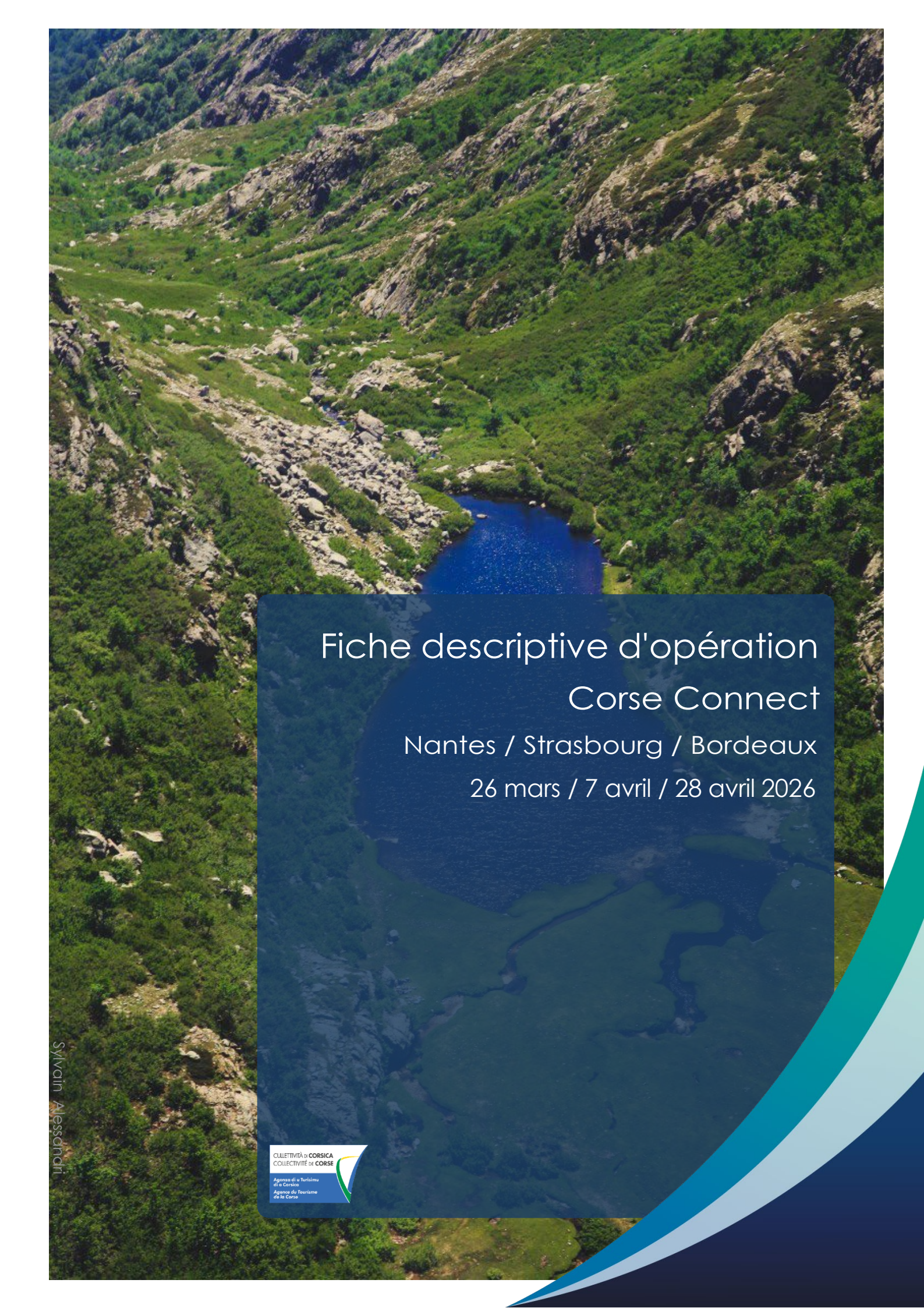




# Fiche descriptive d'opération Corse Connect

Nantes / Strasbourg / Bordeaux

26 mars / 7 avril / 28 avril 2026

## 01 Description de la manifestation

Nom de l'opération : Corse Connect

Lieux et dates :

La manufacture One Point à Nantes le 26 mars 2026

Villa Sturm à Strasbourg à Strasbourg le 7 avril 2026

La Cité des vins à Bordeaux à Bordeaux le 28 avril 2026

Type : Workshop et soirées Networking

Cibles : BtoB, MICE, médias et influenceurs.

Objectifs :

- Renforcer la notoriété qualitative de la destination,
- Informer et sensibiliser les professionnels à l'accessibilité aérienne et maritime entre le continent et la Corse, avec un focus particulier sur les liaisons au départ de Nantes/Strasbourg et Bordeaux.
- Générer des contacts professionnels qualifiés
- Favoriser le développement d'opportunités commerciales,
- Valoriser une Corse responsable, durable et attractive toute l'année
- Échanger sur les besoins et les attentes du secteur BtoB.

## 02 Fréquentation

Nombre d'exposants : 15 à 20

Nombre de visiteurs : 45/55 professionnels attendus

## 03 Descriptif

Afin de renforcer la notoriété de la destination auprès de la cible BtoB et de valoriser les dessertes aériennes entre Nantes, Strasbourg, Bordeaux et la Corse, dans un contexte de concurrence accrue entre destinations, l'ATC souhaite intensifier ses actions de promotion à travers des formats événementiels relationnels, qualitatifs et différenciants.

Ces dispositifs ont vocation à favoriser la mise en relation directe entre, d'une part, les professionnels du tourisme corse (hébergements, transporteurs, DMC, offices de tourisme, agences réceptives, tour-opérateurs, prestataires d'activités) et, d'autre part, les prescripteurs nationaux (agences de voyages, tour-opérateurs, agences MICE, entreprises, médias et influenceurs), afin de générer des opportunités commerciales concrètes.

Format : afterwork professionnel et soirée networking

Horaires : fin de journée / début de soirée - 17h/22h00

Lieu : lieu de caractère favorisant la convivialité et la fluidité des mises en relation

## CONSEIL :

Pour optimiser leur participation au workshop BtoB Corse Connect de Nantes, Strasbourg et Bordeaux, les partenaires doivent définir en amont des objectifs clairs et cibler les profils prioritaires (TO/AGV/MICE, agences, entreprises, médias).

- Préparer un pitch court, structuré et orienté solutions, en mettant en avant leurs capacités, leur réactivité et leur valeur ajoutée. L'argumentaire doit insister sur la saisonnalité étendue et sur une Corse attractive toute l'année. La dimension durable et responsable doit être intégrée de manière concrète et crédible.
- Les supports doivent être synthétiques, professionnels et facilement exploitables (QR code, fiche technique).
- Durant l'afterwork, il est essentiel d'adopter une posture proactive et mobile pour favoriser les échanges qualitatifs. Le discours commercial doit s'adapter à l'écoute active des besoins.
- Les partenaires doivent également valoriser la complémentarité entre acteurs afin de présenter une destination structurée et fiable.
- Une offre ou un message spécifique « Event Corse Connect » peut renforcer l'impact commercial.
- Enfin, un suivi personnalisé dans les 72 heures est indispensable pour transformer les contacts en opportunités réelles.



# Atc.corsica

Site professionnel du tourisme Corse