



COMPTE RENDU D'OPERATION

Eventdays
Marseille

9 et 10 février 2026

01 Description de la manifestation

NOM : Eventdays

Lieu : Stade vélodrome de Marseille

Type: Workshop

Dates: 9 et 10 février 2026

Cibles : Agences MICE

Zone(s) géographique(s) concernée(s) : Sud de la France

02 Description de l'espace

Surface : 1 table de travail par partenaires

Partenaires : Cors'Alpha, le Cercle des Grandes Maisons Corse, Office de Tourisme Sartonais-Valinco-Taravo, Office de Tourisme Porto-Vecchio, Casa Santini X Roc Seven, Office de Tourisme Marana-Golo, Air Corsica

03 Evaluation

Evolution de la fréquentation : moins de buyers que les éditions précédentes mais un portefeuille renouvelé à 80%

Nombre et qualité des contacts : 29 contacts qualifiés

04 Bilan général de l'opération :

La participation aux Events Days de Marseille a rassemblé environ 60 buyers et 45 exposants, majoritairement issus d'agences MICE, ainsi que quelques entreprises en recherche de nouvelles destinations pour leurs séminaires. L'opération s'inscrivait dans une stratégie visant à renforcer la position de la Corse comme destination privilégiée pour l'organisation d'événements MICE, en consolidant sa notoriété auprès des prescripteurs français.

L'événement a permis de générer des rendez-vous ciblés et de mettre en avant les atouts différenciants de la destination, notamment son caractère authentique, son engagement environnemental et la qualité de ses infrastructures pour les groupes de taille moyenne.

Les échanges ont permis de rencontrer un portefeuille de contacts renouvelé à environ 80 %, confirmant la capacité de l'opération à générer de nouveaux prospects et à élargir le réseau commercial. Selon les partenaires présents, 60 % des contacts pourraient se transformer en opportunités de business, signe d'un intérêt réel et d'un potentiel à moyen terme.

La majorité des demandes portait sur des groupes d'environ 60 participants, souvent engagés dans des démarches RSE et en quête d'expériences authentiques et immersives. Les contacts étaient ainsi particulièrement alignés avec le positionnement expérientiel et durable de la Corse.

La plateforme de rendez-vous a été modifiée cette année, permettant un suivi plus approfondi des contacts et une meilleure traçabilité des échanges. Toutefois, de nombreux buyers n'avaient pas renseigné toutes leurs informations, ce qui a rendu la recherche et la préparation des rendez-vous plus longues et moins fluide.

Les principaux freins relevés par les buyers concernent :

L'accessibilité aérienne vers la Corse

Les tarifs sur place, qui peuvent représenter un obstacle pour certaines entreprises ou associations

En revanche, les atouts de la destination ont été largement appréciés, notamment :

L'engagement RSE et le caractère durable de la destination

Les possibilités d'expériences authentiques et immersives

Le cadre naturel et la qualité de l'accueil pour les groupes MICE

Ces éléments renforcent la position de la Corse comme alternative crédible et différenciante face à d'autres destinations méditerranéennes.

Pour cette édition des Events Days, la participation a été jugée positive, tant sur le plan de la qualité des contacts que sur la pertinence des échanges. Le renouvellement important du portefeuille de contacts et l'émergence de nouvelles opportunités concrètes confirment l'intérêt de poursuivre la présence de la destination sur ce type d'événements.

Les retombées commerciales sont prometteuses, notamment pour les groupes moyens et engagés dans des démarches RSE, et l'expérience met en évidence la nécessité de continuer à travailler sur l'accessibilité et la communication tarifaire pour lever les freins identifiés.



Atc.corsica

Site professionnel du tourisme Corse