



## Fonctionnement du réseau : la stratégie d'animation du réseau réorganisée en 2015

Une nouvelle méthode d'animation du réseau a été mise en place par l'équipe de **TourCom** pour remplacer sa convention.

Depuis 2015, la Convention annuelle n'a plus été reconduite suite à un accord donné par le Conseil d'Administration de **TourCom**. La stratégie d'animation adoptée par les responsables du réseau est plus adaptée aux besoins des agences membres.

Les nouvelles formules sont plus concises et permettent une meilleure participation des adhérents.

Le réseau a adopté une approche personnalisée dans ses rapports avec les agences membres. Les relations ne sont plus limitées aux directeurs d'agences, les collaborateurs en charge des ventes sont également considérés dans la nouvelle politique d'animation. Les événements proposés sont plus nombreux, mais les formats plus limités. Le réseau veut être plus proche des adhérents en ciblant leurs besoins à travers :

- Des workshops pour favoriser les discussions avec les partenaires ;
- Des formations parisiennes dispensées en province afin de renforcer la maîtrise des services financiers, technologiques ou commerciaux proposés par le réseau ;
- Des ateliers sur les événements ou les règlements liés au métier ;
- Des clubs business pour favoriser les échanges ;
- Un service client 24h/24 par TouCom ;
- Des visites en agences toute l'année ;
- Des soirées de rencontres entre agences et fournisseurs ;
- Un évènement convivial pour réunir toutes les agences une fois par an.

À propos de **TourCom**

Le Réseau **TourCom** est composé de nombreuses agences de voyages indépendantes qui comptent 725 points de vente en France. Les adhérents sont soutenus pour qu'ils restent indépendants. À travers les activités de 2014, le groupe a réussi à obtenir un volume d'affaires de 2 milliards d'euros, dont 1,3 milliard d'euros découlant de l'activité business. **TourCom** est devenu le 1er réseau d'agences de voyages en Europe grâce à un partenariat avec Avitour- RTK International. Les 5 000 points de vente du réseau ont atteint un volume global de 8 milliards d'euros.

Les agences membres peuvent profiter des outils disponibles et des logiciels du réseau pour faciliter l'organisation des voyages professionnels et pour mieux gérer leurs finances, ainsi que les archives de la clientèle. Les formations prodiguées régulièrement par les experts de **TourCom** aident également les agences de voyages à développer leurs activités et à augmenter leur rentabilité.