

 **Hcorpo**
The Trusted Hotel Solution

Résultats baromètre de maturité | 2024



LE GRAND TEST DE MATURITÉ

Champs d'analyse

+450

Acheteurs
& Travel Managers
sollicités



Répondants **France**
& **international**

17 questions

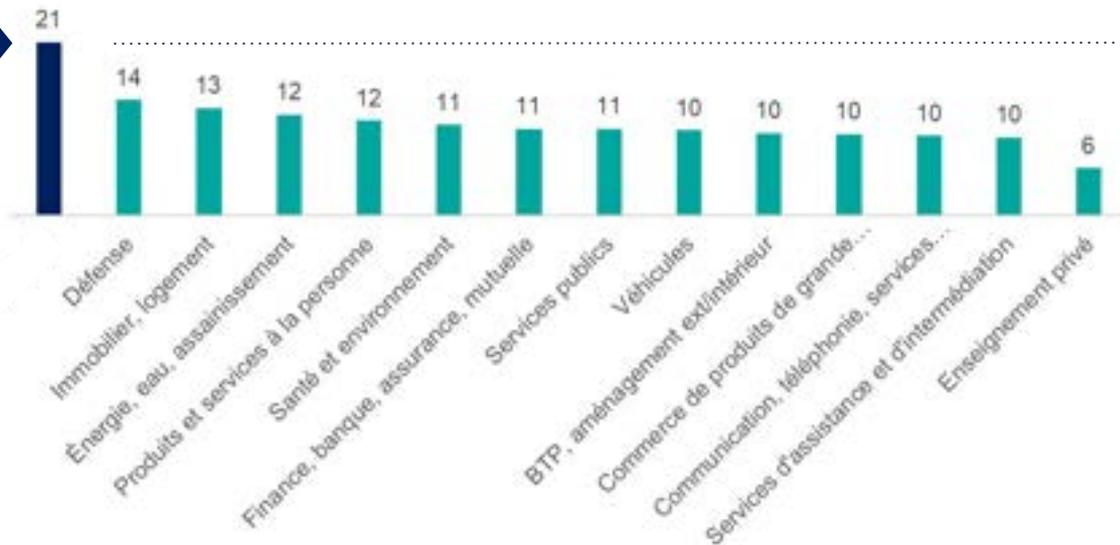
3 thématiques clés



LE GRAND TEST DE MATURITÉ

Résultats macro | Scores par secteur d'activité

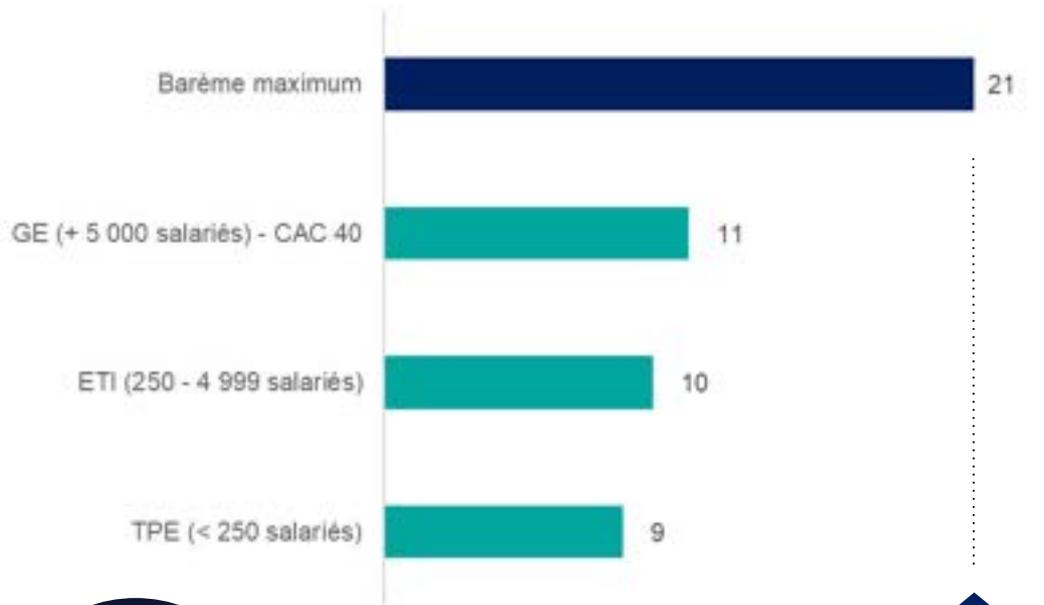
BARÈME
MAXIMUM →





LE GRAND TEST DE MATURITÉ

Résultats macro | Scores par taille d'entreprise



60%

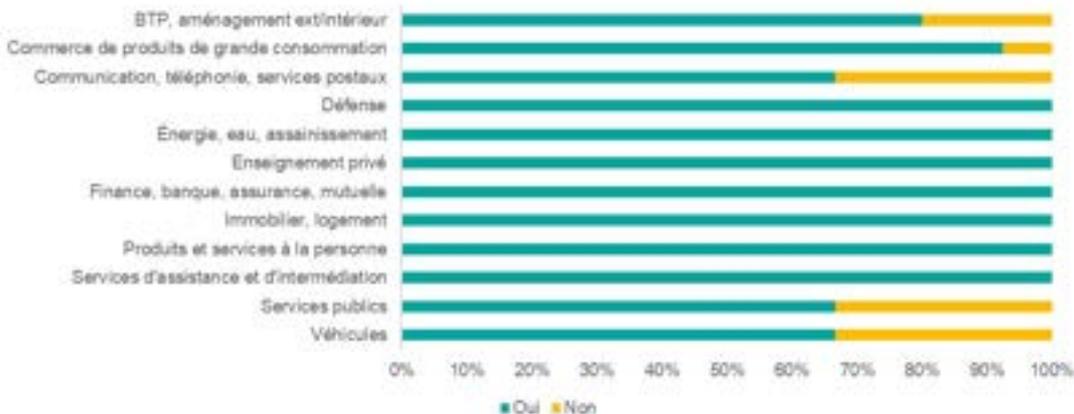
Répondants **de sociétés de +5 000 salariés - CAC 40**

↑
BARÈME
MAXIMUM

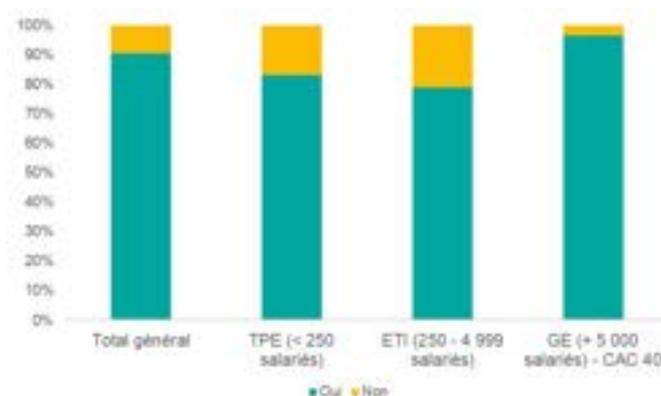
Votre entreprise a-t-elle ajouté un volet spécifique à l'hôtellerie d'affaires au sein de sa politique voyage ?

87%

Scores par secteur



Scores par taille d'entreprise





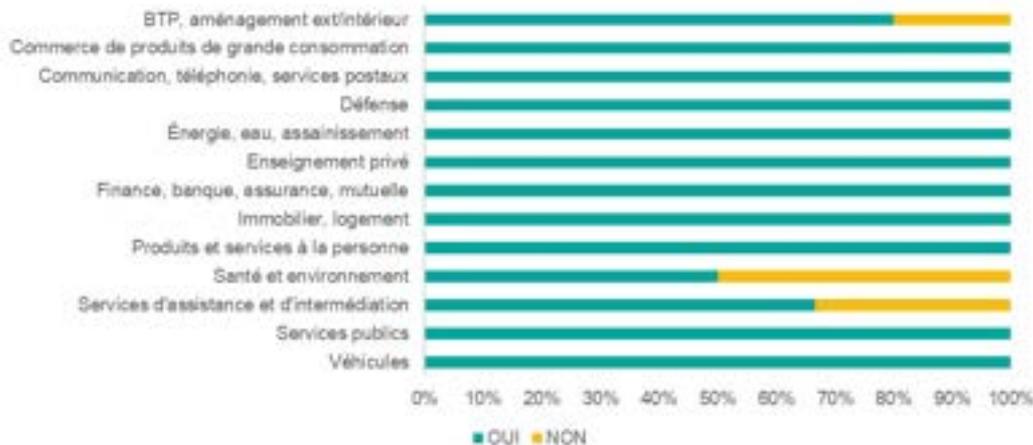
Tips Hcorpo

- Faire évoluer sa politique dans le temps en fonction des besoins entreprise
- Trouver le bon timing et la bonne fréquence pour agir
- Communiquer avec ses clients internes, pairs et partenaires

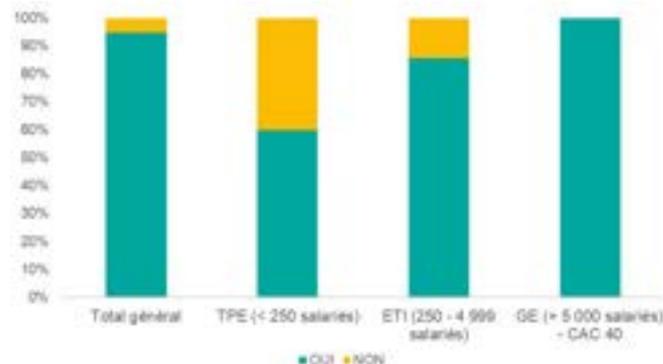
Votre entreprise dispose-t-elle d'un Hotel Booking Tool (HBT) pour permettre aux collaborateurs d'effectuer leurs réservations en matière d'hôtellerie lors de leurs déplacements ?

94%

Scores par secteur



Scores par taille d'entreprise





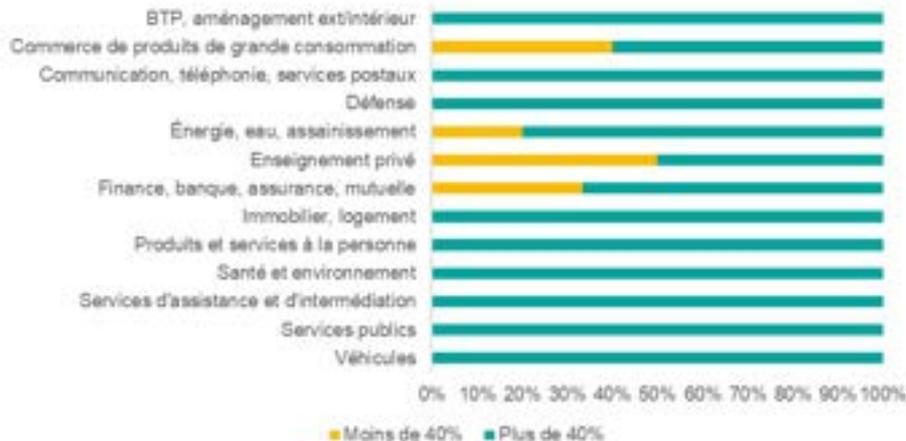
Tips Hcorpo

- Prioriser ses besoins : économies, choix d'offres, satisfaction, paiement, reporting
- Prendre conseil auprès de ses partenaires et pairs
- Sélectionner le HBT s'intégrant le plus efficacement dans l'écosystème TMC / SBT

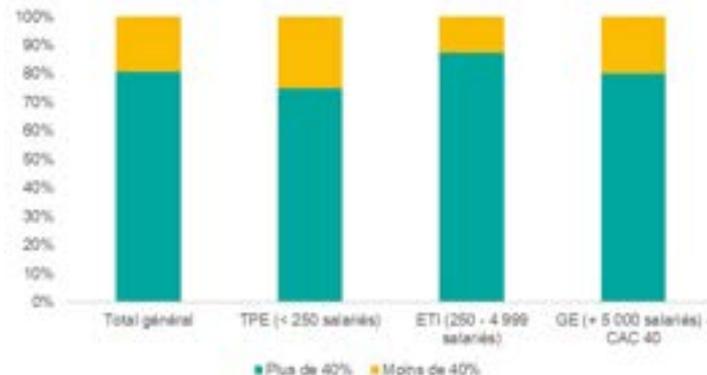
Avec votre solution hôtel en place, votre taux de captation / adoption des dépenses hôtel est-il supérieur à 40% ?

78%

Scores par secteur



Scores par taille d'entreprise





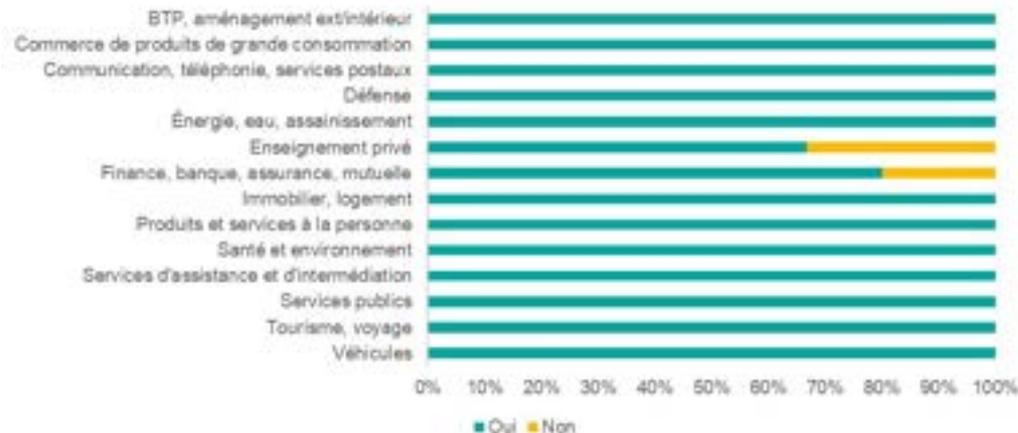
Tips Hcorpo

- Identifier les points bloquants
- Construire sa stratégie et la déployer avec des mesures des progrès
- Définir des supports et canaux de communication ciblés
- Recommencer pour atteindre les 100% d'adoption

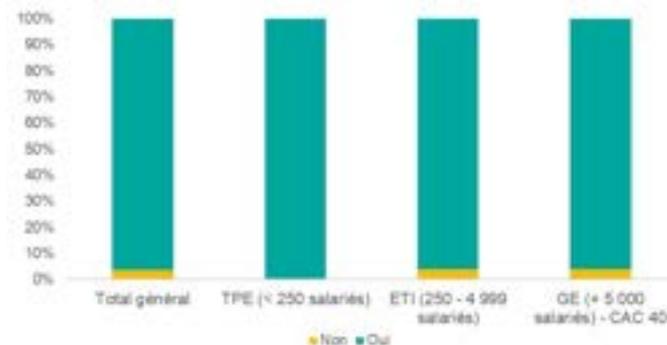
Avez-vous mis en place un programme hôtel avec des accords négociés ?

96%

Scores par secteur



Scores par taille d'entreprise





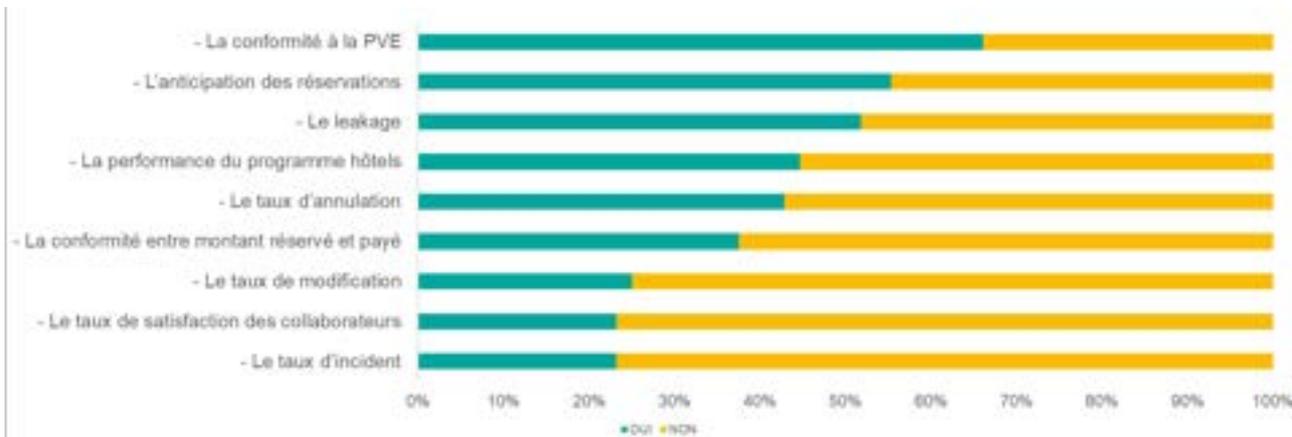
Tips Hcorpo

- Prendre régulièrement la température avec vos prescripteurs internes
- Construire un programme stratégique
- Se montrer sélectif, avec les offres des hôtels les plus compétitives
- Piloter la performance achat le long de l'année

Dans le cadre du pilotage de vos achats hôteliers, mesurez-vous la performance du programme hôtel ?

96%

Scores par SLA sondé





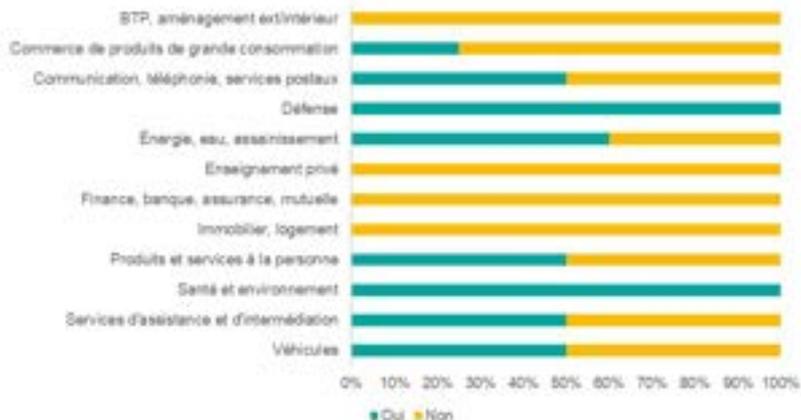
Tips Hcorpo

- Définir les 3 ou 4 KPI stratégiques pour votre groupe
- Informer ses partenaires que ce sont les KPI prioritaires
- Rester constant pour les suivre dans le temps
- Renforcer le partenariat avec les meilleurs fournisseurs, challenger ceux en recul

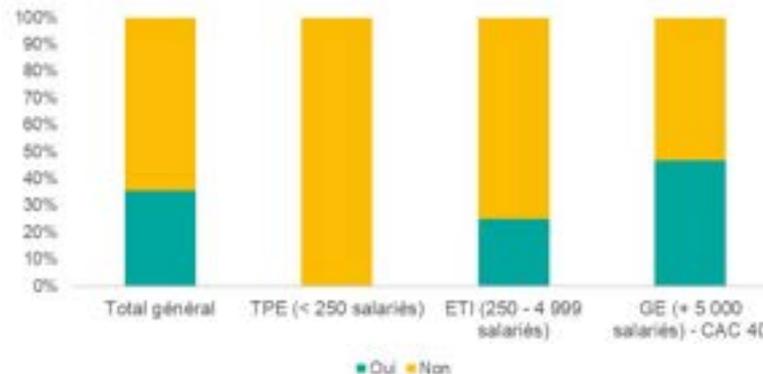
Dans le cadre de la prise de en compte de la RSE lors de votre sourcing hôtelier, portez-vous une attention particulière sur les normes (Afnor, Ecovadis, etc.) et les agréments délivrés aux hôtels par des organismes indépendants ?

36%

Scores par secteur



Scores par taille d'entreprise



Tips Hcorpo



- Identifier les sponsors internes prêts à porter le sujet
- Co-construire la stratégie RSE qui répond aux besoins de votre entreprise Informer vos fournisseurs pour qu'ils vous accompagnent dans votre démarche
- Informer les clients internes des objectifs, des initiatives, des résultats