

## Rencontre : Pascal Jungfer, PDG d'AREKA Consulting

**Pascal Jungfer est le PDG d'AREKA Consulting. Ce spécialiste du voyage d'affaires fait un point sur l'offre et la demande des PME en matière de déplacements professionnels.**

Par Florian Guillemin - 27 décembre 2017



### Quelles sont les principales attentes des PME pour leurs déplacements ?

**Pascal Jungfer** – Ce n'est pas parce qu'elles sont petites que ces entreprises sont moins exigeantes sur le service. Leurs dirigeants sont demandeurs d'un portail de réservation associé à des agents de voyages de proximité en cas de problème. Dans la réalité, il y a encore beaucoup de relations offline, via l'agence. Les PME ont aussi besoin d'un bon outil de gestion des notes des frais, d'un contenu hôtel solide, de paiement centralisé et de reporting. Le tout agrémenté d'un peu de blisure, car c'est une population qui travaille beaucoup et qui entend profiter d'un déplacement.

### Ces petites entreprises sont-elles aujourd'hui dotées d'une politique voyages ?

**P. J.** – J'aimerais pouvoir dire oui, mais je ne le pense pas. Tout dépend des proportions, des effectifs. Entre 40 000 et 200 000 euros, le budget voyages n'est généralement pas géré. Il s'agit le plus souvent

de règles non écrites, de bon sens. C'est pourquoi les outils et l'automatisation du portail de réservation sont si importants.

## L'offre des fournisseurs est-elle suffisamment adaptée aux PME ?

**P. J.** – Ils se sont toujours cassés les dents sur ce marché, faute de résoudre l'équation du coût commercial des ventes. Le monde de la PME rassemble une myriade d'entreprises, du fabricant de compteurs à gaz en Bourgogne au cabinet d'avocats parisien... Les attentes, les habitudes ne sont pas les mêmes.

<https://www.voyages-d-affaires.com/pascal-jungfer-pdg-areka-consulting-20171227.html>