



COMPTE RENDU  
D'OPERATION  
Workshop Corse Connect  
Nantes  
26 mars 2026

## 01 Description de la manifestation

NOM : Corse Connect

Lieu : La Manufacture\_One Point à Nantes

Type : Workshop afterwork et soirée Networking

Dates : 26 mars 2026

Cibles : Agences de Voyages, Tours opérateurs, agences Mice, Influenceurs

Zone(s) géographique(s) concernée(s) : **Bassin nantais – Ouest de la France**, incluant la métropole de Nantes et son aire d'influence, avec un rayonnement élargi vers la **Bretagne** et les territoires limitrophes du Grand Ouest.

## 02 Description de l'espace

Surface : Chaque exposant dispose de son propre espace de travail, permettant de présenter ses produits ou services favorisant les échanges avec les visiteurs, créant un environnement propice au networking et à la prise de contacts.

Partenaires : Air Corsica, Aéroport de Rennes, Volotea, La Méridionale, Groupe Ollandini, Corsicatours, Corsica Incoming, Cors'Alpha Touring & Events, Office de Tourisme de Bastia, Office de Tourisme de l'île-Rousse/Balagne, Office de Tourisme Calvi/Balagne, Office de Tourisme Ouest Corsica, Office de Tourisme Marana Golo, Office de Tourisme Sartonais, Valinco, Taravo.

## 03 Evaluation

Evolution de la fréquentation : 1<sup>ère</sup> édition

Nombre et qualité des contacts : 42 contacts

## 04 Bilan général de l'opération :

### Corse Connect – Nantes

L'Agence du Tourisme de la Corse a initié à Nantes l'opération Corse Connect, un événement innovant destiné à renforcer la promotion de la destination sur le marché national et à générer des opportunités concrètes sur les segments BtoB et MICE.

Le choix du bassin nantais repose sur plusieurs atouts : une forte dynamique économique, un écosystème touristique structuré (agences de voyages, tour-opérateurs, agences événementielles et clients corporate) ainsi qu'une accessibilité aérienne renforcée vers la Corse. Cette initiative s'inscrit pleinement dans la stratégie de l'ATC, privilégiant des formats relationnels et qualitatifs pour obtenir des résultats mesurables, tout en contribuant à la désaisonnalisation et à la structuration d'un réseau professionnel durable. La participation de partenaires majeurs du transport, tels qu'Air Corsica, Volotea et La Méridionale, a permis de valoriser l'accessibilité de la destination, tant aérienne que maritime, avec une desserte étendue sur l'ensemble de l'année, en lien avec le développement des lignes Nantes/Corse et Rennes/Corse, ainsi que des connexions maritimes stratégiques.

Cette première édition a enregistré une bonne fréquentation, réunissant de nombreux prospects qualifiés. Le format a favorisé des échanges constructifs entre exposants et participants, générant des leads concrets et ouvrant des perspectives de collaboration. Un suivi a d'ores et déjà été engagé afin de transformer ces opportunités en retombées commerciales.

L'événement a également permis de mettre en avant la richesse et la diversité des territoires corses, garantissant une présentation équilibrée de l'offre touristique. Les tendances observées révèlent un intérêt marqué pour le patrimoine naturel et une nature préservée, traduisant une orientation vers un tourisme plus responsable.

Le format dynamique a permis d'optimiser le temps de rencontre, avec de nombreux rendez-vous individuels et la création de contacts qualifiés, contribuant ainsi à dynamiser la programmation touristique.

Enfin, l'opération a été très bien accueillie par les professionnels nantais, qui ont exprimé leur satisfaction de voir la Corse venir directement à eux. Cette approche proactive a favorisé des échanges riches, facilité la découverte de la diversité des offres touristiques et créé de nouvelles opportunités de collaboration. Elle confirme l'intérêt de poursuivre ce type de rencontres ciblées pour renforcer l'attractivité de la destination et dynamiser sa programmation sur les bassins clés.

### Eductour post-opération

Dans la continuité de Corse Connect, deux eductours – dédiés aux segments MICE et BtoB – réuniront chacun 3 à 4 professionnels par ville, sélectionnés par l'ATC et les exposants en fonction de leur implication lors du workshop, de leur intérêt pour la destination et du potentiel concret de contractualisation à court et moyen terme pour les acteurs insulaires, contribuant également à créer un réseau durable d'ambassadeurs BtoB et MICE de la Corse.

### Soirée et animation

La soirée a débuté avec l'accueil des invités autour d'un verre de bienvenue accompagné de chants corses. Cette introduction conviviale a favorisé les échanges et mis les participants dans de bonnes dispositions dès le début des rencontres professionnelles.

La première partie de l'événement a été consacrée au networking, permettant aux exposants et invités de nouer des contacts et de partager leurs expériences.

Une présentation des atouts de la destination a été réalisée sur écran géant, offrant une vision complète des opportunités touristiques de la Corse. Les partenaires transporteurs ont poursuivi cette séquence en exposant les différentes solutions d'accès à l'île, facilitant ainsi la planification des déplacements pour les visiteurs. La diffusion d'une vidéo sur le tourisme durable a mis en lumière l'engagement concret de la Corse pour un développement responsable, soulignant des atouts structurants de la destination : respect de l'environnement, valorisation du patrimoine local et promotion d'une expérience touristique durable, des éléments qui renforcent son attractivité auprès des visiteurs soucieux de responsabilité et de qualité.

Les échanges se sont poursuivis dans un cadre plus informel autour d'une dégustation de spécialités corses, préparées pour offrir une expérience gustative authentique. Une animation œnologique, animée par une sommelière, a enrichi ce moment en proposant une découverte et une dégustation des vins locaux, combinant culture et plaisir sensoriel. Pour rendre l'expérience plus interactive, un mini-marché a été mis en place avec un système de jetons, incitant les participants à rencontrer un maximum d'exposants et à diversifier leurs acquisitions, allant des guides aux produits gastronomiques et spécialités locales.

Dans une logique de suivi relationnel, des cartes postales ont été mises à disposition des visiteurs, leur permettant de recevoir ultérieurement un message de la part des exposants, prolongeant ainsi le contact établi lors de l'événement.

Un jeu concours a animé la soirée, offrant aux participants la possibilité de remporter des lots attractifs, comprenant des billets d'avion, une traversée maritime et des nuitées en B&B. Un photobooth a été mis en place pour capturer les moments conviviaux de la soirée, offrant aux participants la possibilité d'imprimer leurs photos ou de les recevoir par email, leur permettant de repartir avec un souvenir personnalisé de l'événement.

In fine, cet événement a confirmé le fort engouement pour la destination, suscitant un réel intérêt auprès de l'ensemble des participants. La satisfaction a été unanimement partagée, tant du côté des exposants que des visiteurs, qui ont salué la qualité des échanges et l'organisation de la soirée. L'événement a permis de générer un volume satisfaisant de contacts qualifiés, avec en moyenne 10 à 20 leads par exposant. Les retours soulignent une bonne adéquation entre l'offre et les profils rencontrés, laissant entrevoir un potentiel de transformation commerciale réel à moyen terme. Les retombées immédiates en termes de ventes restent limitées, confirmant le rôle de l'événement comme levier de prospection. Plusieurs participants anticipent la réception de briefs post-événement, traduisant un intérêt concret pour la destination. Le principal enjeu réside désormais dans le suivi et la conversion des contacts générés.



# Atc.corsica

Site professionnel du tourisme Corse