



**Le Partenariat PRIO TPS**  
**une collaboration très profitable**

## TPS ...

- ✓ Une coopérative de droit suisse.
- ✓ Les coopérateurs sont des entreprises indépendantes de la branche des voyages dans toutes les régions de Suisse.
- ✓ Les coopérateurs sont des agences de voyages et des tour-opérateurs.
- ✓ Dispose d'environ 170 sites avec ses 135 coopérateurs et 35 filiales.
- ✓ Représente un chiffre d'affaires consolidé d'environ 400 millions d'euros.
- ✓ Deux bureaux administratifs, l'un en Suisse romande et l'autre en Suisse alémanique
- ✓ Un comité directeur actif, dont les membres sont tous des entrepreneurs à succès\*

## Valeurs et objectifs TPS...

- ✓ TPS et ses coopérateurs forment le principal groupement d'entreprises de voyage indépendantes en Suisse.
- ✓ TPS s'oriente vers des principes commerciaux durables.
- ✓ Pour TPS, les objectifs à long terme sont plus importants que les profits à court terme.
- ✓ TPS est politiquement neutre et s'engage en faveur de la libre entreprise.
- ✓ TPS permet à ses membres d'accéder à d'excellentes conditions d'achat et à des services supérieurs à la moyenne.
- ✓ TPS accorde une grande importance à la formation et au perfectionnement de ses collaborateurs.

## Le partenariat TPS offre les avantages suivants

- ✓ L'accès à environ 170 points de vente dans toute la Suisse.
- ✓ L'accès à environ 500 collaborateurs.
- ✓ La publication de communications, telles que des offres, la participation à des webinaires, etc. directement sur l'Intranet via notre plateforme en ligne [tps.travel](https://tps.travel).
- ✓ Un contact direct avec les membres de TPS via la newsletter.
- ✓ La participation en tant que co-sponsor aux événements annuels, assemblées, etc
- ✓ Un suivi administratif centralisé par les bureaux TPS
- ✓ Des négociations facilitées avec des professionnels du secrétariat et du conseil d'administration

## TPS offre les partenariats privilégiés suivants :

### TPS distingue quatre catégories de partenariats prioritaires :

- ✓ Partenariats touristiques (par ex. tour-opérateurs, loueurs de voitures, etc)
- ✓ Partenariats aériens
- ✓ Partenariats technologiques (par ex. Travelport ou Viaxeo)
- ✓ Partenariats de service (par ex. assurances, agences de marketing, finances et comptabilité).

### TPS établit trois niveaux de partenariats Prio :

- ✓ Platine \*
- ✓ Gold
- ✓ Silver
- ✓ Bronze

\* Uniquement dans la catégorie « partenariats touristiques et exclusivement pour le groupement d'intérêts TO

# Aperçu des partenariats Touristiques -Prio TPS:

## MODÈLE DE PARTENARIAT TOURISTIQUE

### Catalogue des prestations (fournies par TPS)

- Référencement sur <https://tps.travel/> travel Partner / avec logo
- Nombre de publications de leur propre newsletter incluse / an
- Nombre de sponsoring de la newsletter inclus / an
- Nombre de sponsoring de la newsletter avec 50% de réduction / an
- Invitation à l'assemblée générale TPS incluant présentation de l'entreprise et produits
- Invitation aux assemblée régionales TPS incluant présentation de l'entreprise et produits
- Promotion proactive par TPS auprès des membres
- Mise en ligne directement d'offres & de contributions sur l'intranet de TPS

### Conditions pour le partenariat privilégié (requis du partenaire)

- Pertinence pour TPS
- Cotisation annuelle de membre passif catégorie partenaire touristique
- Budget marketing en fonction de la taille du partenaire et du volume attendu.
- Commissions & Sukos
- Conditions spéciales offertes aux collaborateurs sur les voyages d'études, etc.
- Offres de formation pour les collaborateurs
- Hotline assistance

Platin (only IG TPS-TO)	Gold	Silver	Bronze	Sans classement	Remarques
Oui	Oui	Oui	Oui	Non	Coordination via le secrétariat TPS
3	2	1	0	0	Parti du budget marketing (à négocier individuellement)
4	3	2	1	0	Parti du budget marketing (à négocier individuellement)
3	2	1	0	0	Parti du budget marketing (à négocier individuellement)
Oui	Oui	Oui	Non	Non	Sponsoring selon accord séparé
Oui	Oui	Non	Non	Non	Sponsoring selon accord séparé
Très intense	Très intense	Intense	Moyenne	non	Zoom-Calls, Intranet, Newsletter, etc.
Oui	Oui	Oui	Oui	Non	Coordination via le secrétariat TPS
Très élevé	Très élevé	Très élevé	Elevé	moyen - fort	
5'000	2500	1500	1000	non	
Elevé	Elevé	Moyen	Moyen	non	à négocier individuellement
Très élevé	Très élevé	Très élevé	Elevé		à négocier individuellement
Souhaité	Souhaité	Souhaité	Souhaité	non	à négocier individuellement
Souhaité	Souhaité	Souhaité	Souhaité	non	à négocier individuellement
Obligatoire	Obligatoire	Obligatoire	Souhaité	Non	à négocier individuellement

# Aperçu des partenariats services-Prio TPS :

## MODELE DE PARTENARIAT DE SERVICES

### Catalogue de prestations (fournies par TPS)

Référencement sur <https://tps.travel/> Partenaire services / avec logo

Nombre de publications de leur propre newsletter incluse / an

Nombre de sponsoring de la newsletter inclus / an

Nombre de sponsoring de la newsletter avec 50% de réduction / an

Invitation à l'assemblée générale TPS incluant présentation de l'entreprise et produits

Invitation aux assemblée régionales TPS incluant présentation de l'entreprise et produits

Promotion proactive par TPS auprès des membres

Mise en ligne directement d'offres & de contributions sur l'intranet de TPS

### Conditions pour le partenariat privilégié (fournies par le partenaire)

Pertinence pour TPS

Cotisation annuelle de membre passif catégorie partenaire de service

Budget marketing en fonction de la taille du partenaire et du volume attendu.

Conditions contractuelles

Hotline assistance

	Gold	Silver	Bronze	Sans classement	Remarques
	Oui	Oui	Oui	Non	Coordination via le secrétariat TPS
	2	1	0	0	Parti du budget marketing (à négocier individuellement)
	3	2	1	0	Parti du budget marketing (à négocier individuellement)
	2	1	0	0	Parti du budget marketing (à négocier individuellement)
	Oui	Oui	Non	Non	Sponsoring selon accord séparé
	Oui	Non	Non	Non	Sponsoring selon accord séparé
	Très intense	Intense	Moyenne	Non	Zoom-Calls, Intranet, Newsletter, etc.
	Oui	Oui	Non	Non	Coordination via le secrétariat TPS
	Très élevée	Très élevée	Elevée	Moyen-Fort	
	2500	1500	1000	Non	
	Elevé	Moyen	Moyen	Non	
	Intéressantes	Intéressantes	Intéressantes		à négocier individuellement
	Obligatoire	Obligatoire	Souhaité		à négocier individuellement

# Aperçu des partenariats technologie-Prio TPS :

## MODELE DE PARTENARIAT TECHNOLOGIE TPS

### Catalogue de prestations (fournies par TPS))

- Référencement sur <https://tps.travel/> Partenaire technologie / avec logo
- Nombre de publications de leur propre newsletter incluse / an
- Nombre de sponsoring de la newsletter inclus / an
- Nombre de sponsoring de la newsletter avec 50% de réduction / an
- Invitation à l'assemblée générale TPS incluant présentation de l'entreprise et produits
- Invitation aux assemblée régionales TPS incluant présentation de l'entreprise et produits
- Promotion proactive par TPS auprès des membres
- Mise en ligne directement d'offres & de contributions sur l'intranet de TPS

### Conditions pour le partenariat privilégié (fournies par le partenaire)

- Pertinence pour TPS
- Cotisation annuelle de membre passif catégorie partenaire de service
- Budget marketing en fonction de la taille du partenaire et du volume attendu.
- Conditions contractuelles
- Hotline assistance

	Gold	Silver	Bronze	Sans classement	Remarques
	Oui	Oui	Oui	Non	Coordination via le secrétariat TPS
	2	1	0	0	Parti du budget marketing (à négocier individuellement)
	3	2	1	0	Parti du budget marketing (à négocier individuellement)
	2	1	0	0	Parti du budget marketing (à négocier individuellement)
	Oui	Oui	Non	Non	Sponsoring selon accord séparé
	Oui	Non	Non	Non	Sponsoring selon accord séparé
	Très intense	Intense	Moyenne	Non	Zoom-Calls, Intranet, Newsletter, etc.
	Oui	Oui	Non	Non	Coordination via le secrétariat TPS
	Très élevée	Très élevée	Elevée	Moyen-Fort	
	2500	1500	1000	Non	
	Elevé	Moyen	Moyen	Non	
	Intéressantes	Intéressantes	Intéressantes		à négocier individuellement
	Obligatoire	Obligatoire	Souhaité		à négocier individuellement



# Aperçu des partenariats Aériens-Prio TPS :

## MODELE DE PARTENARIAT AERIEN TPS

### Catalogue de prestations (fournies par TPS))

- Référencement sur <https://tps.travel/> Partenaire technologie / avec logo
- Nombre de publications de leur propre newsletter incluse / an
- Nombre de sponsoring de la newsletter inclus / an
- Nombre de sponsoring de la newsletter avec 50% de réduction / an
- Invitation à l'assemblée générale TPS incluant présentation de l'entreprise et produits
- Invitation aux assemblée régionales TPS incluant présentation de l'entreprise et produits
- Promotion proactive par TPS auprès des membres
- Mise en ligne directement d'offres & de contributions sur l'intranet de TPS

### Conditions pour le partenariat privilégié (fournies par le partenaire)

- Pertinence pour TPS
- Cotisation annuelle de membre passif catégorie partenaire de service
- Budget marketing en fonction de la taille du partenaire et du volume attendu.
- Conditions contractuelles
- Hotline assistance

	Gold	Silver	Bronze	Sans classement	Remarques
Référencement sur <a href="https://tps.travel/">https://tps.travel/</a> Partenaire technologie / avec logo	Oui	Oui	Oui	Non	Coordination via le secrétariat TPS
Nombre de publications de leur propre newsletter incluse / an	2	1	0	0	Parti du budget marketing (à négocier individuellement)
Nombre de sponsoring de la newsletter inclus / an	3	2	1	0	Parti du budget marketing (à négocier individuellement)
Nombre de sponsoring de la newsletter avec 50% de réduction / an	2	1	0	0	Parti du budget marketing (à négocier individuellement)
Invitation à l'assemblée générale TPS incluant présentation de l'entreprise et produits	Oui	Oui	Non	Non	Sponsoring selon accord séparé
Invitation aux assemblée régionales TPS incluant présentation de l'entreprise et produits	Oui	Non	Non	Non	Sponsoring selon accord séparé
Promotion proactive par TPS auprès des membres	Très intense	Intense	Moyenne	Non	Zoom-Calls, Intranet, Newsletter, etc.
Mise en ligne directement d'offres & de contributions sur l'intranet de TPS	Oui	Oui	Non	Non	Coordination via le secrétariat TPS
Pertinence pour TPS	Très élevée	Très élevée	Elevée	Moyen-Fort	
Cotisation annuelle de membre passif catégorie partenaire de service	2500	1500	1000	Non	
Budget marketing en fonction de la taille du partenaire et du volume attendu.	Elevé	Moyen	Moyen	Non	
Conditions contractuelles	Intéressantes	Intéressantes	Intéressantes		à négocier individuellement
Hotline assistance	Obligatoire	Obligatoire	Souhaité		à négocier individuellement

**Kontakt :**

TPS – Travel Professionals Switzerland  
Schaffhauserstrasse 130  
CH-8302 Kloten  
Tel. +41 (0)44 771 19 50  
[secretariat@tps.travel](mailto:secretariat@tps.travel) / [www.tps.travel](http://www.tps.travel)

**Contact :**

TPS – Travel Professionals Switzerland  
4, Place du temple / B.P. 75  
CH-1096 Cully  
Tel. +41 (0)21 799 44 66  
[secretariat@tps.travel](mailto:secretariat@tps.travel) / [www.tps.travel](http://www.tps.travel)



**Le Partenariat PRIO TPS**  
**une collaboration très profitable**