



COMPTE RENDU D'OPERATION

Forum Break The Ice
Amsterdam

29 au 31 janvier 2026

01 **Description de la manifestation**

NOM: Forum Break the Ice

Lieu: Amsterdam

Type: Workshop avec activités et networking

Dates: 29 au 31 janvier 2026

Cibles : agences MICE et entreprises

Zone(s) géographique(s) concernée(s) : Benelux/scandic/UK

02 **Description de l'espace**

Surface : 2 tables de RDV standard

Partenaire : Corsica Events

03 **Evaluation**

Evolution de la fréquentation : première participation à cette opération

Nombre et qualité des contacts : 26 contacts qualifiés et variés durant ce workshop.
Une dizaine supplémentaire durant les activités de networking.

04 Bilan général de l'opération :

Le workshop a réuni environ 50 exposants et 63 buyers issus d'agences MICE, en recherche active de nouvelles destinations et de nouveaux espaces pour leurs clients.

La typologie des acheteurs se répartissait comme suit :

80% d'agences MICE

15% corporates

5% associations

L'organisation générale de la manifestation est particulièrement qualitative, tant sur le plan logistique que sur la gestion des rendez-vous via la plateforme dédiée, qui constitue également une vitrine efficace de la destination.

L'objectif principal était d'accroître la notoriété de la destination, de capter de nouveaux prospects et d'évaluer son positionnement concurrentiel auprès d'intermédiaires européens. 26 rendez-vous étaient programmés en amont via la plateforme dédiée, auxquels se sont ajoutés 10 contacts supplémentaires établis lors des séquences de networking.

La participation a permis d'établir de nouveaux contacts puisque 95 % des interlocuteurs rencontrés n'étaient pas connus. Ce point constitue un indicateur particulièrement positif au regard des objectifs de prospection et de consolidation des marchés existants.

Les échanges se répartissent de la manière suivante : environ 50 % relevaient d'une démarche de découverte globale de la destination, 25 % correspondaient à des démarches de veille et de benchmark comparatif, et 25 % présentent un potentiel à moyen terme. Cette répartition témoigne d'un intérêt réel pour la destination mais d'un besoin d'informations.

Les marchés les plus dynamiques identifiés au cours des rendez-vous sont l'Allemagne, la Belgique et l'Autriche

Les projets mentionnés concernent principalement des groupes d'une moyenne de 120 participants, avec une fourchette basse située entre 40 et 60 participants. Ces volumes sont cohérents avec le positionnement de la destination sur des formats congrès, séminaires et événements d'envergure intermédiaire à importante.

À ce stade, une demande concrète a été identifiée pour l'organisation d'un congrès à l'horizon 2028. Par ailleurs, plusieurs perspectives à moyen terme ont émergé, notamment pour le partenaire Corsica Events, ce qui laisse entrevoir des opportunités commerciales structurantes.

Les sollicitations portent fréquemment sur les engagements RSE, les garanties environnementales et les possibilités d'activités expérientielles à forte valeur ajoutée. L'attente d'expériences immersives, différenciantes et dépayssantes constitue un axe fort des demandes exprimées.

Les rendez-vous, organisés par les porteurs de l'événement sur la base des profils renseignés sur la plateforme se sont révélés cohérents avec les attentes et globalement pertinents. Le fait de ne pas sélectionner directement les rendez-vous n'a pas constitué un frein, les mises en relation étant adaptées aux profils et aux marchés ciblés.

La destination est perçue comme « green », préservée et à forte identité naturelle. Son positionnement premium et confidentiel est clairement identifié et apprécié. Elle est régulièrement comparée à la Côte d'Azur et à la Sardaigne, mais bénéficie d'une image plus exclusive et plus authentique.

Le principal frein évoqué concerne l'accessibilité aérienne, sujet récurrent dans l'organisation d'événements internationaux. Toutefois, cet élément n'a pas été perçu comme bloquant mais comme un point nécessitant pédagogie et accompagnement.

L'organisation logistique de l'événement a été jugée très satisfaisante. La gestion en amont, la qualité de la plateforme de rendez-vous et la fluidité des séquences de networking ont contribué à l'efficacité des échanges. La plateforme constitue également une vitrine qualitative pour la destination, avec un accès à l'ensemble des buyers référencés.



Atc.corsica

Site professionnel du tourisme Corse