

Mercredi 18 Novembre 2015

Préférence Voyages: à l'Ouest du nouveau pour les voyages d'affaires

Porter un regard sur les déplacements professionnels dans l'Ouest de la France, voilà la mission des 3èmes rencontres organisées par Préférences Voyages à Nantes, le 17 Novembre dernier. Régis Chambert, notre chroniqueur régulier, en était le grand témoin.

C'est Patrick Malenfant le Directeur Général de **Préférence Voyages** (NDLR: groupe Marietton depuis un an, comme les agences **Havas Voyages** depuis ce jeudi), qui a ouvert cette **conférence débat** centrée sur l'évolution des missions de l'agence de voyages Affaires au service des entreprises et de leurs voyageurs. Au delà des conférences, le networking de ce rendez-vous a largement permis d'échanger sur une thématique complexe mais passionnante : gérer et organiser les déplacements professionnels de son entreprise.

Au cours de cette intervention, j'ai eu l'occasion de rappeler les quatre grandes ruptures qui ont conduit et accéléré cette transformation des agences de voyages en TMC (travel management company) dédiées au voyage d'affaires :

La crise économique et les phénomènes de globalisation,

Le changement de modèle économique de la distribution du voyage (disparition des commissions),

Les nouvelles technologies de l'information (internet et le mobile)

La gestion du risque et les responsabilités sociétales des entreprises et de leurs dirigeants face aux terrorisme, aux catastrophes climatiques ou aux conflits géopolitiques.

Autant de sujets sur lesquels les intervenants, clients, Claude Lelièvre (AFTM), transporteurs (SNCF), éditeurs de solutions (Amadeus) et assureurs (April – International Sos) ont pu interagir avec la salle et sur Twitter.

La mobilité et le smartphone, l'intensification des échanges commerciaux et des déplacements, les outils de web conferencing développeront encore la compétition et les offres marketing, densifiant ainsi la "jungle tarifaire" du voyage d'affaires.

Les acteurs du tourisme collaboratifs (Blablacar, AirBnB...) et autres nouveaux entrants (restauration, VTC, parkings...) **développeront les attentes des entreprises et de leurs voyageurs** en terme de service, de conseil et de "tracking", pour veiller à leur sécurité. **L'accès au stock** restera le défi pour les TMC qui suivent avec attention l'évolution des relations entre les GDS (systèmes de réservation) et leurs clients transporteurs, hôteliers, loueurs de voitures... Resteront elles demain les consolidateurs de toutes ces offres, ou l'agence devra-t-elle s'équiper pour capturer ces informations sur le net ?

Les TMC l'ont bien compris et investissent dans le digital et l'intégration de ces nouveaux services. Elles développent également de nouvelles compétences au sein de leurs équipes afin de répondre à ces attentes et se positionner résolument dans leur premier métier, au delà de la gestion de la transaction : **le conseil aux entreprises dans l'optimisation de leurs dépenses de mobilité** et de leurs processus.

Régis Chambert

Notez

Source :

<http://www.deplacementspros.com>

DéplacementsPros.com est membre du Centre Français d'Exploitation du Droit de la Copie. Merci de le signaler à votre entreprise afin qu'elle rajoute Déplacements Pros.com sur sa liste des sources d'informations consultées par son personnel.



Le rendez-vous de Préférence Voyages à la CCI de Nantes