

Offrepackagée

# Jet4you devient TO... pour booster ses ventes

Pour augmenter ses revenus et se faire une place aux côtés des grands, Jet4you est prête à tout... même à concurrencer son propre réseau !

ventes

**11** milliards d'euros! C'est le chiffre d'affaires généré par les seules recettes issues des services additionnels ou produits annexes, selon une étude publiée par IdeaWorks company, cabinet de recherche marketing international portant sur les états financiers de 96 compagnies aériennes. Concernant Jet4you, ces revenus annexes représentent 20% de son chiffre d'affaires (1,1 milliard de dirhams) au titre de l'année 2009, soit un peu plus de 200 millions de dirhams. Rien d'étonnant à cela puisque, dans le low cost, tout est payant à bord, même les toilettes! D'ailleurs, il est de notoriété publique que les compagnies de ce secteur se livrent une guerre tarifaire acharnée, sans merci. Celles-ci visent délibérément à afficher des prix de billets d'avion «secs», afin que «les montants apparents soit

minimisés au maximum», glisse Saïd Mouhid, directeur général du CRT -conseil régional du tourisme- de Casablanca et expert du secteur aérien pour y avoir exercé durant plusieurs années. D'ailleurs, pour compenser leur faible marge sur la vente des billets, les compagnies du secteur mettent en place des stratégies de développement très agressives de leurs systèmes d'exploitation. Autrement dit, tous les moyens sont bons pour aller chercher les recettes additionnelles là où elles se trouvent. Aussi, elles tentent de commercialiser à tout prix tous types de services rattachés aux voyages. La vente de ces prestations annexes ne garantit pas forcément le confort des clients, mais elle reste un bon moyen, pour ne pas dire le meilleur moyen, de doper leur chiffre d'affaires. En témoigne le nouveau virage que vient de prendre Jet4You, en devenant

officiellement Tour Opérateur.

## Jet4You boycotté par les agences de voyages?

Holiday4You est lancé en avril 2010, après l'obtention du visa de l'office des changes pour le paiement en dirhams (hors dotations fixée à 20.000 dirhams par personne). C'est un package dédié aux touristes nationaux voulant séjourner en Europe, tout en profitant d'une offre à prix réduit. En d'autres termes, c'est le summum des produits annexes que puisse aujourd'hui offrir une compagnie low cost. Car la vente du billet d'avion est accompagnée de la facturation d'un maximum de produits annexes. Ce package comprend non seulement le billet d'avion, mais aussi l'hébergement dans des hôtels qui couvrent quelques 26 destinations, le tout moyennant un prix varia-

avis d'expert

**Pierre Yves Huchant**  
Directeur Commercial Maroc  
Performance, cabinet de conseil en vente

La technique de vente par package est utilisée pour apporter une solution complète à une multitude de besoins exprimés par un client. Apporter une solution «packagée», c'est en d'autres termes exprimer cette phrase: «Madame, Monsieur, nous avons compris vos multiples besoins, nous avons la solution». La principale différence entre la technique de vente «packagée» et une

technique de vente standard, c'est surtout la compréhension, l'écoute et le respect des



commerciaux et des responsables d'entreprise pour leurs clients, qui se concrétise par l'offre de solutions innovantes, «packagées», pour les besoins d'aujourd'hui et de demain. L'impact est toujours intéressant sur les ventes si la proposition a bien été étudiée et intéresse réellement les clients. Mais cette technique présente un risque: les offres «packagées» sont toujours tirées vers le bas, en termes de marge pour le fournisseur, ce qui est intéressant pour les clients. Seulement le fournisseur se doit de bien réaliser ses prévisions de ventes.