

**FRED STRATFORD PAR ANDY HOSKINS**  
**REDACTEUR EN CHEF DE « THE BUSINESS TRAVEL MAGAZINE », AVRIL/MAI 2018**



**Fred STRATFORD – CEO Reed & Mackay**

Fred Stratford a rejoint le Groupe Londonien Reed & Mackay en 2012, en tant que Directeur Financier, et a pris ses fonctions en tant que Directeur Général en 2015. Il avait précédemment occupé des postes chez LPM Group, Direct Wines, Dixons Stores Group et plusieurs positions chez Thomson Holidays (devenu la société TUI).

Fred vit à l'est de Londres. Il est marié et papa de deux filles. Fan de sport, il soutient activement l'équipe de football de West Ham United et l'équipe de rugby des Exeter Chiefs.

Le réseau Reed & Mackay a maintenu un profil bas pendant de nombreuses années, principalement dû à son positionnement premium.

Fred Stratford explique : *« La discrétion fait partie de notre ADN, mais nous avons pris la décision de prendre la parole dans les médias il y a environ 5 ans. Il est essentiel que les entreprises nous connaissent davantage. »*

Après avoir réalisé des études de Maths à l'Université, il démarre une carrière de comptable, hors du secteur du Business Travel. Ce n'est que lorsqu'il accède à un poste en finance chez Thomson Holidays, qu'il marque son entrée dans l'industrie du voyage.

En 2012, il est encouragé à rejoindre Reed & Mackay par son ancien patron de chez Thomson, à un moment où le réseau souhaitait développer sa propre technologie, bien loin des feux de la rampe.

L'investissement et la discrétion ont porté leurs fruits, puisqu'aujourd'hui, Reed & Mackay est propriétaire d'un portail tout inclus, décliné en une application mobile multi-accès.

***« C'est donc le bon moment pour nous de parler plus ouvertement car ce que nous avons fait n'est pas facile à reproduire. Le portail R&M est une interface propriétaire développée par plus de 25 développeurs en interne. Il s'agit donc d'un outil unique, qui nous permet de délivrer un avantage compétitif majeur sur le marché, puisque nous déclinons cette interface, de manière sur mesure, pour nos différents clients à travers le monde ».***

**L'EXCELLENCE AGILE AU SERVICE DE VOS VOYAGES**

HUMAIN - SERVICE - TECHNOLOGIE

☎ Tél : +33 1 53 46 67 10 - Fax : +33 1 53 46 67 20

@ Email : [contact@fftparis.com](mailto:contact@fftparis.com) - Site : [www.fftparis.com](http://www.fftparis.com)

✉ Adresse : 63 bis avenue Ledru Rollin - 75012 PARIS - FR

SAS au capital de 95 885 Euros - RCS Paris : 435 134 168

SIRET 43513416800010 - Code APE 7911Z - Assurance RCP : HISCOX

Garantie Financière : Groupama - IATA 20242084 - IM075100182

Toutefois, bien que Reed & Mackay ait massivement investi dans l'agrégation de multiples sources, le service reste un élément d'attention au plus haut niveau :

*« C'est le service d'abord, en deuxième et également en troisième. C'est dans l'ADN de l'entreprise. Nous assumons parfaitement de ne pas être la TMC la moins chère, mais ce n'est pas le critère sur lequel nous voulons déclencher le choix de nos clients, qui sont par ailleurs, très fidèles.*

*Et il y a une bonne raison à cela. Nous nous concentrons chaque jour à apporter de la valeur « service » à tout moment, partout, pour tous nos clients.*

*Nous veillons à rémunérer notre personnel au-dessus des salaires du marché, et leur intéressement est directement corrélé à leur capacité de générer des économies pour nos clients. Nous avons un modèle très éloigné des pratiques courantes dans notre secteur.*

*L'engagement de Reed & Mackay envers nos clients est tel que, l'expansion internationale, soutenue par un investisseur privé, était nécessaire. Certains de nos clients, très importants, réclamaient une offre internationale et nous avons conscience qu'il nous fallait déployer le même niveau de service au niveau mondial.*

*Notre agence compte désormais 40 partenaires à travers le monde et a fait des acquisitions en France, en Allemagne et aux États-Unis. Nous possédons nos propres bureaux à Singapour et à Dubaï. Il reste un ou deux marchés au sein desquels nous aimerions être et sur lesquels nous travaillons.*

*En ce qui concerne nos objectifs de croissance, notre ambition est de doubler de taille dans trois ans, avec un CA de 750 à 800 millions de £.*

*Nous analysons également la pertinence de réaliser des acquisitions de TMC britanniques. Nous regardons si celles-ci présentent un haut niveau de service et le même état d'esprit que nous, dans la recherche de bénéfices à délivrer au client. Le défi est de plus en plus grand, notamment pour les TMC incapables d'investir dans la technologie leur permettant de répondre de manière centralisée et personnalisée aux différents besoins clients.*

*Tant que les clients constatent qu'ils en ont pour leur argent, votre entreprise peut durer.*

*Par ailleurs, le monde du voyage devient de plus en plus compliqué. Il est alors essentiel d'avoir les moyens de le simplifier. En ce sens, l'avenir semble plutôt lumineux pour notre secteur. »*

---

**Retrouvez l'intégralité de l'article [ici](#)**

---