SPONSORISÉ

Travel Planet bouleverse le marché des TMC (Travel Management Companies)

mercredi 11 mars 2020, par Florent White

Article Sponsorisé

Elue « Meilleur acteur de la distribution 2019 » dans le segment des voyages d'affaires, l'agence lilloise voit ses options validées par les faits. Histoire d'un décollage hors du commun.

And the winner is... Le 17 décembre dernier, au Pavillon Cambon Capucines, à Paris, Travel Planet s'est vu remettre les Lauriers du Voyage d'Affaires dans la catégorie « Meilleur acteur de la distribution ». Cette distinction concrétise la reconnaissance par un jury indépendant – composé de professionnels de la filière du voyage d'affaires, ainsi que de grands voyageurs – du formidable travail d'innovation accompli par Travel Planet depuis 2014.

Travel Planet est une Travel Management Company (TMC). Son métier : organiser des déplacements professionnels pour les entreprises « grands comptes » qui consacrent des budgets annuels supérieurs à 500 000 euros pour les déplacements de leurs collaborateurs. Cette clientèle a besoin de maîtriser, avec un reporting minutieux les flux des réservations, leurs coûts ainsi que les prestations associées. Travel Planet se positionne aux côtés de ses clients comme le facilitateur des déplacements de leurs collaborateurs.

Effervescence dans l'offre du Travel Management

Quand un nouvel acteur arrive dans le jeu, au début il dérange les installés. Surtout si ce que propose le nouveau venu surclasse ce qui est en place. Et puis, au fil du temps, les faits lui donnent raison et cela finit par se voir. C'est ce qu'ont vécu Betty Seroussi et Tristan Dessain-Gelinet, les dirigeant fondateurs, au cours de leur success story qui a mené Travel Planet du statut de start-up en phase de décollage fulgurant à celui de contributeur – incontournable et reconnu – de la modernisation du marché.

Dès son origine, les maîtres-mots chez Travel Planet ont été : technologie et agilité, au service de l'expérience client. Depuis, le cap n'a pas changé. Passée de 10 millions à plus de 100 millions d'euros de chiffre d'affaires en quelques années, la société est aujourd'hui forte d'une centaine de salariés (plus une quinzaine au Royaume-Uni). Cet essor a bien sûr été accompagné de quelques perturbations, car le secteur n'était pas vraiment prêt à effectuer le virage sur l'aile attendu par les voyageurs d'affaires.

Newsletter

Publicité

Nous utilisons des cookies pour vous permettre une navigation simplifiée au sein du site. Aucun cookie n'est à destination publicitaire. Vous l'acceptez en continuant votre visite. Ok Je refuse Lire les mentions légales

Légalement les agences de voyages peuvent, depuis quelques temps, s'affranchir du carcan des Global Distribution Systems (GDS), ces bases de données coûteuses qui font interface entre les agences et les compagnies aériennes, ferroviaires, chaînes hôtelières...

Les agences peuvent théoriquement puiser, sans limitation, dans toutes les offres existantes sur le marché et ainsi bâtir par elles-mêmes des prestations sur-mesure, adaptées aux besoins de clientèles variées. Mais dans les faits, la plupart ne le font pas et se contentent des ressources standardisées des GDS. Pourquoi ? Parce que l'offre est tellement vaste et le volume des données à traiter en temps réel tellement colossal, qu'il faut disposer d'une maîtrise IT (technologies de l'information) très élaborée pour se rendre autonome. De surcroît, il faut bénéficier d'une trésorerie robuste pour avancer le coût des produits proposés aux clients. Le parti-pris technologique de Betty Seroussi et Tristan Dessain-Gelinet a été reçu cinq sur cinq par les utilisateurs.

La France est au 6e rang mondial dans le business du voyage d'affaires avec un volume de 35 milliards d'euros annuels, en hausse régulière (+ 5% par an, en tendance, depuis 2009). Mais la France pointe au 3e rang derrière l'Allemagne et le Royaume-Uni, ce qui laisse de belles perspectives de prise d'altitude pour l'entreprise lilloise, dans un marché international par nature. Attachez vos ceintures !

Florent White Suivre

IER CADRES - L'ENTRETIEN
tien avec Stéphane Rotenberg
00:00 27:55
ıtretien avec Stéphane Brizé
Proceed reading

Sur le même thème

[Sponsorisé] Avec DIMO Software, le CRM devient accessible à toutes les entreprises

jeudi 25 octobre 2018, par Florent White

Editeur de la solution YellowBox CRM et intégrateur de Salesforce, DIMO Software accompagne les PME et ETI dans le déploiement et le paramétrage d'outils de gestion de la relation client dimensionnés à leurs besoins.

[Sponsorisé] 5e édition du Forum Expat, les 30 et 31 mai 2017

lundi 29 mai 2017, par Celine Black

Chaque année plus de 200 000 Français tentent l'aventure à l'étranger pour travailler, créer une entreprise ou vivre leur retraite.

ENTREPRENEUR DE LÉGENDE
: Ferrari et Lamborghini, un du
00:00 21:51
: Karl et Theo Albrecht, les fon
Proceed reading

Réagir à cet article

Un système de modération est en place sur ce site. Votre commentaire sera en ligne après vérification.

Nom *

Email *

CAPTCHA Code *

Commentaire *

Talents & compétences
Découvrez vos atouts d'entrepreneur
Je passe le test
5mn

Nous utilisons des cookies pour vous permettre une navigation simplifiée au sein du site. Aucun cookie n'est à destination publicitaire. Vous l'acceptez en continuant votre visite. Ok Je refuse Lire les mentions légales