

RÉCEPTIF Esprit d'équipe en région Paca

Plusieurs agences de Paca sont en passe de réaliser un objectif ambitieux, en créant un site web qui permettra de vendre en ligne l'offre touristique provençale.

Les réceptifs de Paca vont se fédérer pour exploiter un site web marchand consacré à l'offre touristique de la région. Dominique Ferrero, patronne d'ATR 05 dans les Hautes-Alpes, porte cette initiative. Le 15 mai dernier, elle a signé une convention de partenariat avec Via-Bourgogne.com (cf. encadré), pour en reprendre la technologie. Le 15 juin, elle s'est accordée avec quinze autres agences pour créer la SARL qui exploitera la plateforme Via Alpes-Provence-Méditerranée. Le site provençal sera à la fois BtoB et BtoC, il affichera exclusivement des produits disponibles et payables en ligne. « *Tous les prestataires qui le souhaitent pourront s'interconnecter à notre système, moyennant une cotisation annuelle. C'est révolutionnaire, s'enthousiasme Domi-*



Dominique Ferrero, qui dirige l'agence réceptive ATR 05 dans les Hautes-Alpes, est à l'initiative du projet régional.

nique Ferrero. *Nous allons rassembler sur une même plateforme le savoir-faire de fournisseurs qui se vivent ordinairement comme des concurrents* ». Les agences réceptives verseront 8 % de commission à la plateforme qui leur rétrocède 3 % si elles vendent le produit d'un confrère. Les hôteliers doivent consentir 10 % pour la résa d'un particulier, 20 % pour celle d'un professionnel (mais ils peuvent refuser de figurer sur la version BtoB). Les agences distributrices classiques achetant des

packages sur le site accéderont à des prix nets via un code d'accès. Idem pour les TO étrangers qui devraient trouver là une réponse intéressante à l'atomisation de l'offre France. Les réceptifs associés de Paca comptent sur la mutualisation. Si chacun d'eux fait la promotion du site lorsqu'il se déplace à l'étranger, l'effet boule de neige jouera. Ils espèrent aussi que les institutionnels (CRT, CDT...) n'hésiteront pas à s'appuyer sur ce nouvel outil de vente dans leur travail de promotion. ● C. Ch.

Le modèle Via-Bourgogne.com

L'agence en ligne spécialisée sur l'offre réceptive bourguignonne compte 1000 adhérents (dont 11 agences réceptives) sur 4000 prestataires régionaux. Ses fondateurs ont aussi créé Via Tourisme qui a développé la technologie utilisée par Via-Bourgogne. Celle-ci permet l'achat en ligne d'une offre multiproduit, y compris package dynamique, grâce à un accord avec Pegasus. Les adhérents de Via-bourgogne.com gèrent en ligne leurs dispos et leurs prix.