

Réveillons

TOP  
OF TRAVEL

Accueil

Qui sommes-nous ?

Glossaire

Forums

Internet ■ Transavia.com : Nice/Copenhague à 0€ HT ■ Starwood Hotels et

Accueil &gt; Distribution



Accueil



Envoyer



Imprimer



Grossir texte



Diminuer

La fréquentation  
de ce site est  
certifiée par l'OJD

Recherche avancée

**Accédez  
aux INFOS clés :**

**coordonnées**  
(tel / mail / web)

+ photos, vidéos et cartes

Agenda

Aujourd'hui

- Venise : Convention Afat Voyages

- Alizé Air Ivoire Tour

13 déc. samedi

- CLUB MED OPIO : FORCE DE VENTE TOURISME SELECTOUR

Ajouter votre évènement

✓ La Newsletter du jour

**TourMaG TV**

Dossiers destination

Newsletter

Inscription

Newsletter du jour

Les Archives

FAQ Newsletter

Services

E-Learning AGV

Dossiers destination

Publicité

Emploi

Petites annonces

Album

Actualité

BONS PLANS AGV

Editorial

People

Carnet

Chroniques

Distribution

Réceptif

Hébergement

Transport

Production

Croisières

Courrier Lecteurs

Groupes/C.E.

Docs en Stock

Emploi & Formation

Etonnant, non ?

**TourMaG TV**

## Jean-Pierre Mas : "Si un TO s'inquiète de notre solvabilité, qu'il parte !"

Afat Voyages va choisir un nouveau partenaire technologique

Le président d'Afat Voyages qui tient son congrès cette semaine va insister sur quelques messages forts : l'adhésion au réseau est une aide appréciable en temps de crise, Afat va se faire une place sur le net, les relations fournisseurs/distributeur doivent regagner en transparence et surtout il n'y a pas à rentrer dans le culte de l'inquiétude.



"Afat Voyages, nous sommes partis de zéro il y a vingt ans pour devenir aujourd'hui le premier réseau en nombre de points de ventes et de licences. Ce n'est pas rien !"

**TOP**  
OF TRAVEL

L'ISTRIE  
L'autre merveille  
de la Croatie

**TourMaG.com - Le thème du congrès, « Vingt ans à Venise » n'est-ce pas aussi vingt ans de crises successives pour la profession ?**

**JPM "** : "C'est vrai que nous avons traversé quelques crises sévères comme la première guerre du Golfe ou le 11 septembre et aussi quelques crises internes de moindre importance. Mais la profession a montré qu'elle avait la capacité de surmonter les épreuves.

En vingt ans, nos entreprises ont enregistré des taux de croissance importants. Alors, non, cela n'a pas été deux décennies de crise.

Et pour ne parler que d'Afat Voyages, nous sommes partis de zéro il y a vingt ans pour devenir aujourd'hui le premier réseau en nombre de points de ventes et de licences. Ce n'est pas rien !"

**T.M.com - L'année 2008 aura-t-elle été une année de croissance pour le réseau Afat ?**

**JPM "** : "Le bilan du réseau n'est pas atypique de celui du reste de la profession. C'est une année difficile, il faut en convenir.

Sur le segment de la billetterie d'affaires, l'activité est éteinte par rapport à l'année dernière pour le transport aérien mais nous connaissons une belle progression du transport ferroviaire. Le chiffre d'affaires Tourisme est très légèrement positif, juste assez pour compenser l'inflation.

Il n'y a pas de quoi être euphorique mais pas de quoi non plus sombrer dans le catastrophisme. Face à la conjoncture difficile, il faut redoubler de vigilance, avoir une gestion rigoureuse et surtout, nous devons maintenant marcher sur deux jambes, c'est-à-dire devenir un acteur on line."

Réveillons

TOP  
OF TRAVELSports d'hiver  
en familleAGV-TO : condamnés  
à s'entendre ? OUI NON NSP

Voter

**Wasteels remporte  
le 1er round**

Tomber debout et les armes à la main. Le combat de Wasteels n'est pas vain ni d'arrière garde mais porteur d'espoir. Il faut se battre pour garder son job. Et pour cela, on a besoin de préserver son outil de travail. C'est vital pour espérer survivre. La décision du TC de Bobigny est logique et équitable :

**Risques Pays**  
Dossiers thématiques  
Black list



**T.M.com - Est-ce à dire que votre partenariat avec Expedia ne vous convient plus ?**

**Jean-Pierre Mas :** "A l'époque où nous avons signé l'accord, cela correspondait parfaitement à ce que nous voulions. Sans le moindre investissement, nous avions la possibilité de nous familiariser avec le canal du net. Expedia offrait une palette d'offres à des prix compétitifs, tout ceci était positif.

*En négatif, nous ne pouvions pas appliquer notre politique commerciale car les fournisseurs vendus étaient ceux qu'avait choisi Expedia et qui n'étaient pas nécessairement les nôtres.*

*Et surtout, nous ne pouvions pas récupérer les dossiers que nous avions créés pour des raisons techniques. C'est pour cela que le partenariat avec Expedia arrive à son terme et que nous allons annoncer au congrès le nouveau partenaire technologique qui nous permettra d'avoir une vraie présence sur le Net."*

**T.M.com - Comment s'est fait ce choix ?**

**JPM :** "Nous avons lancé un appel d'offres auquel plusieurs fournisseurs de technologie ont répondu. Amadeus avec Traveltainment mais aussi Orchestra, Speedmedia et d'autres. Nous avons choisi en fonction de plusieurs critères, la technologie, bien sûr, mais aussi le coût de la mise en place pour les adhérents."

**T.M.com - Un des sujets de débat du congrès portent sur les relations distributeurs/tour-opérateurs. Or, certains producteurs s'inquiètent de la santé financière des distributeurs et en viennent à penser que même les centrales de paiement des réseaux pourraient exploser en cas de faillite d'un gros adhérent. Qu'en pensez-vous ?**

**JPM :** " : Un TO qui doute de ses clients doit changer de client. Quant à la Cofat, ses résultats devraient plutôt rassurer les fournisseurs. Cela dit, une fragilisation ou même une défaillance sont toujours possibles. Ceci dit, la seule défaillance de la Cofat que j'ai connue c'était en 1993 lorsque je suis allé au greffe du tribunal de commerce de Toulouse pour empêcher le dépôt de bilan.

*Mais à l'époque, je n'étais pas président d'Ataf Voyages. Nos adhérents ont également aujourd'hui une garantie individuelle définie en fonction de leur risque potentiel. Et dernière protection : la Cofat sert aussi à les prémunir contre le risque de défaillance d'un fournisseur.*

*Cela dit, le réseau qui dit assurer ses adhérents à 100% est un menteur, il y a toujours une base et un plafond en matière d'assurances. Mais je ne souhaite pas rentrer dans le culte de l'inquiétude.*

*Si un tour-opérateur est inquiet sur notre centrale de paiement, qu'il parte. A l'inverse, je ne peux que l'encourager à prendre ses précautions vis-à-vis d'une agence de voyages non adhérente à un réseau."*

**T.M.com - Comment pouvez-vous régénérer les relations tour-opérateurs/distributeurs ?**

**JPM :** " : Que les uns et les autres cessent de s'envoyer des scuds en permanence. Nous sommes condamnés à travailler ensemble alors faisons-le dans des conditions loyales et transparentes.

*Bien sûr, les relations évoluent car notre environnement change en permanence. Les producteurs vendent en direct, les distributeurs ont des facilités technologiques qui leur permettent de produire. C'est l'évolution de la vie.*

*Nous sommes arrivés à un stade où il devient sage pour les producteurs de sortir des brochures sans prix avec un cahier de prix en ligne qui évolue en permanence en fonction du yield management. Peu de producteurs y ont songé. On peut même envisager de travailler à partir de brochures électroniques.*

*A condition qu'il y ait partage des gains de productivité. Autre sujet de réflexion, le manque de transmission de l'information entre distributeur et TO. Cela a encore été souligné par le blocage de l'aéroport de Bangkok.*

*Les distributeurs rechignent à communiquer les coordonnées de leurs clients ou de leur famille par peur de voir les producteurs utiliser ces données à des fins commerciales. Ce manque de confiance est dommageable pour tout le monde et cela se transforme à la longue en agressivité."*

**T.M.com - Les compagnies aériennes semblent également manquer de confiance vis-à-vis des distributeurs et elles veulent plus de vigilance de la part du BSP. Comment prenez-vous cette attitude ?**

**JPM :** " : Les compagnies aériennes ont l'attitude de quelque un qui aurait une guêpe dans la chaussure. Et elles reportent leur exaspération sur les autres en aiguisant IATA.

*Or, les leçons de rigueur et de gestion de la part des compagnies IATA qui vont perdre 10 milliards de dollars en deux ans, sont assez mal venues.*

*C'est vrai que les défaillances de Switch et de Wasteels les rendent nerveuses mais nous aussi nous sommes inquiets lorsque l'on sait que 25 compagnies IATA ont déposé le bilan cette année."*

**T.M.com - Vous avez évoqué, il y a quelques semaines, la possibilité de mettre en place des prêts-relais pour les adhérents à court de trésorerie. Est-ce en place aujourd'hui ?**

**JPM :** " : L'accord est signé. Il y a eu quelques demandes de la part de nos adhérents. Les prêts-relais seront débloqués début janvier."

**T.M.com - La future législation qui régira la profession d'agent de voyages permettra de diversifier les activités. Est-ce un axe de réflexion pour le réseau et verrons-nous à nouveau des agents de voyages/assureurs ou agents immobiliers comme par le passé ?**

**JPM :** " : Cette nouvelle loi, ce n'est pas un retour en arrière. Mais c'est vrai que nous avons entamé la réflexion car je pense que nos adhérents auront besoin de conseils en la matière.

*Mais il ne faut pas se faire d'illusions, vendre des guides de voyages ou des bouquins, cela*

puisque l'exploitation se poursuit, l'entreprise doit avoir les moyens de ses ambitions. Sinon, autant mettre immédiatement la clé sous la porte. Y parviendra-t-elle ? Point n'est besoin d'espérer pour entreprendre... vous connaissez la suite. Les tribunaux l'ont compris, eux. Les partenaires doivent l'apprendre, fût-ce à leurs dépens...

*nécessite un savoir-faire en matière de gestion des stocks. Il ne sera pas aussi facile que cela de multiplier les activités.*

*L'intérêt le plus marquant avec cette future loi c'est la dé spécialisation des baux commerciaux qui vont regagner en valeur dans les cas de cession..."*

**Vendredi 05 Décembre 2008 - 15:04**  
**Propos recueillis par Geneviève BIEGANOWSKI**  
**Lu 2564 fois**



**1.** Posté par **Alain** le 08/12/2008 14:10  
 es relations fournisseurs/distributeur doivent regagner en transparence et surtout il n'y a pas à rentrer dans le culte de l'inquiétude.....c'est bien dit Jean Pierre Mas

Bonne chance  
<http://www.cynabvoyages.com>

**2.** Posté par **Alain** le 08/12/2008 15:21  
 Tout le monde connaît parfaitement la connivence qui existe entre compagnies aériennes et BSP IATA, tout est en fait et bien orchestré pour que les compagnies se "gavent" sur les agences ( voir le détail des taxes QX par exemple.... ) . Il est tellement facile de récupérer un client passé en agence en lui demandant pourquoi pas son numéro de portable.... pour l'enregistrement anticipé ..... ou pour certains croisiéristes d'organiser des réunions "avant première" grâce aux fiches remplies à bord.... et en offrant quinze pour cent soit bien plus que la commission reversée à l'agence..... A R R E T O N S de nous gargariser, il faut choisir son camp ou alors imposer de la part des distributeurs, un modèle économique où chacune des parties trouve son intérêt. Ce n'est pas internet qui va offrir de l'emploi à vos enfants.....sauf s'il acceptent de se délocaliser au Maroc par exemple.... S'il vous plait, dites moi que j'ai tort, cela me rassurerait tellement.....

#### Nouveau commentaire :

Nom\*

Adresse email\* (non publiée)

Site web

<http://>

Commentaire

Me notifier l'arrivée de nouveaux commentaires

Proposer

Tous les commentaires discourtois, injurieux ou diffamatoires seront aussitôt supprimés par le modérateur.

#### Dans la même rubrique :

**Selectour référence Thalasso n°1 - 12/12/2008**  
**Distributeurs ou fournisseurs : qui gagne en ligne ? - 11/12/2008**  
**Michel SEYT élu à la tête de la FNTV - 11/12/2008**  
**Selectour : Josette Lamidiaux reçoit le prix coup de coeur - 11/12/2008**  
**Venise : la Convention Afat démarre aujourd'hui - 11/12/2008**  
**Wasteels : le tribunal de commerce condamne le BSP et Thomas Cook ! - 10/12/2008**  
**La rencontre Georges Colson, Novelli, Oséo, annulée - 10/12/2008**  
**Selectour teste l'emailing - 10/12/2008**  
**Automne : en 6 semaines, l'APS a enregistré 12 dépôts de bilan ! - 09/12/2008**  
**Crédit Coopératif : Selectour décroche un prêt de 3 millions d'euros - 09/12/2008**

[1] >>

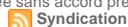
BONS PLANS AGV | Editorial | People | Carnet | Chroniques | Distribution | Réceptif | Hébergement | Transport | Production | Croisières | Courrier Lecteurs | Groupes/C.E. | Docs en Stock | Emploi & Formation | Etonnant, non ?



**Accro à l'info ?**  
**Gardez la ligne sur le portail mobile !**  
<http://m.tourmag.com>

Pour en savoir plus, cliquer ici

© 2004 TourMaG.com - Tous droits de reproduction et de représentation réservés. Aucune de ces informations ne peut être reproduite, modifiée, transmise, rediffusée, traduite, vendue, exploitée ou réutilisée sans accord préalable écrit de TourMaG.com.



Le groupe TourMaG.com publie également [TourMaGazine.fr](http://TourMaGazine.fr) 1er portail tourisme et loisirs, [Tourmanager.fr](http://Tourmanager.fr) 1er portail des voyageurs d'affaires, [Brochuresenligne.com](http://Brochuresenligne.com) ainsi que [FaitesdesVoyages.com](http://FaitesdesVoyages.com) ! 1ère Fête nationale du voyage le 29 mars 2008.