

>>> FOCUS

Chez Bdv.fr

« la meilleure fidélisation, c'est la performance de l'offre »

PLUS DE 75 % de l'activité de Bdv.fr sont réalisés par les vols secs. Comme tous les ans, le voyageur en ligne vient de publier son focus i-Tourisme. Sur l'année 2011, le volume d'affaires lié au vol sec s'élève à 47 millions d'euros, en recul de 6 % par rapport à l'exercice précédent. « Mes concurrents ne donnent plus de chiffres, moi je suis transparent » affirme Fabrice Dariot, qui constate « être sur la reculade » mais avoue bien s'en sortir grâce à « une diminution des investissements publicitaires ». En nombre de clients, Bourse des Vols affiche 118 000 passagers, soit une diminution de 9 % par rapport à 2010. « En raison des taxes et du pétrole, le prix des billets d'avion est un peu plus élevé, donc le panier moyen a augmenté, il est passé de 410 euros à 423,20 euros par passager » analyse Fabrice Dariot. Dans le même temps, les ventes de dernière minute (à J - 6) continuent d'augmenter puisqu'elles représentent près de 20 % des ventes (+ 6,5 %). Si l'on s'en tient aux destinations les plus vendues, Paris demeure en première position mais est en baisse (- 2,1 %) par rapport à l'an dernier. Viennent ensuite Tunis (+ 0,7 %) et Alger (+ 3,2 %), dopés par le trafic ethnique. « 90 % de nos abonnés à la newsletter ont effectué au moins deux achats chez nous » constate Fabrice Dariot, qui rappelle que « la meilleure fidélisation, c'est la performance de l'offre. Il n'y a pas d'attachement à la marque comme sur d'autres secteurs, tels l'automobile. Nous allons continuer d'investir dans nos contenus pour que les gens qui viennent chez nous transforment plus souvent ». Même si 2012 s'annonce comme une année « très dure », le patron de Bdv.fr se veut serein : « Nous n'avons pas de problèmes de trésorerie, de remboursement ou de dette ». Et ajoute-t-il : « Nous n'avons pas de problème de capital ni de comptes à rendre à des actionnaires. » ■ **DS**

Fabrice Dariot

