



LE SMS  
level...com\*

\*Association des vendeurs de voyages en ligne

**Salariés bavards sur Facebook: tout n'est pas permis**

L'usage de Facebook change la donne en matière de confidentialité des correspondances. Un "post" sur un "mur" n'est pas (toujours) aussi privé qu'un e-mail.

Dans un jugement du 19 novembre 2010, le conseil des prud'hommes de Boulogne-Billancourt a approuvé le licenciement pour faute grave d'une chargée de recrutement au motif qu'elle avait posté sur le "mur" Facebook d'un "ami" un message visant sa supérieure hiérarchique.

Le conseil a estimé que l'envoi d'un tel message ne pouvait être considéré comme une correspondance privée dans la mesure où, par le jeu des liens d'"amitié" entre les membres Facebook, le message était visible pour un nombre de personnes ne pouvant pas être confiné à la sphère privée du salarié.

Il n'est pas pour autant interdit de parler de son travail sur Facebook. Encore faut-il respecter un certain devoir de réserve envers son employeur. Une salariée, à plus forte raison une chargée de recrutement, appelant ses amis à « rendre la vie impossible » à sa supérieure, tient des propos incompatibles avec sa fonction.

**Notre conseil :**

**Limiter son lectorat, ou se contenir, quand sa fonction le commande.**

# AS Voyages lance son SBT light

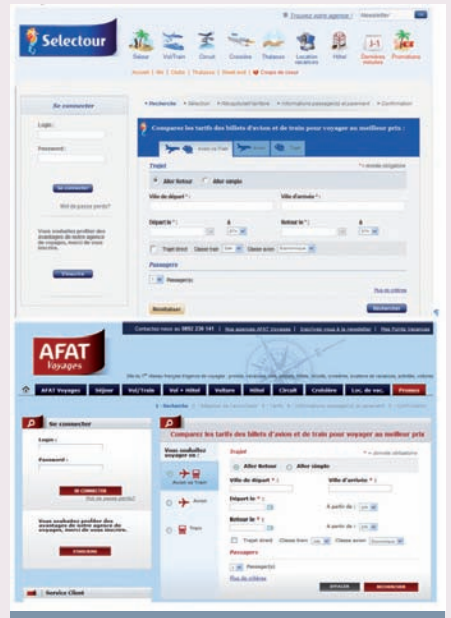
Le réseau bicéphale a dévoilé à Paris, lors de ses toutes premières « Rencontres Affaires », deux faux jumeaux : les outils de réservation Afat Pro et Selectour Pro.

**A**S Voyages avait déjà un portail mutualisé dédié aux déplacements professionnels, reposant sur la technologie de KDS. Mais le réseau avait besoin d'ajouter une corde à son arc du voyage d'affaires, pour mieux cibler les petites entreprises. « KDS et Traveldoo sont des solutions très professionnelles, dans lesquelles il faut créer des profils par société et des profils voyageurs, saisir des codes tarifaires et la politique voyage de l'entreprise, rappelle Philippe Quillien, directeur du voyage d'affaires du réseau. Leur déploiement est chronophage, et il passe par la formation de l'agence comme de son client. Nombre de nos adhérents sont réfractaires à de tels Self booking tools. D'où la volonté de Philippe de Saint-Victor (directeur général d'AS, ndr) de créer des outils plus intuitifs. »

**DES OUTILS CONÇUS AVEC AMADEUS**

Telle est la genèse d'Afat Pro et de son cousin Selectour Pro. Le réseau a présenté cette nouvelle offre de SBT allégé, conçue avec Amadeus, lors de ses récentes « Rencontres Affaires », à Paris. Il s'agit de portails de voyages

d'affaires intuitifs, simples et économiques. « Le coût de la licence est cinq fois moins cher (que KDS, ndr), les frais à la transaction sont trois fois moins élevés, a indiqué Philippe Quillien. Et les inventaires sont les mêmes. » Afat Pro et son faux jumeau à l'hippocampe sont aussi des leviers pour « concurrencer les offres des fournisseurs comme la SNCF et son portail » (lire ci-dessous). Tous deux permettent de réserver via Internet des billets d'avion et de train, des hôtels et des locations de voiture. À la différence du portail KDS, qui compte quelque 500 entreprises clientes du réseau volontaire, ils ne peuvent pas intégrer une politique voyage d'entreprise ni un circuit de validation. Leur cœur de cible : les professions libérales et les TPE des distributeurs. « Nous avons reçu quelques dizaines de demandes d'agences. Les pre-



▲ Ces deux portails de voyages d'affaires se veulent intuitifs, simples et économiques.

mières livraisons sont attendues la semaine prochaine. » Le potentiel est considérable. Le voyage d'affaires représente 60% de l'activité d'AS, dont les 1 300 adhérents servent une myriade de PME-TPE.

Linda Lainé

Pour en savoir plus : [www.selectour-affaires.com](http://www.selectour-affaires.com) et [www.afat-affaires.fr](http://www.afat-affaires.fr)

## La concurrence de la SNCF

Le portail Entreprises de la SNCF compte plus de 300 entreprises clientes. À sa création en novembre 2008, Portailentreprises.sncf.com avait été fustigé par certaines agences. La compagnie ferroviaire s'était fendue de messages rassurants :

Le portail de la SNCF plaît notamment aux TPE

« Il ne s'agit pas d'une concurrence mais d'une complémentarité avec les solutions online actuellement disponibles via les agences comme les SBT et Ravel », avait alors expliqué Marylise Colombo-Lecomte, directrice des ventes indirectes. Le portail,

rompu au train, plaît notamment aux TPE. L'observatoire des déplacements professionnels, publié récemment par Avexia, montre que pour les billets de train en France, les PME passent 57% de leurs réservations en direct (contre 31% par le biais des agences, et 12% via les deux). La SNCF l'a bien compris... L.L.