

## Havas Voyages atteint 800M€ de volume d'affaires



DISTRIBUTION | NOUVELLES FRONTIÈRES | HAVAS VOYAGES | Le 11 février 2014 à 13h 02 par Céline Perronnet



Michel Dinh, DG d'Havas Voyages, affirme que le réseau est rentable depuis 2005.

**Le réseau a présenté ce matin un bilan financier positif de l'année 2013. Le développement du maillage est en revanche en suspens.**

C'est assez rare pour le souligner dans le contexte économique actuel. Mais Michel Dinh, directeur général d'[Havas Voyages](#), a qualifié l'année 2013 de "bonne" pour le réseau.

Avec 800M€ de volume d'affaires, en croissance de 1,9%, un volume de transactions en hausse de 5,8%, et un résultat d'exploitation en progression de 29%, Havas Voyages a vu son activité tirée par les PME l'an dernier, gardant une répartition de la clientèle à 60% affaires et à

40% loisirs.

Le résultat net n'a pas été communiqué, mais Michel Dinh affirme que le réseau est rentable depuis 2005.

### Sur le même sujet

[Michel Dinh : "Havas Voyages sort de sa période de transition"](#)

[Havas se lance dans l'Odyssée 2015](#)

[L'agent de voyages Havas est mort, vive le Travel Planner](#)

### Un panier moyen deux fois moins élevé sur le web

Davantage dans le détail, les réservations hôtelières ont progressé de 19,8%, l'aérien de 1,7% et les prises de commande TO de 3,9%. Le volume de factures TO stagne en revanche (-0,2%).

Le panier moyen s'élève à 2 946€, en croissance de 4,6%. En ligne, il atteint 1 400€, soit deux fois moins, "d'où la pertinence d'une stratégie multicanal", affirme Michel Dinh.

Depuis le 1er novembre 2013, Havas Voyages a revu sa politique de distribution TO pour avoir "plus de clarté dans le pilotage des ventes". Segmentés en trois clubs (gold, silver et bronze), les voyageurs semblent jouer le jeu, particulièrement ceux du club gold ([Asia](#), MSC, Pierre & Vacances et Voyamar). "Les prises de commande sont en croissance de 73% avec eux depuis le 1er novembre", indique Michel Dinh.

### Un engagement de résultat avec 4 TO

Il faut dire que le réseau a un engagement de résultat avec ces 4 fournisseurs, révisé chaque année. "Si l'objectif n'est pas atteint, Havas a des pénalités financières", note le DG. De quel montant ? La question reste sans réponse.

Michel Dinh reste également discret sur le développement du réseau, qui compte actuellement 351 points de vente (214 en propre, 137 en franchise). "La proximité a beaucoup de sens mais elle doit s'adapter aux nouveaux comportements d'achat".

L'objectif de 600 points de vente en 2015 ne sera donc pas tenu. "Le curseur bougera mais j'ignore de quel ordre", avance désormais prudemment Michel Dinh.