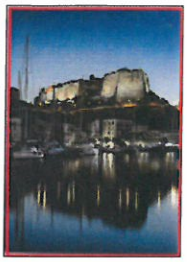
VOYAGES & STRATEGIE
Pays : France
Périodicité : Mensuel



Date : ETE 15
Page de l'article : p.16,17,18,...,22
Journaliste : Jean-Baptiste Héguy

Tous droits réservés à l'éditeur

VOYAGES & STRATEGIE
Pays : France
Périodicité : Mensuel

Date : ETE 15
Page de l'article : p.16,17,18,...,22
Journaliste : Jean-Baptiste Héguy

Corse, terrain de jeu pour le MICE

Avec ses magnifiques paysages de montagnes et ses superbes bords de mer, la Corse a toujours été une destination très prisée par les touristes classiques. Mais depuis quelques années, le tourisme d'affaires se développe sur l'Île de Beauté qui trouve là un bon moyen de sortir d'une saisonnalité trop marquée.

Par Jean-Baptiste Héguy

Combiné montagne/mer, randonnées pédestres, en 4x4 ou en quad, chasse au trésor dans les sites historiques, découverte de la gastronomie et des vins corses dans les bergeries, séjours bien-être et yoga... L'Île de Beauté s'éveille depuis quelques années à l'activité MICE et tourisme d'affaires et dispose pour cela d'atouts de tout premier ordre. « *Même si le tourisme traditionnel reste majoritaire, le créneau du tourisme d'affaires est en train de se développer progressivement d'année en année* », explique Marie-Ange Celli-Battistelli, chargé de mission au Corsica Convention Bureau, dépendant de l'ATC (Agence du tourisme de la Corse). « *Nous avons vraiment développé le secteur à partir de 2009. Les premiers temps, nous avions des difficultés liées au manque d'infrastructures hôtelières de grande taille, mais maintenant avec le Sofitel et le Radisson Blu, ainsi que le Centre de Congrès, nous sommes mieux équipés* », poursuit-elle. Le Sofitel Golfe d'Ajaccio Thalassa Sea and Spa 5* est situé à Porticcio, non loin d'Ajaccio, et dispose d'une capacité de 98 chambres et de trois salles de séminaires d'une surface de 65 m², pouvant accueillir respectivement 40 personnes, soit 120 au total. Le Radisson Blu Resort and Spa, situé à Ajaccio, appartient au groupe Ollandini et dispose quant à lui de 170 chambres avec en plus sept salles de réunions modulables capables d'accueillir 320 personnes, avec notamment quatre salles pouvant être convertibles en une seule grande salle plénière de 250 personnes.

Un tourisme d'affaires qui se développe

Le Palais des Congrès enfin, qui a ouvert ses portes en 2003, est doté de neuf salles de commission d'une capacité allant jusqu'à 200 personnes, d'un auditorium de 434 places, d'un restaurant panoramique de 500 places et d'un grand espace plurifonctionnel de 1 000 m² pouvant accueillir jusqu'à 650 personnes.

« *Le tourisme d'affaires et le MICE représente environ 10 % de l'activité touristique de la Corse. Cela reste encore petit mais chaque année, nous remarquons une progression de ce secteur* », explique Marie-Ange Celli-Battistelli. « *La destination est de plus en plus courue en avant et après-saison. Septembre et octobre vont être de bons mois* », prévoit-elle. À une 1h30 de Paris, la Corse a aussi une bonne carte à jouer grâce à sa proximité avec le continent. Son côté exotique peut aussi peser face à des destinations concurrentes un peu à la peine comme les pays du Maghreb. « *Nous sommes aussi en concurrence avec la Côte d'Azur, donc nous essayons de plus en plus de proposer des prolongations de séance de travail* », précise Marie-Ange Celli-Battistelli. Les combinés Corse-Sardaigne fonctionnent très bien aussi. « *Pour l'instant, 90 % de la clientèle MICE ou tourisme d'affaires est nationale, mais nous travaillons déjà bien avec l'Allemagne, la Belgique, la Suisse et la Scandinavie* », ajoute Marie-Ange Celli-Battistelli. « *Nous sommes en mesure d'accueillir maintenant tous types d'événements, les grandes opérations de 400 à 600 personnes comme les plus petits incentives de 20 à 60 personnes* ». Dernier plus de la destination : le professionnalisme des agences spécialisées, bien représenté par les trois « portraits » qui suivent.

Tous droits réservés à l'éditeur

VOYAGES & STRATEGIE
Pays : France
Périodicité : Mensuel

Date : ETE 15
Page de l'article : p.16,17,18,...,22
Journaliste : Jean-Baptiste Héguy

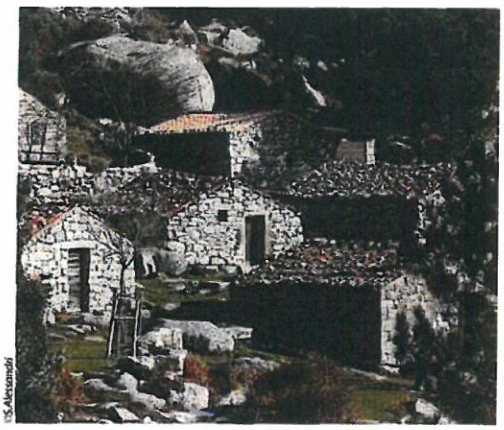
Corsica Events

l'Île de beauté en toutes saisons

L'agence Corsica Events n'est autre que le département événementiel du groupe Ollandini. « *Au départ, nous faisions partie intégrante de Ollandini Voyages et dépendions du service groupes, et en 2004, nous avons été détachés pour devenir Corsica Events* », explique Anne-Catherine Mariani, chef de projet pour Corsica Events. À présent, la petite structure emploie trois personnes à plein temps. « *Nous avons beaucoup de demandes liées aux atouts naturels de la Corse. L'île a 1 000 kilomètres de côtes, donc c'est un atout très important sur lequel on joue en organisant des incentives combinant terre et mer* ». Les incentives ou les team buildings autour du développement durable et du bien-être sont aussi une vraie tendance. « *Nous travaillons ainsi sur un congrès ayant lieu au mois d'octobre où les accompagnants pourront bénéficier de petits déjeuners mêlant dégustation de produits traditionnels et bien être* », explique Anne-Catherine Mariani. « *Nous somme aussi sur un projet de team building pour 80 personnes où nous allons mettre en place des ateliers de transhumance et un concours pour rassembler les brebis dans les bergeries. Nous allons aussi apprendre aux participants à fabriquer des fromages traditionnels corses, organiser une dégustation de charcuteries à l'aveugle et un parcours d'obstacles à franchir par des personnes attachées deux par deux* ».

Des hôtels qui enrichissent les incentives

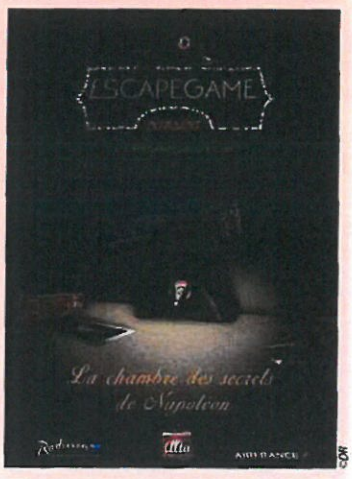
Le fait que le groupe Ollandini soit propriétaire du Radisson Blu Resort and Spa d'Ajaccio, a vraiment changé la manière de travailler pour Corsica Events. « *Nous commençons à avoir des groupes de 80 à 100 personnes et la partie tourisme d'affaires permet de faire venir des gens en Corse sur les « ailes de saison » (septembre et octobre), ce qui est très bon pour le groupe* », explique Anne-Catherine Mariani.


© Alessandri

À noter aussi que le groupe Ollandini, via sa filiale Sud Corse Hotellerie, est aussi propriétaire des hôtels Moby Dick 4* (44 chambres) et Castell'Verde (32 chambres) donnant sur la magnifique baie de Santa Giulia, à quelques minutes de Porto Vecchio et à une demi-heure de l'aéroport de Figari. L'hôtel Moby Dick, qui dispose d'un ponton donnant directement sur la baie, propose en plus de deux salles de réunion, une multitude d'activités relayées par Corsica Events (promenade en mer, randonnée équestre ou pédestre, ateliers gastronomie et cocktails etc...)

SUR LES TRACES DE NAPOLÉON

Avez-vous déjà entendu parler des « escape room » ? Ce nouveau jeu devait un jour ou l'autre arriver dans le secteur du MICE et plus spécifiquement des team buildings. « Il y a seulement une quinzaine d'« escape room » en France et nous en proposons une, en collaboration avec l'hôtel Radisson », explique Anne-Catherine Mariani. Le principe est toujours le même : une équipe de joueurs est enfermée dans une pièce et doit résoudre un certain nombre d'énigmes pour sortir de la pièce sans « dommages ». Corse oblige, l'escape room proposée par Corsica Events se nomme « La Chambre de secrets de Napoléon » et tourne autour de l'histoire de l'ancien empereur des Français. Le jeu est accessible jusqu'à cinq joueurs par chambre et cinq chambres sont disponibles pour le jeu au Radisson. La commercialisation auprès des entreprises débutera en septembre-octobre.



© DR

Tous droits réservés à l'éditeur

VOYAGES & STRATEGIE
Pays : France
Périodicité : Mensuel

Date : ETE 15
Page de l'article : p.16,17,18,...,22
Journaliste : Jean-Baptiste Héguy

Corse Incentive
fait découvrir Bastia et sa région



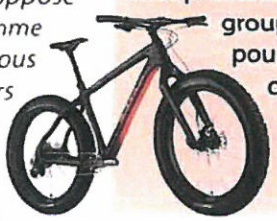
L'agence Corse Incentive, basée à Bastia, est peut être la plus jeune des trois sociétés que nous proposons, mais elle n'en est pas moins très active et très tournée vers le service. « *L'agence a été créée en 2008 par les deux directeurs associés, François-Xavier Dianoux-Stefani et moi-même* », explique Jean-Philippe Banghala. « *À la base, nous ne venons ni l'un ni l'autre du tourisme. Mais nous voulions nous lancer dans le tourisme d'affaires depuis un petit moment en nous positionnant comme une vraie DMC avec un vrai souci de la relation client et un grand professionnalisme* », poursuit-il.

Activités entre terre et mer

Au départ, l'agence peine un peu à se lancer réellement car la Corse est longtemps restée axée sur les groupes classiques TO. Mais en 2011, un chef de projet rejoint les deux associés. En 2013, une quatrième personne est recrutée. « *La Corse jouit du privilège d'avoir une façade littorale magnifique mais aussi de posséder plus de 200 sommets à plus de 2 000 mètres. C'est pourquoi nous proposons beaucoup des combinés mer et montagne* », explique Jean-Philippe Banghala. « *Mais avec la concurrence que nous oppose des destinations proches comme l'Italie, l'Espagne ou Malte, nous nous devons d'être toujours plus créatifs* ». L'agence peut ainsi proposer des activités team building « chasse au trésor » où les participants doivent retrouver des morceaux du logo de leur entreprise dans la nature. À charge pour eux de les ramener à un checkpoint pour que les différents éléments soient rassemblés sur la plage et que le logo ainsi reconstitué soit ensuite pris en photo, du ciel, par un drone. Corse Incentive propose aussi des cours et des compétitions de cuisine par équipe, à la manière de l'émission « Top Chef ». « *Ces ateliers peuvent durer deux ou quatre heures et sont organisés avec des postes de travail complets en collaboration avec des chefs cuisiniers locaux. Le cas échéant, ils peuvent être couplés avec des dégustations œnologiques ou des tests à l'aveugle* », explique Jean-Philippe Banghala.

DES COMBINÉS SPORTIFS

Le petit plus de Corse Incentive tient dans la large palette de produits sportifs que l'agence peut proposer. Elle présente ainsi un combiné « De la terre à la mer », où les participants partent à une altitude de 500 mètres de haut à bord de « fat bikes ». Ces VTT à gros pneus peuvent rouler aussi bien dans l'herbe que sur le sable et une fois arrivés à la plage, les participants peuvent soient faire une autre activité sur place ou opter pour des activités nautiques. Ils peuvent par exemple se lancer dans la construction de petites voiturettes ou dans celle de bateaux à rame. « À l'occasion, nous pouvons aussi proposer des petits produits en complément, avant d'entrer dans les séances de travail », explique Jean-Philippe Banghala. « Un coach sportif peut ainsi prendre en charge un petit groupe de participants pour, par exemple, découvrir la vieille ville de Bastia de la citadelle jusqu'au vieux port ».



Tous droits réservés à l'éditeur

VOYAGES & STRATEGIE
Pays : France
Périodicité : Mensuel

Date : ETE 15
Page de l'article : p.16,17,18,...,22
Journaliste : Jean-Baptiste Héguy

Corse Escapade
au cœur de la nature

L'existence de Corse Escapades remonte à 1999. « *L'ancien propriétaire de l'agence était à l'origine d'un centre équestre* », explique Fanny Carré, de Corse Escapades. « *Alors que ce n'était pas du tout son cœur de métier, il recevait déjà beaucoup de demandes d'organisation d'incentives ou de séminaires. Cela correspondait à une période faste pour le tourisme d'affaires au début des années 2000* ». Petit à petit, les choses se mettent en place mais la crise de 2008 arrive. Il y a deux ans, le fondateur prend sa retraite et l'agence, qui devient Corse Escapades, est rachetée par une société d'autocaristes Alliance Tours, qui veut disposer d'un département tourisme d'affaires. À présent, deux personnes travaillent à plein temps pour l'agence.

Une dynamique positive

« *Je suis arrivé dans le métier en 2008, et depuis cette époque, j'ai pu voir que le tourisme d'affaires ou le MICE en Corse est de plus en plus porteur* », explique Fanny Carré. « *Nous avons maintenant sur l'île de plus en plus de concurrence et tout le monde parvient à en vivre, ce qui prouve bien qu'il y a une dynamique positive dans ce secteur. Il y a quelques années, nous parvenions à transformer environ un dossier sur douze, maintenant nous somme à un sur huit* ».


©Massimo

Du côté des types de demandes, là encore les thématiques autour de l'écotourisme et du développement durable prédominent. « *Depuis cinq ou six ans nous avons des demandes de plus en plus fréquentes, et cela correspond aussi à notre volonté de vendre la Corse essentiellement pour ses exceptionnels sites naturels* », explique Fanny Carré. Corse Escapades propose ainsi des programmes avec des plantations d'oliviers ou combinés nature/mer avec notamment de la plongée sous-marine, du kayak de mer et parallèlement, du 4x4 dans les bergeries, du VTT, de l'escalade... « *À chaque fois que nous organisons ces opérations très tournées vers la nature, nous essayons de trouver un lien avec la culture corse et de passer par des sites intéressants de ce point de vue* », ajoute Fanny Carré. ■

DES OLYMPIADES EN PRÉPARATION

Corse Escapades est en train de monter un produit qui va permettre à des participants de se mesurer dans des « Olympiades » multi-activités en montagne. « Sur un même site de canyoning par exemple, on va pouvoir installer des tyroliennes, des descentes en rappel, des accrobranches... Au final, là où il fallait auparavant faire plusieurs kilomètres pour faire ces activités, nous allons proposer aux participants de tout faire au même endroit », explique Fanny Carré, de Corse Escapades. Toutes les activités seront évidemment organisées et supervisées par des professionnels soigneusement sélectionnés. « Nous organisons aussi sur place des petits challenges autour du vin ou du fromage », précise Fanny Carré. « Une manière de joindre l'effort et le réconfort », sourit-elle. Ce programme est organisé pour un groupe de 68 personnes et peut être éventuellement adapté, en prévoyant, par exemple, le lendemain une journée en mer.


©Tom Boyer

Tous droits réservés à l'éditeur