



Communiqué de presse – 2 juin 2010

Assemblée générale TourCom

TourCom met à profit la crise pour dessiner le réseau de demain

Comme R. Vainopoulos l'exposera à ses adhérents lors de l'Assemblée générale de TourCom le 4 juin prochain, le contexte économique actuel accélère l'évolution des réseaux vers un modèle reposant de manière équilibrée sur trois piliers : la distribution de forfaits, la production et le secteur affaires.

La vente de forfaits reste bien sûr un axe fort du positionnement de TourCom, même si l'activité a été touchée par la crise : le volume d'affaires correspondant aux TO référencés a ainsi reculé de 9% en 2009. Néanmoins, Richard Vainopoulos estime que cette offre répond à une demande qui reste forte pour des produits standardisés, notamment sur les hôtels clubs.

Mais pour le président de TourCom, « *la crise confirme et accélère le retour aux sources du métier d'agent de voyages : il n'est plus question de rester passif mais de montrer en permanence sa valeur ajoutée. Cela signifie être capable de répondre au plus près aux demandes des clients, y compris aux demandes de dernière minute qui sont de plus en plus fréquentes et que la plupart des TO ne peuvent pas traiter* ». Signe de ce développement du voyage sur-mesure : la progression de la part de la production chez TourCom.

TourCom Prod : une bonne résistance en 2009, une forte croissance depuis début 2010

Les résultats enregistrés par TourCom Prod montrent la bonne résistance et le potentiel de développement du voyage à la carte qui reste très demandé par la clientèle moyen / haut de gamme : 7 millions € de volume d'affaires sur 2009 (chiffres hors billetterie), contre 5 millions en 2008 et déjà près de 5,5 millions € au 30 avril 2010. Parmi les destinations qui ont le plus le vent en poupe : l'Afrique du sud, le Maroc, l'Egypte et la Russie TourCom note également un redémarrage des groupes avec d'importantes commandes programmées pour le dernier trimestre 2010.

En 2010, le réseau entend poursuivre le développement de TourCom Prod, ainsi qu'il l'avait annoncé lors de sa dernière Convention. Le nombre de réceptifs va continuer d'être renforcé : depuis janvier, 8 nouveaux référencements ont déjà eu lieu, portant à environ 70 le nombre de destinations référencées. TourCom va également multiplier les négociations avec les fournisseurs français pour développer la production en France. Le réseau compte notamment mettre à profit ses adhérents autocaristes qui représentent quelque 3500 autocars.

Marché affaires : continuer de développer le marché des TPE / PME

Autre marché à potentiel : le voyage d'affaires. Si 2009 restera une année difficile pour ce marché, TourCom a mieux résisté que d'autres acteurs, avec un recul de seulement 7% du volume global (billetterie air et fer, hôtels, locations de voiture...) et un marché ferroviaire qui a connu une évolution supérieure de 2 points à la moyenne nationale.

Pour Richard Vainopoulos : « *Bien que les PME aient plutôt fait le choix de réduire le budget de leurs déplacements, les agences TourCom Affaires ont réussi à limiter les dégâts et à dégager de bonnes marges. Ce n'est pas le cas des réseaux intégrés chez qui les grands comptes ont supprimé beaucoup de déplacements. C'est aussi une nouvelle preuve des avantages du modèle économique mis en place depuis 2005 : vu la chute du volume d'affaires en 2009, les pertes auraient été considérables pour la distribution si nous en étions restés au système du commissionnement* ».

A propos :

TourCom créée en 1990, rassemble aujourd'hui 540 agences de voyages en France. TourCom c'est : 1,5 milliard d'euros de volume d'affaires, un acteur incontournable sur le marché des voyages d'affaires (65% du volume) comme sur le marché du tourisme (35%) ainsi qu'un grand nombre d'accords privilégiés avec les principaux fournisseurs du marché (47 tours opérateurs, 47 compagnies aériennes, 125 000 hôtels dans le monde, 5 loueurs de voitures....).

Agence Point Virgule :

Elodie Repellin, 01 73 79 50 64 - 06 09 38 63 73
erepellin@pointvirgule.com

TourCom :

Richard Vainopoulos, 01 44 70 18 92
richard@tourcom.fr