

Histoires de Groupes : le dernier-né des groupistes vise les CE et les collectivités

Nouveau TO Groupes dans la région de Grenoble

Rédigé par Anaïs BORIOS le Mercredi 21 Janvier 2015- Journal Tourmag

Cécile Chalain et Delphine Toretta ont récemment décidé de faire le grand saut et de créer leur propre agence de voyages/TO de groupes. En décembre dernier, elles ont donné naissance à Histoires de Groupes, avec lequel elles proposent principalement une offre touristique pour les CE. Un mois et deux devis signés plus tard, voici un premier point sur TourMaG.com avec les cofondatrices d'Histoires de Groupes.

Contactez-nous ☎ 09 72 45 11 04 ✉ contact@histoiresdegroupe.com

Histoires2groupes ACCUEIL NOTRE HISTOIRE NOS DESTINATIONS DEMANDE DE DEVIS PHOTOTHÈQUE

Votre partenaire voyages



Histoires de groupes « votre partenaire voyages »

Tour-opérateur spécialisé dans l'organisation de voyages de groupes à la carte pour les comités d'entreprise, collectivités, amicales, associations, clubs & entreprises...

Groupe de 12 personnes minimum · Suivi personnalisé

Cécile Chalain et Delphine Toretta se connaissent de longue date.

Cécile a débuté sa carrière d'agent de voyages en vendant principalement de l'individuel et du "à la carte", lui conférant une bonne connaissance de l'offre réceptive.

Delphine était commerciale pour les comités d'entreprises et les collectivités et organisait notamment des "colos".

L'une experte en production, l'autre plus habituée au contact des clients sur le terrain, elles commencent à travailler ensemble au sein du service Groupes d'un tour-opérateur basé en région grenobloise.

"Nous échangeons déjà beaucoup, se remémore Cécile Chalain. Mais contrairement à notre direction qui souhaitait développer la vente de séjours au ski, nous avons envie de proposer davantage de "à la carte".

Apporter toutes les garanties aux clients



Cécile Chalain et Delphine Toretta - DR : Histoires2Groupes

Les voilà donc embarquées dans un projet commun, celui de créer leur propre TO groupiste, Histoires de Groupes.

Et les démarches se sont avérées plus rapides que prévu. *"Nous avons d'abord contacté un avocat des affaires, afin de savoir comment créer notre entreprise, puis un expert-comptable qui nous établit un prévisionnel sur 5 ans.*

Enfin, le délégué régional de l'APST, qui nous a conseillées et encadrées efficacement," poursuit Cécile Chalain.

L'immatriculation au registre des agents de voyages d'Atout France est obtenue dans la foulée, le 16 décembre 2014. Ce lundi 19 janvier 2015, c'est le dossier d'adhésion au SNAV qui vient d'être expédié.

"Nous souhaitons apporter toutes les garanties aux clients", ajoute Cécile Chalain.

Cela passe aussi par **un suivi du dossier client avant, pendant et après le voyage, par la même interlocutrice.** Un bon moyen de gagner en réactivité.

Après un mois d'existence, Histoires de Groupes a signé son premier devis et s'apprête à en signer un second. *"Nous sommes installées dans un centre d'affaires, à seulement 20 kilomètres de notre ancien job, dans la région de Grenoble, précise Cécile Chalain.*

La croisière, tendance en 2015

Le TO s'adresse principalement aux comités d'entreprises (CE), collectivités et associations, même si ses co-fondatrices ne refusent pas les groupes d'amis ou encore l'organisation de séminaires et d'incentives.

"Nous pouvons monter des dossiers en France comme dans le monde entier, précisent-elles, mais nous nous adaptons surtout aux demandes de nos clients".

Parmi les best sellers, **les capitales européennes, les parcs d'attractions, les séjours bien-être.** Une gamme de produits que les deux associées maîtrisent depuis longtemps.

"Les CE de plus de 50 salariés ont tendance à proposer moins d'offres qu'auparavant. Ils privilégient les chèques vacances, précise Cécile Chalain. En revanche, ils organisent toujours des courts-séjours."

Sur le long-courrier, *"cela dépend des années, ajoute Cécile Chalain. La Thaïlande était très demandée en 2013, New York en 2014. **Pour 2015, la tendance est aux séjours ensoleillés, en République Dominicaine ou en croisière**".*

En revanche, des destinations comme le Maghreb se vendent moins, en dehors de quelques demandes sur Marrakech et Agadir.

"Les élus des CE sont plutôt frileux car ils craignent d'avoir peu d'inscriptions. Ils préféreraient renouveler une formule qui fonctionne, comme un weekend en city break, plutôt que d'avoir à gérer les doléances et les craintes de chacun".

Le client Groupes, plus fidèle que l'individuel

La taille du CE, et donc de son budget, décidera aussi de la fréquence des départs. **"Les petits CE organisent en général un départ tous les deux ans, d'où l'importance de bien tenir nos fichiers à jour".**

Face à la stagnation des budgets, Histoires de Groupes adapte son offre aux différentes commissions des CE : un weekend au Louvre-Lens pour la commission culture ; un séjour à Disney pour la commission Enfance ; 5 jours à New York pour la commission tourisme.

Dans tous les cas, les deux associées ont une règle d'or : **ne pas vendre des produits qu'elles ne connaissent pas, ne maîtrisent pas.** *"Nous préférons orienter nos clients*

vers d'autres professionnels, plus spécialisés, confient-elles.

Notre objectif est de fidéliser notre clientèle avec de bons produits".

D'autant plus que parfois, "les dossiers se jouent à un rien, témoignent-elles. Nous préférons donc afficher dès le départ le juste prix par rapport à la prestation sur place."

Cette notion de qualité va de pair avec celle de confiance. "Monter un dossier demande un véritable investissement, beaucoup de travail, tout doit être ficelé. Cela crée une relation de confiance avec le client, surtout si son groupe revient satisfait, qu'il a de bons retours, ajoute Cécile Chalain.

Le client individuel est moins fidèle, il va acheter son voyage en ligne et passer en direct avec le TO. Au contraire des élus des CE, qui sont responsables du voyage et ont besoin d'être accompagnés dans leurs démarches."

Histoires de Groupes : 50 participants à la 1ère édition des Ateliers du Voyage

Rédigé par La Rédaction le Mercredi 30 Septembre 2015 Journal Tourmag

La 1ère édition des **Ateliers du Voyage**, organisée par [lenouveau_groupiste](#) Histoire de Groupes, jeudi 24 septembre 2015, a rassemblé **une cinquantaine de participants CE** de Grenoble et de la région lyonnaise.

L'événement a permis aux organisatrices, Cécile Chalain et Delphine Toretta, de mettre en avant certaines destinations, qui font partie de leur offre, notamment les pays de l'Est, les pays celtiques, l'outre-mer, mais aussi les parcs d'attractions et le domaine skiable du Galibier Thabord (Valloire/Valmeinier).



DR : Histoires de Groupes

Les beaux débuts d'Histoires de groupes

Rédigé **R. Gonzalez** par 26 janvier 2016 du journal Présence Cci Grenoble

Lancée il y a un an à Saint-Egrève, cette agence s'est spécialisée dans les voyages collectifs à la carte. Avec un succès qui dépasse les attentes.



© F. ARDITO

L'objectif des 345 K€ pour le premier exercice a été pulvérisé. Delphine Toretta et Cécile Chalain, fondatrices d'[Histoires de groupes](#), ont vu juste en concentrant leurs compétences acquises auprès d'autres tour-opérateurs sur le segment groupes. "Nous nous adressons aux comités d'entreprises, aux amicales, aux collectivités, à Grenoble où le potentiel est très important, et partout en France à travers les filiales des grandes entreprises comme Schneider Electric", dévoile Delphine Toretta. Les séjours à la carte constituent le cœur de métier d'Histoires de groupes : "Nous avons créé un large réseau de "réceptifs", nous sommes entourés de bons guides", explique Cécile Chalain. Des collaborateurs de Dublin, Budapest ou Prague par exemple, ont été reçus à Grenoble l'automne dernier, à l'occasion d'un workshop détaillant l'offre de l'agence auprès des clients et prospects.

Mille voyageurs en 2015

Dans un effort de clarté et pour affirmer son identité, l'agence a aussi imaginé un catalogue de séjours à thèmes : ski, long-courriers, capitales européennes et parcs d'attractions. "Nous laissons toujours au client la maîtrise de son voyage. Nous nous sommes armés d'une souplesse qui lui permet de changer d'avis sur le programme que nous avons préparé ensemble", détaille Delphine Toretta. Les voyages comprennent 40 à 50 personnes en moyenne, et ont déjà pu dépasser la centaine pour certains séminaires. Histoires de groupes a fait décoller plus d'un millier de personnes en 2015 vers 40 destinations. Une vingtaine de séjours, en majorité loisirs, étaient déjà réservés pour cette année dès fin novembre.

R. Gonzalez

Légende : [Histoires de groupes](#), Delphine Toretta, présidente, et Cécile Chalain, directrice générale.

Infos clés :

- Agence de voyages
- Saint-Egrève
- 2 associées
- CA 2015 : 588 K€