

## NOMINATION : BRUNO BOURDMONE, DIRECTEUR BUSINESS DEVELOPMENT D'Ecotour.com !

**Ecotour.com**, 1<sup>ère</sup> agence de voyages lowcost française annonce la **nomination de Bruno BOURDMONE** en tant que **Directeur Business Development**.

Fort de 9 années passées chez Lastminute France, Bruno Bourdmone bénéficie d'une expérience pointue dans le développement de nouveaux business.

Diplômé de l'Université Bordeaux IV Montesquieu (DUT Techniques de Commercialisation) et de l'ENSAAMA (BTS design industriel), à 33 ans, Bruno Bourdmone met désormais ses compétences au service d'**Ecotour.com** : après avoir développé la section Loisirs de Lastminute.com, il a successivement dirigé le Business Development et la Régie Publicitaire de Lastminute.com. Il a alors conclu des partenariats avec des acteurs majeurs du e-commerce et du e-tourisme tels que la Fnac, la Redoute, Ebookers ou encore Carrefour Voyages.



**Ecotour.com confirme son savoir-faire d'agence de voyages lowcost en réalisant en 2009, en pleine crise, une croissance des ventes malgré une forte réduction de ses investissements marketing. Ecotour.com a permis à 51 570 français de voyager aux meilleurs prix grâce à son effectif de seulement 12 personnes !**

C'est également en 2009 que la jeune agence en ligne a atteint l'équilibre en absorbant les forts investissements consacrés à créer sa technologie.

« Bruno Bourdmone aura la tâche de conclure de nouveaux partenariats avec des carrefours d'audience et des marques puissantes de la distribution, dans la lignée de ceux précédemment conclus avec Telemarket.fr, Carlson Wagonlit Travel, Leisure@work, AchatVIP.fr, Bravofly.fr et Go Voyages. **Pour 2010, l'objectif de Bruno Bourdmone sera de développer 30 Millions d'euros de volume d'affaires supplémentaire à travers de nouveaux partenariats** » déclare Guillaume VICTOR-THOMAS, le fondateur de la société.

### ECOTOUR.COM VIENT À L'AIDE À 2 TYPES D'ACTEUR

#### • Les acteurs du tourisme en mal de productivité

La société impose de partager (en mode SaaS) sa plateforme de réservation multi canal pour les sites marchands titulaires de l'agrément.

GO VOYAGES est le premier acteur majeur du e-tourisme à bénéficier du savoir faire développé par **Ecotour.com** : grâce à sa plateforme exclusive « A.R.M.E. Packages »\* exploitée en mode SaaS (Software as a Service), **GO Voyages maîtrise désormais totalement la vente de ses forfaits.**

« Etre nous-mêmes agents de voyages, au cœur des problématiques des distributeurs, nous a aidé à développer un système dont les leviers sont profonds. Nous allons beaucoup plus loin qu'une simple plateforme de vente » déclare Guillaume VICTOR-THOMAS le fondateur d'**Ecotour.com**.

#### • Les carrefours d'audience en mal de revenus

Grâce à sa plateforme, **Ecotour.com** propose désormais des partenariats de co-branding (marque grise). Grâce à son système qui gère jusqu'à l'envoi automatique de SMS en cas de changement d'horaire, l'équipe promet de gérer les clients de ses partenaires avec une excellente qualité de service et des croissances indolores. Ainsi, depuis son lancement en 2006, l'agence de voyages en ligne a réussi à faire voyager plus de 200 000 personnes avec un effectif d'une dizaine de collaborateurs (5 agents de voyages et 6 ingénieurs informatique).

À l'heure où tous les enjeux des entreprises sont centrés sur la réduction des coûts pour aborder la sortie de crise, cette solution séduira rapidement d'autres acteurs majeurs, obsédés par la maîtrise des coûts de production et de distribution.

#### À propos d'**Ecotour.com**

**Ecotour.com** est l'agence qui distribue les séjours packagés et les séjours vol + hôtel avec la plus basse commission. L'agence en ligne « low cost », première du genre, promet toute la transparence à ses clients avec des avis non censurés des précédents voyageurs sur les séjours qu'elle vend. Parfois même, l'avis est rude. Une fois réservées 24h/24h ses places garanties chez le Tour Opérateur, l'agence donne même accès aux demandes de modification ou d'annulation depuis son site, par téléphone ou par email. En cas de besoin, le client suit l'évolution de sa demande, en direct, depuis le site ou reçoit des emails ou des SMS pour confirmer la modification. Une révolution quand on a déjà goûté le flou de certains services clients sur Internet !