L'INFORMATEUR Corse nouvelle

1€

www.corse-information.info

Hebdomadaire régional habilité à publier les annonces judiciaires et légales

Journal du 15 au 21 mars 2013 - N° 6456 - 62ème année



© Armand Luciani - www.photographe-corse.com

ZOOM "ENTREPRISES"

CORSE INCENTIVE

OFFRE LA CORSE COMME RÉCOMPENSE

À modu nostru

Da Roland Frias

Hè tempu di veranu...

In prima, u veranu, ghjè a stagione di u rinnovu di a natura, voltanu l'ocelli girundani è si discetanu l'animali invernanti. Ghjè dinù a stagione di l'amore, un periudu pienu di vivacità, per tutt'ognunu.
Si sà chì u sole agisce cum'è un antidepressore putente è u so ritornu cuntribuisce dunque à fà ci ritruvà u murale. Purtendu ci l'onde pusitive, una musica ritmata è vivificante.
Ancu quandu si face difficiule a vita. Ci ridà u surisu, u benesse, a gioia in core è in l'ochji, a forza, per avanzà più serenu.
Face prò dopu a friscura di l'invernu è u tempurale. Ma ci vole quantunque à esse attente chì i nuli, u tonu è l'acquate ùn sò mai luntane.
Sapendu chì à u mumentu di l'equinoziu di veranu, u ghjornu è a notte anu una durata para. Dopu, ghjè u ghjornu chì piglia a suprana pian' pianinu sin'à u sulstiziu d'estate, a ghjurnata a più longa di l'annu, induve ssu fattu custì cumencia à cambià. Mentre u veranu, a durata di l'assulanamentu hà massimale. Tandu, in città o in i paesi, ghjè ora d'apre e so finestre, di rispirà l'aria pura, d'ossigenassi appena u spiritu è di passassi la bè à u cantu di l'ocelli. Ghjè dinù l'uccasione d'accuncià i so affari, di risanà a so casa, di risorte certe cose è di mette ne d'accantu. Ghjè valevule dinù per i ricordi, l'innamurichjate, l'amicizie. Per ùn scurdassi di u passatu è fighjulà l'avvene.
Trà i ritrovi è i scontri, u veranu hè prupiziu à e rilazione umane.
D'altronde, nisuna stagione ùn hè più bella ch'è u veranu per i pueti chì danu fiatu à u so estru, quand'ella si spanna a natura, spampillulendu di fiori è di milli culori.
U veranu hè surgente di speranza. Nascenu o rinascenu e brame ancu e più sceme. Si pò rimette in ballu tante cose, cercà à ricunstruisce ciò chì hè cascatu in terra, da u ventu è l'aria, da u focu è l'acqua. Ci hè da chì fà, da chì dassi di rimenu.
Forse ch'elle sbucceranu e vuluntà è ch'elli s'apreranu grandi i chjassi versu l'estate.
Allora, si pò sperà ch'ellu ci sippii menu imbroglii è chì tuttu si schjarischi, cù a ghjunta di i belli ghjorni.
Cum'ella si dice : Tucchemu u legnu !

ENTREPRISES / PAR EVA MATTEI

CORSE INCENTIVE

La Corse comme récompense

Jean-Philippe Banghala et François-Xavier Dianoux-Stefani sont jeunes. À peine 29 et 31 ans. En 5 ans, ils ont fait de l'agence Corse Incentive une entreprise pérenne et une référence en matière de tourisme d'affaires. Installés depuis 2012 rue Miot, à Bastia, ils ne relâchent pas le rythme pour accueillir une clientèle haut de gamme et lui proposer des activités d'exception. A l'image de la destination Corse qu'ils aiment, défendent et promeuvent.



Jean-Philippe Banghala et François-Xavier Dianoux-Stefani, esprit d'équipe et d'initiative

Avancer en terrain connu

L'idée à l'origine de l'entreprise ? *«Créer une agence réceptive en Corse capable d'organiser sur l'île des séminaires, des congrès et des incentives pour les entreprises françaises et européennes»*, rappellent d'emblée les deux responsables de Corse Incentive dont la parfaite connaissance de la Corse et les compétences complémentaires ont permis de ne pas rater la cible sur un marché pourtant concurrentiel. Un marché que se partagent les opérateurs locaux et qui se trouve largement impacté par Internet et des destinations telles que l'Espagne ou le Maroc, sans compter l'internalisation des incentives par les entreprises elles-mêmes. Les deux anciens étudiants de l'Université de Corse formés en droit, en gestion des entreprises et en management du sport, ont eu raison de s'accrocher. Leurs références (Nestlé, Nespresso, Bic et autres laboratoires Abbot comptent parmi leurs clients) parlent aujourd'hui pour eux avec un taux de satisfaction à 95%.
«Nous traitons directement avec les directions ou comités de direction des entreprises, explique François-Xavier Dianoux-Stefani, en l'absence de son binôme parti pour un work shop sur Lyon. Jusqu'à présent, nous avons pu bénéficier d'un flux de demandes important du fait, essentiellement, de notre référencement sur le web et des



Découverte en 4X4 de la Balagne pour un groupe allemand

salons auxquels nous participons avec l'ATC, relations, lobbying, campagnes d'e-mailing et bouche à oreille ayant fait le reste. Pour 2013, notre axe de développement est clairement la mise en place d'une véritable force de vente pour aller chercher le client sur le terrain». Intervenant sur un secteur où la fidélisation reste extrêmement difficile, Jean-Philippe et François-Xavier savent que c'est à eux de convaincre et misent sur les atouts de leur région - à commencer par sa diversité - pour les y aider, tout en faisant valoir l'avantage pris sur des opérateurs extérieurs : «*La Corse reste un territoire qu'il faut connaître*».

Un acteur économique bien implanté en région

Les responsables de Corse Incentive font partie du Convention Bureau de l'ATC, représentatif du secteur « *Affaires* » au sein de l'Agence de Tourisme de la Corse. C'est dans ce cadre que Corse Incentive participe chaque année au x salons Bedouk, à Paris, EIBTM, à Barcelone, et IMEX, à Francfort. Il y a quelques jours, l'agence était présente sur la manifestation de promotion de la destination organisée par l'ATC et intitulée « *La Corse s'invite à Lyon* ».

Voir la Corse en grand

Autour de la destination Corse, une dynamique, de l'ingénierie et un savoir-faire : «*On gère tout de A à Z : les transports, l'accueil, les transferts sur place, l'hébergement, la restauration et les activités événementielles*». Et pour ces dernières, les deux chefs d'entreprise regorgent d'idées, «*l'essentiel étant de proposer à nos invités ce qu'ils ne pourraient s'offrir en tant que particuliers*». Buffets en plein maquis, visites en flottes de quad ou de semi-rigides, concerts dans les églises... C'est dans la combinaison d'activités et de moyens matériels et humains pour les réaliser, que Corse Incentive trouve à se distinguer. «*En début d'année, nous avons mis en place sur Ajaccio une chasse au trésor pour 200 personnes, raconte François-Xavier. Une organisation gigantesque ayant nécessité la création d'un road-book de 7 énigmes sur la région, la location d'une quarantaine de véhicules à convoyer jusque devant l'hôtel, et au final, la privatisation d'un pénitencier éclairé et chauffé abritant un grand coffre. Et cette chasse, qui a occasionné un mois de travail en amont et mobilisé le jour même une dizaine de personnes, devait se jouer en 2h30 de temps!*».

François-Xavier et Jean-Philippe mènent ainsi 25 à 30 opérations

Sous le soleil mais pas tout le temps

A côté du facteur temps, le facteur climat apparaît comme capital dans l'activité de Corse Incentive. Pour autant, s'il a généré des situations difficiles, celles-ci ont toujours été contournées. «*En 5 ans d'activité, nous ne comptons qu'une seule annulation et aucun report de séjour, note François-Xavier. Notre réseau nous permet, en cas d'empêchement, de trouver très rapidement une solution alternative. Sans cette réactivité, pas de réussite possible*».



Privatisation d'un parc aventure au centre de Bavella lors d'une incentive spectaculaire



Débarquement à Ghignu pour une nuit en pagliaghju dans le respect de la charte de l'Agriate à laquelle Corse Incentive adhère

par'an. Depuis un peu plus de deux ans, il sont épaulés par Santa, chef de projet et sœur de François–Xavier. «*C'est elle qui élabore les devis détaillés de l'entreprise, réceptionne les clients et suit chaque séjour, une fois celui-ci validé. Nous ne déléguons pas la production sur le terrain, insiste François-Xavier, car nous avons un vrai devoir de qualité vis-à-vis de notre clientèle haut de gamme*».

Au prix d'une exceptionnelle qualité

La clientèle de Corse Incentive vient à 70% d'Ile de France, et à 30% d'Europe, et notamment de Belgique et d'Allemagne . «*Nous n'avons pas de marché italien*», fait remarquer François-Xavier qui pointe du doigt le manque de liaisons aériennes régulières avec l'Italie, incompatible avec l'organisation, sur le créneau investi, de séjours n'excédant pas quatre jours. «*Les vols et l'hébergement sont la ligne rouge de ce métier*». Et en parlant d'hébergement comme de prestataires associés, pas question de cracher dans la soupe : «*Nous ne sommes que la charnière, le hub. Il y a en Corse de très bons professionnels sur lesquels nous pouvons nous appuyer*».

Présente sur tout le territoire insulaire, Corse Incentive sait jouer la carte de chacun des quatre principaux secteurs qu'elle occupe : «*les secteurs de Calvi et Bonifacio pour leur offre d'hébergement et de restauration de qualité adaptée à des groupes de 30 à 70 personnes axés incentive ; le secteur d'Ajaccio pour ses infrastructures permettant de voir plus large (au-delà de 200 personnes) ; le secteur de Bastia pour son authenticité et sa proximité avec le Cap, formidable terrain de jeu*».

«*Ce que nous défendons, c'est la Corse que nous connaissons, hors stéréotypes, hors folklore, préservée et à préserver.*» Convaincus que l'exceptionnelle qualité de l'île a un prix, les deux Directeurs de Corse Incentive, qui militent aussi pour «un développement maîtrisé de l'hébergement haut de gamme» ont fait leur choix marketing : celui de valoriser la Corse comme un joyau. Et ça marche.

3 offres-clés

Corse Incentive propose trois types de produit : les congrès, axés sur les séances de travail, avec peu d'activité de travail ; les séminaires, qui mixent les deux ; et les Incentive, pures récompenses. «*L'Incentive classique est un séjour de 3 jours et deux nuits avec hébergement en 4 à 5 étoiles, transport et activités, explique François-Xavier qui évalue à 750 euros par personne son coût minimum, «sans limite»*. C'est précisément dans cet espace où elle peut tout s'autoriser ou presque, que Corse Incentive a su se faire sa place. Avec une réelle motivation précisément suscitée par «*les possibilités infinies de la Corse*».

A contre-courant

Corse Incentive, c'est aussi l'illustration de ce que peut la Corse en matière de tourisme et d'activité économique hors-saison. «*Chez nous, l'activité se maintient toute l'année hors juillet et août*», soulignent les responsables de l'entreprise qui par ailleurs se refusent à céder au marasme ambiant. «*Il y a une espèce de morosité générale, mais nous, ce que nous voyons, ce sont des gens qui bossent*». Si l'entreprise a certes enregistré une baisse d'activité en 2012, elle note une reprise en 2013. Sans doute avant tout la preuve qu'elle ne s'est pas reposée sur ses lauriers.

Une autre agence

Jean-Philippe Banghala et François-Xavier Dianoux-Stefani ne sont pas seulement les Directeur et Directeur associés de Corse Incentive. Ils ont également développé, sous le nom de «Pass à Via», une activité d'agence de voyages classique «pour les Corses mais seulement avec des séjours thématiques : concerts internationaux, billets de matchs, etc.».