
TourMaG.com

1er portail des professionnels du tourisme

Rédigé par jdl le Jeudi 4 Décembre 2003

Solotour : une affaire qui roule !

Plus de 10 M€ de chiffre d'affaires en 2003

Tour opérateur pour les autocaristes, spécialisé dans les produits groupe, Solotour créé en 1989 à Aubagne (Bouches-du-Rhône), par Alain Paoli, vient de mettre en ligne son nouveau site internet. Ce dernier permet désormais à l'ensemble de la clientèle de

TourMaG.com - Le journalisme mène à tout paraît-il à condition d'en sortir. C'est aussi votre avis ?

Alain Paoli : "En effet. Après avoir travaillé dans le milieu autocariste en Suisse, j'ai été journaliste chez Bus & Car magazine pendant 3 ans et collaboré aussi quelque temps chez Plein Vent et au Crédit Mutuel Voyages.

C'est en 1989 que j'ai démarré Solotour, qui est un tour opérateur spécialisé pour le voyage en autocar et réservé aux autocaristes et aux Agences de voyage groupistes."



T.M.com - Pourquoi avoir choisi ce créneau ?

A.P. : "Mon expérience de journaliste, m'avait montré qu'il y avait un débouché possible. En effet, l'autocariste qui est d'abord un transporteur manque le plus souvent de temps et de compétences dans la partie tourisme et produits.

C'est là que nous intervenons, en lui apportant un produit clé en main mais aussi du conseil dans la mise en place d'un package, d'un itinéraire, dans le choix d'un hôtel etc."

T.M.com - Qui est votre clientèle et quel type de production proposez-vous ?

A.P. "Nous travaillons aujourd'hui avec 300 clients environ à qui nous vendons nos prestations. Nous disposons d'une brochure annuelle qui comporte 130 à 140 produits sur différentes destinations, partout où peut aller un autocar. On fait donc également un peu d'aérien et de croisière. Du groupe essentiellement.

Ensuite soit on nous demande un produit identique soit on va monter pour le compte du client un produit sur mesure. 90% des produits que l'on propose sont adaptés aux besoins du client."

T.M.com - Que pèse votre entreprise et quels sont les ratios financiers ?

A.P. "En 2002 on a fait 9,1 millions d'euros en progression par rapport à l'exercice précédent. En 2003 nous devrions passer les 10 M€. Nous avons obtenu un résultat net de 800 000 euros en 2002 et nous employons une quinzaine de salariés..."

T.M.com - Comment voyez-vous le développement de votre marché ?

A.P. "Notre réflexion actuelle consiste à élargir davantage notre marché, essentiellement des transporteurs, aux agences de voyage groupistes. Aujourd'hui la première catégorie représente 95% d'autocaristes contre 5% pour les agv car on a pas vraiment travaillé le secteur."

T.M.com - Vous venez de relifter votre site internet. Quelles en sont les nouveautés ?

A.P. "Notre présence sur internet date déjà de 7 à 8 ans. Jusqu'à présent il s'agissait d'un site (solotour.com) [url:http://www.solotour.com] vitrine qui se bornait à présenter l'entreprise et ses activités en matière de service, organisation, loisirs, etc."

Depuis la semaine dernière, nous avons mis en ligne la nouvelle version qu'on a voulu plus dynamique pour pouvoir faire accéder nos clients avec un code et mot de passe à l'ensemble de notre brochure désormais complètement accessible en ligne.

Nous allons lui adjoindre une Newsletter périodique qui permettra de communiquer régulièrement les nouveaux produits, des infos pratiques, des modifications, etc."

T.M.com - S'agit-il d'un site uniquement professionnel ?

A.P. "Non, il est également accessible au grand public et aux professionnels non clients de Solotour. Ceci s'explique par le fait que l'activité de réceptif nous intéresse également."

Nous n'avons que 5 à 6 groupes dans l'année car nous ne faisons pas de démarche commerciale. Internet devrait nous aider à développer cette activité à condition qu'il s'agisse d'un professionnel et d'un groupe, sinon nous rebasculons les demandes vers nos clients autocaristes."

Propos recueillis par Jean da LUZ - 05 décembre 2003

redaction@tourmag.com