



Développement de marché

Réseau de distribution

COMPRENDRE LE RÉSEAU DE DISTRIBUTION

L'objectif de cette fiche est d'expliquer le fonctionnement du réseau de distribution en tourisme. Plusieurs entreprises aimeraient accroître ou planifier leur développement autour d'une nouvelle clientèle provenant de l'international. Le meilleur moyen pour ce faire est de joindre ce réseau. Mais, n'y entre pas qui veut ! Découvrez les trucs et astuces pour séduire et intégrer le réseau.

LE FONCTIONNEMENT EN BREF

- 1) **Offrir un produit original ou qui est recherché par cette clientèle.** Lorsque vous êtes prêt à travailler avec le réseau de distribution, la plupart du temps, c'est que vous accueillez déjà de la clientèle étrangère. Toutefois, vous ne savez pas exactement comment celle-ci vous a trouvé.
- 2) **Avoir une capacité d'accueil pour un minimum d'une vingtaine de personnes en même temps** (toilettes, circulation à l'intérieur, accès aux activités d'interprétation, etc.). Personne n'aime être bousculé ou se sentir coincé ou pressé par les autres clients ou le personnel.
- 3) **Avoir une politique de réservation, d'annulation et de facturation.** Puisqu'il s'agit de relation B2B, des politiques concurrentielles et bien implantées sont essentielles à toute bonne relation d'affaires.
- 4) **Répondre rapidement.** Les clients réservant à travers le réseau d'agences ainsi que les agences elles-mêmes ont besoin de réponses à l'ensemble de leurs questions, surtout celles relatives à la disponibilité de la réservation. Ces réponses doivent être données le plus rapidement possible, idéalement, le jour même de la réception de leur questionnement.
- 5) **Posséder une assurance responsabilité civile entre 2 et 5 millions.** C'est ce qui est exigé par les agences à l'étranger, en cas de poursuite.
- 6) **Avoir une structure de tarifs établie en fonction du réseau.** Les agences ont besoin que leurs prix soient protégés, c'est-à-dire qu'elles revendront au même prix que l'entreprise directement ou moins cher que l'entreprise elle-même.

POUR EN SAVOIR PLUS

Évidemment, il y a beaucoup plus d'éléments à considérer que ceux-ci, mais disons que ces premiers éléments sont très importants et constituent une condition sine qua non pour faire partie du réseau de distribution.

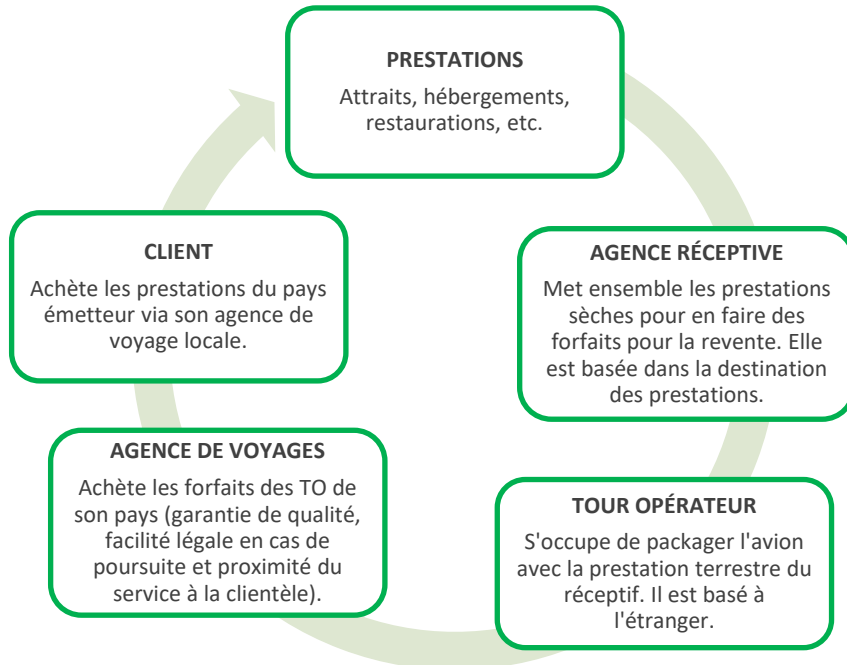
Qui sont les joueurs ?

Ils sont regroupés sous l'appellation *Association des réceptifs-forfaitistes du Québec*. Vous pouvez trouver les informations pertinentes sur ce lien : arfquebec.com.

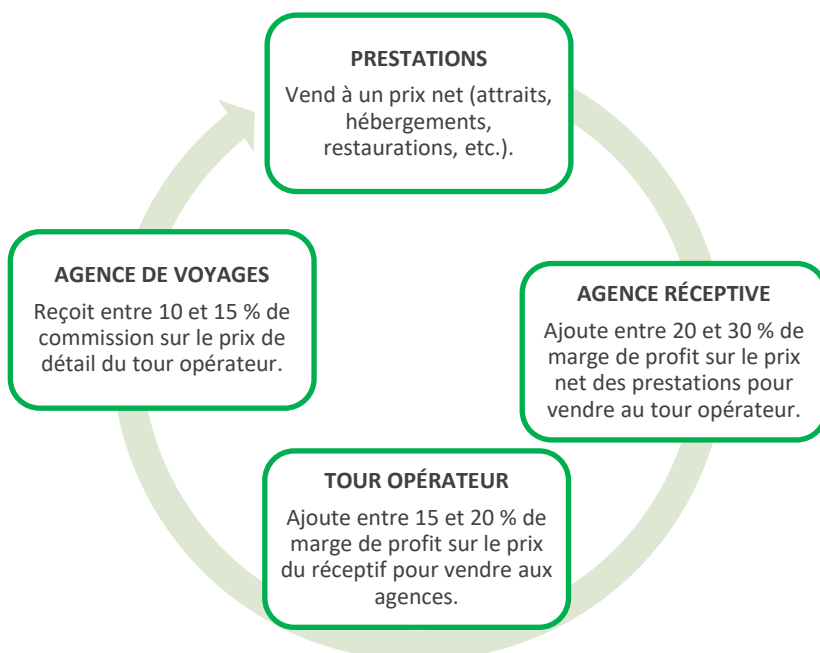
Une fois les critères bien remplis, vous pouvez vous faire connaître en participant à différentes bourses touristiques comme *Bienvenue Québec* : federationautobus.com/bienvenue-quebec.

La première étape est de faire partie de votre association touristique régionale qui est déjà présente à de nombreux salons. Celle-ci peut vous accompagner dans vos démarches pour intégrer le réseau, ou du moins, lui faire connaître votre offre de services (lanaudiere.ca).

CHEMINEMENT DE LA CRÉATION DES FORAITS



STRUCTURE DE TARIF



LEXIQUE

- **Prix net**
Il s'agit du meilleur tarif disponible qui n'est pas offert au public. Il doit donc exister une différence de plus ou moins 30 %, selon la grosseur de l'entreprise et le volume anticipé de clients provenant du réseau, entre le prix net et le prix public pour que le réseau de distribution soit en mesure d'intégrer une prestation à ses forfaits.
- **Prix *commissionable***
Ce prix est offert par les agences de voyages aux clients. De 10 à 15 % de la valeur de ce dernier est reversé à l'agence comme rétribution pour son travail de vente.
- **Prix public**
Le prix de vente pour les clients directs de l'entreprise, *M., Mme Tout-le-Monde*.

NOUS JOINDRE

MRC de Matawinie

3184, 1^{re} Avenue
Rawdon (Québec) J0K 1S0
450 834-5441 | matawinie.org

MRC de Montcalm

1540, rue Albert
Sainte-Julienne (Québec) J0K 2T0
450 831-2182 | mrcmontcalm.com