

Yren' répond aux appels d'offres des voyageurs

LA PLATEFORME INVERSE LES CODES DU TOURISME EN PROPOSANT AUX VOYAGEURS DE DÉPOSER LEURS DEMANDES EN LIGNE, AUXQUELLES RÉPONDENT DES AGENCES PARTENAIRES.

QUE PROPOSE L'ENTREPRISE ?



Lancé en début d'année, Yren' (marque commerciale du site courtier-voyages.fr) est un portail de demandes de voyages en ligne qui inverse les codes habituels du tourisme. Ici, ce ne sont pas les offres de voyages des tour-opérateurs qui s'affichent mais les demandes des voyageurs, auxquelles ont accès des professionnels soigneusement sélectionnés. « Face à l'offre pléthorique sur le Web, les Français sont perdus et n'ont pas toujours le temps de surfer durant des heures. Ils craignent aussi de ne pas trouver la meilleure offre et ont besoin d'être rassurés, d'où ce concept inversé. Ils déposent sur le site leurs envies et attendent que les voyages viennent à eux », explique Irène Belloncle, à l'initiative du projet. « Ne voyez pas dans le nom une vanité de ma part. Il s'agissait de mieux personnaliser l'entreprise, en insistant sur le fait qu'Yren' n'est pas une agence de voyages, mais une plateforme d'appels d'offres », s'amuse la jeune patronne.

QUI EN EST LE PILOTE ?



À 52 ans, Irène Belloncle est une jeune « startupeuse » aux expériences variées. « J'ai deux passions, le stylisme et le tourisme », explique-t-elle. La première l'a conduite à faire des études à l'école de mode EsmoD avant de travailler dans différentes boutiques. En 2003, alors qu'elle a déjà 38 ans, elle reprend cahiers et crayons pour suivre des études de commerce et marketing, avec l'ambition d'assouvir sa seconde passion. « J'ai toujours aimé organiser les voyages de ma famille, de mes amis. » Plusieurs expériences dans des agences lui font toutefois prendre conscience qu'elle n'est pas faite pour vendre des séjours assise derrière un comptoir. En 2009, elle se lance seule à l'aventure pour créer « Demandez la lune », une activité de courtier en voyages



où elle met en relation voyageurs et agences. Le concept séduit Les Entreprises du Voyage (alors le Snav), qui sélectionne Irène Belloncle pour le Trophée organisé en collaboration avec l'association « Femmes du Tourisme ». Elle ne gagne pas mais y valide le bien-fondé de son concept, qui trouve sa déclinaison ultime début 2017 dans Yren' ; en quelque sorte l'automatisation de son métier.

COMMENT ÇA MARCHE ?



Sur le site courtier-voyages.fr, le candidat au voyage dépose gratuitement sa demande. Il sélectionne dans un premier temps son ambiance de voyage (sur mesure, autrement...), puis précise ses différents critères : nombre de participants, dates, destination, type d'hébergement, envies... Ces demandes s'affichent de manière succincte sur le site. Seules les agences de voyages sélectionnées avec soin par la start-up ont ensuite accès aux détails de la requête et peuvent éventuellement y répondre. « Je cours les salons, parcours la France pour rencontrer les meilleurs professionnels, des agences et TO atypiques qui font du sur-mesure et ont une réelle maîtrise de leurs destinations. Et je suis désormais de plus en plus souvent spontanément contactée », explique Irène Belloncle. Le voyageur reçoit en retour jusqu'à trois devis, après validation par Yren' qui s'assure de la bonne adéquation entre le voyage proposé et la demande. Une fois le choix effectué, Yren' met en relation le client avec le professionnel retenu, qui finalise la vente.

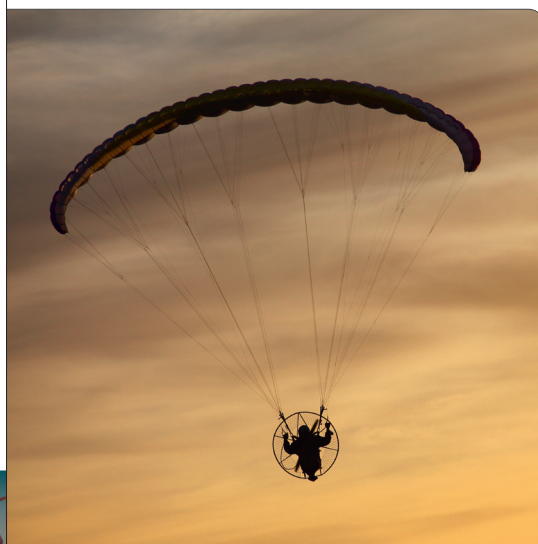
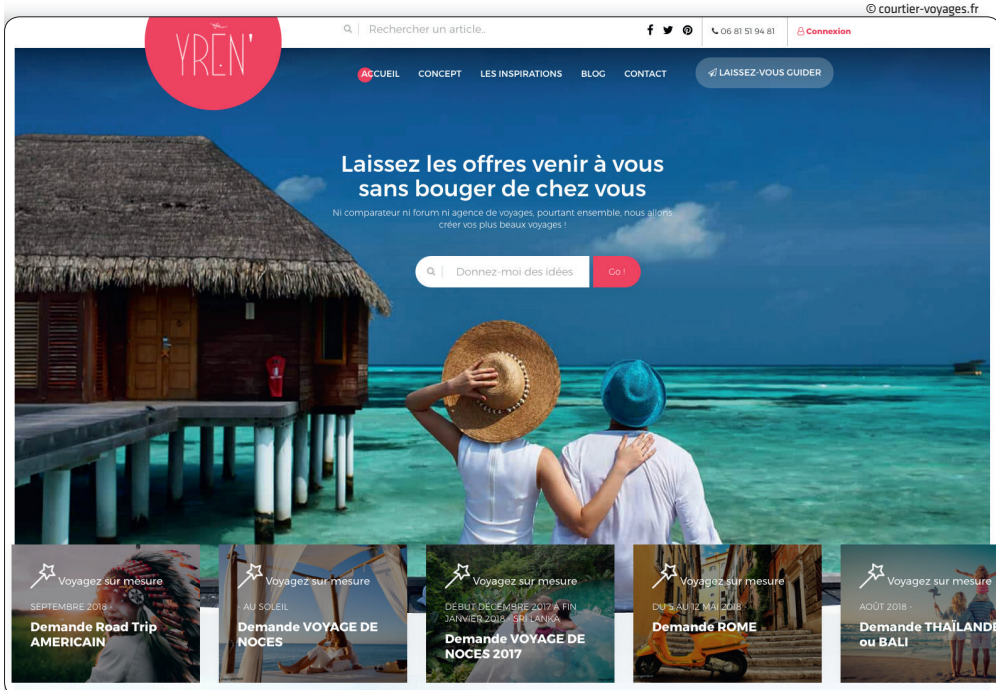
QUELS SONT SES MOYENS ?



Au-delà des conseils de la chambre de commerce pour mettre en musique son projet, Irène Belloncle s'est débrouillée seule. « Passé 50 ans, il devient difficile de trouver une banque pour vous ac-

SON CREDO

« AIDER LE CLIENT
À TROUVER
LE BON VOYAGE »



© Galami/Adobe Stock

Envie de survoler le Siam en ULM ? Plus besoin de naviguer des heures sur le Net pour trouver le voyage de vos rêves : la plateforme Yren', lancée début 2017 par Irène Belloncle, renverse les rôles en proposant au client de déposer ses recherches spécifiques de voyage en ligne ; c'est ensuite aux agences partenaires, triées sur le volet, de lui faire des offres collant au mieux au produit recherché.

compagner », regrette-t-elle. Durant les six années où elle a exercé de manière traditionnelle l'activité de courtier en voyages, elle a néanmoins réalisé, sans s'en apercevoir, une étude de marché qui facilitera la création d'Yren'. Elle a investi 12 000 € sur fonds propres pour créer la plateforme, sous le regard bienveillant de BGE, un réseau associatif d'accompagnement à la création d'entreprise qui intervient dans les différentes étapes, depuis la formalisation du concept jusqu'à la mobilisation des financements. Pour l'heure, Irène Belloncle travaille seule depuis chez elle. Yren' désormais opérationnel, elle espère pouvoir convaincre une banque de la suivre dans son projet, avec l'ambition de dégager des moyens supplémentaires afin d'aller démarcher de nouvelles agences partenaires (au nombre de neuf pour l'heure). « Autrefois, j'allais voir les clients. Aujourd'hui, mon métier est de trouver des professionnels pointus. C'est particulièrement chronophage. »

QUEL EST LE MODÈLE ÉCONOMIQUE ?



Yren' n'est pas une agence mais un courtier en voyages, un « apporteur d'affaires » qui met en relation les voyageurs potentiels et les professionnels. À ce titre,

elle n'a pas besoin d'agrément. Elle se rémunère en percevant une commission sur les transactions. « Je demande aux agences partenaires de pratiquer les mêmes prix sur le site qu'en direct et de me rétrocéder une partie de leur marge », précise Irène Belloncle. Le taux est fixé à 5 % du prix du voyage en cas de paiement dès la finalisation du dossier, à 6 % si l'agence paie Yren' à 30 jours du départ. Depuis le début de l'année, la start-up a enregistré une trentaine de demandes, « dont la moitié pour des séjours en clubs que je ne traite pas. Je renvoie alors les

clients vers les sites d'agences en ligne. » Si les revenus de l'année 2017 seront anecdotiques, la directrice espère pouvoir réaliser six dossiers par mois dès l'année prochaine (avec un panier moyen de 2 000 à 2 500 € par personne) et encaisser 2 000 € de commissions mensuelles. Pour décupler ses revenus, elle envisage aussi de développer un espace réservé aux agences partenaires, qui pourraient y présenter leurs offres moyennant un abonnement mensuel.

QUELLES SONT SES LIMITES ?



Le premier défi est d'améliorer la visibilité et la communication de l'entreprise afin de générer du trafic. Irène Belloncle espère pouvoir embaucher un community manager dans le courant de l'année 2018. Autre difficulté : s'assurer de la loyauté des agences partenaires qui pourraient être tentées, une fois une première vente effectuée, de récupérer les clients en direct. La directrice espère que la charte de bonne conduite qu'elle fait signer suffira. Et elle n'oublie pas de rappeler que le service proposé est gratuit pour le client. « Nous lui apportons le confort en facilitant sa recherche. Il n'y a pas de raison qu'il contacte ensuite directement les agences », veut-elle croire. ●

Thierry Beaufort

COURTIER, LE MÉTIER DE DEMAIN ?

Le métier de courtier en voyages est en vogue depuis quelques années, « uberisation » de la société oblige. Si Yren' « automatise » en quelque sorte la fonction, tous les grands distributeurs, d'Univairmer à Thomas Cook en passant par TUI, ont désormais recours à des agents indépendants, appelés *homeworkers*, apporteurs d'affaires ou ambassadeurs, afin de recruter de nouveaux clients et améliorer leur maillage du territoire. Les courtiers apportent leur réseau relationnel, prospectent et recrutent de nouveaux clients, conseillent sur rendez-vous. Certains distributeurs optent pour l'auto-entrepreneariat et rémunèrent ces intermédiaires avec une commission sur les ventes, d'autres exigent qu'ils soient immatriculés auprès d'Atout France. Reste donc à encadrer juridiquement ce métier pour éviter les dérapages à l'avenir. Les Entreprises du Voyage y travaillent.