

► Circuits et séjours clés en main chez Solotour

Des services pour les autocaristes

Monter un voyage demande du temps, de la compétence et des connaissances : c'est ce que propose Solotour aux autocaristes.



SOLOTOUR

« Vous êtes transporteur de voyageurs, agent de voyages ? Vous avez besoin d'un hôtel, d'une sélection de programmes, d'un devis sur mesure ou simplement d'un conseil ? La solution : Solotour, votre tour opérateur groupes pour l'Europe clé en main ! ». En quelques mots, sur son site Internet, la société Solotour résume ainsi son activité. Nous avons cependant eu envie d'en savoir plus... Entretien avec Jean-François Guieu, son directeur-adjoint et directeur commercial.

Autocar & Bus Infos - Comment est née l'idée de la création de Solotour ?

Jean-François Guieu :

Solotour a été créée en 1989 par Alain Paoli (le directeur général, NDLR), un ancien autocariste et journaliste spécialisé dans la presse professionnelle du transport de voyageurs ! L'idée était de proposer des séjours et circuits clé en main aux professionnels du tourisme, principalement des autocaristes (pour 90 %) et quelques agences de voyages. Ce service n'existait pas à l'époque. Attention, nous ne travaillons pas avec les comités d'entreprises, les clubs ou associations. La société s'est développée et emploie aujourd'hui 17 personnes.

A & B Infos - Que proposez-vous exactement aux autocaristes ?

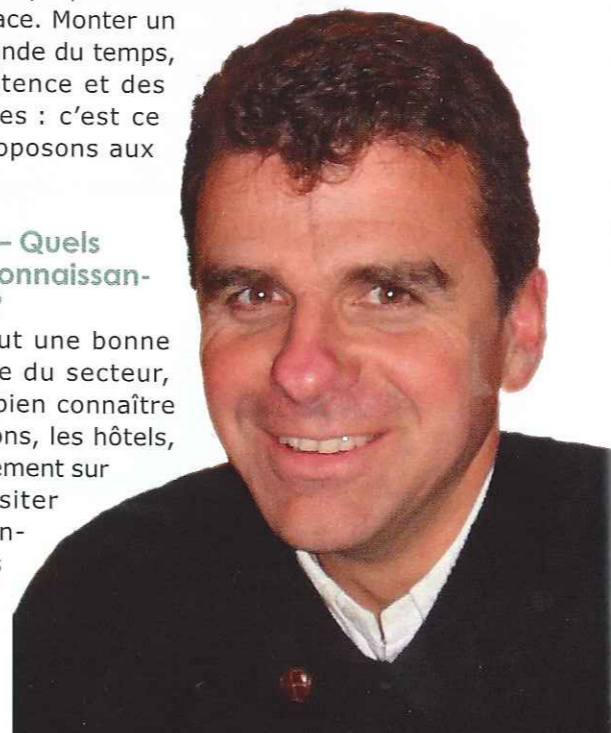
J-F G : Nous concevons des séjours et des circuits, en France et à l'étranger. Nous nous occupons du montage

du circuit (ou du séjour), de la réservation des hôtels, des visites, des restaurants, des visites guidées... Nous proposons ensuite ces séjours (ou circuits) - hors transport - à l'autocariste qui va le revendre à un groupe constitué ou le proposer en vente à la place. Monter un voyage demande du temps, de la compétence et des connaissances : c'est ce que nous proposons aux autocaristes.

A & B Infos - Quels genre de connaissances faut-il ?

J-F G : Il faut une bonne connaissance du secteur, c'est-à-dire bien connaître les destinations, les hôtels, aller régulièrement sur le terrain visiter les lieux, rencontrer les prestataires et s'assurer que les circuits sont bien

adaptés aux publics que l'on transporte. Nous travaillons uniquement sur demande. Par exemple, un autocariste va nous demander un séjour en Alsace pour cinq jours, Jean-François Guieu, directeur-adjoint et commercial de Solotour.



Photos X.D.R./Archives A & B Infos

L'équipe du tour opérateur au grand complet. Solotour propose 900 voyages par an : du week-end parisien pour 30 personnes au séjour de 10 jours en Andalousie avec deux cars.

nous allons lui faire une proposition clé en main, qu'il va ensuite proposer à ses clients. Si le produit est accepté, nous nous occupons des réservations et fournissons un « dossier conducteur », un « road book » le plus complet possible avec plans, coordonnées, accès, stationnements... Il n'a plus qu'à le suivre. L'autocariste peut également nous demander d'intégrer une ou plusieurs visites qu'il souhaite avoir dans son programme. Il arrive même que des clients nous envoient des programmes tout faits en nous demandant combien ils coûtent.

A & B Infos - Quels sont les avantages pour un autocariste de passer par vous ?

J-F G : Il en existe quatre principaux : un réel gain de temps, l'assurance d'avoir des prestations de qualité, un seul interlocuteur (donc une seule réservation et une seule facture). Enfin, en faisant du volume, nous arrivons à avoir des tarifs souvent plus compétitifs

que si l'autocariste composait lui-même son voyage. Il ne s'agit cependant pas de rechercher les tarifs les plus bas possible car nous voulons proposer avant tout de la qualité. Si vous voulez réduire le coût d'un voyage, il faut réduire le coût des repas, et nous ne voulons pas entrer là-de-



ans, d'autant plus que ça ne correspond pas au souhait de la clientèle des autocaristes, principalement du troisième âge.

A & B Infos - Comment êtes-vous organisés ?

J-F G : Nous avons un service production avec des personnes spécialisées par destinations. Nous travaillons principalement en direct avec les prestataires, nous ne sous-traitons pas. D'où nos visites régu-

lières sur le terrain. Nous avons également un service réservation. Nous faisons partir environ 900 voyages par an : du week-end parisien pour 30 personnes au séjour de 10 jours en Andalousie avec deux cars. Notre destination principale est la France (50 % de notre activité), avec une spécialité sur la Corse. Puis les classiques, qui marchent d'ailleurs bien cette année, avec la région Paca (Camargue, Marseille, Côte d'Azur, Lubéron...), Paris, Bretagne,

Alsace... A l'étranger, on retrouve l'Italie, l'Espagne, le Portugal, l'Autriche et la Suisse avec le glacier express (train de montagne, NDLR)... Cette année, nous avons fait beaucoup les Pays-Bas, avec la fête des fleurs, et Londres.

A & B Infos - Votre site Internet est complet...

J-F G : Nous avons une partie ouverte à tous et une autre réservée à nos clients, avec un code d'accès qui permet de télécharger notre brochure et

d'avoir de nombreuses informations utiles : tarifs de parkings, droit d'accès... Nous faisons également un peu d'emailing et nous allons bientôt ajouter d'autres informations sur notre site, comme des promotions et des produits à thème qui n'apparaissent pas dans notre brochure : réveillons, marchés de Noël...

A & B Infos - Comment trouvez-vous de nouveaux clients ?

J-F G : Principalement par bouche-à-oreille. Nous sommes basés à Aubagne mais nous travaillons avec des autocaristes de toute la France. Nous faisons également quelques tournées commerciales pour aller voir nos clients et des prospects. Notre activité progresse d'année en année.

A & B Infos - La hausse du carburant n'a pas de conséquence indirecte sur votre activité ?

J-F G : Pas en termes de commandes. Par contre, nous avons depuis peu des taux de remplissage en légère baisse.

A & B Infos - Comptez-vous vous développer ?

J-F G : Oui, mais dans certaines limites. Si on se développe trop, nous risquons de perdre la qualité de nos relations avec les autocaristes. Nous privilégions la qualité au volume à tout prix, même si nous devons en faire un minimum car nos marges sont faibles. ◀

Manolis MAVROPOULOS

Pour plus d'infos :

Solotour
63 Chemin de la vallée, BP 514
13681 Aubagne Cedex France
Tél. : 04 42 18 73 73
Fax : 04 42 84 05 70
Mail : info@solotour.com
Site : www.solotour.com