

Fiche descriptive d'opération

Road Show Francia

Pise & Arezzo

11 et 12 mars 2026

01 Description de la manifestation

Nom de l'Opération : Road Show Francia 2026

Lieux : Pise et Arezzo

Type : Roadshow BtoB itinérant avec workshops et moments de networking

Dates : 11 & 12 mars 2026

Cibles :

- Agences de voyages italiennes
- Tour-opérateurs

Objectifs :

- Renforcer la visibilité de la destination Corse sur le marché italien
- Développer les relations commerciales avec les distributeurs toscans
- Générer des rendez-vous qualifiés (10 à 12 minimum par workshop)
- Positionner la destination comme accessible, diversifiée et compétitive
- Favoriser la programmation ou le renforcement de la production Corse
- Valoriser une Corse responsable, durable et attractive toute l'année

02 Fréquentation

Nombre d'exposants : 15 à 20

Nombre de visiteurs : environ 50 professionnels rencontrés sur l'ensemble de l'opération.

03 Descriptif

Le Roadshow Francia 2026 – Toscane s'inscrit dans une stratégie de consolidation du marché italien, à travers un format itinérant favorisant la proximité territoriale et la relation directe avec les distributeurs.

Le choix de Pise et Arezzo permet de cibler des bassins économiques dynamiques, en dehors des grandes métropoles traditionnelles, avec un potentiel de développement commercial intéressant.

Le dispositif comprend :

- Un workshop en fin de journée à Pise
- Un workshop et un déjeuner professionnel à Arezzo
- Des temps de convivialité (cocktail et dîner) favorisant les échanges informels

Ce format favorise :

- Des échanges qualitatifs et approfondis
- Une meilleure compréhension des attentes du marché italien
- Une mise en relation directe avec des décideurs

L'objectif est clairement commercial : générer des opportunités concrètes de programmation

et renforcer la présence de la Corse dans les catalogues et offres italiennes.

CONSEIL :

Pour optimiser leur participation au Roadshow Francia, les partenaires doivent :

- Préparer un pitch clair, structuré et orienté distribution (conditions, commissions, accessibilité, saisonnalité).
- Adapter le discours au marché italien, en mettant en avant la proximité géographique et culturelle.
- Parler italien lors des rendez-vous, afin de créer un climat de confiance et faciliter la négociation commerciale.
- Mettre en avant des offres packagées, facilement intégrables dans une production TO ou agence.
- Valoriser les accès maritimes et aériens entre l'Italie et la Corse.
- Insister sur les possibilités de séjours hors saison pour soutenir la désaisonnalisation.
- Assurer un suivi personnalisé dans les 72 heures suivant l'événement.



Atc.corsica

Site professionnel du tourisme Corse