie Bar, Responsable Event

Linea Event : Laurent Lorenzini, Directeur et Gwendaline Gault, attachée commerciale,

**Hôtels :**

Radisson : Alain Durin, Directeur

Sofitel : Florence Seta, Séminaires & banquets

Prim&a hôtels & résidences : Erick Berlin, directeur opérationnel

**OT :**

Office Municipal de Tourisme d'Ajaccio : Mme Cau, Directrice et Mme Ferri-Pisani, chargée de mission

**Absents et excusés :** Domaine de Murtoli et DMC Corse Incentive

**ORDRE DU JOUR**

- Cluster et règlement
- Actions à mener sur le secteur Affaires en 2018
- Débriefing participation de la Corse au Salon IBTM World/Barcelone 2017.
- Echanges et Observations

**RELEVÉ DE DÉCISIONS :**

S'est tenue dans les locaux de l'ATC la 4ème Rencontre des membres du Cluster du Tourisme d'Affaires. Avec pour objectif d'y animer une réflexion concertée sur les actions à mettre en place pour renforcer l'attractivité et définir une direction afin de mieux promouvoir ensemble la destination Corse sur le secteur MICE.

Les différentes propositions retenues sont les suivantes :

- ✓ Composition du Cluster Affaires : Un règlement sera présenté prochainement et fera état de 4 collèges différents, à savoir :
  - **Collège 1** : Institutionnels, transporteurs, Palais des Congrès, Bureau des Congrès, Office de Tourisme,
  - **Collège 2** : DMC
  - **Collège 3** : Etablissements dédiés aux séminaires résidentiels
  - **Collège 4** : Offres atypiques sur le segment MICE, pouvant booster le secteur

La question de la structuration du cluster est abordée. Il est rappelé qu'il n'est pas nécessaire d'envisager une entité juridique particulière (le cluster Atout France n'en possède pas). Il peut, par contre, être envisagé le cas échéant un bureau restreint, émanation du cluster, autour du Convention Bureau de l'Agence. La question d'éventuelles cotisations est également évoquée. Ces éléments devront attendre l'installation des instances délibérantes et consultatives statutaires de l'Agence qui auront à en décider.

- ✓ Il est rappelé le souhait d'installer à long terme l'image d'une destination de Tourisme Responsable sur le segment Affaires afin de marquer clairement notre différence par un positionnement d'île verte de Méditerranée, disposant d'un atout rare de destination très préservée. La Corse peut ainsi, trouver là une justification de valeur ajoutée (*et par extension des prix quelques fois plus élevés que nos concurrents compte tenu de la structure de notre offre et de son accessibilité*) d'espaces protégés avec une biodiversité exceptionnelle.

Les partenaires s'expriment sur le sujet et font part de leurs différentes expériences, soulignant les difficultés rencontrées à leur niveau notamment en matière de recyclage des déchets sur le territoire. Leur crainte est de ne pas pouvoir toujours assurer la promesse et donc, de ne pas parvenir à mobiliser par ce biais les grandes entreprises déjà fortement engagées dans ce type de démarche éco-touristique. Il est convenu que cette thématique continuera à être abordée lors des prochaines rencontres et que la destination devra s'appuyer et développer ce nouveau positionnement.

La Direction Générale de l'ATC propose que soit jointe au prochain règlement intérieur du Cluster une charte de bonnes pratiques sur le Tourisme d'Affaires réalisée suite à une consultation des différents membres, qui pourra s'adosser aux réponses/brief et cotations mais surtout dès lors que ce sera relayé sur les médias spécialisés, contribuera à ce nouveau positionnement.

- ✓ Différentes prestations afin d'assurer un benchmark du secteur seront assurées à savoir :  
Les membres du cluster valident la proposition de mise à disposition d'un espace personnel sur le site pro de l'ATC avec login et mot de passe, spécifique aux membres du Cluster afin d'avoir accès à une base d'informations dédiées à la veille Tourisme d'affaires, compte rendu de Cluster, compte rendu d'opérations, contacts suite opérations, l'agenda, articles concernant la Corse Destination Affaires dans la rubrique concernant « La Presse Pro en parle ».

- ✓ Les outils de communication : Un kit de Com, sur clé USB a été transmis reprenant les visuels de communication de l'ATC et le logo « Business Destination » validé par les membres du Cluster lors des séances précédentes.

A la demande des partenaires, deux fichiers permettant d'insérer le visuel de leur choix sur le gabarit des visuels /Visit-Corsica.com seront fournis afin d'impacter la communication sur les réseaux sociaux. Il sera également possible pour les professionnels de faire parvenir leurs visuels ou vidéos aux services de l'ATC qui se chargeront de cette mise au format.

- 1/ « Business destination », gabarit Affaires
- 2/ « La Corse vous y êtes déjà », gabarit générique

Les membres souhaitent également pouvoir disposer d'un lien vidéo reprenant un court film, suscitant l'intérêt de la destination sur le segment Affaires pouvant être également diffusé sur les

réseaux sociaux. A ce titre, il sera demandé à l'ensemble des partenaires de fournir des images mettant en scène un séjour incentive, L'ATC possédant déjà plusieurs vidéos tournées au Palais des Congrès lors des événements de 2017.

Le Site internet verra également sa homepage rafraichie et une revisite de l'architecture du site est préconisée, le flux d'information étant important mais jugé trop complexe au nombre de clic avant l'orientation désirée.

✓ Ciblage de la Diaspora et du monde de l'entrepreneuriat, vecteur de promotion de la destination / effet levier de Business MICE.

A ce titre, est proposée la participation du Cluster Affaires à une opération de promotion de la Corse au théâtre des Folies Bergères à Paris le 31 Mars 2018.

Gérée par un opérateur privé et nommée « 1er Salon international professionnel de la Corse à Paris » cette manifestation cible 4 grands pôles : Economie-innovation, Gastronomie- artisanat, Tourisme, culture et sera ponctuée par un concert de Canta u Populu Corsu.

L'objectif des organisateurs consiste à présenter les savoir-faire entrepreneuriaux de la Corse : artisanat, PME, start-up, la qualité des produits régionaux, la richesse de l'offre culturelle et la diversité de l'offre touristique ; cet événement, ciblant les leaders d'opinion, les entrepreneurs d'origine corse sur Paris, blogueurs, CE, les associations, les professionnels du tourisme, les amicales corses de Paris et Ile de France, pourrait être l'occasion pour le secteur Affaires de toucher le monde de l'entrepreneuriat.

L'opération en elle-même, orientée BtoB, est jugée intéressante, le jour retenu un samedi par contre, soulève la question quant à la capacité de mobilisation des professionnels. Il est convenu que les membres du Cluster se rapprocheront de leurs propres réseaux lors de cette journée consacrée à la Corse. Un retour de l'ensemble des participants sera fait avant la fin janvier afin de pouvoir décider et organiser au mieux notre éventuelle présence sur cette manifestation.

✓ Le Plan d'actions 2018

Ont été proposés deux façons de participation aux manifestations.

- Une première proposition avec un état des workshops et salons en France et sur les marchés émetteurs de proximités sur lesquels des lignes directes sont proposées (GB et Belgique) où il serait intéressant de se positionner ; l'ATC y sera présente avec la possibilité pour les professionnels de venir faire du démarchage commercial et une deuxième proposition, recensant les différents workshops porteurs pour la filière, donnés à titre d'information aux membres du Cluster, qui pourraient, s'ils le désiraient se rendre seuls sur ces opérations.
- Une discussion est engagée sur les modalités de participation aux manifestations gérées par L'ATC. Force est de constater le nombre croissant d'opérateurs souhaitant se rendre aux cotés de l'agence sur les opérations, notamment l'augmentation de DMC au nombre de 6 actuellement. Les demandes sur chaque manifestation font état de 8 à 10 partenaires (DMC et hôtels) permettant difficilement à l'institution de répondre favorablement à tous et d'obtenir au vu des budgets de plus en plus restreints, un espace fonctionnel. Se pose également le problème de la contre productivité lorsque, sur de petits workshops réunissant une cinquantaine de prospects, la destination affiche une représentativité avec 3 à 4 DMC, voire plus en 2018, puisque 2 nouveaux DMC sont venus rejoindre le Cluster. Il est proposé de revoir la manière de représenter le secteur sur ces manifestations, qui pourrait également se réaliser en fractionnant les partenaires sur les opérations, et faire un turn over. Un tour de table est effectué afin de recenser le feedback de chacun des membres sur leur activité au cours de l'année 2017 et leur positionnement sur la question.

Afin de mutualiser les moyens financiers & humains et avoir un impact plus fort sur des marchés de plus en plus concurrentiels, il est décidé que le Convention Bureau représenterait sur les grands

carrefours internationaux l'ensemble des partenaires, y compris sur des workshops de plus petite envergure, ce qui permettra dans un premier temps de participer à un plus grand nombre d'opérations. Le Convention Bureau recueillera ainsi auprès des professionnels insulaires les informations pertinentes concernant les programmes incentives proposés afin de réaliser les supports nécessaires et répondre à l'adéquation de l'offre et de la demande. L'ensemble des contacts sera ensuite transmis aux DMC membres du Cluster.

Les opérations spécifiques à la Destination Corse seront ouvertes à l'ensemble des professionnels du secteur, sont prévues deux manifestations de ce type à Paris et Bruxelles.

Débriefing participation de la Corse au Salon IBTM World/Barcelone 2017 :

Présente sur 20 m<sup>2</sup> avec six partenaires au sein de la zone France/Europe, la destination Corse a connu une meilleure fréquentation que l'année précédente avec un retour de plus de 100 contacts ayant sollicité des RDV avec la Corse. Hors quota partenaire de l'ATC sur cette édition, le DMC Cors'Alpha Touring explique sa propre démarche commerciale, les deux personnes responsables du réceptif se sont rendues de leur propre initiative sur Barcelone à la rencontre des prospects durant deux jours. Démarchage jugé fructueux par les intéressés, qui a permis de rencontrer bon nombre de contacts et de s'informer sur les tendances du marché.

Sur ce même schéma de fonctionnement, l'ensemble des DMC pourront s'ils le désirent, se rendre en visiteurs sur l'ensemble des grands carrefours internationaux. Si le Convention Bureau participe à la manifestation, il pourra sur leur demande, proposer un espace d'accueil BtoB sur une journée.

- Est également abordée la conquête de nouveaux marchés. La compagnie aérienne Air Corsica organise une RP le 31 janvier en partenariat avec Atout France et l'ATC, avec pour objectif de valoriser l'ouverture des lignes directes à partir du 3 Mai 2018, entre le Royaume Uni (Londres Stansted) et la Corse et de faire découvrir l'attractivité de la destination aux professionnels du marché :

Ajaccio – Londres Stansted : vols du 03/05/18 au 04/11/18

Bastia – Londres Stansted : vols du 03/05/18 au 04/11/18

Figari – Londres Stansted : vols du 02/06/18 au 20/10/18

Soit 64 000 sièges offerts entre le 3 mai et le 4 novembre 2018,

Le Convention Bureau a transmis les contacts des DMC locaux à la compagnie aérienne, certains d'entre eux ont déjà été sollicités pour participer à ces rencontres avec les prescripteurs britanniques.

L'ATC sera présente à Londres et rencontrera les responsables d'Atout France afin d'échanger sur l'attractivité de la destination pour la cible Mice et envisager les actions à prévoir sur ce marché. Il est proposé dans un premier temps, la mise en place d'un éducteur spécialisé intégrant des médias Mice UK afin de prendre la dimension de notre destination qui devrait bénéficier de l'attrait « nouvelle destination Mice ». Ces résultats feront l'objet d'une discussion lors d'une prochaine rencontre du Cluster.

- ✓ Une journée rencontre du Tourisme d'Affaires sera programmée au cours du premier semestre. Elle permettra d'asseoir régionalement le Cluster, de mettre en lumière son importance pour notre île et, avec l'intervention d'un expert, d'améliorer la connaissance du secteur : les tendances, évolution de la demande, comportements d'achat des commanditaires & type de commercialisation adaptée.