Écrit par sylvie.duval@finances.gouv.fr (Sylvie Duval)
Jeudi, 07 Juin 2012 00:00 -

Depuis les 15 dernières années, les agences de voyages traditionnelles américaines ont vu leur volume de ventes chuter au profit de la distribution en ligne, ce qui a forcé un grand nombre d'entre elles à mettre la clé sous la porte. Aujourd'hui, elles redoublent d'efforts afin de rester compétitives. En 2011, leurs ventes représentaient le tiers de celles du réseau de distribution des voyages aux États-Unis, soit près de 95 milliards de dollars américains. Une récente étude de PhoCusWright s'est penchée sur ce marché en menant au cours de l'été 2011 un sondage auprès de 1 200 agents de voyages. Voici les informations qui en sont ressorties.

La structure du secteur des agences de voyages

Selon l'Airlines Reporting Corporation, les États-Unis comptaient un peu plus de 14 000 agences de voyages en 2011, soit 23% de moins qu'en 2007. Cependant, le nombre d'agents indépendants – ceux qui travaillent de chez eux, rattachés ou non à une agence – a crû de 29% entre 2006 et 2011, pour atteindre 40 000 personnes aujourd'hui.
L'étude de PhoCusWright différencie les agences vendant des voyages d'agrément et d'affaires.
Dans le premier cas, au moins 70% des ventes concernent des voyages d'agrément, alors que dans le second, au moins 60% se rapportent aux voyages d'affaires.
Les agences de voyages d'agrément représentent 67% de l'ensemble du réseau, par rapport à seulement 7% pour les agences de voyages d'affaires.
Le reste rassemble les agences dites «générales», qui n'ont pas un volume de ventes correspondant aux critères du sondage.

en savoir plus

Consultez la source sur Veille info tourisme: Les agences de voyages traditionnelles aux États-Unis une industrie en mouvement