COMMUNIQUÉ DE PRESSE

Voyages d'affaires: obtenir via les bonnes informations de meilleures conditions auprès des prestataires touristiques

Celui qui, en tant que responsable des voyages, négocie avec des prestataires devrait préalablement jeter un regard attentif sur ses dépenses pour les voyages d'affaires. La solution d'AirPlus fournit des données d'une qualité remarquables et des évaluations servant de base d'information pour des décisions. En outre, des rapports automatisés permettent une analyse professionnelle.

Zurich, le 4 avril 2011 – Celui qui, en tant que responsable des voyages d'affaires de son entreprise, entend négocier des conditions optimales auprès de ses prestataires de voyages doit avant tout disposer d'une base de données fiable – telle est la quintessence des propos de Klaus Stapel, Managing Director d'AirPlus Suisse, l'un des principaux prestataires de solutions de paiement et de facturation pour les voyages d'affaires. En particulier, l'augmentation actuelle des voyages d'affaires ainsi que les prix en hausse chez les prestataires touristiques exigent des Travel Managers qu'ils utilisent efficacement leur budget de voyages rogné pendant la crise et qu'ils résistent à la pression croissante sur les coûts. Les négociations de budgets et de volumes avec des prestataires sont par conséquent une composante de la gestion stratégique des voyages d'affaires. Mais ce potentiel n'est pas encore épuisé, ce que démontre la dernière «International Travel Management Study» d'AirPlus: dans le domaine des vols, par exemple, 59 pour cent seulement des entreprises ont conclu des contrats spéciaux avec des compagnies aériennes et négocié des rabais en conséquence. Dans ce contexte, AirPlus lance le «Projet pour des négociations de prix couronnées de succès» dans le cadre duquel l'entreprise souhaite soutenir ses clients de manière optimale lors de négociations. Dans ce projet, les différentes fonctions de rapport du gestionnaire d'information d'AirPlus servent d'instruments d'analyse pour une base de connaissances et de données pertinente.

La bonne préparation et une base de données efficace

Avec quels hôtels et quelles chaînes hôtelières dois-je négocier? Quelle compagnie aérienne propose-t-elle pour mon entreprise sur une liaison donnée le prix le plus avantageux? Quelles agences de voyages sont-elles utilisées dans mon entreprise sur les plans national et international? Telles sont les questions que devrait se poser un responsable des voyages avant d'entrer en négociations avec ses prestataires de voyages. Celui qui, par exemple, négocie dans le domaine de l'hôtellerie devrait se préparer avec une analyse des données complète. Une connaissance détaillée du volume des nuitées est la condition préalable pour occuper une position de force dans les négociations. Les responsables des voyages d'affaires devraient donc regarder avec soin quelles sont les plus importantes destinations des collaborateurs, quels sont les volumes qui y sont réservés et si, par exemple, des établissements de chaînes hôtelières ou des hôtels isolés sont sélectionnés. Il en est de même dans le domaine des vols ou

des voitures de location: la bonne base de données fournit des renseignements sur les liaisons fréquentées auprès des différentes compagnies aériennes ainsi que les classes réservées. Les différences entre les classes de réservation véritablement convenues peuvent ainsi être décelées rapidement et évitées à l'avenir.

La solution d'AirPlus: la fonction de rapport de l'Information Manager d'AirPlus

Avec son Information Manager, AirPlus met à disposition de ses clients un instrument d'analyse qui, au moyen d'évaluations transparentes, fournit une bonne base d'information pour les négociations d'achat: c'est ainsi, par exemple, que le rapport «Top Hotels» donne, par le biais de graphiques et de tableaux, un aperçu général des dépenses qu'une entreprise effectue pour les hôtels dans les différents pays et villes. Une évaluation du volume d'hôtels au sein d'un pays donné est aussi possible – ou une liste des hôtels et chaînes hôtelières que l'entreprise réserve le plus fréquemment. Avec le rapport sur le transport aérien «Top Airlines / Top Routes» peuvent être analysés d'un seul clic de souris le volume des vols d'une entreprise avec les différentes compagnies aériennes et sur les différentes liaisons. Une solution adéquate pour le domaine des négociations avec les agences de voyages est également à disposition. «Avec l'Information Manager d'AirPlus, les Travel Managers disposent d'une source d'information sur la base de laquelle il peuvent décider où ils préfèrent entrer en négociations avec des prestataires et dans quels domaines ils souhaitent négocier de meilleures conditions», souligne Klaus Stapel, Managing Director d'AirPlus en Suisse. «Ce n'est qu'au moyen de données fiables sur le comportement en matière de voyages et sur la structure des dépenses au sein de l'entreprise que l'on peut négocier sur un pied d'égalité avec les prestataires de voyages. Ces données, l'information Manager d'AirPlus les fournit.»

AirPlus est l'un des principaux prestataires internationaux de solutions pour la gestion quotidienne des voyages d'affaires. Plus de 35'000 entreprises misent sur AirPlus pour le paiement et l'évaluation de leurs voyages d'affaires. Sous la marque AirPlus International, les produits et prestations sont distribués dans le monde entier. L'AirPlus Company Account est le compte de facturation qui connaît le plus de succès au sein de l'UATP. Des informations complémentaires sont disponibles sur www.airplus.com.

Renseignements complémentaires:

AirPlus International SA
Tanja Kramer
Téléphone +41 (0)43 210 37 50
tkramer@airplus.com

Primus Communications S.à.r.l.
Renata Scherrer
Téléphone +41 (0)44 387 57 37
renata.scherrer@primuscommunications.ch