

La Corse vise le marché affaires

Considérée avant tout comme une destination loisirs, la Corse souhaite être plus active sur le marché du voyage d'affaires. Le tourisme d'affaires représente hors saison estivale un peu plus de 10% de toutes les arrivées sur l'île. Avec un fort potentiel de croissance pour l'activité affaires.

Par Luc Citrinot - 20 avril 2018



A l'image d'Ajaccio, la Corse entend s'imposer sur le marché du tourisme d'affaires

« Regardez notre territoire : une île verte, montagneuse, relativement compacte avec une population peu nombreuse, puisqu'elle n'atteint pas les 350 000 habitants. Ce pourrait être une faiblesse. C'est en fait un véritable atout pour le tourisme ». C'est en ces quelques mots que **Daniel Charavin**, Directeur Général de l'**Agence du Tourisme de la Corse (ATC)**, parle de son île.

Et il n'a pas tort. La Corse a une carte à jouer en Méditerranée, particulièrement sur le marché français. L'île accueille quelque **trois millions de touristes par an**, près de 75% d'entre eux en provenance de l'Hexagone. La proximité de la Corse – entre une heure et une heure trente de la plupart des grandes métropoles françaises –, ses infrastructures pour accueillir les visiteurs, notamment ceux qui se déplacent pour des motifs d'affaires ou dans le cadre d'un voyage de stimulation, sont des atouts cruciaux. « Nous comptons quatre aéroports pour la desserte du territoire ainsi que plusieurs ports pour les navires de croisière. Et nous offrons la garantie d'une qualité élevée de services et de sécurité », explique Daniel Charavin.

Pourtant le tourisme d'affaires est encore un **marché marginal**, pour une destination saisonnière – p

de 72% des touristes visitant le territoire le font **entre mai et septembre**. Seules les agglomérations urbaines comme **Ajaccio, Bastia et Calvi** disposent des ressources pour accueillir des visiteurs toute l'année avec une capacité hôtelière suffisante au moins pour les hommes d'affaires.

Le MICE et les voyages d'affaires sont des activités idéales pour attirer les touristes hors saison

« Le **tourisme d'affaires** représente actuellement un peu plus de **10% de toutes les arrivées** dans l'île. Mais nous estimons que le potentiel existe. D'abord parce que les lignes aériennes se multiplient entre la Corse et le continent. D'ailleurs, l'aérien génère aujourd'hui près de 50% de toutes les arrivées. Et puis nous avons la volonté de **diversifier nos marchés** afin d'atténuer l'effet de saisonnalité sur notre tourisme. Le MICE et les voyages d'affaires sont des activités idéales pour attirer les touristes hors saison », explique le Directeur Général de l'ATC.

Les **capacités hôtelières** de l'île sont d'ailleurs en hausse constante. « Nous avons **450 hôtels** dont 60 sont classés en quatre ou cinq étoiles », indique pour sa part **Marie-Ange Celli-Battistelli**, Responsable tourisme d'affaires pour l'ATC, qui précise : « Il existe plusieurs projets d'hôtels dans le **segment luxe ou premium** ». En 2017, le **Mercure d'Ajaccio** s'est ainsi doté de 28 chambres supplémentaires, portant sa capacité totale à **72 chambres**. En dehors d'Ajaccio, un établissement 5 étoiles a ouvert ses portes à **Cagnano** dans le cap Corse – dans la région du grand Bastia – proposant 29 chambres et Suites tandis qu'un autre 5 étoiles était inauguré au sein de la citadelle de **Bonifacio** avec 14 suites.

Cette année 2018 est marquée par l'**inauguration du Bastia Hotel**, un quatre étoiles particulièrement adapté au tourisme d'affaires avec 60 chambres, parking et salles de séminaires. Un établissement Mercure ouvre également au mois de mai à **Biguglia**, à 10 km de Bastia, avec 82 chambres. Sur **Ajaccio**, un Ibis Style classé 4 étoiles doit ouvrir ses portes avec 77 chambres.





Le Palais des congrès d'Ajaccio

Ajaccio concentre aujourd'hui l'essentiel de l'activité congrès de la Corse, comme le confirme Marie-Ange Celli-Battistelli : « **Ajaccio** représente **plus de 50% de toutes les rencontres professionnelles**, notamment avec la présence de chaînes hôtelières internationales et un palais des congrès. Mais la ville de **Bastia** travaille sérieusement à développer son activité liée au tourisme d'affaires. Il existe d'ailleurs **un projet de Palais des Congrès** en centre-ville. Les études sont en cours pour évaluer le projet ».

Quels atouts la Corse peut-elle donc valoriser auprès des professionnels du tourisme d'affaires et des chargés de voyages pour attirer la clientèle d'affaires ? « Notre **densité** est l'une des plus faibles de toutes les îles de la Méditerranée avec seulement **37 habitants au km²**. En comparaison, la **Sardaigne** voisine totalise 1,6 million d'habitants pour une densité de **68 habitants au km²**. En Corse, on respire, avec des paysages préservés. Il s'agit d'une île très verte en raison d'une hydrographie remarquable. Il y a des cours d'eau absolument partout. Et je crois que c'est une richesse considérable pour les visiteurs car il est garant de **territoires très authentiques** », assure Daniel Charavin.

Peu d'îles de Méditerranée peuvent offrir une telle diversité

De fait, la **diversité des territoires** sur une si petite surface est un atout remarquable. Daniel Chara évoque d'ailleurs « **1000 km de côtes maritimes, des montagnes avec des stations de ski, de la neige jusqu'à début mars. Peu d'îles de Méditerranée peuvent offrir une telle diversité** », souligne-t-il encore

La saisonnalité du tourisme peut-il cependant être un handicap ? Pour Marie-Ange Celli-Battistelli, « C n'est pas un problème. Nous pouvons toujours travailler avec des hôtels pour faire ouvrir certaines capacités si cela s'avère nécessaire pour l'accueil d'un événement. D'ailleurs, Notre **Convention Bureau** a créé en début d'année un « **Cluster MICE** », qui, en **partenariat avec les DMC** de l'île, aide les professionnels à organiser les voyages d'affaires, les activités incentive, les séminaires et de congrès. Le cluster intègre également les établissements qui s'inscrivent sur le marché des séminaires résidentiels ainsi qu'une offre atypique de produits et services spécifiquement dédiée à ce marché », précise ainsi Marie-Ange Celli-Battistelli.

La Corse du tourisme d'affaires :

- **Accès aérien** : des vols toutes l'année vers Paris, Bruxelles, Londres, Lyon, Marseille et Nice et saisonniers vers Bordeaux, Lille, Toulouse et Strasbourg.
- **Aéroports** : Ajaccio, Bastia, Calvi et Figari.
- **Accès terrestre** : A l'intérieur de l'île, bon réseau routier ainsi que plusieurs lignes ferroviaires reliant Bastia à Ajaccio ainsi qu'à Calvi.
- **163 000 lits** pour tous les établissements marchands
- **451 hôtels** dont 73% classés
- 15% des hôtels sont en catégorie 4 et 5 étoiles
- 53% des hôtels ouverts toute l'année
- 3,2 millions de nuitées en 2017 en hôtellerie.
- Coût moyen de l'hébergement en 2017 : **97 €**
- 73% des visiteurs sont français, le Sud-Est générant 46% de toutes les arrivées.
- Parmi les étrangers, l'**Allemagne** représente 32% de toutes les arrivées, suivies par l'**Italie** (27%) et le **Benelux** (17%).
- Dépense moyenne par jour en 2017 : **63 €**
- **Ajaccio** compte 35 hôtels dont 12 en catégorie 4 et 5 étoiles, représentant une capacité de 2267 chambres.
- Le **Palais des Congrès d'Ajaccio**, seule structure dédiée aux congrès, a accueilli **350 événements** et 60 000 participants en 2017.

Nous utilisons des cookies pour vous garantir la meilleure expérience sur notre site. Si vous continuez à utiliser ce dernier, nous considérerons que vous acceptez l'utilisation des cookies.