



## Sommaire :

### 2 Tendances tarifaires 2012 du secteur aérien

- Zone Europe
- Zone Amérique du Nord
- Zone Asie-Pacifique

### 7 Tendances tarifaires 2012 du secteur hôtelier

- Evolution des tarifs sur 50 destinations business dans le monde

### 12 Tendances tarifaires 2012 du secteur ferroviaire

### 13 Tendances 2012 du Travel Management

- Résultats du sondage réalisé auprès de plus de 300 acheteurs voyages
- Renégociation des contrats fournisseurs
- Enjeux des entreprises aujourd'hui

Selon l'étude d'Egencia menée au 1er trimestre auprès des fournisseurs voyages, l'évolution des tendances tarifaires en 2012 se décompose comme suit :

- Au départ de l'Europe, le secteur aérien a connu une hausse de 5,8 % (par rapport à 2011) des ATP (Average Ticket Price – prix moyen du billet d'avion) pour les destinations européennes (comparé à une baisse de 8 % observée en 2011 par rapport à 2010). Cette hausse des ATP peut être attribuée à l'augmentation des prix du carburant, aux mesures prises par les compagnies pour limiter leurs capacités, à la concurrence accrue des low-cost et, sur certaines destinations, du train.
  - Pour les mêmes raisons qu'évoquées pour la zone européenne, les vols au départ de l'Amérique du Nord affiche des ATP en augmentation sur quasiment toutes les destinations.
  - Les ATP pour les destinations intra-Asie-Pacifique ont augmenté de 3,3 % par rapport à 2011 (comparé à une baisse de 2 % constatée en 2011 par rapport à 2010).
  - Le secteur hôtelier, au niveau mondial, a connu une hausse du prix moyen par nuitée (ADR – Average Daily Rate) dans la majorité des destinations. Les ADR ont augmenté en moyenne de 3,3 % en Europe, de 6 % en Amérique du Nord et de 5,7 % en Asie-Pacifique.
- Dans cette étude, Egencia propose une approche pragmatique des tendances du voyage d'affaires, via l'évolution du marché des fournisseurs sur des destinations en Europe, Amérique du Nord et Asie-Pacifique, ainsi que les résultats d'une enquête menée auprès de plus de 300 acheteurs voyages dans le monde. Egencia vous fait également part des meilleures pratiques et de recommandations pour vous aider à gérer votre programme voyages pour les prochains mois.



(+ 33) 01 73 02 39 52



contact@egencia.fr



www.egencia.fr

## Tendances tarifaires 2012 du secteur aérien

### Au départ de l'Europe

- Les plus fortes augmentations tarifaires concernent Amsterdam (+ 15,2 %) et Barcelone (+ 13,5 %).
- Les prix de plusieurs destinations européennes majeures connaissent une faible baisse ; c'est notamment le cas de Marseille (- 1,4 %) et de Munich (- 1,1 %).
- Des villes comme Stockholm et Paris ont constaté une plus forte baisse (- 12,4 % et - 9,7 % respectivement).
- Certaines destinations nord-américaines ont également subi des diminutions tarifaires, notamment Chicago (- 11 %), Los Angeles (- 16 %) et New York (- 4 %).

## Evolution de l'ATP pour les voyages au départ de l'Europe

Au départ de l'Europe	ATP au 1er trimestre 2012	Evolution de l'ATP par rapport à 2011	Au départ de l'Europe	ATP au 1er trimestre 2012	Evolution de l'ATP par rapport à 2011
Amsterdam	238 €	15,2 %	Marseille	230 €	- 1,4 %
Barcelone	194 €	13,5 %	Milan	229 €	- 0,8 %
Berlin	197 €	7,5 %	Moscou	423 €	- 0,1 %
Bruxelles	301 €	5,2 %	Munich	241 €	- 1,1 %
Dublin	233 €	8,1 %	Paris	211 €	- 9,7 %
Francfort	261 €	4,9 %	Stockholm	283 €	- 12,4 %
Glasgow	197 €	4,9 %	<b>TOTAL</b>	<b>229 €</b>	<b>5,8 %</b>
Londres	223 €	6,3 %	Chicago**	583 €	- 11 %
Lyon	253 €	4,1 %	Los Angeles**	659 €	- 16 %
Madrid	220 €	4,2 %	New York**	558 €	- 4 %
Manchester	225 €	5 %	San Francisco**	750 €	- 4 %

**Sources :** ARC, Smith Travel Research, OAG, Analyse interne Expedia, monnaie locale

\* Aucune donnée disponible

\*\* **Données ARC pour les vols transatlantiques (en provenance d'Europe)**



(+ 33) 01 73 02 39 52



contact@egencia.fr



www.egencia.fr

## Au départ de l'Amérique du Nord

- Parmi les destinations nord-américaines ayant connu les plus fortes hausses, on peut citer Minneapolis (+ 12,5 %), Atlanta (+ 11,4 %) et Philadelphie (+ 9,3 %).
- Les destinations européennes et de la région Asie-Pacifique au départ de l'Amérique du Nord ont vu de nettes baisses des ATP ; c'est notamment le cas de Paris (- 19 %), Londres (- 13 %) et Hong Kong (- 14 %).
- L'augmentation des prix du carburant a également contribué à une hausse du prix des billets pour les principales destinations nord-américaines. Par ailleurs, les compagnies aériennes vont continuer à essayer de répercuter l'augmentation des coûts des carburants.

## Evolution de l'ATP pour les voyages au départ de l'Amérique du Nord

Au départ de l'Amérique du Nord	ATP au 1er trimestre 2012	Evolution de l'ATP par rapport à 2011	Au départ de l'Amérique du Nord	ATP au 1er trimestre 2012	Evolution de l'ATP par rapport à 2011
Atlanta	364 €	11,4 %	Phoenix	354 €	3,9 %
Boston	353 €	5,2 %	San Diego	395 €	3,4 %
Calgary	721 €	6 %	San Francisco	376 €	- 0,8 %
Chicago	349 €	0,1 %	Seattle	377 €	5 %
Dallas	418 €	9,8 %	Toronto	661 €	9 %
Denver	328 €	4,2 %	Vancouver	577 €	6,7 %
Houston	439 €	8,6 %	Washington DC	401 €	6 %
Los Angeles	370 €	0,9 %	<b>TOTAL</b>	<b>392 €</b>	<b>6 %</b>
Minneapolis	452 €	12,5 %	Hong Kong**	910 €	- 14 %
Montréal	695 €	7,1 %	Londres**	588 €	- 13 %
New York	350 €	7 %	Paris**	629 €	- 19 %
Philadelphie	403 €	9,3 %	Tokyo**	1 067 €	- 2 %

Sources : ARC, Smith Travel Research, OAG, Analyse interne Expedia

\*\* Données ARC pour les vols transatlantiques/transpacifiques (en provenance d'Amérique du Nord)



(+ 33) 01 73 02 39 52



contact@egencia.fr



www.egencia.fr

## Au départ de l'Asie-Pacifique

La concurrence accrue sur les marchés locaux, l'augmentation de la capacité aérienne sur la plupart des destinations et l'arrivée d'un nombre plus important d'avions de plus grande capacité dans la région Asie-Pacifique ont également provoqué des baisses sur certains marchés. Les compagnies low-cost continuent d'étendre leur présence sur les destinations domestiques et internationales, tandis que les principales compagnies en exercice affrontent des pertes de parts de marché. Pour certains vols moyen-courriers à l'intérieur de la zone Asie-Pacifique, la diminution des réservations en classe affaires contribue également à la baisse des ATP.

- Les plus fortes augmentations tarifaires concernent Bangkok (+ 17 %) et Pékin (+ 12,5 %).
- De nombreuses destinations nord-américaines et de la région EMEA (Europe, Moyen-Orient, Afrique) affichent une baisse de leur ATP depuis la zone Asie-Pacifique : Los Angeles (- 10 %), San Francisco (- 1 %) et Paris (- 11 %).

## Evolution de l'ATP pour les voyages au départ de l'Asie-Pacifique

Au départ de l'Asie-Pacifique	Evolution de l'ATP par rapport à 2011	ATP au 1er trimestre 2012	Au départ de l'Amérique du Nord	Au départ de l'Asie-Pacifique	Evolution de l'ATP par rapport à 2011	ATP au 1er trimestre 2012	Au départ de l'Amérique du Nord
Bangkok	17 %	258 €	*	Singapour	- 3 %	*	4 %
Pékin	13 %	433 €	- 1 %	Sydney	- 4 %	287 €	- 5 %
Hong Kong	7 %	470 €	5 %	Taipei	- 6 %	*	10 %
Djakarta	4 %	386 €	*	Tokyo	- 11 %	979 €	- 10 %
Manille	6 %	132 €	2 %	<b>Ensemble</b>	<b>3 %</b>	<b>339 €</b>	<b>0 %</b>
Melbourne	2 %	350 €	*	<b>TOTAL</b>	<b>3,3 %</b>		
Bombay	1 %	219 €	0 %	Londres**	1 %		
New Delhi	2 %	251 €	- 7 %	Los Angeles**	- 10 %		
Séoul	0 %	174 €	*	New York**	- 4 %		
Shanghai	- 2 %	435 €	- 2 %	Paris**	- 11 %		
Singapour	- 3 %	*	4 %	San Francisco**	- 10 %		

Sources : ARC, Smith Travel Research, OAG, Analyse interne Expedia, monnaie locale

\* Aucune donnée disponible

\*\* Données ARC pour les vols transatlantiques/transpacifiques (en provenance de la région Asie-Pacifique)

- Tokyo et Taipei ont connu les plus fortes baisses (- 11 % et - 6,1 % respectivement).
- D'autres destinations majeures de la zone Asie-Pacifique sont également en légère baisse : Sydney (- 4,3 %), Singapour (- 2,7 %) et Shanghai (- 1,7 %).



(+ 33) 01 73 02 39 52



contact@egencia.fr



www.egencia.fr

*"De notre fenêtre, on constate deux tendances : d'un côté, les entreprises continuent d'investir lentement dans le voyage d'affaires; de l'autre, les prix dans les secteurs aérien et hôtelier sont en augmentation. Mais des sources d'économies existent et c'est notre rôle de TMC d'aider nos clients à les identifier. Dans cette perspective, Egencia a développé des fonctionnalités directement intégrées à son interface de réservation. Par exemple : l'outil comparatif de tarifs aériens leur permet de prendre une décision éclairée sur le prix d'un billet d'avion, par rapport à un prix moyen constaté. Egencia Hotel leur permet de mieux suivre et contrôler les dépenses hôtels tout en ne sacrifiant pas la satisfaction tant des bookers que des voyageurs."*

**Germain Huber**  
Vice President, Supplier Relations  
Egencia EMEA

## Recommandations pour les acheteurs voyages

### Consolider les réservations

Les compagnies aériennes sont plus enclines à négocier des réductions si certains facteurs sont réunis : consolidation des réservations, application d'une politique voyages incitative et accès à des reporting et des historiques de données. Les compagnies aériennes veulent la démonstration concrète du déploiement d'une politique stricte de contrôle par les acheteurs voyages. En effet, l'obligation de réserver via le fournisseur privilégié assure à ce dernier l'augmentation de sa part de marché et la réalisation de ses objectifs.

- Bien que les acheteurs devraient demander des réductions en fonction de leurs dépenses, les tendances actuelles ont instauré un climat dans lequel les compagnies aériennes sont moins disposées à accroître les rabais existants, s'ils ne s'accompagnent pas d'une augmentation des parts de marché.

- Il faut aussi envisager de négocier, en plus du prix du billet, des services additionnels ou l'obtention de divers avantages complémentaires, tels que les frais liés aux surplus de bagages, le surclassement, le transfert de miles, etc.
- A la place d'un pourcentage de réduction standard, certaines entreprises internationales peuvent chercher à négocier des tarifs sur destinations et/ou des tarifs forfaitaires, qui permettent d'obtenir de meilleures réductions.

### Réserver à l'avance

A une époque de limitation des capacités et d'augmentation des prix des billets dans de nombreux marchés, la réservation anticipée s'avère encore plus importante. Bien que chaque déplacement ne puisse être planifié à l'avance, n'hésitez pas à inciter vos voyageurs à réserver le plus tôt possible pour avoir un plus grand choix dans les options de parcours et obtenir des tarifs moins élevés.

## Rationaliser les processus d'approbation avant le voyage

En raison des contraintes de capacité et d'accessibilité tarifaire, il est important que les entreprises répondent rapidement et efficacement aux demandes des voyageurs. En agissant ainsi, les entreprises s'assurent que leurs voyageurs peuvent réserver et confirmer les billets à bas prix.



(+ 33) 01 73 02 39 52



contact@egencia.fr



www.egencia.fr

## Surveiller les frais supplémentaires des compagnies aériennes

Les compagnies aériennes continuent le développement des revenus issus de frais supplémentaires, amoindrissant ainsi la pression due à la nécessité de rentabiliser la valeur totale d'un voyage par le seul prix des billets. Les frais supplémentaires comprennent les frais liés aux bagages et aux modifications de réservation, ainsi que divers autres revenus d'exploitation (comme, par exemple, les frais d'inscription sur liste d'attente). Les Travel Managers doivent vérifier le prix total du voyage avec un transporteur particulier, notamment pour comparer les tarifs de différentes compagnies. Ils doivent également étudier les possibilités de négociations de remises sur les frais supplémentaires qui leur semblent les plus importants.

## Profiter du développement de la concurrence

A l'échelle mondiale, certains marchés et destinations connaissent une guerre des prix entre les compagnies « classiques » et/ou les compagnies low-cost. Cette situation peut permettre de réaliser des économies, mais les entreprises doivent être conscientes des restrictions accompagnant les billets par de nombreuses compagnies low-cost. Lors de leurs achats, les entreprises doivent donc s'assurer que la comparaison porte sur le prix total, frais supplémentaires compris. Il faut également tenir compte de certains coûts cachés des compagnies low-cost, tels que l'éloignement de l'aéroport (ex : Londres qui a 5 aéroports, dont le plus éloigné est situé à 72 km du centre-ville), le temps d'attente avant l'embarquement, la fréquence des vols et la qualité de l'assistance en cas de perturbation.

## Privilégier la flexibilité

Sensibilisez vos voyageurs à l'importance de la flexibilité dans leurs plans de voyage. En choisissant de partir légèrement plus tôt ou plus tard, de prendre un vol avec escale plutôt qu'un vol direct, ils peuvent réaliser des économies supplémentaires le prix du billet d'avion.

## Résumé

Si votre société représente une opportunité de revenus supplémentaires pour une compagnie, il est toujours possible de négocier une augmentation des remises consenties, bien que l'année 2012 s'annonce encore difficile. Pour réussir leurs négociations, les Travel Managers doivent avoir une bonne visibilité de leurs dépenses et disposer d'une solide politique voyages ainsi que de reporting pour la gestion de leur programme. Comme toutes les classes de cabines ne bénéficieront pas de réduction, les Travel Managers devront explorer tous les leviers possibles (surplus bagages, surclassement, transfert de miles, etc.).



(+ 33) 01 73 02 39 52



contact@egencia.fr



www.egencia.fr

“Dans le contexte économique actuel, nous mettons un point d'honneur à ce que nos clients aient les bons outils pour optimiser leur budget et leur politique voyages. Cette étude fournit aux entreprises des informations-clés et des recommandations sur l'évolution des tarifs aériens et hôteliers.”

**Rob Greyber**  
President  
Egencia

## Tendances tarifaires 2012 du secteur hôtelier

Grâce à l'amélioration du taux d'occupation des chambres dans presque toutes les destinations d'affaires internationales, le prix moyen par nuitée (ADR – Average Daily Rate) a connu une augmentation dans la majorité des villes, continuant ainsi à renverser la précédente tendance à la baisse. Etant donné l'incertitude économique de ces dernières années, le secteur hôtelier européen semble en bonne santé, même s'il présente la plus faible croissance des 3 « grandes régions » (EMEA, Amérique du Nord et Asie-Pacifique).

- Certaines villes européennes ont connu de fortes augmentations tarifaires, notamment Stockholm (+ 9,2 %), Dublin (+ 6,5 %) et Marseille (+ 6,3 %).
- Dublin continue sa remontée après la chute massive des prix survenue durant la récession, la croissance enregistrée en 2011 se poursuivant en 2012, en dépit d'un léger ralentissement à prévoir.

Europe	ADR au 1er trimestre 2012	Evolution de l'ADR par rapport à 2011	Europe	ADR au 1er trimestre 2012	Evolution de l'ADR par rapport à 2011
Amsterdam	111 €	2,6 %	Madrid	82 €	- 2,1 %
Barcelone	101 €	2,3 %	Manchester	75 €	- 1,7 %
Berlin	83 €	- 1,5 %	Marseille	81 €	6,3 %
Bruxelles	109 €	1 %	Milan	120 €	2,0 %
Dublin	81 €	6,5 %	Moscou	165 €	5,1 %
Francfort	122 €	- 3,9 %	Munich	102 €	- 1,1 %
Glasgow	70 €	1,7 %	Paris	140 €	5,5 %
Londres	139 €	2,8 %	Stockholm	123 €	9,2 %
Lyon	86 €	- 1,8 %	<b>TOTAL</b>	<b>119 €</b>	<b>3,3 %</b>

**Sources :** ARC, Smith Travel Research, OAG, Analyse interne Expedia

- Moscou se classe parmi les villes les plus chères pour le tarif des chambres d'hôtels. Sa forte croissance est également le reflet d'une demande générale croissante en Russie.
- Stockholm joue également les chefs de file en ce qui concerne la croissance d'ensemble de l'ADR. Les tarifs augmenteront encore même si les taux d'occupation demeurent stables, voire légèrement en baisse. Cette hausse traduit le très bon rétablissement de la Suède après la récession.
- La valeur actuelle de l'ADR pour Londres ne reflète pas encore la situation estivale de la capitale britannique, avec la tenue de nombreux événements dont les Jeux Olympiques et Para-Olympiques (juillet-septembre 2012).



(+ 33) 01 73 02 39 52



contact@egencia.fr



www.egencia.fr

Amérique du Nord	ADR au 1er trimestre 2012	Evolution de l'ADR par rapport à 2011	Amérique du Nord	ADR au 1er trimestre 2012	Evolution de l'ADR par rapport à 2011
Atlanta	96 €	2,4 %	New York	201 €	2,8 %
Boston	158 €	6,4 %	Philadelphie	121 €	2,3 %
Calgary	145 €	5,6 %	Phoenix	354 €	3,9 %
Chicago	349 €	0,1 %	San Diego	395 €	3,4 %
Dallas	418 €	9,8 %	San Francisco	154 €	13,9 %
Denver	328 €	4,2 %	Seattle	117 €	3,4 %
Houston	103 €	3,8 %	Toronto	134 €	2 %
Los Angeles	370 €	0,9 %	Vancouver	122 €	2,4 %
Minneapolis	97 €	3,6 %	Washington DC	163 €	- 1,5 %
Montréal	123 €	1,8 %	<b>TOTAL</b>	<b>392 €</b>	<b>6,0 %</b>

- Les ADR des destinations nord-américaines tiennent le haut du tableau, les plus fortes augmentations ayant été observées à San Francisco (+ 13,9 %), Dallas (+ 9,8 %) et Boston (+ 6,4 %).

**Sources :** ARC, Smith Travel Research, OAG, Analyse interne Expedia



(+ 33) 01 73 02 39 52



contact@egencia.fr



www.egencia.fr

## Etude 2012 sur l'évolution des secteurs aérien, hôtelier et ferroviaire

Asie-Pacifique	ADR au 1er trimestre 2012	Evolution de l'ADR par rapport à 2011	Asie-Pacifique	ADR au 1er trimestre 2012	Evolution de l'ADR par rapport à 2011
Bangkok	90 €	5,2 %	Séoul	162 €	15,4 %
Pékin	101 €	3,4 %	Shanghai	108 €	- 4,6 %
Hong Kong	214 €	12,4 %	Singapour	217 €	7,4 %
Djakarta	122 €	23,6 %	Sydney	207 €	0,1 %
Melbourne	188 €	1,6 %	Taipei	137 €	8,3 %
Manille	106 €	0,1 %	Tokyo	153 €	- 3,2 %
Bombay	158 €	- 3,1 %	<b>TOTAL</b>	<b>151 €</b>	<b>5,7 %</b>
New Delhi	142 €	- 1,7 %			

**Sources :** ARC, Smith Travel Research, OAG, Analyse interne Expedia

- Les ADR des destinations de la région Asie-Pacifique ont généralement augmenté, en particulier à Djakarta (+ 23,6 %), Séoul (+ 15,4 %) et Hong Kong (+ 12,4 %). S'agissant des principaux marchés d'affaires (Singapour/Hong Kong), la forte croissance de la demande et le nombre limité d'établissements hôteliers continueront à alimenter l'augmentation de l'ADR.
- La situation reste à peu près stable en Australie, où la demande domestique est forte et où le nombre de fournisseurs n'a pas augmenté. L'Inde, pays qui attache une forte importance aux prix, se retrouve en bas de tableau, tandis que certains marchés émergents tels que Séoul, Djakarta et Taipei présentent une très forte performance.

- Depuis 2010, Hong Kong représente invariablement un marché solide. Les taux moyens d'occupation généralement élevés et la stabilité de la demande devraient entraîner un ADR plus élevé sur l'année.
- La performance de Djakarta est extrêmement forte. Elle pourrait s'expliquer par son niveau d'ADR en 2011 parmi les plus bas en valeur absolue. Quoi qu'il en soit, cette croissance reste impressionnante.



(+ 33) 01 73 02 39 52



contact@egencia.fr



www.egencia.fr

## Recommandations pour les acheteurs voyages

C'est le moment idéal pour établir ou mettre à jour une stratégie de fournisseurs privilégiés, réalisable grâce aux recommandations suivantes :

### Travailler avec les hôtels indépendants

Sans obligation de financement de coûteux programmes de fidélisation, ces établissements peuvent offrir de meilleurs tarifs et services.

### Profiter des hôtels qui offrent la gratuité, ou au moins des réductions, sur des services indispensables

Il faut encourager les voyageurs à choisir un hôtel qui leur offre des services utiles, inclus dans le prix de la chambre, tels que la connexion Internet, un service de navette aéroport, le petit-déjeuner, etc.

## Négocier de meilleurs termes et conditions

Des conditions d'annulation intéressantes ou une baisse des frais pour les départs anticipés permettent de réaliser des économies significatives.

### Négocier une clause de disponibilité de dernière chambre

Pour diminuer l'ADR annuel, il faut que les établissements appliquent les tarifs négociés, même s'il ne reste qu'un seul type de chambre disponible.

### Surveiller régulièrement les prix par catégorie de chambre

Le prix plafond de l'ADR peut être revu à la hausse dans les grandes villes, en raison des forts taux d'occupation des chambres, plus courants dans ces centres d'affaires.

### Conclure des accords spécifiques à votre entreprise

Conclure des accords spécifiques à votre entreprise. Si les accords auprès de chaînes hôtelières permettent aux entreprises dont les collaborateurs voyagent dans des zones géographiques dispersées de bénéficier de réductions régionales, les

accords individuels par hôtel au sein d'une chaîne offrent de bien meilleures réductions. Les accords auprès des chaînes sont en outre difficilement négociables pour les entreprises ne disposant pas d'un budget voyage significatif.

## Surveiller l'application de la politique voyages

La surveillance crée de la visibilité et aide le Travel Manager à éviter les réservations non conformes. L'accessibilité des données relatives à la politique voyages aidera les entreprises à négocier de meilleurs tarifs et réductions volumétriques, en offrant plus de visibilité sur :

- Les dépassements de budget systématiques
- La non-sélection d'hôtels à tarifs négociés
- Les destinations principales de la politique voyages



(+ 33) 01 73 02 39 52



contact@egencia.fr



www.egencia.fr

## Analyser les dépenses

Analysez vos dépenses totales d'hébergement pour chaque marché et chaque région. A partir de 250 nuitées dans une même destination, il devient intéressant financièrement de regrouper, dans la mesure du possible, les réservations sur un seul hôtel.

## Mettre en avant les tarifs négociés

En montrant un effort constant pour développer les parts de marché de leurs fournisseurs privilégiés, les acheteurs voyages auront plus de pouvoir à la table des négociations. L'obligation d'effectuer les réservations par le biais d'une agence de référence sera également un argument de poids.

## Contrôler les coûts par une politique de restrictions propres à chaque département de l'entreprise

En segmentant les groupes de voyageurs, les sociétés peuvent fournir un niveau de services et de commodités de qualité, tout en réduisant les coûts.

## Choisir le bon moment pour négocier

Les acheteurs de voyages d'affaires peuvent obtenir de meilleurs résultats lorsqu'ils négocient les tarifs en période creuse pour l'hôtel.

## Travailler avec votre agence de voyages d'affaires

Travaillez avec votre agence de voyages d'affaires pour tirer profit d'importants avantages et réductions. Dans de nombreux cas, les agences de voyages d'affaires peuvent consolider le pouvoir d'achat d'un large éventail de clients et obtenir des tarifs attractifs et des avantages importants pour des entreprises qui ne sont pas en mesure de le faire directement.

## Résumé

Le moment est idéal pour négocier avec vos partenaires hôteliers. Les entreprises prévoyant une demande en hausse peuvent obtenir de très avantageux accords. Même si les tarifs des hôtels continuent d'augmenter, il est toujours possible de négocier pour des services essentiels à vos voyageurs.

Itinéraire	Gare	Prix de l'aller/retour en train	Prix de l'aller/retour en avion
Paris - Lyon	Lyon Part Dieu - Paris Gare de Lyon	131 €	200 €
	Lyon Perrache - Paris Gare de Lyon	129 €	200 €
Paris - Londres	Paris Gare du Nord - Londres Saint Pancras Intl.	311 €	260 €
	Londres Saint Pancras - Paris Gare du Nord	272 €	260 €
Londres - Manchester	Londres Euston - Manchester Piccadilly	100 €	156 €



(+ 33) 01 73 02 39 52



contact@egencia.fr



www.egencia.fr

## Tendances tarifaires du secteur ferroviaire européen

Le secteur ferroviaire européen a entamé sa mutation et intensifie le déploiement de lignes à haute vitesse. Sur certaines destinations, il peut se révéler pertinent considérer un déplacement en train.

- En France, la nouvelle ligne LGV Rhin-Rhône entre Dijon et Mulhouse est ouverte à la circulation des TGV. C'est une nouvelle étape dans l'histoire ferroviaire française et européenne.
- Une nouvelle ligne reliant Paris à l'Est renforce les liaisons avec Dijon, Besançon, Belfort-Montbéliard, Mulhouse, Bâle et Zurich. Un axe nord-sud relie (Francfort) Strasbourg à Lyon avant de rejoindre la LGV Méditerranée entre Marseille et Montpellier. Cette nouvelle ligne a également permis d'optimiser le temps de trajet vers la Suisse et l'Italie.
- La SNCF, a présenté son nouveau programme de fidélité pour ses clients, intitulé « Voyageur ». Gratuit et accessible à tous, y compris aux voyageurs d'affaires, il est conçu pour récompenser la fidélité et encourager les déplacements en train.
- L'Espagne est le premier pays d'Europe à offrir plus de 2 000 km de lignes à grande vitesse, tout en se prévalant d'avoir le plus grand nombre de projets en construction. Quelques 1 000 km devraient être achevés d'ici à la fin de l'année 2012.
- En Allemagne, la ligne Munich - Augsbourg sera entièrement rénovée afin d'accueillir des trains à grande vitesse d'ici à la fin de l'année 2012. Cet itinéraire est le plus emprunté d'Allemagne, et il représente un axe majeur pour les passagers européens voyageant de Budapest à Paris, en passant par Vienne.
- La Turquie a inauguré sa deuxième ligne à grande vitesse, qui s'étend d'Ankara à Konya.
- Le Royaume-Uni a confirmé ses projets d'établissement d'un réseau à grande vitesse reliant Londres à Birmingham à l'horizon 2026, et Birmingham, Leeds et Manchester d'ici à 2033. La première phase du réseau « High Speed 2 » (HS2) verra également le ralliement à l'aéroport d'Heathrow ainsi qu'au Vieux Continent via le tunnel sous la Manche.
- En Italie, un service commercial des trains AGV.italo a été lancé le 28 avril 2012 sur la ligne Naples-Rome-Florence-Bologne-Milan.



(+ 33) 01 73 02 39 52



contact@egencia.fr



www.egencia.fr

## Tendances en Travel Management

Selon les réponses obtenues à l'étude d'Egencia menée auprès de plus de 300 acheteurs voyages dans le monde :

- 43 % des acheteurs prévoient une augmentation de leurs volumes de voyages (nombre de voyages) durant le reste de l'année 2012 (par rapport à 54 % en 2011). 46 % d'entre eux s'attendent à une hausse de leurs dépenses générales de voyages.
- De plus, 62 % des acheteurs voyages déclarent vouloir négocier davantage en 2012 (ils étaient 38 % en 2011).

Les Travel Managers à travers le monde s'accordent pour dire que la gestion et la réduction des coûts sont les principaux défis à relever pour le voyage d'affaires. Parmi les principaux enjeux, il faut retenir :

- La gestion et la réduction des coûts (77 %).
- Le respect de la politique voyages (40 %).
- L'obtention d'une vision globale des dépenses voyages (38 %).
- L'augmentation de la satisfaction des voyageurs (35 %).

Les principales mesures de gestion des coûts comprennent :

- La révision et l'application de la politique voyages (68 %).
- La demande d'achats anticipés (56 %).
- La demande d'achat à des tarifs plus avantageux (49 %).

## Classe de service

Les entreprises, bien qu'ayant des objectifs de maîtrise des dépenses voyages, sont conscientes de l'importance que revêt la satisfaction de leurs collaborateurs en déplacement. Ainsi, elles peuvent être amenées à autoriser la réservation en classes avant (business et first) lors d'un vol longue durée. En effet, les résultats à l'enquête Egencia à ce sujet indiquent que 45 % des voyageurs d'affaires peuvent réserver en cabine avant pour un vol de plus de 9 heures, contre seulement 6 % des voyageurs pour un vol inférieur à 9 heures.

#	Parmi les classes disponibles, quelles sont celles autorisée par votre politique voyage ?	Economique	Economique Premium	Affaires	Première	Total
1	Cadres dirigeants	148	59	99	31	337
2	Durée de vol inférieure à 5 heures	234	37	13	4	288
3	Durée de vol de 5 heures et plus	176	54	49	5	284
4	Durée de vol de 6 heures et plus	142	54	77	7	280
5	Durée de vol de 9 heures et plus	105	64	124	15	308

 (+ 33) 01 73 02 39 52

 contact@egencia.fr

 www.egencia.fr

## Méthodologie de recherche

Les données et aperçus sont fondés sur l'analyse statistique des tendances passées et présentes du secteur, des facteurs macroéconomiques, des études de marché et des prévisions de volumétries de vente pour 2012. Les données de Smith Travel Research (STR) et d'Expedia ont été exploitées pour effectuer une analyse de marché au niveau des deux segments, capacité de l'hébergement et du transport aérien. Les données d'ARC, de STR et les données internes Expedia ont servi pour l'analyse des prix.

## Calculs du prix moyen du billet d'avion (ATP)

- L'ATP est le prix moyen payé par le consommateur, taxes et frais compris.
- Il est établi sur la base d'un vol aller-retour, en classe économique, vers les destinations indiquées.
- Les prix moyens des billets d'avion sont exprimés en monnaie locale en fonction du point de vente et proportionnellement au volume détenu par ce dernier.

## Calculs du prix moyen d'une nuitée (ADR)

- L'ADR est le prix moyen payé pour une nuitée d'hébergement, taxes et frais compris.
- Il est établi en fonction de la date du séjour dans les destinations indiquées.
- Les prix moyens des nuitées sont exprimés en monnaie locale en fonction du point de vente.



 (+ 33) 01 73 02 39 52

 contact@egencia.fr

 www.egencia.fr