

Rédigé par Geneviève BIEGANOWSKI le Mercredi 19 Septembre 2012

## Resaneo : pour la billetterie aérienne maintenant c'est... "Just book it" ! une solution qui réunit vols low cost, charter et réguliers

Une nouvelle solution technologique de billetterie aérienne réunissant les vols low cost, les vols charter et les vols réguliers est lancée sur le marché. Resaneo vise aussi bien les réseaux que les agences non lata puisque, c'est promis, la solution facilite la vie des vendeurs... Son lancement rassemble des professionnels de talent Raphaël Torro (Speedmedia), Yannick Faucon (ex-Ailleurs), Jean-Pol Leclerc (ex-Go voyages).



**Le duo Yannick Faucon (ex-Ailleurs) et Jean-Pol Leclerc (ex-Go voyages) gèrera le développement de cette nouvelle entreprise / Photo JdL**

La place de Runaworld n'aura pas été laissée vide très longtemps.

Voici Resaneo, la nouvelle solution de billetterie B2B exclusivement. Cette marque commerciale est détenue par le groupe VLC Travel à l'origine de la plate-forme Speedmedia, concurrente d'Orchestra.

L'actionnaire de référence de Resaneo est Raphaël Torro, le créateur de Speedmedia et, au tour de table, on trouve également Yannick Faucon (ex-Ailleurs) et Jean-Pol Leclerc (ex-Go voyages).

C'est ce duo qui va principalement gérer le développement de cette nouvelle entreprise, Yannick Faucon prenant la direction générale tandis que Jean-Pol Leclerc en assurera la direction commerciale. En appui, François Garrabos aura la tâche essentielle de la direction des transports.

L'aventure ne démarre pas tout à fait ex nihilo. VLC Travel avait déjà expérimenté une solution de réservation des low cost, Resalowcost utilisée par 300 agences de voyages.

### **Objectif : 10 millions d'euros d'émissions de billetterie**

La version de Resaneo est renforcée par un inventaire de vols réguliers à dominante loisirs et le stock de sièges charter que les tour-opérateurs voudront bien commercialiser par ce biais.

Pas de contraintes financières pour avoir accès à cette solution et le choix entre trois méthodes de règlement pour la billetterie émise : la carte bancaire de l'agence, le porte-monnaie électronique ou encore la mise en compte après approbation de Tess.

La première cible visée par l'équipe de Resaneo sont les réseaux. *"La solution permettant de mélanger les trois types de compagnies avec émission d'un aller sur l'une d'elles et d'un retour sur une autre facilite le travail d'un vendeur même s'il est équipé d'un GDS"*, affirme Yannick Faucon *"et l'agrément IATA ne donne pas non plus accès à l'offre charter"*.

Resaneo se donne un objectif de 10 millions d'euros d'émissions de billetterie sur la première année d'exploitation.

Dans un deuxième temps, une solution B2B2C pourrait être proposée aux agences mais chaque chose en son temps.

Resaneo doit d'abord se faire sa place chez les distributeurs même si le slogan *"Just book it"* est déjà synonyme de réussite !

**Geneviève BIEGANOWSKI**

Notez

**Tags : ailleurs, go voyages, resaneo, speedmedia**

**Source :**

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