



COMPTE RENDU D'OPERATION

**Salon Séminaire
Business Events**

Marseille

25 novembre 2025

CULLETTIVITÀ DI CORSICA
COLLECTIVITÉ DE CORSE

Agenzia di u Turismu
et de la Cultura
Agence du Tourisme
de la Corse

01

DESCRIPTION DE LA MANIFESTATION

Nom : SÉMINAIRE BUSINESS EVENTS (SBE) Marseille

Lieu : Palais du Pharo, Marseille

Type : Salon Tourisme d'Affaires, marché France / Région Sud

Date : 25 novembre 2025

Cibles : Agences MICE / Entreprises / Organisateurs d'événements

Zone(s) géographique(s) concernée(s) : Principalement région Sud & marché France ; ouverture à international via les demandes de certaines agences

02

Description de l'espace

Format :

Salon spécialisé tourisme d'affaires/workshop sur la base de 10 rendez-vous préprogrammés. Rendez-vous libres et échanges en continu sur la zone d'exposition. Session de networking durant la pause déjeuner

Partenaires présents :

- Radisson Blu Resort & Spa 4*
- Hôtel Bartaccia 4* – Propriano
- Office de Tourisme de Calvi – Balagne
- DMC Cors'Alpha
- Corsica Convention Bureau

03

Evaluation

Nombre et qualité des contacts :

Ce sont environ 30 contacts qualifiés qui ont été rencontrés au cours de la journée. La majorité provenait d'agences MICE et d'entreprises, et 2 rendez-vous concernaient des associations. Les interlocuteurs représentaient des secteurs variés, incluant les services, le conseil, la communication, la technologie, le luxe et la grande distribution.

Plusieurs leads intéressants ont été identifiés, correspondant à différents types de projets et horizons de planification :

- **Groupe de 90 personnes, Sud de la Corse**
Une agence basée à Lyon a exprimé un intérêt pour l'organisation d'un séjour en Corse, principalement sur le sud de l'île, avec arrivée en avion, pour la période de mai 2026. Ce projet présente un potentiel pour la destination, combinant activités et découverte du territoire.
- **Repérage région de Propriano, Hotel Bartaccia 4***
Un repérage à l'hôtel Bartaccia pourrait voir le jour. Cette démarche s'inscrit dans une perspective de découverte et de qualification de la destination pour des événements futurs.

- **Congrès et réunions, codir**

Plusieurs interlocuteurs ont manifesté un intérêt pour des congrès, des réunions de comité de direction et des conventions d'entreprise, notamment dans le secteur de l'assurance, sans donner de date potentielle.

Ces leads confirment l'intérêt porté à la destination par le marché français, notamment dans le cadre d'évènements comprenant moins de 100 personnes, dans un cadre préservé et naturel, à la recherche d'activités authentiques.

Tendances observées :

Les observations confirment les tendances déjà identifiées lors des autres manifestations. La Corse se distingue par la forte attractivité de ses incentives nature, centrés sur la déconnexion, les activités en plein air et les grands espaces. Les visiteurs recherchent des destinations différenciantes et préservées et manifestent un intérêt croissant pour des programmes combinant activités outdoor et expériences culturelles. La sensibilité aux critères RSE se maintient, le choix de solutions responsables, la réduction des mobilités et la gestion raisonnée des ressources étant désormais des facteurs déterminants dans la sélection des destinations. Parallèlement, les visiteurs souhaitent diversifier leurs portefeuilles de destinations et s'informer sur les évolutions de l'offre corse afin de proposer des expériences innovantes à leurs clients. Quelques demandes concernaient des groupes internationaux ou de grande taille, allant jusqu'à 500 participants, sans briefs précis.

04

Bilan général de l'opération :

La participation au SBE Marseille 2025 a permis de qualifier 30 contacts, dont plusieurs demandes concrète, traduisant un intérêt maintenu pour la destination Corse. Les sollicitations ont principalement concerné l'accessibilité de l'île hors saison, les nouveautés du territoire dans le domaine de l'hôtellerie et de l'événementiel, les solutions durables et engagements RSE, ainsi que les prestations clés en main. Quelques demandes pour de grands groupes de 300 à 500 participants ont été enregistrées, sans que l'échange ne se prolonge. L'ensemble des personnes rencontrées sur le stand de l'ATC ont été redirigées vers les partenaires locaux présents, notamment pour l'organisation de séminaires et d'incentives.

La participation au salon a contribué à la visibilité de la Corse auprès des agences et entreprises du Sud de la France et à confirmer son attractivité pour les formats incentives et séminaires "nature"