

## COMPTE-RENDU D'OPERATION

### DESCRIPTION DE LA MANIFESTATION

NOM	: SALON IMEX
LIEU	: FRANCFORT
TYPE	: SALON PROFESSIONNEL – SPECIALISE TOURISME D'AFFAIRE
DATES	: 22/24 AVRIL 2008
CIBLES	: PROFESSIONNELS DU TOURISME D'AFFAIRES
OBJECTIFS	: POSITIONNER LA CORSE EN TANT QUE DESTINATION AFFAIRES, METTRE EN RELATION NOS PARTENAIRES AVEC LES PROSPECTS INTERNATIONAUX.

### DESCRIPTION DE L'ESPACE CORSE

SURFACE : 1 TABLE, AINSI QU'UN DEMI MODULE PARTAGE.

PARTENAIRES : PRU'MOVE ET CORSE ESCAPADES

### EVALUATION

EVOLUTION DE LA FREQUENTATION : 8500 VISITEURS (CONTRE 7600 VISITEURS EN 2007), DONT 3600 HOSTED BUYERS PROVENANT DE 57 PAYS ET 4900 TRADE VISITEURS.(IL FAUT NOTER EGALEMENT QUE 270 ORGANISATEURS DE CONGRES AU SEIN DES ASSOCIATIONS ONT PRIS PART A L'IMEX CETTE ANNEE.

COMMENTAIRES : LE SALON IMEX S'EST DEROULE DU 22 AU 24 AVRIL AU PARC DES EXPOSITIONS DE FRANCFORT (MESSEHALLE FRANKFURT). IL S'AGIT DE LA PREMIERE PARTICIPATION DE L'ATC A CE SALON « AFFAIRES » L'UN DES PLUS IMPORTANT SUR LE PLAN INTERNATIONAL AVEC L'EIBTM DE BARCELONE, NOUS PERMETTANT DE RENCONTRER UNE CLIENTELE ESSENTIELLEMENT NORD EUROPEENNE. DES RENDEZ-VOUS PRE-PROGRAMMES ONT FAVORISE LES ECHANGES SUR 3 JOURS , NOUS METTANT EN CONTACT AVEC LA DEMANDE EMANANT POUR LA PLUPART D'HOSTED BUYERS, RESPONSABLES DE L'ORGANISATION DE CONFERENCES, D'INCENTIVES, DES NEGOCIATIONS POUR L'ACHAT DE CONTINGENT DANS LES HOTELS DESTINES A UNE CLIENTELE « AFFAIRES », OU D'AGENCES EVENEMENTIELLES SE RENSEIGNANT SUR LES VOYAGES DE RECOMPENSES ET DE LANCEMENT DE PRODUIT.

L'OBJECTIF ETAIT DE PRESENTER L'OFFRE CORSE ET SA DIVERSITE EN MATIERE D'ACTIVITES ET D'HERBERGEMENTS AINSI QUE D'AIGUILLER LES DEMANDES SUR LES MOYENS DE TRANSPORT VIA CERTAINS TOURS OPERATEURS ET TRANSPORTEURS DESSERVANT PAR LE BIAIS DE CORRESPONDANCES, OU RAREMENT EN DIRECT LA DESTINATION. UNE FOIS DE PLUS LORS DE CETTE MANIFESTATION, LE POINT FAIBLE LIMITANT LE DEVELOPPEMENT DES CES SEJOURS AFFAIRES RESTE LE MANQUE DE LIGNES DIRECTES VERS LA CORSE ET LES DIFFICULTES RENCONTREES POUR AVOIR DE LA DISPONIBILITE « GROUPE » SUR LES LIGNES FRANCAISES.

DE NOMBREUSES DEMANDES EMANANT DES HOSTED BUYERS OU DES TRADE VISITEURS, CONNAISSANT DEJA LA DESTINATION ET DESIREUX D'OBTENIR DES INFORMATIONS DETAILLEES LEUR PERMETTANT DE PROPOSER A LEUR CLIENTS UN PROJET FINALISE ET BUDGETISE. POUR LA PLUPART CES AGENCES EXPRIMENT LEUR BESOIN DE FAIRE APPEL A UN DMC POUR GERER ET COORDONNER SUR PLACE L'EVENEMENT, GARANTISSANT LA BONNE REALISATION DE CES OPERATIONS, SOUVENT TRES POINTUE EN MATIERE D'EXIGENCE ET D'ATTENTE. D'UNE MANIERE GENERALE DES IDEES DE PROGRAMMES DETAILLES SUR UNE MICRO REGION ONT ETE DEMANDEES AUX PROFESSIONNELS PRESENTS AUX COTES DE L'ATC, LA PARTIE INCENTIVE, OU VOYAGE DE STIMULATION DE CADRES DE SOCIETES REPRESENTANT LA PLUS FORTE DEMANDE, SUIVIE DE TRES PRES PAR L'ORGANISATION DE SEMINAIRES DANS DES HOTELS HAUT DE GAMME METTANT A DISPOSITION DES SALLES DE REUNION.

LES RENDEZ-VOUS ORGANISES ONT TOUS BIEN FONCTIONNES ET LES ACHETEURS POTENTIELS RENCONTRES ONT POUR LA PLUPART DES PROJETS D'ORGANISATION DE SEJOUR « AFFAIRES » EN CORSE, CONNAISSANT POUR CERTAINS LES CARENCES EN MATIERE DE CAPACITE HOTELIERE, LES DEMANDES S'ORIENTENT DE MANIERE GENERALE SUR DES GROUPES DE 20 A 50 PAX.

AU VU DE L'INTERET ET DES CONTACTS PRIS SUR LE STAND IL SEMBLE QUE CETTE PREMIERE PARTICIPATION ENCOURAGE L'ATC A POURSUIVRE SES EFFORTS DE METTRE EN AVANT LES ARGUMENTS DE L'ILE SUR CE SEGMENT.

NB : l'ensemble des contacts pris par l'ATC sur cette opération est à la disposition des professionnels dans le document ci-joint

