

Maximiser son intégration dans le réseau de distribution des Agences Réceptives et Forfaitistes du Québec

Êtes-vous prêts à travailler avec le réseau de distribution

- Tarification de groupes et tarification pour intermédiaires de vente
- Politique de réservation, facturation, paiement annulation
- Garantie de prix confidentiels fournis le plus à l'avance possible (1 à 2 ans) net de taxes et de commissions en respectant les canaux de distribution
- Capacité d'accueil (installations, interprétation, etc.)
- Plan de formation du personnel
- Permis obligatoires et règlements
- Accessibilité en tout temps de l'année pour services de réservation et information (retour de messages en 24 heures, courriel, site Internet, etc.)
- Bilinguisme selon les marchés visés
- Stationnement pour autocars (clientèle groupe)
- Toilettes aménagées
- Politique adaptée aux urgences et aux intempéries, plan B
- Assurance responsabilité civile de 2 à 5 millions de \$
- Rencontre de besoins spécifiques (clientèle à mobilité réduite, etc.)
- Politique de gratuité (chauffeur et guide)
- Dépliant papier + photos numériques de qualité et professionnelles
- Site web de référencement mutuel
- Rapport professionnel et commercial basé sur la confiance, la disponibilité, la flexibilité et la fiabilité
- Produit rodé au moins depuis 1 an sur les marchés primaires et 3 ans sur les marchés internationaux

Pourquoi travailler avec le réseau de distribution

- Volume de ventes et allongement des saisons
- Représentation et partenariats à long terme
- Opportunités d'atteindre des marchés éloignés et en plus grand nombre
- Transactions conformes aux lois du commerce international
- Un réseau qui travaille constamment et de façon continue sur la destination
- Partage d'informations stratégiques
- Simplifier la collection des comptes à recevoir (paiement de factures, transactions bancaires et taux de change facilités)

À retenir : Choisir le réceptif, le grossiste ou le détaillant en fonction de vos clientèles cibles et de vos objectifs (groupe, FIT, corpo, clientèle étudiante, marchés géographiques, spécialités, etc.). Les % de commission ou tarifs nets sont à titre indicatif seulement, tout est fonction du volume de ventes, du type de réceptifs et de clientèles. Négociation et flexibilité !

Maximiser son intégration dans le réseau de distribution des Agences Réceptives et Forfaitistes du Québec – Exercices de cotation

Structure de prix	Groupe	FIT
Coûts fixes	_____	_____
+ Coûts variables	_____	_____
+ Marge de profit variable (varie selon volume, saison)	_____	_____
= Prix net	_____	_____
+ Commission (5% à 35% selon les intermédiaires)	_____	_____
= Prix de vente au détail (consommateur)	_____	_____

Différents niveaux de tarification selon les intermédiaire

Consommateur

Niveau local – direct

Prix de vente au détail = tarifs publiés dépliants, site web,
« rack rate »

Tarifs individuels pour visiteurs

Tarifs individuels corporatifs

Tarifs pour groupes ou multiplicateurs (publiés ou présentés
sur demande)

Exemple A

Chambre à 150 \$ en pourvoirie (rack rate)

Le réceptif paye à l'hôtelier 105 \$

Le réceptif la vend aux TO 115 \$

Le TO la vend à son réseau d'agences

du pays étranger : 140 \$

Mon produit

Agence détaillante

Niveau régional

Prix de vente au détail – 5% à 12% de commission

Vend en direct au consommateur

Exemple B

1 visite guidée VIP privée en Musée

Prix public = 10\$

Mini 4 pax = 40\$

Maxi 10 pax = 100\$

Prix de vente Réceptif – 25% = 75 \$

Prix de revente public FIT B to C = 100\$

Tarification réceptif : commission 10%

environ ou facturation de frais commerciaux

Mon produit

Respect des ententes : vente à tarif réduit sur Expedia,
Travelocity, bookhotel

**Savoir protéger les intermédiaires
Fournissent l'effort de vente et assument la promotion pour rejoindre le consommateur
Ne sont payés que lorsqu'il y a vente**

Voir le tout comme un budget marketing

ARF-Québec : www.arfquebec.com

Présentation : Maximiser son intégration dans le réseau de distribution des agences réceptives et forfaitistes du Québec, 2012
225 boul. Charest Est, bureau 109, Québec (Québec) G1K 3G9 Tél. 418 522-0976 Directrice générale : Marilyn Désy mdesy@arfquebec.com