

## LA BILLETTERIE

Cinéma, parcs d'attractions, concerts, spectacles, théâtres, événements sportifs ou musées, le CE a la possibilité de proposer aux salariés de nombreuses activités culturelles ou de loisirs à des prix attractifs. La diversité, la proximité des offres et une participation financière du CE garantissent le succès de ce type de services qui permet, avant tout, de gagner un temps précieux en simplifiant les démarches (réservation, distribution des billets aux salariés...).

### ➔ Ticket s'il vous plaît !

#### ➤ PRÉSENTATION

Ce service est à la portée de tous les CE, même si ces derniers ne disposent pas d'un budget très important. En effet, il est toujours possible de bénéficier des tarifs réservés aux groupes lors de l'achat des places.

Pour obtenir des billets à prix réduits, le CE a deux possibilités : contacter directement les organisateurs ou s'adresser à un intermédiaire. Auprès des organisateurs, les offres peuvent être diverses. «Nous proposons deux types de prestations», explique le directeur commercial d'un zoo de la région Centre. «D'une part, un service de billetterie avec un minimum de 30 tickets, d'autre part l'accueil de groupes». L'autre solution consiste à s'adresser à un intermédiaire (Inter-CE ou revendeur de billets de spectacles). Celui-ci regroupe alors les demandes de plusieurs CE et négocie ensuite les tarifs auprès des salles à un prix inférieur au prix normal.

#### ➤ LES SERVICES PROPOSÉS PAR LES INTERMÉDIAIRES

Avantage de cette solution : le CE n'a qu'un interlocuteur pour tous les spectacles.

«Notre offre nationale comprend en permanence 5000 sorties : billetterie spectacles, concerts, ciné, parcs de loisirs, bons d'achat, abonnements sport, cabarets, loisirs actifs...», explique la responsable marketing d'une des entreprises leader du secteur de la billetterie. Nous proposons des prestations de groupe et la possibilité de gérer nous-mêmes la subvention individuelle aux ayants droit. Les salariés peuvent aussi avoir accès à notre prestation pour des demandes individuelles, tout en bénéficiant des tarifs de groupe».

Les offres des prestataires s'adaptent aux évolutions des besoins. La demande des CE est loin d'être figée. Les loisirs actifs en plein air rencontrent un succès de plus en plus grand, les loisirs tendances (les stages de décoration, culinaires, de pilotage Porsche...) grimpent en flèche, et surtout les consommations de loisirs sont moins saisonnières.

#### ➤ LES PIÈGES À ÉVITER

Avant d'acheter des places en grande quantité sans être certain de les distribuer facilement, il est préférable d'opter, dans un premier temps, pour de petites quantités pour s'assurer de la pertinence

## LES POINTS CLÉS

**La billetterie est un service** qui permet aux salariés d'avoir accès à des spectacles, loisirs ou attractions à des prix réduits.

**Le CE peut contacter directement** les salles de spectacles ou s'adresser à un intermédiaire qui effectue des achats groupés pour plusieurs comités.

de l'offre et de l'adhésion des salariés. Les remises tarifaires consenties par les prestataires ne peuvent constituer le seul argument de décision. Le contenu et la qualité des prestations et services doivent être examinés de près chaque fois que possible. Les fournisseurs ont tout intérêt à jouer ce jeu là, comme l'explique la responsable marketing de la société spécialisée dans la billetterie. «Avec nous, les ayants droit des CE abonnés bénéficient de tarifs préférentiels et avantages négociés par notre centrale de billetterie. Cette dernière est à leur disposition pour répondre aux demandes de renseignements et prendre les commandes, gérer les expéditions et le SAV. Des chargés de clientèle dédiés sont en relation régulière avec les CE pour toute explication des services, et proposent aux CE des supports de communication personnalisés».

### ➤ BON À SAVOIR

Activité plébiscitée par de nombreux salariés, la billetterie nécessite une bonne organisation du CE. Celui-ci doit prendre connaissance des programmes des manifestations culturelles et sportives plusieurs mois à l'avance et s'informer sur leur qualité avant de les proposer aux salariés. Certaines structures sont prêtes à faire de réels efforts en matière d'aide à l'information pour les salariés. Et aux élus du CE de savoir tirer profit de cette situation pour réclamer des petits «plus». De son côté, la responsable marketing de la société de billetterie insiste sur les outils de communication mis en oeuvre pour informer et aider les élus : «site Internet avec accès pour le CE et accès pour les salariés, guides de billetterie et sorties, catalogues location-vacances, édités plusieurs fois par an, e-mailings hebdomadaires». Les places de cinéma proposées sont des bons d'échange qui se présentent sous forme de chèques. Ils sont généralement revendus aux salariés par les CE à un prix allant de 3 euros à 5,30 euros l'unité. Les CE qui proposent une subvention encore plus élevée mettent généralement une limite de 10 places de cinéma par mois par salarié pour éviter que les collaborateurs ne les revendent autour d'eux. Les chèques-cinéma peuvent aussi être offerts aux salariés à l'occasion de la sortie d'un film (dessin animé de fin d'année, par exemple) ou d'un autre événement (rentrée scolaire, fête des Mères, Noël, etc...). ■

### ➔ ENTRETIEN AVEC...

Marie-Pierre Jeanbon,  
du CE d'Alcatel-Lucent

Marie-Pierre propose aux salariés de son entreprise (2000 personnes sur le site) de nombreux spectacles. Il y a de nombreuses années, les salariés ont demandé la possibilité d'assister à des spectacles d'Holliday On Ice, et le CE propose maintenant tous les ans cette sortie.

#### COMMENT S'ORGANISE LA VENTE DES BILLETS ?

Le prestataire nous fournit des affiches pour faire la publicité des spectacles que l'on propose au sein de l'entreprise. Nous utilisons également la lettre du CE pour annoncer l'événement mis en place. Les salariés viennent alors à la permanence du CE, ouverte tous les jours entre 12h et 14h, pour réserver et régler leurs places, qui sont subventionnées à 30%. De notre côté, nous enregistrons les réservations sous forme d'option auprès du fournisseur et nous effectuons une confirmation ferme environ un mois avant la date du spectacle. Dès que nous réceptionnons les billets, nous les distribuons aux salariés.

#### AVEZ-VOUS DES CONSEILS À DONNER À DES ÉLUS INTÉRESSÉS PAR CE TYPE D'ACTION ?

Il me semble très important de faire appel à des fournisseurs qui permettent un système d'option puis de confirmation de réservation. Cela permet d'ajuster le nombre de places à acheter. Mais il faut également être sûr du fournisseur avec lequel on travaille : certains annulent finalement les options, sans vous le dire, au profit d'un autre groupe qui paierait immédiatement. De l'autre côté de la chaîne, il faut savoir être ferme avec les salariés pour éviter les annulations intempestives. C'est la raison pour laquelle nous ne remboursons pas les annulations mais, si elles sont faites dans un délai raisonnable, nous faisons profiter le salarié d'un avoir.