

Rédigé par Laury-Anne CHOLEZ le Jeudi 16 Juin 2011

Groupon voyages : des "deals" et un nouveau canal de distribution qui plaisent aux TO

Les agences pourraient revendre Groupon avec une commission

Le site d'achats groupés Groupon Voyage, lancé en mars dernier et immatriculé le 25 mai, vend désormais des forfaits dans le monde entier. Il collabore pour cela avec des tours opérateurs qui semblent satisfaits de ce partenariat. Retour d'expérience avec le TO spécialiste des îles, Turquoise, qui compte déjà trois opérations avec Groupon.



Groupon Voyages, est-il rentable professionnels ?

De nombreuses rumeurs circulent sur Groupon. Certains l'accusent de ne pas être rentable pour les professionnels.

D'autres encore, d'acculer ses partenaires à la ruine.

Mais dans le secteur du voyage, tout semble pour l'instant très bien fonctionner. Le TO Turquoise a été le premier à proposer au site de vendre les îles.

Deux voyages aux Maldives et un sur l'île Maurice ont ainsi été proposés, pour un total de 150 pax.

Trois autres deals vont bientôt être lancés. « *C'est une superbe opération pour nous* » estime satisfait le directeur Eric Thomas.

Une belle prestation pour une jeune entreprise qui totalise aujourd'hui 2000 clients par an. « *Quel réseau de distribution pourrait m'assurer une telle vente en si peu de temps ?* » s'interroge Eric Thomas.

Personne en effet ne peut se targuer de l'audience de Groupon, dont les pages sont vues par près de 8,6 millions de visiteurs, soit autant de clients potentiels.

« *Ce site est un apporteur d'affaires de bonne qualité que l'on doit rémunérer en tant que tel* ». En effet, si certains jugent la commission prélevée trop élevée, ce n'est pas le cas d'Eric Thomas.

Des partenariat possibles avec les agences?

« *Mes marges sont sensiblement identiques à d'autres opérations. Par contre, mes partenaires ont consenti de véritables efforts, mais au final ils sont ravis* ».

Pour lui, ce type de campagne est très bien adaptée aux ailes de saison.

Les prestations mises en vente sur Groupon proposent des tarifs ultra promotionnels mais bien réels.

« *Quand nous annonçons une réduction de 50% sur Maurice, c'est vraiment le meilleur prix que vous pouvez trouver sur le web à cette date* » assure Eric Thomas.

En conséquence, il estime tout à fait possible pour une agence de voyage de revendre les séjours Groupon, en prenant au passage sa commission.

Les clients qui ne connaissent pas le site ou qui refusent de payer de telles sommes sur internet pourraient ainsi en profiter.

« *Nous allons communiquer nos prochains deal à nos trois agences pour qu'elle puissent le proposer elles-mêmes aux voyageurs* » annonce le directeur du TO.

Sécurité des offres

Autre cas d'inquiétude, la protection des consommateurs. Groupon est immatriculé depuis le 25 mai dernier chez Atout France. A ce titre il bénéficie obligatoirement d'une garantie financière (qui n'est pas l'APS).

En cas de soucis, le client peut donc se retourner vers le site qui a le statut de distributeur. « *Il bénéficie des mêmes garanties qu'une agence classique* » confirme Me Emmanuelle Llop, avocate à la Cour chez [Clyde & Co.](#)

Pourtant, chez Turquoise on a voulu prendre toutes les précautions. L'agence fait ainsi signer un contrat avec un vrai dossier illustré d'inscription à chaque voyageur, qui accepte alors ses conditions générales de vente.

Une précaution pas forcément nécessaire pour Emmanuelle Llop, mais qui montre bien que les professionnels ne sont pas encore tout à fait au point avec ce nouveau distributeur un peu particulier.

Laury-Anne CHOLEZ

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