

AGV à domicile : "Ne pas faire du tout-venant, mais devenir de véritables conseillers en voyage privé"

Axelle Aloïsio et Chloé Granger-Riolle, co-fondatrices de Dessine-moi le monde

Chloé Granger-Riolle et Axelle Aloïsio sont complémentaires. Si complémentaires qu'elles ont décidé à peu près au même moment de créer leur propre agence de voyages à domicile. Anciennes collègues de travail, elles se sont retrouvées pour lancer, en avril 2013, « Dessine-moi le monde ». Deux mois après le démarrage de l'agence, elles ont déjà traité une dizaine de dossiers et ne comptent pas s'arrêter en si bon chemin...



Chloé Granger-Riolle et Axelle Aloïsio, co-fondatrices de "Dessine-moi le monde" - DR : Bertrand Bozon

Sur le modèle de Twimtravel, avec une clientèle proche de celle de Voyageurs du Monde, les deux co-fondatrices de « Dessine-moi le monde » arrivent sur le marché du voyage avec un business model bien ficelé.

Voilà deux mois que Chloé Granger-Riolle et Axelle Aloïsio ont lancé leur agence de voyages à domicile et qu'elles parcourent Paris et l'Île-de-France à la rencontre de leurs clients.

Les deux associées se sont rencontrées en 2008 alors qu'elles travaillaient pour la même

agence de voyages, déjà spécialisée dans la vente à domicile.

Chloé avait alors dix ans de journalisme derrière elle. Axelle, de 10 ans sa cadette, venait de passer deux ans à la régie internationale du Petit Futé.

Les deux femmes se côtoient durant deux ans, avant de continuer leur route séparément.

Axelle devient conseillère chez Twimtravel, tandis que Chloé est nommée directrice commerciale chez Villa Thalgo.

« Je suis partie 9 mois en Amérique latine, sac au dos, raconte Axelle Aloïsio. A mon retour, l'idée de fonder ma propre agence de voyages sur-mesure et à domicile avait fait son chemin. J'ai décidé de contacter Chloé, qui avait eu la même envie de son côté ».

Toutes deux quittent leur emploi respectif début 2013. *« Tout est allé très vite, ajoute Axelle Aloïsio. Nous avons déjà des demandes de devis, mais nous avons attendu d'avoir l'immatriculation d'Atout France pour commencer à vendre ».*

Début avril, tout est en règle : immatriculation, garantie financière auprès de l'APST, RCP. Les co-fondatrices ont même adhéré au SNAV, leur [site internet](#) est en ligne, ainsi que leur [page Facebook](#).

« Grâce au bouche-à-oreille, nous avons pu concrétiser 4 dossiers le mois dernier et sur la dizaine en cours en mai, quatre devraient aboutir », précise Chloé Granger-Riolle.

De véritables conseillères en voyage privé

Les deux associées ne comptent pas s'adresser uniquement à une clientèle de luxe.

« Nous travaillons avec des TO classiques, sur une offre qui démarre en moyen de gamme, comme Kuoni ou Jet tours, poursuit Axelle Aloïsio. Sur l'océan indien, nous privilégions la production de Turquoise TO.

Mais nous passons également par des réceptifs, comme Terra Andina en Amérique du sud ou Amica Travel sur le Vietnam.

Enfin, nos nombreux voyages à travers le monde nous permettent également de créer des séjours sur-mesure sur certaines destinations, comme l'Italie, qui était ma spécialité quand je travaillais pour le Petit Futé ou Madagascar, île bien connue de ma collaboratrice Chloé ».

Des destinations regroupées dans la rubrique « Extraits du monde » sur le site Internet. Enfin, pour l'aérien, les deux collaboratrices comparent les tarifs sur Sirius et Resanéo.

« Nous essayons de trouver le voyage qui conviendrait le mieux à nos clients, à leurs habitudes, leurs envies, ajoute Chloé Granger-Riolle.

Pour cela, nous disposons d'une fiche client, qui nous permet par exemple de savoir s'ils ont des allergies, mais surtout de cerner leurs attentes afin d'apporter la proposition la plus précise possible.

Et puis, le fait de se rendre à domicile nous permet aussi de nous faire une idée sur les goûts des voyageurs : ont-ils un intérieur design par exemple. »

Une façon également de créer un sentiment de confiance. *« Nous suivons notre client du début à la fin, en aucun cas nous n'échangeons nos dossiers, ce qui est primordial pour offrir un service de qualité, précise Chloé Granger-Riolle.*

Par contre, nous n'hésitons pas à leur raconter nos propres expériences de voyages, pour leur donner envie. Nous amenons nos albums photos et chacun se livre en toute confiance.

C'est ce que nous recherchions en devenant agent à domicile : ne pas faire du tout-venant, mais devenir de véritables conseillers en voyage privé afin que le client ne se sente pas comme un client lambda. »

Une véritable conciergerie du voyage

A côté du voyage, les deux jeunes femmes proposent également une multitude de services : transfert privé du domicile à l'aéroport, service de visas, gardiennage des animaux domestiques, réservations des billets musées et spectacles, visites insolites, guide privé, etc.

Une véritable conciergerie du voyage, destinée à séduire une clientèle principalement féminine.

« Nous avons tissé [des partenariats](#), notamment avec une créatrice de maillots de bain capables de filtrer 90% des rayons UV, poursuit Chloé Granger-Riolle.

Nous proposons également de faire appel à une conseillère en image, ancienne hôtesse de l'air, qui peut organiser une journée shopping avant le voyage. »

Autre suggestion de la part de cette ancienne journaliste beauté : un forfait bien-être, couplant la piscine (ou le hammam) avec un massage, pour se remettre d'une nuit d'avion, à la Villa Thalgo. Avec une belle réduction en prime.

Sensibiliser au tourisme éco-responsable

Mais les deux jeunes femmes vont plus loin et n'hésitent pas à mêler le voyage à leurs passions respectives.

« J'ai adopté un mode de vie bio il y a plus de 10 ans et Axelle dispose d'une licence en tourisme durable, précise Chloé Granger-Riolle.

Cela nous permet de coller aux attentes de notre clientèle, aisée, à la recherche d'un retour à l'authentique, d'expériences avec les populations locales ».

« Sans leur forcer la main, nous proposons aux clients qui sont à l'écoute, une offre tournée vers le tourisme solidaire, précise Axelle Aloïsio. C'est un mode de vie que nous avons

adopté nous-mêmes, en nous déplaçant à vélo ou en transport en commun. »

Mais aussi en imprimant le moins de documents possibles : les carnets de voyages sont proposés en version PDF.

« Sans tomber dans l'assistanat, nous souhaitons sensibiliser les clients, qui ont tendance à laisser leurs responsabilités derrière eux lorsqu'ils partent en vacances ».

Les deux associées ouvriront début juin un bureau à Bastille, dans lequel elles pourront recevoir leurs clients, mais surtout leurs partenaires.

Aucun plan d'action de communication n'est à l'ordre du jour, mais Chloé et Axelle comptent sur les réseaux sociaux et le bouche-à-oreille pour faire tourner leur affaire.

« Nous n'allons pas déposer de flyers dans la salle d'attente des médecins du quartier, par exemple, ajoute Axelle Aloïsio.

Par contre, nous comptons bien laisser des cartes de visites, pour que les médecins en question puissent nous recommander auprès de leurs patients. Il faut dire qu'il est assez facile de parler de voyages dans une conversation ».

A l'étude également, la mise en place de frais de dossiers, si le devis ne se concrétise pas. « Nous avons envisagé de faire payer 48€ par adulte, souligne Axelle Aloïsio, mais ce montant est encore à l'étude, en fonction du nombre d'heures passées sur le dossier. L'objectif étant de les concrétiser à 100% ! »

Rédigé par Anaïs BORIOS le Vendredi 7 Juin 2013