



Lors du Carrefour des Experts GBTA du 14 février, nos experts ont répondu aux **challenges des Acheteurs et Travel Managers** autour de 3 grandes thématiques.

Nous vous invitons à découvrir les intervenants et le contenu dans cette brochure en ligne.

1. **Négociation des coûts et transparence tarifaire**

1.1 Bird Office x Kactus - Négociation & Transparence tarifaire : Vers des relations acheteurs-fournisseurs plus collaboratives

1.2 CDS Groupe - La transparence : véritable levier de performance

1.3 Egencia - Négociation et transparence tarifaire avec les agences de voyages

1.4 IME - Négociation et transparence tarifaire : Clés de lecture et bonnes pratiques

2. **Adoption / Leakage – Respect des outils et systèmes des fournisseurs**

2.1 Emirates - La performance d'un contrat passe par son adoption

2.2 SAP Concur - Et si accélérer l'adoption était le meilleur moyen pour vous de prendre le pouvoir ?

2.3 Silae x Jenji - Adoption / Leakage - En quoi l'adoption d'un outil de T&E efficace permet une optimisation de la gestion des dépenses ?

3. **Adaptation au nouvel environnement en perpétuel changement ?**

3.1 Cytric by Amadeus - Comment le voyage d'affaires et les réunions professionnelles reconstruisent le capital humain de l'entreprise ?

3.2 CWT - CSRD : comment s'y préparer ?

3.3 Freenow - La force d'une stratégie d'achat globale pour s'adapter en perpétuel changement

3.4 Hcorpo - Le client est roi

3.5 Sixt - Comment les acteurs de la mobilité s'adaptent-ils dans un contexte en perpétuel changement ?

Négociation des coûts et transparence tarifaire



Héloïse Devaux, Account Executive, Bird Office x Kactus

Négociation & Transparence tarifaire : Vers des relations acheteurs-fournisseurs plus collaboratives.

Au regard du contexte actuel (crise, inflation), des enjeux stratégiques des entreprises (transformation digitale, RSE, démarche d'innovation, etc.) et des objectifs achats toujours plus ambitieux, comment assurer une saine négociation et une transparence tarifaire ? Les relations acheteurs-fournisseurs ayant beaucoup évolué - et vont continuer à le faire, nous verrons ensemble les bonnes pratiques pour assurer une relation de confiance qui permet de négocier sur un modèle win-win, afin que chacune des parties prenantes puisse atteindre respectivement ses objectifs.



Rebecca Xerri, Directrice de la transformation digitale, CDS Groupe

La transparence: véritable levier de performance

Selon le lauréat du prix Nobel, **Douglass North**, « le manque de transparence entraîne des inefficacités et des coûts de transaction plus élevés pour toutes les parties concernées ».

En effet, la transparence est un élément essentiel permettant de construire des relations de partenariat durable. La transparence instaure des attentes claires, comble les lacunes en matière d'informations, permet d'assurer que chaque partenaire respecte sa part de marché.

Peut-on générer de la performance sans transparence? Rendez-vous le 14 février au carrefour GBTA!



Stéphane Reynaud, Director, Global Sales, **Egencia**

Négociation et transparence tarifaire avec les agences de voyages

Notre monde a été bouleversé début 2020. Votre stratégie de négociation avec les fournisseurs est plus importante et plus complexe qu'auparavant.

L'interprétation de la transparence tarifaire n'est peut-être pas la même qu'on soit acheteur ou agence. Où est la limite de cette transparence ? Quels éléments prendre en compte (technologiques, services, modèles économiques, canaux de distribution / NDC) pour obtenir un TCO le plus exhaustif possible ?

Pour être prêts, vous devez savoir ce qui a changé et avoir un plan pour aller de l'avant.



Yanisse Belarbi, Directrice Générale Adjointe, **IME**

Négociation et transparence tarifaire : Clés de lecture et bonnes pratiques

Le contexte économique post pandémie appelle à un mode de consommation plus équitable et durable. L'évolution de l'offre et de la distribution des fournisseurs répond-elle aux enjeux et préoccupations des acheteurs ? En quoi la négociation contribue à l'équilibre de la relation fournisseur-acheteur ? Quels sont les leviers de négociation ?

Au travers de cas d'usage, partageons bonnes pratiques et pièges à éviter : Quels sont les outils disponibles ? Comment bénéficier des tarifs les plus équitables ? Comment s'assurer d'une transparence tarifaire ?

Adoption / Leakage : Respect des outils et systèmes des fournisseurs



Bertrand Flory, Sales Director France, Emirates

La performance d'un contrat passe par son adoption

La signature d'un contrat fournisseur aérien n'est que la première étape. Pour réaliser les économies attendues et apporter un bénéfice client significatif, il faut s'assurer de son pilotage et de son adoption. Nous partagerons les bonnes pratiques observées : suivi à trois du contrat (corpo – compagnie – agences), mise en avant (tarifs mais aussi services à valeur ajoutée) dans les outils SBT et agences, formation – partage de connaissances avec les grands voyageurs et personnes qui réservent les voyages.



Guillaume Ridolfi, Channel Sales Director, SAP Concur

Et si accélérer l'adoption était le meilleur moyen pour vous de prendre le pouvoir ?

On estime qu'il est en moyenne 3 fois plus difficile de garder un utilisateur engagé à un process que de l'inviter à utiliser un nouvel outil.

Interface utilisateur, complexité opérationnelle, workflow de validation, accessibilité des services en mobilité, richesse des contenus, etc... autant de paramètres à prendre en compte pour éviter le leakage, et augmenter le taux d'utilisation de vos outils.

Mais quelles sont les bonnes questions à se poser, et quels sont les impacts d'une bonne politique d'adoption pour ensemble, prendre le pouvoir ?



Nicolas André, VP FINTECH Silae x Jenji - Co-fondateur de Jenji, Silae x Jenji

Adoption / Leakage - En quoi l'adoption d'un outil de T&E efficace permet une optimisation de la gestion des dépenses et garantit la sécurité des voyageurs ?

On estime qu'en moyenne une grande entreprise augmente de 10% son budget voyage d'affaires lorsque ses collaborateurs réservent leurs voyages en dehors des outils de Travel & Expense et des fournisseurs de l'entreprise.

Alors comment faire pour lutter contre le leakage en entreprise ? Quel type d'outils adopter ? et quelles démarches mettre en place pour optimiser l'adoption ?

Adaptation au nouvel environnement en perpétuel changement



Jean-Christophe Carette, Sales Director, Amadeus Cytric Solutions

Comment le voyage d'affaires et les réunions professionnelles reconstruisent le capital humain de l'entreprise ?

Les salariés veulent donner un sens réel à leur activité professionnelle en travaillant sur un projet commun satisfaisant. Le Covid a accéléré le travail "hybride". Les entreprises ont besoin de fidéliser et d'attirer des talents fortement engagés pour renforcer leur productivité. Dans ce contexte difficile pour l'entreprise, les managers doivent reconnecter leurs équipes entre elles. Les technologies de réservation de voyages associées aux outils de communication permettent de renforcer les liens inter-collaboratifs en stimulant l'efficacité, la motivation, et le bien-être au travail.



Philippe Chausson, Senior Director, CWT

CSRD : comment s'y préparer ?

La nouvelle directive Corporate Sustainability Reporting Directive (CSRD) vient d'entrer en vigueur, et près de 50 000 entreprises devront s'y conformer entre 2024 (pour un reporting en 2025) et 2028. Quels sont les impacts de cette directive sur le Business Travel ? En tant que travel manager, acheteur/euse travel, quelles actions pouvez-vous prendre pour accompagner votre entreprise tant dans ses futurs besoins de reporting, que dans l'atteinte des objectifs ? Cette session sera l'occasion de partager des conseils et best practices.



Pierre-Augustin Dumez, Regional Team Lead Business Travel Sales, FRENOW

La force d'une stratégie d'achat globale pour s'adapter en perpétuel changement

Dans un monde en perpétuelle évolution, il n'est pas rare que les exigences et notamment celles des collaborateurs changent rapidement. Que ce soit pour répondre aux besoins annexes des employés ou à leurs différentes demandes selon les pays / régions, adopter une stratégie d'achats globale est une solution pour répondre aux attentes de chacun.

Comment travailler avec des fournisseurs globaux peut faciliter votre stratégie d'achat / RSE et mieux accompagner vos collaborateurs ?



Aurélien Rodriguez, Global Sales Director, Hcorpo

Le client est roi !

Le client est roi ! C'est le pilier de toute activité commerciale. Cet adage présente néanmoins un inconvénient de taille : le fournisseur travaille pour le client et non l'inverse. À l'heure où l'environnement du business travel évolue rapidement, nous souhaitons davantage impliquer le client dans le processus de production. Après des années de paroles, il est temps de passer aux actes et d'ériger la co-construction en valeur cardinale de notre industrie.



Jacques de Villeplée, Senior Director Sales France & Benelux, Sixt

Comment les acteurs de la mobilité s'adaptent-ils dans un contexte en perpétuel changement ?

Dans un monde en constante évolution et en mutation, la mobilité doit s'adapter aux nouvelles réalités et aux nouvelles exigences qui en découlent. La mobilité doit aussi s'améliorer pour s'adapter aux futurs défis qui nous attendent. Nous devons trouver des solutions pour nous assurer que le monde reste une place sûre, dynamique et accessible pour les générations à venir. Voyons comment les professionnels de la location de voitures s'organisent et travaillent dans ce sens.