



[Visualiser l'article](#)

## Manor : "Il faut que nous soyons propriétaires de notre technologie"

A l'occasion des Journées des Dirigeants Manor qui se déroulent à Monaco jusqu'au 10 novembre 2019, Jean Korcia Président a dévoilé ses résultats pour 2019, et les projets en cours



Jean Korcia, président du réseau Manor aux Journées des Dirigeants organisées à Monaco - Photo CE

[Visualiser l'article](#)

Manor garde le cap.

Le réseau (72 licences) dirigé par Jean Korcia a annoncé des résultats satisfaisants pour 2019 : **l'année devrait se clôturer sur un volume d'affaires à 1,5 milliard d'euros** malgré les départs de Travel Planet et Fram Affaires.

" Nous avons consolidé nos chiffres malgré ces départs " explique le président. La billetterie qui représente 85% de l'activité devrait atteindre les **5% de croissance fin 2019**.

Le réseau devrait verser à ses agences un incentive équivalent à celui de 2018 qui était de l'ordre de 6 millions d'euros.

"Nous avons des structures solides, d'ailleurs malgré la défaillance de Thomas Cook, les adhérents ont assumé. Nous n'avons pas eu de litiges financiers avec nos clients qui ont été soit remboursés soit reprotégés" a ajouté Jean Korcia.

Le réseau compte XX enseignes Thomas Cook.

Et pour 2020, le président de Manor anticipe l'année avec "un grand optimisme". " Plusieurs de nos agences ont remporté des appels d'offres importants qui vont nous ramener du business " précise-t-il.

Par ailleurs **4 à 5 agences au profil affaires devraient prochainement rejoindre le réseau**.

"Etre propriétaire de la technologie"

Pour poursuivre dans cette voie et aller encore plus loin, le réseau travaille sur la création d'une plateforme digitale " **Il faut que nous soyons propriétaires de notre technologie** " affirme Grégory Mavoian (Globéo Travel) président de la commission technologie au sein de Manor.

" Nous devons savoir agréger le direct connect, les GDS, les SBT (Self Booking Tool) la facturation, les statistiques... afin de délivrer toujours plus d'offres et de services personnalisés aux clients " ajoute-t-il.

**Le chantier lancé en collaboration avec KOEDIA** (groupe Misterfly) devrait proposer une interface commune mais personnalisable pour chaque agence. Le réseau espère voir émerger le projet à l'horizon 2021.

www.tourmag.com  
Pays : France  
Dynamisme : 15



Page 3/3

[Visualiser l'article](#)

"Les clients aujourd'hui ont accès à toute l'information. Nous devons industrialiser les process sur tous les types de produits et nous le ferons avec ou sans les producteurs et fournisseurs" poursuit Grégory Mavoian, faisant allusion à l'offre Ouigo absente des canaux B2B.

Première prise de participation de Manor



Grégory Mavoian - Photo CE

Manor va également entrer au capital - moins de 25 % - de **Easy2Call** , qui propose un service d'urgence H24 et 7 jours sur 7 aux agences de voyages affaires et tourisme.

**C'est une première pour le réseau d'entrer au capital d'une entreprise** : "C'est le seul acteur indépendant qui propose ce service et c'est une manière de resserrer nos liens" explique Jean Korcia.

Easy2Call travaille déjà avec des adhérents du réseau dont **Amplitudes** et Globéao Travel qui ont pu tester le service.

De quoi donner le cap pour les prochaines années !