

SpeedMedia va lancer un outil d'emails gratuit pour les agences l'interview de Raphaël Torro, Directeur

SpeedMedia, qui fête cette année ses 10 ans, a terminé l'année 2012 sur les chapeaux de roues avec le lancement de Résaneo et du portail multi-TO du CEDIV. Pour 2013, l'entreprise dirigée par Raphaël Torro va lancer un nouvel outil d'emails gratuit pour les agences et travaille actuellement avec plusieurs compagnies de croisières pour sa solution SpeedResa. Une pré-version vient d'ailleurs d'être mise en ligne pour MSC Croisières. Interview.



Raphaël Torro : "Sur l'année 2012, nous avons enregistré 200 000 pax sur l'ensemble de notre plate-forme, soit une croissance de 15% par rapport à 2011." - DR

TourMaG.com - Comment s'est passée l'année 2012 pour SpeedMedia ?

Raphaël Torro : L'année 2012 a été compliquée. Bien que le marché touristique souffre de la conjoncture actuelle, nous sommes arrivés à conquérir de nouveaux clients et de nouveaux projets.

D'ailleurs, l'année s'est bien terminée avec deux gros projets : le lancement d'une part de Resaneo développé autour de la plate-forme SpeedTravel et d'autre part du portail multi TO pour le CEDIV, développé lui autour de SpeedResa.

Ces deux projets ont lancé l'année 2013, qui démarre plutôt bien.

TourMaG.com - A combien se monte le volume de transactions enregistré en 2012 ?

Raphaël Torro : Nous n'avons pas encore les résultats en chiffre d'affaires.

Sur l'année 2012, nous avons enregistré 200 000 pax sur l'ensemble de notre plate-forme, soit une croissance de 15% par rapport à 2011.

TourMaG.com - Une cinquantaine de TO sont connectés à SpeedResa, en revanche les acteurs de la croisière sont absents. Qu'en est-il ?

Raphaël Torro : Nous travaillons justement sur le sujet. Nous venons de finaliser une pré-version et de la mettre en ligne pour MSC Croisières. Les produits de la compagnie sont intégrés à SpeedResa.

Nos discussions avancent bien aussi avec RCCL et Costa Croisières.

Les process de ventes sont un peu différents des produits TO classiques. Par ailleurs, nous devrions intégrer également Pierre & Vacances d'ici le début mars.

TourMaG.com - Travaillez-vous sur de nouveaux produits ?

Raphaël Torro : Nous devrions lancer à l'occasion du DITEX, Mailing travel un nouveau service d'emails pour les agences de voyages.

Ce produit sera gratuit pour les agences et payant pour les producteurs.

Les agences de voyages pourront faire leur marché et choisir les offres et produits des TO pour réaliser et envoyer une newsletter personnalisée par l'agence. Cette newsletter pourra contenir des offres de différents TO.

Il s'agit d'un outil web qui permettra en quelques clics, sans entrer dans la technique, ni le code HTML, de faire son choix de produits et de templates.

Nous avons réalisé des maquettes, et nous attendons actuellement le retour des TO.

TourMaG.com - Avez-vous développé des outils autour de la mobilité ?

Raphaël Torro : Nous avons été sollicités fin 2011 et début 2012.

Mais avec la conjoncture difficile, beaucoup de nos clients ont mis ces projets sous le tapis.

Pour l'heure, les outils mobiles pour les agences sont davantage une source de coûts plutôt que de revenus.

Les agences adhérentes au CEDIV peuvent d'ores et déjà profiter d'un site mobile optimisé pour les appareils mobiles.

Nous restons vraiment sur notre cœur de métier : proposer la réservation en ligne avec un système optimisé sur les mobiles. Il ne s'agit aucunement d'applications.

TourMaG.com - Les agences de voyages travaillent de plus en plus en direct avec les réceptifs, est-ce un marché qui vous intéresse ?

Raphaël Torro : Nous sommes attentifs au marché.

Nous travaillons avec HappyTravel, un réceptif marocain qui propose ses produits via un site B2B.

Toutefois les réceptifs ont un mode de fonctionnement différents des tours-opérateurs.

Les relations entre agences et réceptifs sont encore basées sur un mode très manuel. Ils ne sont pas encore prêts pour l'automatisation.

Convertir un réceptif à mettre en permanence ses stocks à jour, alors que cela ne génère pas un gros trafic, c'est un peu compliqué.

Nous sommes dans une situation similaire à celle des TO au début de l'automatisation de leur flux.

TourMaG.com - Votre outil de package dynamique SpeedTravel va notamment piocher dans les stocks aériens (régulier, low cost, charter). Que pensez-vous du projet NDC lancé par IATA ?

Raphaël Torro : C'est compliqué à commenter. Les GDS ont une grosse part d'activité, mais la possibilité d'avoir

des connexions directes avec les compagnies aériennes est à mon sens inévitable et inéluctable.

Chez SpeedMedia nous essayons d'être prêt pour que cette connectivité soit possible avec nos systèmes.



Rédigé par Céline EYMERY le Lundi 25 Février 2013

Notez

Tags : speedmedia, torro

Source :

<http://www.tourmag.com>