

## + Amex GBT, du mieux mais à quel prix pour un nouveau business model des TMC?

**Guillaume Col aura réussi son pari : remonter les résultats d'Amex GBT en France et conquérir de nouveaux clients. Si ses méthodes sont contestées par ses concurrents qui reprochent des engagements tarifaires et des signing bonus importants, le marché semble séduit par ces offres. Pour le patron de la TMC, une fois passée la négociation financière, l'avenir sur jouera sur sa capacité à répondre aux exigences de ses clients.**

C'est ce matin que débute l'EVP, une édition calibrée sur une journée pour un événement qui fêtera cette année ses 25 ans. Pas de grandes innovations attendue, on espère un baromètre un peu plus nerveux après trois années pour le moins classiques voire à la traîne face aux grandes études européennes. Sauf surprise, calme plat annoncé sur cette partie.

Que dira Bill Glenn qui fait le déplacement en France ? Il ne devrait pas sortir des clous qu'il a lui-même fixés aux USA lors de ses interventions publiques. Un "tout va bien merci" ponctué de quelques idées jetées ci et là. Non, le patron d'Amex GBT ne veut faire ni triomphalisme, ni fausse promesse. C'est l'une de ses grandes qualités, du réalisme et une parfaite maîtrise des engagements qu'il entend tenir contre vents et marées auprès de ses clients.



Le point le plus intéressant de la journée sera sans conteste la présentation que fera Philippe Chérèque de la vision technologique de la TMC. Il faut dire que si les résultats commerciaux sont à la hauteur des espérances, les outils novateurs attendus depuis des mois demeurent encore son point faible.

Le talent d'Amex GBT, c'est d'avoir compris le changement programmé des business model pour les TMC. Certes, les signing bonus sont des attrapes-clients mais derrière toute cette mécanique, Amex GBT sait que des fees en baisse constituent également des volumes à la hausse. L'argent se fera désormais ailleurs, même si beaucoup de TMC se demandent si le jeu de l'audit en vaut la chandelle.

Qu'importe alors de se focaliser sur le tout technologique ? A priori, l'automatisation des réservations devrait permettre cette baisse très sensible des fees, leitmotiv des acheteurs. Au final, on arrivera, peut-être, à ne facturer que des frais globaux et non plus des frais par transaction. Le business model que met en place Amex couvrirait très largement les signing bonus engagés. Le pari est donc risqué mais plutôt réaliste face à la révolution qui se profile dans le monde du voyage d'affaires.

Dans quelques jours, voyage expert, une TMC prometteuse, annoncera la mise en place d'un outil permettant une réservation automatique de bout en bout. A la clé, une facturation à zéro (ou presque) qui devrait séduire les PME-PMI. En s'appuyant sur les outils de Sabre, Eric Ritter le patron de Voyage Experts proposera une solution révolutionnaire qui va obliger ses concurrents à repenser leurs méthodes. Si la réalité correspond à la promesse ce sera malin et brillant.

Amex GBT porte exactement le même regard. D'autant qu'au final, l'argent qui ne sera pas gagné sur les fees le sera sur les marges arrières forcément plus importantes en raison des volumes de transactions enregistrées.

Cette stratégie ne fera que conforter les bons résultats commerciaux en France et en Europe. Mais on le sait tous, le retour de balancier est automatique. Non pas que l'offre est mauvaise mais parce que l'imagination de la concurrence est toujours en éveil. Guillaume Col le sait également.

Marcel Lévy

Mardi 26 Janvier 2016

Notez

Source :  
<http://www.deplacementspros.com>

***DéplacementsPros.com est membre du Centre Français d'Exploitation du Droit de la Copie. Merci de le signaler à votre entreprise afin qu'elle rajoute Deplacements Pros.com sur sa liste des sources d'informations consultées par son personnel.***