

Tourismexpress

L'actualité de l'industrie touristique

À l'international: Les tarifs - ces énigmes!

Distribution, International · publié le 23 juillet 2018 · [Commenter](#)



Nous sommes en 2018, tout va très vite. Une année se termine et déjà l'autre est presque achevée. Il faut être les premiers, le faire vite... mais pas aussi vite que l'on pense, car les tarifs tardent à venir! **On ne veut pas prendre de chances**, si le taux de change varie, si l'économie va mal, si les taux d'intérêts augmentent etc., et oui, et si les chiens avaient des scies, il n'y aurait plus de poteaux!

Pour résoudre le problème, on parle maintenant des **prix dynamiques**, des **prix du jour**, mais ceci ne résout pas le problème des voyageurs et des réceptifs qui doivent planifier à l'avance leurs brochures. Doivent-ils regarder dans une boule de cristal pour connaître vos tarifs à l'avance? Il est bien entendu qu'il y a des contraintes à tenir compte, mais devraient-on laisser toute la responsabilité et la charge sur le dos des voyageurs? **Quels sont les facteurs déterminant pour établir vos tarifs:** les plans marketing, les décisions de la direction, les recherches, et autres?

Nous faisons des plans marketing de trois et cinq ans, nous payons des consultants pour faire des recherches sur les marchés, et le tout est déposé sur les tablettes! Avant de tout faire cela, vous devriez vous poser la question la plus importante: **Êtes-vous prêts à aller sur les marchés internationaux, ou seulement limitrophes ou locaux?** Chacun de ces marchés a ses propres exigences, comme **les tarifs** – plus c'est loin, plus ils doivent arriver en avance 24 à 18 mois, et c'est ainsi pour les autres marchés.

Nous devons **comprendre toutes les tangentes qui régissent le travail du voyageur:** obtenir les tarifs, négocier, réserver, produire le devis, le taux de change, la mise en brochure, les déplacements à l'étranger pour vendre ses programmes, les relances, etc. « *This is key is for all to understand, both vendors and buyers alike* ». Nous sommes en affaires et qui dit être en affaires dit aussi **prendre des risques!**

Je peux lever mon chapeau aux **compagnies de croisières qui ont très vite compris**, avec leurs brochures de 2019, 2020 déjà sur la place publique! Pour réaliser ces brochures, ils ont dû faire appel à leurs fournisseurs, connaître leurs tarifs, et très longtemps à l'avance.

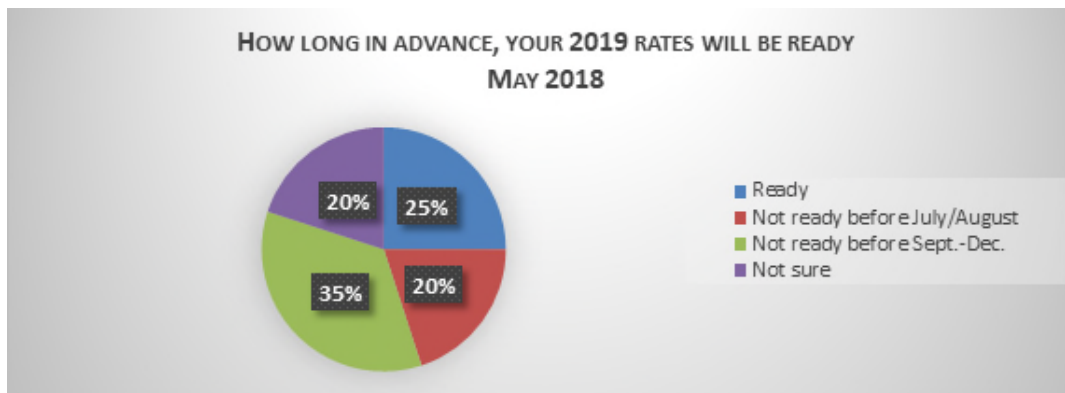
Lors de mon dernier voyage de sollicitations en Californie en mars 2018, certains voyageurs nous parlaient de 2020 et 2021, car **pour eux l'année 2019 était déjà terminée**, de même à Vancouver. Pour confirmer cette théorie, j'ai reçu un courriel d'un excellent voyageur de l'Ontario qui travaille avec le marché local et international, qui me disait ne plus aller dans les bourses touristiques, pour la simple raison qu'il perd son temps! « *One that could be addressed as we have appointments to work on this, but unless the pricing is for 1.5 years ahead, they are late in the game now. Clients want info now, they want to plan now for now and for*

future. Companies have to plan and react as well. » Il souligne très bien le problème actuel et il a été très raisonnable avec la limite de temps: **but unless the pricing is for 1.5 years ahead.**

Son bureau a pris le temps, cette année, de faire un petit sondage sur les fournisseurs de l'Ontario et du Québec. Ils ont fait le sondage en mai 2018 (qui est en plein Rendez-vous Canada avec les acheteurs internationaux!), **auprès de 383 fournisseurs**: transport, activités, hébergement, restaurants, publiques et privés. La simple question était: « **Pouvez-vous nous envoyer vos tarifs pour 2019?** »

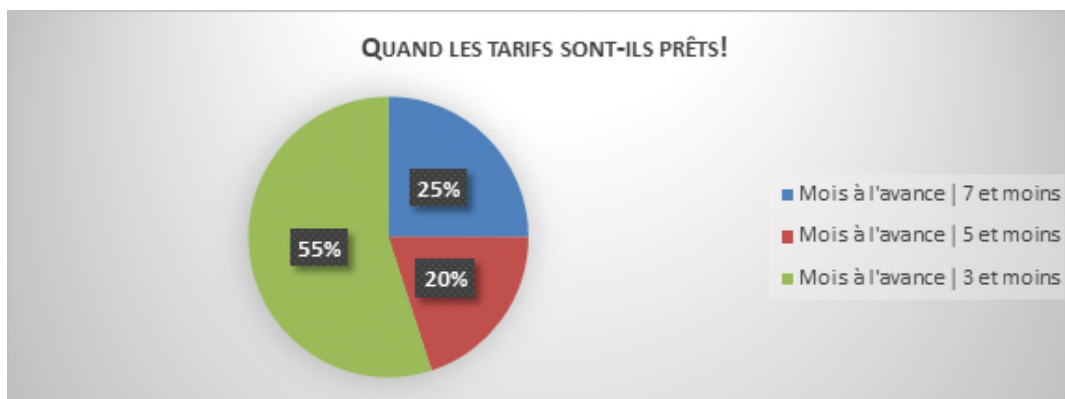
Mais avant d'aller plus loin, il faudrait mentionner qu'il n'aurait même pas dû faire cette demande, car un vendeur qui est intéressé et qui connaît ses clients **lui aurait déjà envoyé ses tarifs.**

Les résultats donnent ceci :



Un petit peu surprenant! Je vais être positif, **25% des répondants** avaient leurs tarifs prêts en mai 2018 pour l'année 2019, soit **7 mois** avant le début de l'année, soit moins d'un an! Alors, les autres qu'attendez-vous?

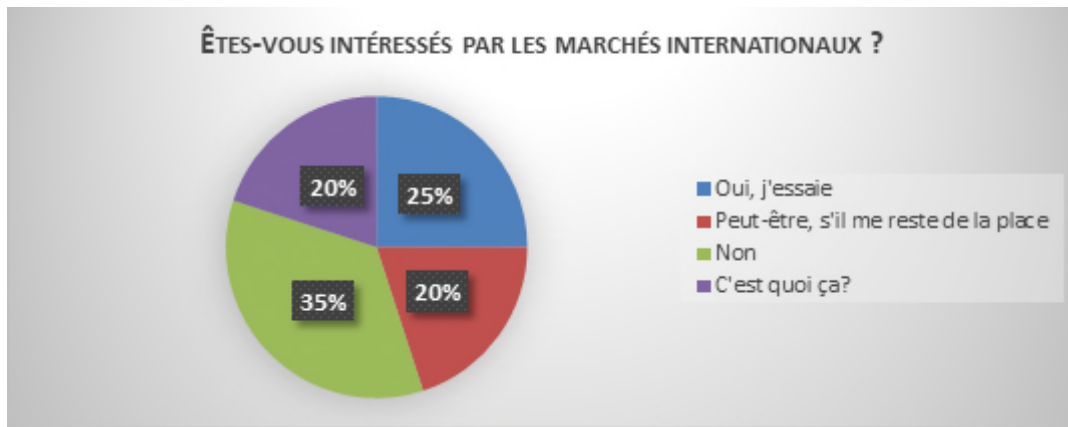
Donc ceci peut se traduire par :



Alors, le constat est le suivant: sur les 383 vendeurs qui ont été approchés, **seulement 25%** parlent de donner une réponse à l'intérieur des 6 mois. Donc nous sommes en mai 2018, le voyageur peut s'attendre à recevoir **75% de ces tarifs** entre juillet et décembre 2018, pour des devis de 2019! Nous sommes loin d'une année et plus à l'avance!

Mais derrière tout cela, nous devrions nous poser la question: « **Sommes-nous prêts à travailler avec les marchés internationaux et à répondre à leurs exigences?** »

Mon constat est le suivant :



Ou sommes-nous juste intéressés par un beau curriculum - **nous avons fait de beaux voyages!**

François Jean Viel, avec sa compagnie Viel Marketing Int'l, vous offre la possibilité d'être représenté à des bourses comme NTA, ABA, , RTO, OMCA pour une fraction du prix. De plus, il organise des mini-foires: « **Chinese Luncheon à la française** », « **Encuentro Latino** », pour faciliter les rencontres entre les voyageurs et les vendeurs canadiens, ainsi que des contrats de gestion de commercialisation, et encore plus.

Bon été et bonne saison touristique, mais tout ne s'arrête pas à l'été 2018!

François Jean Viel

Viel Marketing International inc.

francois@vielmarketing.com

Tags: [international](#) [distribution](#) [tarifs](#) [François Jean Viel](#)