

Mesure 2.6 - Le soutien au tourisme d'affaires

Le segment « Affaires » désigné aussi sous l'acronyme MICE (Meetings (réunions), Incentive, Conference et Exhibitions/Events (événements professionnels), est un élément fort de toute stratégie de recherche de clientèle tout au long de l'année.

Les résultats positifs obtenus en Corse, malgré des difficultés structurelles au premier rang desquelles se trouve l'accessibilité à la destination, sont la résultante des efforts conjoints entrepris par les professionnels de cette filière : agences avec l'ATC, la CCIR et les transporteurs.

→ Objectifs de la mesure d'aide

Le tourisme d'affaires est d'abord une activité qui ne vient pas majorer la pression touristique en été et qui favorise l'étalement de la saison sur les mois d'avril/mai/juin pour reprendre son activité de septembre à novembre.

Les recettes importantes liées au marché Affaires sont générées par un hébergement plutôt positionné haut de gamme, la location de salle, la restauration et un panel d'activités annexes.

L'ATC souhaite poursuivre sa contribution à la structuration du tourisme d'affaires en confortant l'image d'une destination présentant des caractéristiques exceptionnelles face à l'offre concurrente.

Pour parvenir à cet objectif, l'ATC souhaite renforcer toute la chaîne de valeur de ce secteur et, entre autres, conforter les infrastructures publiques et privées et les réceptifs du tourisme d'affaires qui se chargent d'accueillir une clientèle de groupes d'affaires dans le déroulement de leur séjour. Ils interviennent à différentes échelles du territoire, notamment dans la réservation des hébergements, l'accueil et l'acheminement des clients à l'aéroport, la gestion des prestations terrestres, des activités, des excursions, le guidage ... En tant qu'intermédiaire, ils apportent de la valeur ajoutée par leur connaissance du territoire et des prestataires, par leur maîtrise et leur accès privilégié au stock d'hébergements, par leur connaissance des attentes des clients et par leur capacité à résoudre tous les problèmes qui peuvent se poser dans l'organisation d'un séjour.

→ Bénéficiaires

✓ Porteurs de projets publics et privés, groupements.

→ Conditions d'éligibilité

✓ Les acteurs créant des structures adaptées à ces clientèles ou modernisant leurs équipements pour l'accueil des séminaires, seront soutenus afin de développer l'offre MICE dans le but de gagner des parts de marché.

✓ Les acteurs réceptifs spécialisés dans le tourisme d'affaires, qualifiés aussi de DMC (Destination Management Company), seront soutenus afin de stimuler leur prospection commerciale et de diversifier leur clientèle sur les marchés internationaux. Les demandeurs devront être immatriculés au registre des opérateurs de voyages d'Atout France qui recense toutes les personnes physiques ou morales qui élaborent et offrent à la vente des forfaits touristiques, des services de voyages portant sur le transport, le logement, la location d'un véhicule ou d'autres services de voyages qu'elles ne produisent pas elles-mêmes. L'immatriculation atteste que l'opérateur concerné remplit les conditions de garantie financière et de responsabilité civile professionnelle prévues par le code du tourisme pour pratiquer cette activité. Ces entreprises devront répondre aux critères suivants :

- Être un professionnel habilité, ayant son siège en Corse, dont 70 % de l'activité est dédié de manière régulière et non ponctuelle au MICE,
- Employer une personne dédiée au minimum, gérer un site internet qui détaille cet aspect précis, au minimum bilingue (français/anglais), avoir une expérience probante dans le secteur et toutes les habilitations requises pour exercer ce type d'activité très normé ainsi que toutes les garanties d'utiliser sur le territoire des prestataires eux-mêmes habilités et répondant aux normes d'exercice de la profession,

- Pouvoir citer 3 exemples de dossiers significatifs traités dans ce secteur d'activités sur l'exercice des deux dernières années (*type d'intervention et/ou prestation, clients, nombre de participants, nombre de jours, date, programme*).

→ Nature de l'aide

- ✓ Soutien aux investissements liés à l'équipement des lieux de congrès et séminaires :
 - Taux d'intervention maximum de 30%
 - Dépense éligible maximum de 300 000 €
- ✓ Soutien à la prospection commerciale des DMC sur le marché domestique, prise en charge par l'ATC sur attestation des entreprises prospectées :
 - 50% d'une dépense éligible plafonnée à 5 000 € (à raison d'une mission de prospection par an et par opérateur prenant en charge 2 personnes maximum) »
- ✓ Prise en charge par l'ATC de la participation du réceptif à une manifestation internationale sur facture de l'organisateur
 - 50% d'une dépense éligible plafonnée à 15 000 € (à raison d'une manifestation par an et par opérateur, frais de déplacement et de séjour à la charge du réceptif),
- ✓ Soutien aux congrès et rencontres professionnelles se déroulant en Corse, portés par des opérateurs publics ou privés et qui déplacent des flux touristiques extérieurs à l'île (projets appréciés par grille de notation multicritères, événements obligatoirement hors juillet-août).
 - Le taux d'intervention ne pourra excéder 30% d'une dépense éligible maximum de 100 000 €.

2.6 Le soutien au tourisme d'affaires

Investissements lieux de congrès et séminaires :

30% d'un maximum de 300 000 €.

Soutien à la prospection commerciale des DMC :

50% d'un maximum de 5000 € (une mission de prospection par an et par opérateur).

Participation à une manifestation internationale :

50% d'un maximum de 15 000 € (une manifestation par an et par opérateur).

Soutien aux congrès et rencontres professionnelles :

30% d'un maximum de 100 000 €.

