

Voyage d'affaires en Nouvelle Zélande

AVRIL 2019 | DESTINATION AFFAIRE

Qu'est ce qui caractérise le marché du voyage d'affaires Néo-zélandais ?

Avec un marché prédominé par des PME de moins de 20 employés, les TMC doivent proposer un service sur mesure et adapté qui répond aux besoins des entreprises locales.

Le nombre important de déplacements en dehors du pays implique directement des trajets et des voyages complexes vers les USA, l'Asie ou l'Australie, qui nécessitent l'expertise d'une TMC compétente également à l'international.

Souvent, le process d'achat passe par plusieurs interlocuteurs, du Responsable Achat, en passant par le Directeur, Responsable Ressources Humaines ou Responsable Financier ...ce qui complique les affaires.

Dans ce petit pays, les relations humaines priment sur l'offre produit elle-même ou la recherche d'économies. Une grande importance est donnée à la valeur de la relation et de l'expérience globale plus que sur le résultat.

En outre, les voyageurs d'affaires sont adeptes de voyages Bleisure et planifient souvent leurs voyages en last minute..



Chiffres clés

- 500 000 entreprises
- 94 % des entreprises Néo-Zélandaises ont moins de 20 employés et 70% des entreprises n'ont pas de salariés
- Monopole d'1 compagnie aérienne nationale : Air New Zealand
- 90% : remplissage des hôtels
- 15% des clients des TMC sont étrangers

Difficultés du marché

- Monopole aérien
- Tremblement de terre
Perturbations météorologiques
- Eloignement
- Occupation des hébergements et manque de structure hôtelière
- Rareté des voyages domestiques

Quels sont les challenges les plus importants dont doivent faire face les Travel Manager?

Le monopole aérien de Air New Zealand a un effet à double tranchant. La compagnie, joue la carte de la fidélisation avec un programme de points pour les voyageurs fréquents, un service confort avec un accès lounge aéroport... ce qui rend difficile tout changement de politique voyages ou de réalisation d'économies au sein des entreprises.

Les tarifs des compagnies nationales proposés dans le pays sont différents que ceux proposés à l'international ce qui crée des problèmes de comptabilité avec certaines solutions technologiques.

En ce qui concerne le marché hôtelier, le stock de chambres est limité avec un taux de remplissage à 90%. De plus, la faible concurrence rend l'approvisionnement difficile et limite la possibilité de négocier un grand nombre de chambres, qui peuvent se vendre jusqu'à 5 fois plus cher au dernier moment.

Les spécificités de la politique tarifaire liées au marché peuvent donc avoir une incidence sur l'utilisation de l'outil en ligne.

En général, la part des déplacements en Nouvelle Zélande dans une politique de déplacements globale est minime, c'est un détail à ne pas négliger dans la mise en place de l'outil et dans le suivi de la relation.



Bon à savoir :

Afin de réduire les dépenses locales relatives aux infrastructures touristiques du pays et de renforcer la sécurité aux frontières, et ainsi simplifier les formalités pour les voyageurs, les autorités néo-zélandaises ont lancé l'introduction d'une ETA. (Electronic Travel Authorization).

L'ETA pourra donc être réclamée, en ligne avant le voyage, dès le mois de Juillet 2019 et son obtention deviendra obligatoire dès le 1er Octobre 2019.

En 2017, Forbes a classé la Nouvelle-Zélande en première place dans la liste des meilleurs pays pour faire des affaires, en raison de la protection des investisseurs et du manque de bureaucratie.

Les structures d'entreprise sont simples à former, reconnues et comparables à leurs équivalents internationaux.