



Les voyages cousus main ont de plus en plus la cote

TOURISME. De plus en plus souvent, des agences proposent des vacances sur mesure aux clients. Le guide Petit Futé s'adapte à cette nouvelle tendance du voyage.

Voyager sur mesure selon ses envies, loin des sentiers battus et rebattus par les circuits proposés dans les catalogues des grands tour-opérateurs, c'est possible... sans forcément casser sa tirelire. Quelques agences en ligne et des sites Internet spécialisés, apparus il y a seulement une poignée d'années, réussissent avec succès à démocratiser un tourisme de niche longtemps réservé aux seuls voyageurs argentés.

Lancé en juin 2009, Evaneos est l'un de ceux-là. En trois ans à peine, la jeune entreprise a déjà fait partir un peu plus de 10 000 candidats à l'évasion hors normes, loin des ambiances « hôtel-club » et « all inclusive ». Pas de boutique, peu de frais de personnel, Evaneos n'est pas une agence de voyages mais plutôt une sorte d'« eBay du voyage ». « Notre métier consiste à mettre en relation directe des voyageurs et des professionnels du tourisme local répartis en 120 agences à travers une centaine de pays dans le monde, explique Yvan Wibaux, cofondateur d'Evaneos. Cela permet de court-circuiter les frais de commission de deux intermédiaires que l'on rencontre dans le marché « classique », le tour-opérateur et l'agence en boutique. Du coup, nos tarifs sont en moyenne 20 % moins chers que ceux des agences de voyages traditionnelles. »

« Le sur-mesure reste un produit d'exception »
ELSA BERGROTH D'ELYSEA TRAVEL COMPANY

La formule, très attractive, peut toutefois faire peur puisque le contrat est signé directement avec un agent à l'autre bout de la planète, même si l'entreprise s'en porte garant. « Tous parlent français, connaissent parfaitement leur pays ou leur région et communiquent par mail ou par téléphone avec leurs futurs clients pour élaborer un programme de visites, de transports et d'hébergement », poursuit Yvan Wibaux.

Les plus angoissés des candidats se tourneront vers des voyagistes bien installés et reconnus sur le marché mais aux tarifs plus élevés, comme Voyageurs du monde. « Le sur-mesure reste un produit d'exception, prévient Elsa Bergroth, directrice d'Elysea Travel Company, agence parisienne spécialisée dans le voyage d'affaires sur mesure, mais qui, de temps à autre, fait partir des individuels aux exigences précises. Construire un voyage selon les désirs particuliers d'un client reste un travail d'artisanat réalisé par des professionnels aguerris qui investissent énormément de temps et de moyens pour satisfaire les désirs de leurs clients. »

PlanetVeo, « fabricant et distributeur de voyages » 100 % sur Internet, voit lui aussi le nombre de ses clients monter en flèche, même s'il faut encore compter 2 600 € par personne en moyenne pour un voyage. D'un millier à sa création en 2008, l'agence de voyages en ligne a fait partir près de

« On profite du phénomène « Rendez-vous en terre inconnue » »
RÉMI CAMPET DU SITE PLANETVEO

9 000 Français l'an dernier. « Sur les quatre premiers mois de cette année, notre chiffre d'affaires a grossi de 61 %, se réjouit Rémi Campet, secrétaire général de PlanetVeo. On profite évidemment du phénomène *Rendez-vous en terre inconnue*, qui incite les gens à chercher de l'authenticité et des rencontres avec des peuples dans des contrées reculées. L'émission fait beaucoup rêver mais présente tout de même des voyages hors de portée. » Sans pousser jusqu'à un séjour de trois semaines au cœur d'une peuplade rarement côtoyée par des Occidentaux, on peut toutefois demander beaucoup à ces nouveaux professionnels de l'évasion. Du trek en famille au Venezuela à la rencontre des Indiens Waraos, en passant par la balade en hélicoptère au-dessus de la baie d'Along, au Viêt Nam...

AYMERIC RENOÜ



Le guide Petit Futé personnalise son offre

«**V**ous partez en voyage ? On va vous fabriquer votre guide sur mesure ! » Un caprice pour touriste fortuné ? Pas du tout, « ce sera accessible à tous », promet Dominique Auzias, l'une des deux présidents fondateurs du Petit Futé, qui s'apprête à dévoiler cette nouvelle prestation au salon professionnel Top Resa, en septembre, avant de la lancer dans la foulée. Mastodonte du secteur en France, mais aussi présent en Chine et en Russie, avec un record de 800 destinations couvertes (dont plus de 650 en langue française), 1,5 million d'exemplaires vendus chaque année dans notre pays et plus de 4 millions avec les éditions étrangères, le guide a entrepris depuis plusieurs années une révolution numérique qui l'amènera à proposer très bientôt un service à la carte à ses lecteurs. « Le but est de faire un service le plus personnalisé possible, poursuit Dominique Auzias. Donc, en entrant sur le site du Petit Futé, vous préciserez toutes vos demandes. Quelle

destination vous comptez découvrir ? Quelles villes dans ce pays ? Quels monuments ? Est-ce que vous souhaitez avoir des informations sur les hébergements et, si oui, quel type, à quel prix ? Est-ce que vous voulez des adresses shopping ? Désirez-vous des cartes, des photos, ou pas du tout ? Voulez-vous des conseils sur les moyens de transport, etc. ? » Tout au long de ses démarches, le futur touriste bénéficiera



Dès septembre, le site du Petit Futé proposera des guides sur mesure. (DR.)

de conseils, les suggestions de la rédaction ou les bons plans des autres lecteurs. Une fois toutes ses demandes enregistrées, il se verra proposer un devis. « Il pourra donc décocher certaines demandes ou rajouter une autre option. Une fois la commande validée, il recevra son guide personnalisé dans les trois jours, via la poste s'il le souhaite imprimé ou en version numérique. »

Les clients du Petit Futé déboursent de 11,95 € à 19,95 € pour un guide papier traditionnel et de 7 à 16 € pour sa version numérique. Dominique Auzias table sur un coût moyen allant de 15 à 20 € pour un guide effectué sur commande, voire un peu plus en cas de couplage papier + numérique. « C'est plus cher, reconnaît-il, mais il n'y aura que ce qui vous intéresse, et cette version personnalisée pourra d'ailleurs être dupliquée pour les autres participants au voyage. » Des contacts ont déjà été pris avec de très grands noms de l'économie numérique en vue de partenariats.

MICHEL VALENTIN



(PHOTO: ONIS/STOCK/THOR BOGNAR)

Pour les candidats au dépaysement loin des sentiers battus et du tourisme de masse (ici la baie d'Along au Viêt Nam), des sites proposent des voyages à la carte à tarif attractif.