

Tribune Libre

Paris, le 11 Mars 2009

Après la vague médiatique qui a suivi la publication de l'enquête menée par UFC – Que Choisir ?, en décembre dernier, le marché des coffrets cadeaux doit maintenant faire face à ses défaillances. Outre de nombreuses lacunes dans leur concept, identifiées en défaveur du consommateur, l'enquête pose également des points litigieux sur les relations entre les éditeurs de coffrets cadeaux et leurs partenaires référencés.

Avec son offre « alternative » qui s'est toujours distinguée de ses concurrents sur son secteur d'activités, Weekendtour.fr, revient sur quelques uns de ses fondamentaux.

Rencontre avec M. Alexis Vervelle, DG et co-fondateur de Weekendtour.fr

**Weekendtour.fr se différencie
dans son approche avec ses partenaires.
L'agence de voyage spécialisée pratique un business model
différent de ses concurrents**

Des marges importantes, situées entre 30 et 40% du prix de revient global de la prestation accordées aux hôteliers référencés dans les coffrets, obligerait ces derniers à considérer la clientèle venue par ce concept comme des clients de « seconde zone ».

A cause de ces marges excessives, les professionnels de la restauration et de l'hôtellerie, pratiqueraient un « double jeu » en favorisant toujours leur propre clientèle.

Par ailleurs, **en termes de responsabilité légale, les acteurs des coffrets cadeaux se déchargeraient opérationnellement et contractuellement de tout ou partie, sur leurs partenaires.**

Et aussi, après analyse du marché, **les taux de non-utilisation des coffrets seraient forts conséquents** et permettraient aux acteurs du secteur de bénéficier d'une opportunité particulièrement juteuse pour le développement de leur chiffre d'affaire.

« C'est certainement vrai pour quelques enseignes, déclare Alexis Vervelle, mais c'est aussi complètement faux et même insultant pour d'autres ! Tous les acteurs du marché n'ont pas conçu leurs offres de coffrets d'une unique et même façon. Nous pensons qu'il est impossible de mettre tout le monde dans le même sac. »

« Nous ne commercialisons pas un coffret cadeau, nous proposons des forfaits touristiques présentés dans des coffrets. C'est très différent ! »

Avec 3 ans d'avance, en 2006, l'offre de Weekendtour.fr est venue se positionner sur le marché des coffrets cadeaux comme une offre « alternative » bien différente des pléthores nouveautés jaillissantes en France.

« Nous n'avons jamais voulu être un acteur de plus sur un marché florissant, certifie Alexis Vervelle. Nous avons dès le départ, l'ambition de marquer notre différence via des coffrets « nouvelle génération » spécifiquement dédiés à la promotion du tourisme régional.

Notre offre est celle d'un agent de voyage, professionnel et sérieux. Nous avons pour vocation de développer la notoriété d'un patrimoine local, d'une culture, d'une gastronomie ou encore d'activités

ludiques et sportives. Nous ne commercialisons pas un coffret, nous commercialisons un séjour présenté dans un coffret. La démarche est bien différente.

Nous sommes une agence de voyage avant tout ! »

CONTACTS PRESSE

Weekendtour.fr

Alexis Vervelle
Codirigeant Fondateur

Tel : 01 43 35 12 59
vervella.alexis@weekendtour.fr
www.weekendtour.fr

Agence Com2M Communication

Marylène Mourlevat
Attachée de presse

Tel : 06 62 75 57 28
mary@com2m.com
www.com2m.com

Un taux de marge moindre et une meilleure répartition des commissionnements.

Dés lors, forte de ce concept, l'agence de voyage spécialisée, s'est entourée d'un réseau de professionnels du tourisme. Tous basés sur place, acteur de terrain et avec une même **vocation de développer l'attrait touristique de leur région**, ils sont, pour Weekendtour.fr, **des partenaires étroits et indispensables**.

« On est très loin de l'image du simple prestataire présenté dans une offre packagée en faveur d'un business rentable et juteux, précise Alexis Vervelle. Il nous est tout à fait aisé d'être transparent sur nos marges. Nous gagnons en moyenne entre 25 et 30% de marge sur nos produits. Tout d'abord, nous n'avons jamais atteint le « 40% de marge » avancée dans l'enquête et nos marges sont bien inférieures. Ensuite, pour que nos hôteliers ne traitent pas nos clients comme des « clients de seconde zone », c'est très simple, nous ne prenons pas l'intégralité de la marge sur leur chiffre d'affaires. Nous la partageons avec l'acheteur.

Et Alexis Vervelle, d'ajouter :

« Ce modèle de commissionnement est unique. Il permet une répartition équilibrée et juste entre le prestataire et l'acheteur. De cette façon, les prestataires ne font aucune différence entre leur clientèle directe et celle venue par l'un de nos coffrets. Et le bénéficiaire est sûr de faire son séjour dans les meilleures conditions. Nos prestataires ne se sont jamais plaints de nos marges demandées et nos partenaires locaux nous accompagnent et nous soutiennent. »

Une licence d'agent de voyage en guise d'atout différenciant.

En termes de responsabilité légale, si certains acteurs du marché se déchargent opérationnellement et contractuellement sur leur partenaire, Weekendtour.fr considère ces clauses de conditions générales de vente inadmissibles.

*« Nous sommes partisans pour une réglementation de notre secteur d'activités, confie Alexis Vervelle. **Nous pensons que la législation devrait exiger une licence d'agent de voyages pour tous les producteurs de coffrets séjours.** C'est regrettable de constater que ce n'est pas le cas aujourd'hui. Ainsi beaucoup d'acteurs du marché font du mal à notre profession ! »*

Avec sa licence d'agent de voyages, Weekendtour.fr apporte des garanties imposées par la réglementation en vigueur de sa profession.

Tous les coffrets impliquent une responsabilité de plein droit sur la bonne exécution des séjours à la charge totale de Weekendtour.fr.

*« En plus, dit encore Alexis Vervelle, nous avons même ajouté un maillon juridique dans la chaîne. Tout bénéficiaire d'un de nos coffrets avec service de réservations, souscrit un contrat de réservation avec l'organisme local de tourisme. **Il dispose donc d'une couverture juridique supplémentaire en cas de litiges.** »*

CONTACTS PRESSE

Weekendtour.fr

Alexis Vervelle
Codirigeant Fondateur

Tel : 01 43 35 12 59
vervelle.alexis@weekendtour.fr
www.weekendtour.fr

Agence Com2M Communication

Marylène Mourlevat
Attachée de presse

Tel : 06 62 75 57 28
mary@com2m.com
www.com2m.com

Un taux de coffrets non-utilisés le plus bas du marché.

« Nous avons de nombreux clients qui découvrent notre société et notre offre, en recevant un cadeau, assure Alexis Vervelle. 25 % d'entre eux, très satisfaits de leur séjour, recommande un coffret à leur frais ou en rachètent un pour l'offrir à leur tour, dans l'année en cours.

Attentifs à leurs remarques, nous améliorons constamment nos offres et séjours. C'est notamment grâce à des suggestions de clients que nous avons créé trois nouveaux coffrets, l'an dernier. »»

Avec un taux de satisfaction de 98%, Weekendtour.fr mise sur la fidélité. Son taux de coffret non-utilisé est l'un des plus faibles du marché. Il ne dépasse pas les 8%.

« Avec toutes les difficultés de réservations que rencontrent les consommateurs, il n'est pas difficile de comprendre pourquoi certains concurrents ne communiquent pas clairement sur leur taux de coffrets périmés, conclut Alexis Vervelle. **En 2009, tous nos coffrets sont prolongeables sur simple demande.** Notre service de réservation dédié à n° unique, combiné à l'intérêt touristique de nos séjours, sont sans nul doute, la conséquence directe de ce faible taux de périmés chez Weekendtour.fr. »

M. Alexis Vervelle se tient à votre disposition pour répondre à l'ensemble de vos questions.

N'hésitez pas à contacter notre attachée de presse !

A propos de Weekendtour.fr :

Weekendtour.fr est une agence de voyage spécialisée dans la commercialisation de coffrets séjours et longs week-end proposés sur l'ensemble du territoire hexagonal.

L'ensemble de ses gammes de coffrets compose un catalogue thématique pour un vaste choix de séjour en fonction des besoins, des envies et des attentes des consommateurs finaux. Avec aujourd'hui une dizaine de coffrets déclinés par thèmes, l'agence de voyage spécialisée Weekendtour.fr propose pas moins de 400 séjours, tous valables pour deux personnes.

Dés sa création, en 2006, Weekendtour.fr s'est positionnée sur un concept innovant sur le marché des coffrets cadeaux Week-ends et courts séjours. Elle a tissé des relations privilégiées avec des partenaires, professionnels du tourisme régional. Et, c'est sur la force de ce réseau que Weekendtour.fr s'appuie pour proposer des séjours de qualité, innovants et « tout compris ». Elle est à ce jour, l'agence spécialisée sur le marché des coffrets courts séjours « Tout compris », en France.

Ses coffrets séjours « Tout compris » sont disponibles sur la boutique en ligne du site Internet

Weekendtour.fr, chez Auchan et dans certains magasins Leclerc et Cora.

Retrouvez l'intégralité de nos gammes de coffrets séjours sur le site :

www.weekendtour.fr – Rubrique

« Coffrets cadeaux ».

CONTACTS PRESSE**Weekendtour.fr**

Alexis Vervelle
Codirigeant Fondateur

Tel : 01 43 35 12 59
vervelle.alexis@weekendtour.fr
www.weekendtour.fr

**Agence Com2M
Communication**

Marylène Mourlevat
Attachée de presse

Tel : 06 62 75 57 28
mary@com2m.com
www.com2m.com