



[Retour à liste des actualités](#)

[Actualité précédente](#) | [Actualité suivante](#)

DISTRIBUTION 03/12/2015 14:18

Resaneo se lance sur le marché italien

Trois ans après sa création sur le marché français, le moteur de réservations BtoB va ouvrir un bureau à Milan au premier trimestre 2016.



SpeedMedia modernise son offre de sites pour les agences
(28/09/2015)

Resaneo lance les modifications de tarifs sur les low cost
(21/04/2015)

Resaneo et Emirates signent un partenariat
(04/03/2015)

Resaneo est référencé par Tourcom
(24/09/2014)

Resaneo lance une marque blanche
(25/06/2014)

E.Leclerc Voyages référence Resaneo
(25/04/2014)

Resaneo franchit le cap des 2000 points de vente équipés
(13/09/2013)

Resaneo vise un volume de 10 M€ d'ici juin 2013
(21/09/2012)

Resaneo vise 3000 agences italiennes connectées d'ici trois ans. ©DR

Le moteur BtoB de réservations de vols Resaneo prépare son implantation à l'international. Depuis un mois, une nouvelle recrue, Soufiane Wissam (ex-directeur commercial d'Air Arabia) est chargé du développement des marchés internationaux. L'Italie est le premier pays où le moteur équiperait les agences.

"Après une étude de marché, nous avons décidé de nous développer en Italie, explique Yannick Faucon, directeur général de Resaneo. Le marché compte 8 000 agences, structurées essentiellement en mini-réseaux et en réseaux intégrés. La concurrence est faible en ce qui concerne les moteurs BtoB".

Un panel de 100 à 200 agences est actuellement constitué, avec l'objectif de tester le marché transalpin. "La gestion commerciale est faite à Lyon pour le moment, mais l'idée est d'ouvrir un bureau à Milan au premier trimestre 2016", poursuit-il.

Fort de son expérience sur le marché français, où Resaneo a signé avec 3400 agences en trois ans et va réaliser un chiffre d'affaires de plus de 30 millions d'euros en 2015, Yannick Faucon vise 3000 points de vente italiens connectés d'ici 2019, et un chiffre d'affaires de 8 millions d'euros dès 2016.

Resaneo reste BtoB à 100%

Le contenu du site sera le même qu'en France, avec 600 compagnies régulières, low cost et charter référencées. "La différence se fera sur les vols charters programmés par les tour-opérateurs italiens, que nous allons intégrer", précise-t-il.

Le modèle économique ne change pas non plus : les prix affichés sur le moteur sont en net, comprennent la marge de Resaneo, et permettent à l'agence de facturer des frais. "Nous restons à 100% BtoB, et les tarifs ne peuvent pas être comparés avec une version BtoC de notre site", insiste Yannick Faucon.

Par ailleurs, sur le marché français, Resaneo conforte sa présence nationale, en s'installant dans des locaux parisiens, situés rue d'Hauteville, dans le 10^{ème} arrondissement. L'espace est partagé avec Speedmedia, dont le patron Raphaël Torro est également président de Resaneo.

Enfin, le moteur de réservations intégrera le train fin janvier 2016. "Beaucoup de nos agences clientes vendent de l'aérien sans pouvoir proposer de train en pré-acheminement. C'est dans une optique de leur rendre service que nous intégrons l'offre de la SNCF dans un premier temps, puis les trains européens ensuite", conclut-il.

Catalina Cueto